
PELUANG USAHA DAGANG BERJUALAN KUE DENGAN MODAL KECIL DI PASAR TRADISIONAL REMBOKEN

Olviane Olke Sumampouw
Program Studi Akuntansi Universitas Sari Putra Indonesia Tomohon
olkesumampouw@gmail.com

Priska Mawuntu
Program Studi Akuntansi Universitas Sari Putra Indonesia Tomohon

Masuk : 09-08-2020 , revisi : 19-08-2020 diterima untuk diterbitkan : 26-08-2020

Abstract : Traditional markets are the center of attention of many consumers when searching for products they need. The market is also a favorite place for many people to look for goods and food at cheap prices, because in traditional markets there are lots of traders. Traditional markets are never empty of consumers. So the traditional market is a very strategic location to start a business. Selling wet and dry cakes is one of the businesses that will be appointed because after the writer saw that in the traditional market of Remboken there were those who sold wet and dry cakes but were not serious because sometimes it's available but sometimes it's also not there so many buyers are sometimes disappointed because they always fail to get these sales. This research is limited to Traditional Markets in the village of Talikuran, Remboken District. By considering the research objectives that have been set, then this research tends to use the "the out-side in" or "opportunity recognition" approach, which is an approach that emphasizes the idea of responding to market needs as the key to success. Based on the "in-side out" approach, a prospective entrepreneur must have business competence.

Keywords : Market Needs, Starting A Business, Entrepreneur, The Trader, Konsumen

Abstrak : Pasar tradisional menjadi pusat perhatian banyak konsumen saat mencari produk yang di perlukan. Pasar juga menjadi tempat favorit banyak orang untuk mencari barang dan makanan dengan harga murah, Karena di pasar tradisional ada banyak sekali pedagang. Pasar tradisional tidak pernah sepi konsumen. Jadi pasar tradisional merupakan lokasi yang sangat strategis untuk memulai usaha. Berjualan kue basah dan kering adalah salah satu bisnis yang akan diangkat karena setelah penulis melihat bahwa di pasar tradisional Remboken ada yang berjualan kue basah dan kering tapi tidak serius karena kadang-kadang tersedia tapi kadang-kadang juga tidak ada sehingga banyak pembeli yang kadang kecewa karena mereka selalu gagal untuk mendapatkan jualan tersebut. Penelitian ini dibatasi pada Pasar Tradisional yang ada di desa Talikuran Kecamatan Remboken. Dengan mempertimbangkan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka penelitian ini cenderung menggunakan Pendekatan "*the out-side in*" atau "*opportunity recognition*" yaitu pendekatan yang menekankan pada basis ide merespon kebutuhan pasar sebagai kunci keberhasilan. Berdasarkan pendekatan "*in-side out*", untuk memulai usaha, seseorang calon wirausaha harus memiliki kompetensi usaha.

Kata Kunci : Kebutuhan Pasar, Memulai Usaha, Wirausaha, Pedagang, Konsumen

PENDAHULUAN

Pasar Remboken terletak di Provinsi Sulawesi Utara Kabupaten Minahasa Kecamatan Remboken tepatnya berada di desa Talikuran. Pasar ini walaupun tidak terlalu besar namun pasar ini sangat ramai dikunjungi oleh pembeli karena di kecamatan Remboken hanya memiliki Satu-satunya pasar yang terletak didesa Talikuran. Sehingga kegiatan yang ada di pasar ini

dibuka setiap hari oleh karena itu pasar ini merupakan salah satu sentra perdagangan satu-satunya yang ada di kecamatan Remboken yang terdiri dari 10 desa. Berjualan kue basah dan kering adalah salah satu bisnis yang akan diangkat karena setelah penulis melihat bahwa di pasar tradisional Remboken ada yang berjualan kue basah dan kering tapi tidak serius karena kadang-kadang tersedia tapi kadang-kadang juga tidak ada sehingga banyak pembeli yang kadang kecewa karena mereka selalu gagal untuk mendapatkan jualan tersebut. Mengingat disekitar wilayah Kecamatan Remboken banyak sekali pekerja harian yang kebiasaan warga disini setiap pagi bahkan sore harus menjamu mereka dengan makanan ringan atau kue serta kopi dan teh. Oleh karena itu penulis ingin mengangkat Peluang Usaha dagang berjualan kue dengan modal kecil di pasar tradisional Remboken. Dagang bukanlah bisnis namun bisnis sudah pasti ada dagangnya. Kalau dagang pasti cepat mendapat untung namun kalo berbisnis belum tentu langsung mendapatkan untung. Dagang yang paling cocok adalah dagang yang sesuai minat dan modal, serta peluang yang bagus didaerah para pelaku dagang. Lalu pertimbangkan juga produk yang akan dijual, apakah mudah didapat atau sulit untuk didapat. Jangan buat berdagang itu sebuah jualan yang sulit. Untuk memulai usaha dagang biasanya membutuhkan modal uang yang bermacam macam, Tergantung jenis produk yang ingin dijual. Tak sedikit orang atau karyawan yang memendam keinginan berwirausaha. Banyak juga yang sudah siap secara finansial, tetapi masih juga belum menentukan pilihan bidang usaha apa yang sebaiknya dijalankan. Lantas apa yang menghambat Anda? Jika ternyata peluang usaha bisa datang dari mana saja, termasuk sejumlah pasar tradisional. Yang perlu kita lakukan adalah mencari informasi dan menyaringnya. Kesempatan bisa diciptakan bukan? Tentu saja dengan melihat kebutuhan pasar. masih banyak diantara calon pelaku usaha yang masih bingung menentukan apa yang ingin dijual. Mereka sangat memperhatikan modal dan peluang apa yang cocok. Soalnya dari mereka juga masih takut nanti terjadi rugi karena modal yang dimiliki sangat pas pasan. Dagang bukanlah bisnis namun bisnis sudah pasti ada dagangnya. Kalau dagang pasti cepat mendapat untung namun kalo berbisnis belum tentu langsung mendapatkan untung. Dagang yang paling cocok adalah dagang yang sesuai minat dan modal, serta peluang yang bagus didaerah para pelaku dagang. Lalu pertimbangkan juga produk yang akan dijual, apakah mudah didapat atau sulit untuk didapat. Jangan buat berdagang itu sebuah jualan yang sulit.

TELAAH KEPUSTAKAAN

Perencanaan bisnis adalah rencana-rencana yang berguna bagi perusahaan untuk melihat ke depan, mengalokasikan sumber daya, memfokuskan pada *keypoint* dan menyiapkan diri terhadap peluang dan masalah (Berry, 2004). Atas dasar hal tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha memerlukan rencana-rencana untuk mengoptimalkan pertumbuhan dan perkembangan yang sesuai dengan prioritas perusahaan. Tidak ada format bisnis plan yang paten karena disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan perusahaan. Tetapi setidaknya suatu rencana bisnis yang sederhana terdiri dari summary, misi, key success, analisis pasar, dan proyeksi perhitungan laba rugi. Perencanaan usaha diperlukan dalam kegiatan bisnis yang akan dilakukan maupun yang sedang berjalan agar tetap berada dijalur yang benar sesuai dengan yang direncanakan. Perencanaan usaha merupakan alat yang sangat penting bagi pengusaha maupun pengambil keputusan kebijakan perusahaan. Perencanaan usaha juga dapat dipakai sebagai alat untuk mencari dana dari pihak ketiga (Rangkutti, 2005). **Rencana Bisnis Yang Baik** Ada beberapa kiat membuat rencana bisnis yang baik. (Suryana, 2003:75)1.Singkat dan padat 2. Terorganisir rapi dengan penampilan menarik 3. Rencana yang menjanjikan 4.Hindari melebihi-lebihkan proyeksi 5. Kemukakan risiko-risiko bisnis yang signifikan Secara sederhana dapat diartikan suatu keadaan atau faktor yang mungkin memiliki dampak negatif pada operasi atau profitabilitas suatu perusahaan. Kadang-kadang disebut sebagai risiko perusahaan, risiko bisnis dapat menjadi hasil dari kondisi internal, serta beberapa faktor eksternal yang mungkin nyata dalam komunitas bisnis lebih luas. Ada dua faktor dalam resiko bisnis yaitu faktor

internal (dalam) dan eksternal (luar). Faktor luar memiliki kecenderungan yang lebih dominan. Salah satu resiko yang paling dominan adalah bahwa perubahan dalam permintaan untuk barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. **Melakukan Perencanaan Usaha** Usaha atau bisnis adalah semua kegiatan yang dilakukan individu atau kelompok yang dilaksanakan secara legal dengan menggunakan dan mengkombinasikan sumberdaya atau faktor-faktor produksi untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan memperoleh manfaat finansial, yaitu laba bisnis atau usaha laba. Perencanaan adalah fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran.

Proses Perencanaan Usaha

1. Mengidentifikasi peluang usaha, pada umumnya suatu produk berpotensi untuk laku dijual dan menguntungkan apabila penawaran untuk produk tersebut masih kecil permintaannya. Peluang usaha muncul ketika permintaan pasar lebih besar dari penawarannya. 3. Menentukan jenis usaha yang akan dijalankan berdasarkan langkah identifikasi akan diperoleh berbagai alternative jenis usaha yang akan dipilih. 4. Melakukan studi kelayakan usaha, studi kelayakan usaha adalah cara yang ditempuh untuk menentukan layak tidaknya suatu gagasan usaha yang dilaksanakan. 5 Membuat proposal usaha. Dalam mengembangkan kegiatan kewirausahaan, tahapan penting yang harus diperhatikan meliputi :

1. **Tahapan Memulai Usaha.** 2. **Tahapan Melakukan Usaha** 3. **Mempertahankan Usaha.** 4. **Mengembangkan Usaha.**

METODE PENELITIAN

Dalam tahapan ini, semua informasi yang ada di Pasar Tradisional Remboken ialah menggambarkan bidang usaha yang akan dijalankan. Penelitian ini mengambil lokasi di Desa Talikuran, Kecamatan Remboken, Kabupaten Minahasa. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja mengingat adanya keunikan-keunikan yang dimiliki sehingga dijadikan sebagai suatu bahan pertimbangan. sedangkan penentuan masalah yang diangkat dilandaskan pada belum adanya penelitian mengenai permasalahan tersebut. Penelitian ini mengambil lokasi di Pasar Tradisional Remboken tepatnya di Desa Talikuran, Kecamatan Remboken, Kabupaten Minahasa. Penentuan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja mengingat adanya keunikan-keunikan yang dimiliki sehingga dijadikan sebagai suatu bahan pertimbangan. Sedangkan penentuan masalah yang diangkat dilandaskan pada belum adanya penelitian mengenai permasalahan tersebut. Adapun peubah / variabel yang akan diamati dalam kegiatan penelitian ini adalah : Komponen analisis SWOT yang meliputi : Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman yang dihadapi dalam memulai peluang usaha dagang berjualan kue dengan modal kecil di pasar tradisional Remboken. Adapun responden penelitian ini di Desa Talikuran, Kecamatan Remboken, Kabupaten Minahasa adalah : Masyarakat Kecamatan Remboken itu sebagai masyarakat biasa maupun sebagai tokoh masyarakat (adat dan dinas), Para pengunjung di Pasar Tradisional Remboken, Pemerintah Kabupaten Minahasa, khususnya yang bertugas pada Dinas Pasar, Para pelaku usaha di pasar tradisional Remboken. Fokus penelitian ini ditujukan pada Masyarakat Kecamatan Remboken, para pedagang, para pembeli. Data yang didapatkan dari penelitian ini dikumpulkan dengan metode : Kuisisioner pengumpulan data dilakukan dengan memberikan daftar pertanyaan secara lengkap yang telah dipersiapkan sebelumnya kepada responden / sampel, Wawancara mendalam (in depth interview), Pemerintah Kabupaten Minahasa , khususnya yang bertugas pada Dinas Pasar, Para pelaku usaha di pasar tradisional Remboken. Fokus penelitian ini ditujukan pada Masyarakat Kecamatan Remboken, para pengunjung di pasar Remboken dan pemerintah khususnya di dinas pasar Remboken. Data yang didapatkan dari penelitian ini dikumpulkan dengan metode: kuisisioner : pengumpulan data dilakukan dengan memberikan daftar pertanyaan secara lengkap yang telah dipersiapkan sebelumnya kepada responden / sampel,

wawancara mendalam (in depth interview), pengumpulan data dilakukan dengan tanya jawab secara langsung berdasarkan pedoman wawancara untuk memperoleh informasi utama yang ada kaitannya dengan permasalahan dibahas, metode dokumentasi yaitu pengumpulan data sekunder melalui dokumen-dokumen yang dimiliki sumber data sekunder atau instansi pemerintah terkait, Metode Observasi yakni melakukan pengamatan langsung ke Pasar Tradisional Remboken. Dengan mempertimbangkan tujuan penelitian yang telah ditetapkan, maka penelitian ini cenderung menggunakan Pendekatan “*the out-side in*” atau “*opportunity recognition*” yaitu pendekatan yang menekankan pada basis ide merespon kebutuhan pasar sebagai kunci keberhasilan. berdasarkan pendekatan “*in-side out*”, untuk memulai usaha, seseorang calon wirausaha harus memiliki kompetensi usaha. Menurut Norman Scarborough, kompetensi usaha yang diperlukan meliputi: Kemampuan teknik, kemampuan pemasaran, kemampuan finansial, kemampuan hubungan. Teknik ini dapat dengan cepat menghimpun informasi yang cepat dan akurat. Setelah data dikumpulkan, maka akan dilakukan analisis dan pembahasan: untuk menjawab permasalahan kedua, dalam merumuskan strategi maka akan dilakukan teknik analisis SWOT (Boryk,2010) Selanjutnya hasil dari pembahasan akan disimpulkan dan diberikan saran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian Lokasi penelitian berada di Pasar Tradisional Remboken merupakan pasar satu-satunya yang ada di kecamatan Remboken yang penduduknya sebagian besar mata pencariannya adalah nelayan di danau, petani dan pedagang. Letak geografis pasar Remboken sangat strategis karena pasarnya terletak dipinggir jalan raya yang merupakan jalan penghubung utama akses jalan antara kecamatan Langowan ke ibukota kabupaten Minahasa yaitu Tondano serta kecamatan Kakas dan daerah-daerah sekitar penghubung antar kecamatan yang ada di Minahasa . sehingga Pasar Remboken menjadi salah satu pasar strategi tempat persinggahan orang melakukan aktifitas jual beli walaupun pasarnya tidak terlalu besar.

Informan 1 mengatakan kalau kesulitan mencari kue tradisional di pasar yang tetap karena belum ada yang berjualan secara menetap di pasar, Informan 2 mengatakan bahwa usaha berjualan kue tradisional di pasar Remboken sangat suka sekali karena banyak pelanggan yang sering membeli kue harus mencaricari pedagang kue tradisional karena tidak memiliki tempat yang jelas untuk berjualan, Informan 3 mengatakan bahwa masih ada tempat yang strategis jika ingin memulai usaha berjualan kue tradisional di Pasar Remboken karena belum ada yang memiliki usaha yang seperti ini. Tanggapan para penjual yang ada di Pasar Remboken ketika ada yang memulai usaha berjualan kue tradisional di pasar Remboken Setiap pedagang merasa tersaingi ketika ada yang memulai usaha di Pasar Tradisional Remboken apalagi pedagang kue tradisional secara keliling tetapi oleh karena pedagang-pedagang yang ada di Pasar Remboken banyak mendukung karena ketika mereka berjualan di Pasar seringkali mereka ingin sekali untuk makan kue tetapi mereka kadang tidak lagi mendapatkan apa yang mereka inginkan bahkan juga ketika mereka selesai berjualan di pasar Remboken mereka sudah tidak bisa lagi membeli kue padahal biasanya sore hari ketika mereka selesai berjualan di Pasar mereka biasanya akan mencari kue untuk diberikan kepada orang-orang upahan di ladang atau ditempat usaha mereka yang lain tapi sudah tidak ada lagi oleh karena itu mereka ingin sekali kalau ada yang akan membuka usaha berjualan kue tradisional secara menetap di suatu tempat apalagi berlokasi di Pasar Remboken. Asset tenaga kerja yaitu meningkatkan keterlibatan wanita atau anak dalam keluarga untuk bekerja membantu ekonomi keluarga. Upaya atau strategi jenis ini mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk peningkatan penghasilan. Berbagai bentuk upaya yang dibentuk oleh keluarga para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Remboken antara lain melakukan aktivitas sendiri serta memanfaatkan atau mengerahkan anggota keluarga untuk memperoleh penghasilan, asset produktif yang dimaksud yaitu pemanfaatan kemampuan yang dimiliki para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar

Remboken untuk dijadikan sebagai sumber penghasilan untuk menunjang perekonomian keluarganya. Upaya pemanfaatan jaringan merupakan salah satu upaya yang ditempuh oleh para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Remboken. Jaringan yang dimaksud adalah relasi sosial para pedagang ini dengan lingkungan sosial di sekitar mereka atau dengan kelompok etnis mereka. Pemanfaatan jaringan ini terlihat jelas dalam hal kerjasama dalam menjual kue-kue tradisional, dimana para pedagang ini juga menerima titipan kue-kue dari kerabat atau orang-orang disekitarnya untuk dijual kepada dirinya. Kondisi Sosial-Ekonomi Para Pedagang Kue Tradisional merupakan segala sesuatu yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan antara lain sandang, pangan, papan, pendidikan, pekerjaan, kesehatan, dan pemenuhan kebutuhan tersebut berkaitan dengan penghasilan. Dalam kehidupan, manusia mempunyai banyak kebutuhan dan sudah menjadi keharusan baginya untuk memenuhi kebutuhannya. Baik moral maupun material. Dalam memenuhi kebutuhannya, manusia tidak terlepas dari manusia lain. Dalam arti, manusia memerlukan suatu situasi sosial dan ekonomi dalam melangsungkan kehidupannya. Singkatnya, dalam keseharian manusia tidak terlepas dari kehidupan sosial dan ekonominya. Investasi merupakan suatu istilah dengan beberapa pengertian yang berhubungan dengan keuangan dan ekonomi. Istilah tersebut berkaitan dengan akumulasi suatu bentuk aktiva dengan suatu harapan mendapatkan keuntungan di masa depan. Investasi adalah penempatan uang atau dana dengan harapan untuk memperoleh tambahan atau keuntungan tertentu atau atas uang atau dana tersebut. Dalam hal ini jenis investasi yang dimaksud ialah, simpanan dalam bentuk tabungan atau kepemilikan suatu barang mewah yang dimiliki oleh para informan, yaitu para pedagang kue tradisional yang ada di Pasar Remboken.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2005). *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: PT Alfabeta
- Anoraga, P. (2002). *Koperasi, Kewirausahaan Dan Usaha Kecil*. Jakarta: Rineka Cipta
- Gunawan Widjaya. (2004). *Lisensi atau Waralaba: Suatu Panduan Praktis*. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- <http://supardisaminja.wordpress.com/2013/02/20/strategi-memulai-usaha-baru/> diakses pada Kamis, 10 April 2014, pkl. 22.05 WIB.
- <https://muhammadghazali.wordpress.com/tag/artikel-kewirausahaan/>, diunduh pada Rabu, 09 April 2014, pkl. 20.16 WIB.
- Justin G. Longenecker. (2001). *Kewirausahaan: Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat
- Kasmir. (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada
- Lupiyoadi, R. (2004). *Entrepreneurship from mindset to strategy*. Depok: Universitas Indonesia
- Prof. Rhenald Kasali, P. (2010). *Modul Kewirausahaan*. Bandung: Hikmah : PT Mizan Publika
- Sudrajat Rasyid, dkk. *Kewirausahaan Santri: Bimbingan Santri Mandiri*. Jakarta: Citrayudha
- Suryana. (2006). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat