

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penjabaran dari hasil analisis data dan interpretasi yang telah peneliti lakukan terkait faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM madu galo-galo di Kabupaten Sijunjung, dimana faktor yang peneliti teliti yaitu faktor modal, subsidi, jumlah Produksi, hasil produksi dan juga faktor pelatihan maka dapat peneliti dapat menyimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil analisis menunjukkan bahwa terdapat hubungan signifikan antara kategori pendapatan dan modal usaha ($\chi^2 = 20,3473$; $p = 0,016$; *Fisher's Exact* $p = 0,019$) dengan kekuatan hubungan sedang (*Cramér's V* = 0,3255). Temuan ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha dengan pendapatan tinggi cenderung memiliki modal besar, sementara pelaku usaha berpendapatan rendah umumnya bermodal kecil. Namun demikian, terdapat variasi menarik di mana sebagian pelaku usaha berpendapatan rendah justru memiliki modal menengah, yang kemungkinan diperoleh melalui dukungan eksternal seperti bantuan pemerintah, pinjaman lembaga keuangan, atau dukungan keluarga. Fenomena ini mencerminkan bahwa modal usaha tidak semata-mata ditentukan oleh pendapatan saat ini, tetapi juga oleh strategi permodalan dan akses terhadap sumber daya eksternal.
2. Analisis tabulasi silang memperlihatkan hubungan signifikan antara pendapatan dan besaran subsidi ($\chi^2 = 17,5994$; $p = 0,040$; *Fisher's Exact* $p = 0,035$) dengan kekuatan hubungan sedang (*Cramér's V* = 0,3028). Distribusi data menunjukkan bahwa subsidi tidak hanya diterima oleh kelompok berpendapatan rendah, tetapi juga menjangkau pelaku usaha berpendapatan menengah hingga tinggi. Pola ini dapat diartikan bahwa kebijakan subsidi memiliki tujuan ganda, yakni membantu pelaku usaha yang rentan secara finansial sekaligus memberikan insentif bagi usaha yang berkembang. Hal ini menandakan bahwa subsidi digunakan tidak hanya untuk mengurangi kesenjangan pendapatan, tetapi juga sebagai strategi mendorong pertumbuhan dan ketahanan usaha di berbagai lapisan.
3. Hasil pengujian menunjukkan hubungan yang sangat signifikan antara pendapatan dan jumlah produksi ($\chi^2 = 67,7369$; $p = 0,000$; *Fisher's Exact* $p = 0,000$) dengan kekuatan hubungan yang kuat (*Cramér's V* = 0,5940). Data memperlihatkan bahwa pelaku usaha dengan pendapatan tinggi hampir selalu memiliki kapasitas produksi besar, sedangkan pendapatan rendah umumnya diiringi kapasitas produksi rendah.

Kondisi ini sesuai dengan teori bahwa skala produksi berbanding lurus dengan daya beli dan kemampuan investasi. Meskipun demikian, terdapat pelaku usaha berpendapatan rendah yang mampu mempertahankan atau meningkatkan produksi melalui strategi efisiensi, seperti penggunaan tenaga kerja keluarga atau teknologi hemat biaya.

4. Uji statistik menunjukkan adanya hubungan signifikan antara pendapatan dan harga jual produk ($\chi^2 = 22,3985$; $p = 0,008$; *Fisher's Exact* $p = 0,010$) dengan kekuatan hubungan sedang (*Cramér's V* = 0,3416). Temuan ini mengindikasikan bahwa pelaku usaha berpendapatan tinggi cenderung memiliki *fleksibilitas* untuk menetapkan harga lebih tinggi, kemungkinan karena didukung kualitas produk yang baik, merek yang dikenal, atau segmentasi pasar premium. Sebaliknya, pelaku usaha berpendapatan rendah umumnya bermain pada harga menengah hingga rendah untuk menjaga daya saing. Strategi penentuan harga ini tidak hanya mencerminkan kemampuan finansial, tetapi juga adaptasi terhadap target pasar dan kondisi persaingan.
5. Hasil analisis menunjukkan hubungan signifikan antara pendapatan dan partisipasi pelatihan ($\chi^2 = 7,9315$; $p = 0,047$; *Fisher's Exact* $p = 0,049$) dengan kekuatan hubungan sedang (*Cramér's V* = 0,3520). Data menunjukkan bahwa pelaku usaha berpendapatan menengah hingga tinggi cenderung lebih banyak mengikuti pelatihan, yang dapat mencerminkan motivasi lebih besar untuk mengembangkan usaha, kemudahan akses terhadap informasi, atau dukungan dari program pemerintah dan organisasi. Menariknya, tingkat partisipasi pelatihan pada kelompok pendapatan rendah juga relatif tinggi, menunjukkan bahwa pelatihan berpotensi menjadi instrumen pemerataan kesempatan peningkatan kapasitas usaha.

5.2 Saran

1. Pelaku usaha berpendapatan rendah disarankan untuk memanfaatkan sumber modal *eksternal*, seperti bantuan pemerintah, pinjaman lembaga keuangan, atau dukungan keluarga, secara optimal untuk memperkuat kapasitas usaha. Hal ini dapat membantu mereka mengembangkan usaha meskipun pendapatan saat ini terbatas, sekaligus membangun fondasi bagi pertumbuhan jangka panjang.
2. Pemerintah dan lembaga terkait perlu memastikan distribusi subsidi tepat sasaran, dengan mempertimbangkan kebutuhan dan efektivitas penggunaannya. Subsidi sebaiknya tidak hanya membantu pelaku usaha yang rentan secara finansial, tetapi

juga memberikan insentif untuk mendorong pertumbuhan dan ketahanan usaha secara berkelanjutan di berbagai lapisan pendapatan.

3. Pelaku usaha berpendapatan rendah dianjurkan mengembangkan strategi efisiensi produksi, seperti penggunaan tenaga kerja keluarga atau teknologi hemat biaya, agar dapat meningkatkan output meskipun modal terbatas. Hal ini memungkinkan usaha berskala kecil tetap kompetitif dan memiliki kapasitas produksi yang memadai.
4. Pelaku usaha disarankan menetapkan strategi harga yang seimbang antara daya saing dan margin keuntungan. Pengembangan kapasitas melalui pelatihan terkait manajemen harga, segmentasi pasar, dan promosi produk dapat membantu menentukan harga yang mencerminkan kondisi finansial, kualitas produk, serta adaptasi terhadap kebutuhan pasar.
5. Partisipasi pelaku usaha dalam pelatihan sebaiknya diperluas, khususnya bagi kelompok berpendapatan rendah, dengan program yang bersifat praktis, mudah diakses, dan disertai pendampingan pasca pelatihan. Strategi ini dapat meningkatkan keterampilan, kapasitas manajerial, dan daya saing usaha, sehingga kesempatan pengembangan usaha menjadi lebih merata

