



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

# **FAKTOR-FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL YANG DAPAT MENENTUKAN KEBERHASILAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH INDUSTRI KULINER DI KOTA PADANG**

**SKRIPSI**



**YOGI PRANATA  
05152127**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2011**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ANDALAS**

**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

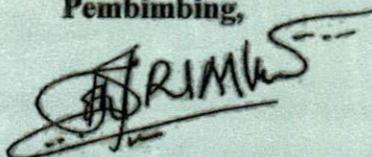
Dengan ini, Dekan Fakultas Ekonomi, Ketua Jurusan Manajemen, dan Pembimbing Skripsi menyatakan bahwa:

Nama : **Yogi Pranata**  
No. BP : **05 152 127**  
Program Studi : **S-1**  
Jurusan : **Manajemen**  
Judul skripsi : **Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Industri Kuliner Di Kota Padang**

Telah diuji dan disetujui skripsinya melalui ujian seminar hasil yang dilakukan pada tanggal 24 Januari 2011 dan dinyatakan telah lulus.

**Padang, 28 Januari 2011**

**Pembimbing,**



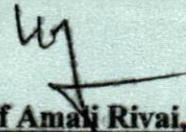
**Toti Srimulyati, SE. MT**  
**NIP. 1964061819890012001**

**Mengetahui,**

Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Andalas

Ketua Jurusan Manajemen  
Universitas Andalas

**Dr.H.Syafruddin Karimi, SE, MA**  
**NIP. 195410091980121001**



**Dr. Harif Amali Rivai, SE.M.Si**  
**NIP. 197110221997011001**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Orang-orang yang paling berbahagia tidak selalu memiliki hal-hal terbaik, mereka hanya berusaha menjadikan yang terbaik dari setiap hal yang hadir dalam hidupnya

Masa depan yang cerah selalu tergantung kepada masa lalu yang dilupakan, kamu tidak dapat hidup terus dengan baik jika kamu tidak melupakan kegagalan dan sakit hati di masa lalu

Jalani hidup selagi bisa di jalani, jangan pernah ada kata menyerah dan jangan pernah memaksakan sebuah keadaan yang tidak mungkin terwujud



No. Alumni Universitas	YOGI PRANATA	No. Alumni Fakultas
a). Tempat / Tgl Lahir : Padang / 20 Maret 1987 b). Nama Orang Tua : Arifin Daulay, S.Sos dan Dra. Ernnetti, Apt c). Fakultas : Ekonomi d). Jurusan : Manajemen e). No. BP : 05152127 f) Tgl Lulus : 24 Januari 2011 g). Alamat Orang Tua : Jln. Lubuk Indah Rt 01 Rw13 no 18 Kelurahan Parak Karakah Padang		

**Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Industri Kuliner Di Kota Padang**  
Skripsi S1 oleh Yogi Pranata, Pembimbing Toti Srimulyati, SE. MT

**ABSTRAK**

Pemberdayaan industri mikro, kecil dan menengah saat ini menjadi pilihan utama pemerintah sebagai upaya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan menanggulangi kemiskinan. Keberadaan industri mikro, kecil dan menengah di Kota Padang dapat menjadi salah satu acuan perealisasiannya di Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota Padang. Jenis penelitian yang digunakan adalah dengan metode deskriptif dengan teknik analisis data deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini adalah 50 resto, rumah makan, dan cafe yang tersebar di kota Padang. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah faktor internal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota Padang adalah modal, jumlah tenaga kerja, pemasaran, manajemen usaha, asal mula usaha, rasa dan kualitas produk. Sedangkan faktor eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota Padang adalah sarana dan prasarana yang dimiliki dan persaingan.

Kata kunci : faktor internal, faktor eksternal, keberhasilan usaha.

Skripsi telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal : 24 Januari 2011

Abstrak telah disetujui oleh penguji:

Tanda Tangan			
Nama Terang	Toti Srimulyati, SE. MT	Drs. John Edwar. MM	Alfitman, SE. M.Sc

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Manajemen:

Dr. Harif Amali Rivai, SE. Msi  
Nip. 197110221997011001

Tanda Tangan

Alumnus telah mendaftar ke Fakultas / Universitas Andalas dan mendapat nomor Alumnus:

	Petugas Fakultas/ Universitas	
Nomor Alumni Fakultas:	Nama	Tanda Tangan
Nomor Alumni Universitas:	Nama	Tanda Tangan

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Shalawat serta salam kita ucapkan kepada Nabi besar kita, Rasulullah SAW. Alhamdulillah atas berkah, rahmat dan keagungan-Nya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Industri Kuliner Di Kota Padang”.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S1) di Universitas Andalas, Padang. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini tidak bisa lepas dari bimbingan dosen, dorongan, dan bantuan baik secara material maupun moral dari pihak manapun. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yg memberikan rahmat dan anugerah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penelitian ini. Dan ucapan Alhamdulillah atas semua karunia yg telah penulis terima hingga hari ini.
2. Ayahanda Arifin Daulay, Ssos dan Ibunda Dra. Ernannetti, Apt yang sangat penulis sayangi, dimana berkat doa, didikan dan semua dukungan beliau penulis bisa menyelesaikan semua ini dengan baik, kedua adinda Yudha Anggara dan Rivaldi Pramana yang penulis sayangi.
3. Keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil.

4. Ibu Dra. Totti Srimulyati, SE. MT sebagai dosen pembimbing yang mana berkat bimbingan beliau penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan sangat baik.
5. Bapak Drs. John Edwar, SE. MM sebagai ketua tim penguji dan Bapak Alfitman, SE. Msc sebagai anggota penguji, yang telah banyak memberikan masukan kepada saya dalam pengujian skripsi ini
6. Bapak Dr.H.Syafruddin Karimi, SE, MA sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Andalas dan Bapak Dr. Harif Amali Rivai, SE. M.Si, sebagai Ketua Jurusan Manajemen
7. Seluruh dosen yang telah banyak memberikan ilmu kepada penulis selama menjalani studi di Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas.
8. Seluruh karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Andalas yang banyak membantu penulis dalam segala urusan akademik di kampus.
9. Kantor Dinas Pariwisata Kota Padang yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian ini.
10. Semua Resto, Rumah Makan dan Café di kota Padang yang penulis datangi dan menjadi sampel dalam penelitian ini.
11. Teman-teman sesama mahasiswa Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas yang sangat berperan penting bagi penulis dalam proses perkuliahan selama ini.
12. Keluarga besar *Azzwars Perfume* khususnya *Azzwars Perfume Aru*, adinda Alfanda Andika yang sangat membantu sekali baik waktu dan tenaga nya selama ini.

13. Orang yang sangat berperan penting dalam hidup penulis sekarang ini SRINOLA PUTRI, SH. Yang sangat penulis cintai dan sangat penulis sayangi, dimana berkat semua doa, semua dukungan dan semua mimpi yang diberikan menjadikan penulis menjalani hidup dengan penuh cita-cita dan semangat yang sangat tinggi. Semoga jalan kita di lapangkan Allah SWT kedepannya, amin.....*Terima kasih banyak chynkkk,,,,,,,,*

Semoga semua bantuan yang telah diberikan mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Penulis telah berusaha menyelesaikan skripsi ini dengan segala kemampuan yang ada. Namun, penulis sadar sebagai seorang mahasiswa, tentu masih banyak kekurangan dan ketidaksempurnaan dalam penulisan ini. Untuk itu saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan dari pembaca skripsi ini. Akhirnya penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan dan membacanya.

**Padang, 28 Januari 2011**

**Penulis**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.5 Batasan Penelitian	8
1.6 Sistemetika Penulisan	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengertian Umum Industri Mikro, Kecil dan Menengah	10
2.2 Definisi Industri Kecil Dalam Berbagai Perspektif	14
2.3 Industri Mikro, Kecil dan Menengah dalam Perspektif Ekonomi Rakyat, Perekonomian Rakyat dan Ekonomi Kerakyatan	16
2.4 Faktor Internal dan Eksternal Usaha Mikro Kecil dan Menengah	19
2.5 Indikator Keberhasilan Industri Mikro, Kecil dan Menengah	24
	viii

2.6	Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Padang	28
2.7	Penelitian Terdahulu	30
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>		
3.1	Jenis Penelitian	33
3.2	Populasi dan Sampel	33
3.3	Metode Pengumpulan Data	
3.3.1	Sumber Data	34
3.3.2	Teknik Pengambilan Data	34
3.4	Pengolahan Data	35
3.5	Variabel Penelitian	36
3.6	Teknik Analisis Data	37
<b>BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN</b>		
4.1	Identitas Responden	40
4.2.	Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe	43
4.3	Indikator Keberhasilan Usaha	46
4.4	Faktor-Faktor Internal Yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Kuliner di Kota Padang	59
4.5	Faktor-Faktor Eksternal Yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Kuliner di Kota Padang	66
4.6	Pengelompokan Resto, Rumah Makan, dan Cafe Beserta Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Digunakan	
4.6.1	Pengelompokan berdasar pertumbuhan kas	72
4.6.2	pengelompokan berdasar pertumbuhan biaya produksi	74

4.6.3	pengelompokan berdasar pertumbuhan jumlah tenaga kerja	76
4.6.4	pengelompokan berdasar pertumbuhan pendapatan	79
4.6.5	pengelompokan berdasar pertumbuhan laba	81
4.7	Analisa Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Kuliner Di Kota Padang	84
<b>BAB V PENUTUP</b>		
5.1	Kesimpulan	86
5.2	Saran	92
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Daftar Rumah makan, restoran dan cafe Sampel Rumah Makan,Restoran Dan Cafe	39
Tabel 4.2	Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	41
Tabel 4.3	Identitas Responden Berdasarkan Usia	41
Tabel 4.4	Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan	42
Tabel 4.5	Identitas Responden Berdasarkan Kedudukan	42
Tabel 4.6	Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe Berdasarkan Bentuk Usaha	43
Tabel 4.7	Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe Berdasarkan Lama Usaha	44
Tabel 4.8	Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe Berdasarkan Omset	45
Tabel 4.9	Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja	45
Tabel 4.10	Pertumbuhan kas	46
Tabel 4.11	Pertumbuhan biaya produksi`	48
Tabel 4.12	Pertumbuhan jumlah tenaga kerja	51
Tabel 4.13	Pertumbuhan pendapatan	53
Tabel 4.14	Pertumbuhan laba	56
Tabel 4.15	Modal	59
Tabel 4.16	Jumlah Tenaga Kerja	60
Tabel 4.17	Teknologi Peralatan Yang Dimiliki	61
Tabel 4.18	Pemasaran	61

Tabel 4.19 Inovasi Produk	62
Tabel 4.20 Manajemen (Latar Belakang Pendidikan)	63
Tabel 4.21 Asal Mula Operasi	64
Tabel 4.21 Harga	64
Tabel 4.22 Rasa dan Kualitas Produk	65
Tabel 4.23 Ketersediaan Bahan Baku	67
Tabel 4.24 Sarana dan Prasarana	68
Tabel 4.25 Daerah Pemasaran	69
Tabel 4.26 Izin Usaha Yang Dimiliki	69
Tabel 4.27 Persaingan	70
Tabel 4.28 Perkembangan Iptek	70
Tabel 4.29 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan kas tertinggi	72
Tabel 4.30 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan kas terendah	73
Tabel 4.31 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan biaya produksi tertinggi	74
Tabel 4.32 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan biaya produksi terendah	75
Tabel 4.34 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan jumlah tenaga kerja tertinggi	76
Tabel 4.35 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan jumlah tenaga kerja terendah	78

Tabel 4.36 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan pendapatan tertinggi	79
Tabel 4.37 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan pendapatan terendah	80
Tabel 4.38 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan laba tertinggi	81
Tabel 4.39 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan laba tertinggi	83

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perubahan sistem perdagangan dari proteksi ke liberalisasi mempengaruhi keberadaan industri mikro, kecil dan menengah di Indonesia, yang mengalami penurunan pangsa pasar lokalnya, karena produk yang dihasilkan tidak mampu bersaing dengan produk impor yang harganya relatif lebih murah dan kualitas yang lebih baik. Masalah yang dihadapi oleh industri mikro, kecil dan menengah di Indonesia semakin besar karena perlindungan yang diberikan pemerintah selama ini terhadap pasar domestik mulai berkurang, belum lagi isu-isu global lain yang menjadi rintangan dan hambatan serius bagi perkembangan usahanya.

Globalisasi terjadi ketika ditetapkannya formasi sosial global baru, melalui kesepakatan internasional tentang perjanjian perdagangan pada bulan April 1994 di Marrakesh-Maroko yang dikenal dengan *General Agreement on Tariff and Trade* (GATT), menurut Fakhri (2001:212) kesepakatan itu dibangun dengan asumsi bahwa sistem perdagangan yang terbuka lebih efisien dari sistem perdagangan yang proteksionis, serta keyakinan bahwa persaingan bebas bisa menguntungkan bagi negara yang menerapkan prinsip-prinsip efektivitas dan efisiensi.

Ada anggapan bahwa liberalisasi perdagangan dunia sebenarnya tidak berpengaruh terhadap kegiatan bisnis industri mikro, kecil dan menengah serta yang lebih optimistis bahwa menganggap produk-produk industri mikro, kecil dan

menengah semakin lebih mudah menembus pasar ekspor dan anggapan ini didasari bahwa, dengan diberlakukannya perdagangan bebas, akan berpengaruh terhadap motivasi dan semangat kerja sebagai upaya peningkatan usaha, sehingga pada akhirnya menguntungkan daripada merugikan (Frida, 1996:37). Namun ini semua tergantung bagaimana para pengusaha mampu melakukan penyesuaian-penyesuaian dalam mempermudah mencari pasar-pasar baru, dan kesempatan untuk meningkatkan pangsa pasar ekspor yang lebih besar.

Suatu organisasi pengawasan dan kontrol perdagangan dunia yang dikenal dengan nama *World Trade Organizations* (WTO) didirikan pada tahun 1995, dimana keberadaan organisasi global ini adalah guna mengambil alih *General Agreement on Tariff and Trade* (GATT) dan memberlakukan liberalisasi perdagangan dunia, bukan hanya bebas (*free trade*) tetapi juga adil (*fair trade*). Fakih (2001:212) menjelaskan bahwa pangsa pasar suatu komoditi ditentukan oleh keunggulan yang dimiliki oleh komoditi tersebut secara ekonomi, karena tidak ada lagi hambatan tarif serta proteksi lainnya bagi masuknya komoditi ke suatu negara.

Tujuan akhir yang hendak dicapai melalui persetujuan WTO tersebut adalah meningkatkan taraf hidup masyarakat dunia, yang bisa diharapkan dapat dicapai lewat peningkatan volume perdagangan dunia, menurut Fakih (2001:212) secara teoritik maka peningkatan volume perdagangan dunia bisa mendorong meningkatnya volume produksi dan investasi yang selanjutnya dapat memperluas kesempatan kerja yang produktif dan ini juga berarti terdapat peningkatan riil rata-rata pendapatan per kapita di setiap negara yang terlibat perdagangan global.

Liberalisasi perdagangan dunia akan memberikan banyak peluang bagi unit usaha di semua sektor (tidak hanya yang masuk kategori *tradeables* tetapi juga yang non *tradeables*), namun dipihak lain akan melahirkan tantangan-tantangan baru yang kalau tidak bisa dihadapi dengan baik oleh suatu unit usaha bisa menimbulkan masalah-masalah baru.

Bagi banyak industri mikro, kecil dan menengah di negara-negara dunia ketiga, keharusan memenuhi standarisasi internasional dalam periode jangka pendek merupakan suatu rintangan baru (mungkin lebih sulit bila dibandingkan dengan kesulitan pemasaran akibat penerapan tarif proteksi ) bagi produk produk yang dihasilkan untuk menembus pasar ekspor khususnya di negara-negara industri maju (Martin, 2001:21). Disebut rintangan karena persyaratan-persyaratan yang terkandung di dalam standarisasi sangat sulit untuk dipenuhi industri mikro, kecil dan menengah di Indonesia yang masih sangat terbatas akan Sumber Daya Manusia (SDM), penguasaan teknologi serta minimnya infrastruktur untuk akses informasi maupun permodalan.

Sebenarnya standarisasi dapat ditinjau sebagai media dan sarana strategi perusahaan-perusahaan skala besar untuk mendapatkan keuntungan kompetitif di pasar internasional dengan meyakinkan konsumen global bahwa unit usahanya mempunyai komitmen untuk mengelola lingkungan, memperbaiki kendali biaya, mengurangi tingkat kecelakaan kerja, menarik investor asing, meningkatkan akses permodalan (sebagai upaya meminimalisir turunnya faktor risiko) usaha, dan yang terpenting adalah menghasilkan nilai tambah ( *value added* ) guna meningkatkan

produktivitas, karena bentuk keuntungan semacam ini sangat menentukan tingkat daya saing perusahaan (Frida, 1996:35).

Industri mikro, kecil dan menengah harus memiliki suatu tujuan utama proses pencapaian pengetahuan mengenai pasar-pasar yang menjadi segmentasinya dan sejauh mana akses ke informasi yang cepat, relevan dan terpercaya bisa diperoleh. Bentuk disemilasi informasi yang paling efektif bisa didapat melalui jaringan-jaringan kerja yang dibentuk dengan bisnis-bisnis dari industri yang memiliki kesamaan produk, tujuan dan sasaran wilayah. Jaringan-jaringan bisnis seperti itu nantinya menyediakan informasi yang berguna dan bahkan didalam kasus-kasus tertentu dalam mencapai *economies of scope*. Secara umum, ada dua tipe jaringan kerja, yakni jaringan kerja bisnis yang didasarkan pada suatu kerja sama dalam bentuk aliansi strategis dan jaringan kerja relasi dengan suatu system terbuka dari kegiatan-kegiatan bisnis yang kerja secara bersama pada suatu pertukaran satu sama lain.

Aktivitas dalam jaringan kerja ini dapat meliputi penanganan bersama sumberdaya produksi dan mencari solusi terhadap masalah-masalah perdagangan dan perekonomian yang terjadi berdasar pada suatu kekuatan kolektif yang dibentuk. Sebagai upaya dalam menanggulangi keterbatasan-keterbatasan sumber daya produksi, industri mikro, kecil dan menengah dapat berpartisipasi melalui kesepakatan kerja sama dengan perusahaan skala besar, seperti bidang penelitian dan pengembangan (R&D), penjualan, pengolahan dan distribusi (didalam negeri atau lintas Negara). Kesepakatan tersebut dapat dilakukan berdasarkan kontrak

dan spesifik proyek yang bersifat jangka panjang, seperti lisensi, kerjasama dalam produksi, pemasaran, *joins venture*, *cross-share holding* dan *outsourcing*.

Kecendrungan meningkatnya peran industri mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian di Negara maju dan berkembang dapat teridentifikasi melalui perubahan-perubahan dalam kompetisi dunia, peningkatan ketidakpastian, pertumbuhan fragmentasi pasar, pergeseran selera konsumen global, serta karakter dari kemajuan teknologi yang menunjukkan bahwa otomatisasi yang fleksibel memberikan dampak pergeseran dalam keuntungan kompetitif kepada industri mikro, kecil dan menengah dibandingkan dengan Industri Besar (IB).

Keberadaan industri mikro, kecil dan menengah di Kota Padang dapat menjadi salah satu acuan perealisasiannya di Indonesia. Apabila kecendrungan keberpihakan kekuatan pasar pada industri mikro, kecil dan menengah di berbagai belahan dunia merupakan gejala yang sifatnya universal, maka jika didukung dengan kebijakan ekonomi yang tepat dari pemerintah, maka prospek perkembangan industri mikro, kecil dan menengah di Kota Padang diperkirakan akan menjadi lebih baik dan pada gilirannya akan meningkatkan peranannya di dalam perekonomian nasional, melalui penciptaan nilai tambah (*value added*) untuk meningkatkan keunggulan daya saing.

Sedangkan untuk fenomena industri kuliner sendiri, Indonesia yang memiliki keragaman jenis masakan daerah dengan bahan baku masakan yang berlimpah dan didukung oleh besarnya jumlah penduduk Indonesia, restoran rumah makan, dan cafe menjadi salah satu bisnis paling menggiurkan untuk diusahakan. Di Padang, menurut data dari Dinas Pariwisata Kota Padang pada

tahun 2008 terdapat sebanyak 259 resto, rumah makan dan cafe yang tersebar di seluruh penjuru Kota Padang.

Masakan Padang adalah contoh masakan daerah yang sangat populer bagi hampir semua masyarakat Indonesia. Penggunaan cabai rawit dan cabai merah menjadi dominan dalam masakan Padang. Sangat mudah menemukan masakan Padang dimanapun kita berada di negara ini, bahkan sampai keluar negri pun masakan Padang tetap ada dalam memenuhi selera konsumennya. Fenomena ini sangat menarik untuk dicermati mengingat daya terima masakan Padang yang sudah menasional, bahkan mengglobal.

Melihat potensi masakan Padang yang demikian besar, diperlukan koordinasi dari berbagai pihak, untuk mempromosikan masakan Padang di tingkat global. Tentu sangat dibutuhkan komitmen besar dari pemerintah untuk memajukan industri kuliner di kota Padang. Tidak sekedar dalam hal promosi dan strategi marketing yang baik, namun juga masalah perencanaan penyediaan bahan baku masakan, higiene dan sanitasi pada saat proses penyiapan masakan, inovasi produk, hingga ke masalah penyiapan sumber daya manusianya.

Oleh karena itu untuk mengetahui dan lebih memahami permasalahan tersebut, maka diadakan suatu penelitian yang kemudian dituangkan dalam suatu bentuk karya ilmiah berupa skripsi dengan judul **"Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Kuliner di Kota Padang"**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Sesuai dengan latar belakang masalah yang diuraikan sebelumnya, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. faktor internal apa saja yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota Padang?
2. faktor eksternal apa saja yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota Padang?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui faktor internal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota Padang
2. Mengetahui faktor eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota Padang

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun yang menjadi manfaat dari penelitian ini yaitu :

- 1) Bagi UMKM di kota Padang

Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM yang ada di kota Padang khususnya pengusaha kuliner sebagai bahan masukan guna mencapai keberhasilan dalam pengembangan usaha mereka.

- 2) Bagi akademisi

Penelitian ini dapat dijadikan referensi guna melanjutkan penelitian dengan tema yang sama.

### **1.5 Batasan Penelitian**

1. Penelitian ini melakukan identifikasi tentang kondisi objektif usaha mikro, kecil dan menengah di kota Padang yang akan menjadi acuan dalam mengidentifikasi masalah yang sedang dihadapi.
2. Penelitian ini mengidentifikasi faktor internal dan eksternal usaha mikro, kecil dan menengah
3. Penelitian ini hanyalah bersifat melanjutkan penelitian yang sudah ada sebelumnya dengan responden usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota Padang.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Penelitian ini terdiri dari lima bagian, yaitu :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan tentang permasalahan yang melatarbelakangi penelitian ini, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian dan sistematika penulisan.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini meliputi Pengertian umum industri mikro, kecil dan menengah, Definisi industri kecil dalam berbagai perspektif, Industri mikro, kecil dan menengah dalam perspektif ekonomi rakyat, perekonomian rakyat

dan ekonomi kerakyatan, Faktor internal dan eksternal usaha mikro, kecil dan menengah, Indikator keberhasilan industri mikro, kecil dan menengah serta Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Padang.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini mengenai metode penelitian yang meliputi jenis penelitian; populasi dan sampel; jenis dan sumber data; metode pengumpulan data; variabel penelitian; serta teknik analisis data.

### **BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang pembahasan dan hasil penelitian

### **BAB V PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan mengenai kesimpulan dan saran

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengertian Umum Industri Mikro, Kecil dan Menengah**

Sebenarnya hingga sekarang tidak ada rumusan “definisi global” yang baku tentang usaha mikro, kecil dan menengah sehingga definisi yang digunakan bervariasi menurut konteks dan tujuan penggunaan, akan tetapi secara umum didasarkan pada ukuran tenaga kerja, omset penjualan, nilai asset atau struktur kepemilikan.

Undang-Undang Republik Indonesia No.20 tahun 2008 pasal 1 menjelaskan bahwa ;

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi

bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Sedangkan kriteria usaha mikro, kecil dan menengah menurut Undang-Undang Republik Indonesia No.20 tahun 2008 pasal 6 menjelaskan bahwa ;

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Definisi Industri Kecil dan Menengah berdasar jumlah pekerja (menurut Biro Pusat Statistik) yang diklasifikasikan menjadi : 1) Usaha kerajinan rumah tangga atau industri dan dagang mikro (ID-Mikro) yang mempekerjakan 1-4 orang (termasuk tenaga kerja yang tidak dibayar); 2) Usaha Kecil atau Industri dan Dagang Kecil (ID-Kecil) yang menggunakan tenaga kerja 5-19 orang; 3) Usaha Menengah atau Industri dan Dagang Menengah (ID-Menengah) yang menggunakan tenaga kerja antara 20-99 orang; dan 4) Usaha Besar atau Industri dan Dagang Besar (IB-Besar) yang menggunakan tenaga kerja lebih dari 100 orang.

Pendekatan yang berbeda dalam merumuskan industri kecil dan menengah tidak menggunakan ukuran-ukuran kuantitatif (menurut Depdagri) meliputi industri pangan (makanan, minuman, tembakau), industri sandang dan kulit (tekstil, pakaian jadi, produk kulit), industri kimia dan bahan bangunan (kertas, percetakan, penerbitan, produk karet dan plastik), dan industri logam (mesin, alat-alat iptek dan produk logam). Ciri utama klasifikasi ini adalah agar industri kecil dapat memperoleh kesempatan pemerataan teknologi menengah dan sederhana serta dapat menyerap tenaga kerja yang besar dalam bentuk kegiatan industri yang bersifat padat karya. Sedangkan kelompok industri lainnya adalah: 1) Industri dasar, misalnya industri mesin pertanian, elektronik, kereta api, kapal terbang, kendaraan bermotor, baja, aluminium, tembaga, industri kimia dasar, semen,

pupuk, dan batubara; 2) Industri hilir (aneka industri), misalnya; industri pertambangan dan aneka produk hasil pengelolaan sumber daya alam dan pertanian. Dua kelompok terakhir ini dibedakan dengan kelompok Industri Kecil, khususnya dalam penyerapan tenaga kerja, permodalan dan penggunaan teknologi sekaligus lebih bersifat padat modal dan teknologi tinggi dengan serapan tenaga kerja yang relative amat sedikit, karena pada umumnya memerlukan keahlian yang tinggi dibandingkan dengan Industri Kecil.

*Asian Development Bank, GFA Management, Swiss Contact (2001:7)* dalam rekomendasinya kepada pemerintah RI menyarankan tentang definisi industri mikro, kecil dan menengah didasarkan pada jumlah tenaga kerja dan omset penjualan, antara lain: 1) Industri mikro memiliki 1-9 pekerja; 2) Industri kecil memiliki 10-50 pekerja dan omset hingga 3.000.000.000; dan 3) Industri menengah memiliki 51-250 pekerja dengan omset hingga 15.000.000.000. Usulan definisi tersebut tidak memasukan asset sebagai criteria karena masalah praktis dalam penafsiran.

Definisi-definisi tersebut pada dasarnya merupakan suatu instrument administrasi (baca:birokrasi) dan tidak harus merefleksikan realitas pasar, perilaku organisasi, atau pandangan perusahaan tentang dirinya. Dalam konteks promosi yang dibiayai pemerintah untuk industri mikro, kecil dan menengah perlunya definisi tersebut terutama untuk penetapan alokasi, misalnya: perlakuan istimewa memanglah harus dibatasi dengan cara tertentu guna meminimalisir kesalahan. Definisi tentang industri mikro, kecil dan menengah tetap harus ada sebagai bagian dari sistem informasi dan manajemen milik pemerintah namun seharusnya

tidak diterapkan secara kaku atau sewenang-wenang, karena mungkin saja terdapat justifikasi tertentu dalam definisi yang berbeda untuk maksud yang berbeda dan hampir dipastikan perlu memonitor secara terus menerus relevansi definisi tersebut sesuai dengan perubahan pasar.

## **2.2 Definisi Industri Kecil Dalam Berbagai Perspektif**

“Industri kecil biasanya didefinisikan atas dasar kuantitas unsur-unsur yang terlibat dalam proses produksi, seperti: modal, tenaga kerja, omset. Namun klasifikasi umum industri kecil di Indonesia (menurut Thee, 1996:4) dikelompokkan ke dalam dua kelompok : 1) Industri kecil yang mempunyai hubungan yang komplementer dengan industri besar. Hubungan seperti ini terdapat dalam hubungan seperti antara perusahaan perakit besar dengan subkontraktornya yang memasok berbagai komponen; dan 2) Industri kecil yang bersaing dengan industri besar yang menghasilkan barang-barang sama atau serupa.”

Industri kecil dalam konteks pendekatan tersebut adalah industri kecil yang dapat ditempatkan ke dalam format industri besar dan formal, yakni industri kecil yang dapat bekerja sama dengan perusahaan besar, yang bersifat komplementer dengan perusahaan industri besar, efisien, modern, dan mempunyai sifat dan perilaku wirausaha tidak jauh dari industri yang berskala besar.

Ahimsa-Putra (2003:409-411) menyebutkan definisi industri kecil juga dapat dipandang sebagai suatu bentuk persiapan masyarakat pedesaan untuk

beralih dari kehidupan yang sepenuhnya agraris menuju kehidupan industrial atau setengah industrial (semi-industrial).

Industri kecil itu sendiri mempunyai fungsi mengintegrasikan elemen-elemen sistem sosial dalam suatu masyarakat yang pada mulanya tidak mempunyai relasi satu sama lain. Sedangkan pada tingkat kelembagaan, unit-unit industri kecil yang ada merupakan simpul penghubung antara unit-unit social dan ekonomi antara satu dengan yang lain. Fenomena industri kecil juga dapat dipandang sebagai salah satu tahap dari sebuah proses evolusi masyarakat dan kebudayaan yang berada pada fase peralihan (*transitional*) dan sistem ekonominya mulai mengalami diferensiasi.

Fenomena industri kecil dapat dipandang sebagai suatu tanda yang memang harus muncul ketika konteks *socio-techno-environmental* suatu masyarakat telah mengalami transformasi, sehingga munculnya industri kecil dapat dilihat sebagai tanda dari mulai lahirnya heterogenitas, kemajemukan; lahirnya perbedaan-perbedaan atas dasar *mode of production* yang akan melahirkan perbedaan pada tataran ideologi (Ahimsa, 2003:418-419).

Industri kecil juga sebagai perangkat pengetahuan tertentu guna menjalankan aktivitas ekonomi berskala kecil yang “dimonopoli” pada individu-individu tertentu yang umumnya adalah para pemilik, sehingga dari sudut pertukaran dapat dikatakan bahwa industri kecil pada dasarnya adalah sebuah system pertukaran, yang terdiri dari: pertukaran meluas (*chain generalized exchange*), pertukaran yang memusat ke individu (*individual focused exchange*) dan pertukaran terbatas (*restricted exchange*), dalam perspektif ini industri kecil

dapat didefinisikan sebagai serangkaian aktivitas menggalang dan memanfaatkan relasi-relasi sosial yang ada dalam suatu masyarakat untuk mendukung dan menjalankan proses produksi komoditas tertentu guna mendapatkan keuntungan material dan simbolik yang diinginkan (Ahimsa-Putra, 2003:423).

Pengertian industri kecil lantas menjadi lebih luas lagi, mencakup tidak hanya proses produksi komoditas tertentu, tetapi juga upaya-upaya yang dilakukan pengusaha untuk mempertahankan kelangsungan usaha, terutama mengatasi hambatan-hambatan dengan siasat manipulatif relasi-relasi yang dipandang mempunyai potensi untuk memberikan sumbangan positif terhadap kelangsungan usaha (Ahimsa-Putra, 2003:424-425)

### **2.3 Industri Mikro, Kecil dan Menengah dalam Perspektif Ekonomi Rakyat, Perekonomian Rakyat dan Ekonomi Kerakyatan.**

Ekonomi rakyat adalah sebagai ekonomi partisipatif yang memberikan akses yang fair dan adil bagi seluruh lapisan masyarakat di dalam proses produksi, distribusi, dan konsumsi nasional tanpa harus mengorbankan fungsi SDM dan lingkungan sebagai pendukung kehidupan masyarakat. Falsafah dari definisi tersebut adalah kegiatan yang dilaksanakan dari rakyat, oleh rakyat, dan untuk sebesar-besarnya bagi kemakmuran rakyat, sedangkan persyaratan pokok dalam upaya memperjuangkan ekonomi rakyat antara lain bertujuan untuk kemakmuran seluruh rakyat dan adanya keterlibatan atau partisipasi dalam menikmati hasil-hasilnya. (Sasono, 1999:7)

Ekonomi kerakyatan adalah suatu terminologi ekonomi-politik khas Indonesia yang muncul sejak zaman kolonial Belanda dan merujuk pada kegiatan ekonomi yang digeluti rakyat banyak pada waktu itu yang menjadi suatu kegiatan ekonomi skala kecil bercirikan sifat-sifat tradisional dan kurang profesional dalam pengelolaannya serta rendahnya produktivitas dalam kinerjanya dan biasanya dikontradiksikan dengan sektor ekonomi modern ciptaan Belanda. (Thoha, 2000:148)

Swasono (1999:17) menjelaskan perbedaan yang tegas antara ekonomi rakyat dengan perekonomian rakyat, dimana ekonomi rakyat adalah sector ekonomi yang berisi kegiatan-kegiatan usaha ekonomi rakyat; sedangkan perekonomian rakyat adalah suatu system ekonomi dimana rakyat dan usaha-usaha ekonomi rakyat berperan integral dalam perekonomian nasional, dimana produksi dikerjakan oleh semua untuk semua dibawah pimpinan atau kepemilikan anggota masyarakat yang berdasar pada pakem bahwa "bumi, air, dan kekayaan alam lainnya yang terkandung didalamnya adalah pokok-pokok kemakmuran rakyat".

Juoro (1999:27) melakukan pemisahan ekonomi kerakyatan dari konteks ekonomi rakyat dan perekonomian rakyat, dimana ekonomi kerakyatan didefinisikan sebagai system ekonomi yang mencakup konsep, kebijaksanaan, dan strategi pengembangannya; sedangkan ekonomi rakyat adalah merupakan pelaku ekonomi yaitu rakyat itu sendiri baik dalam bentuk koperasi, usaha gurem, usaha kecil, maupun usaha menengah (usaha besar tidak termasuk dalam ekonomi

rakyat) ; sementara itu perekonomian rakyat merupakan keadaan ekonomi rakyat; sedangkan rakyat dalam konteks ke Indonesiaan adalah *wong cilik*.

Sumodiningrat (1999:19) yang mengaitkan ekonomi rakyat dalam kaitan dengan pembangunan ekonomi rakyat pedesaan mendefinisikan ekonomi rakyat sebagai system ekonomi yang mengutamakan partisipatif masyarakat pedesaan sehingga masyarakat pedesaan sebagai pelaku pembangunan dapat menikmati hasil-hasil pembangunan sesuai dengan kerja dan yang diberikannya pada proses pembangunan yang sedang berlangsung.

Mubyarto (1998:132) mendefinisikan ekonomi kerakyatan sebagai system ekonomi (demokrasi) yang dioperasionalkan melalui pemihakan dan perlindungan penuh pada sector ekonomi rakyat (kecil) dan ekonomi kerakyatan sebagai system ekonomi yang didasarkan pada sila ke-4 Pancasila, sedangkan yang dimaksud dengan system ekonomi kerakyatan adalah bagian dari system ekonomi Pancasila yang menekankan pada sikap demokratis dan system ekonomi yang memihak pada mayoritas rakyat yang masih menderita (Amanat Penderitaan Rakyat); adapun yang dimaksud dengan ekonomi rakyat adalah cara-cara rakyat bekerja atau mencari nafkah untuk menjaga kelangsungan hidupnya dan berciri subsiten (tradisional), mengandalkan tenaga kerja keluarga, modal dan teknologi seadanya.

Thoha (2000:151-152) menjelaskan tentang definisi ekonomi rakyat adalah suatu istilah atau terminology yang langsung merujuk pada skala usaha dari sektor-sektor ekonomi yang digeluti *wong cilik*, yaitu usaha-usaha berskala mikro dan kecil, baik formal atau mempunyai status hukum (seperti; koperasi, CV dll) maupun informal (seperti; pedagang kaki lima, pertambangan rakyat,

kerajinan rakyat, dll). Adapun perekonomian rakyat adalah suatu istilah untuk menggambarkan cara-cara atau metode usaha mikro, kecil dan menengah dalam mengelola usahanya. Pengelolaan atau manajemen usaha tersebut menyangkut banyak aspek seperti pengelolaan SDM, keuangan atau permodalan, asset, teknologi, bahan baku, pemasaran, dan lain-lain. Sementara yang dimaksud dengan ekonomi kerakyatan adalah politik ekonomi keberpihakan pemerintah pada usaha-usaha berskala mikro, kecil dan menengah dalam rangka mewujudkan tatanan ekonomi yang lebih beradab dan berkeadilan. Keberpihakan pemerintah tersebut tidak dilakukan dengan penghancuran usaha besar dan konglomerasi serta anti pasar, melainkan lebih ditekankan pada pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah, struktur pasar yang lebih kompetitif dan keterkaitan usaha yang kuat dan saling menguntungkan.

#### **2.4 Faktor Internal dan Eksternal Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Lubis dan Huseini (1987:19-23) lingkungan bisa diartikan sebagai seluruh elemen yang terdapat di luar batas-batas organisasi, yang mempunyai potensi untuk mempengaruhi sebagian atau suatu organisasi secara keseluruhan yang terdiri dari: 1) Industri, yaitu organisasi lain yang bergerak di sektor yang sama serta menjadi pesaing, dan berpengaruh terhadap ukuran organisasi, intensitas promosi, jenis konsumen dan keuntungan rata-rata dari seluruh yang bergerak di sektor kegiatan tersebut. Banyaknya organisasi yang bergerak di sektor yang sama akan berpengaruh terhadap tingkat ketidakpastian dalam persaingan; 2) Bahan baku, yaitu segmen bahan baku yang terdiri dari jumlah dan harga akan

berpengaruh terhadap industri; 3) Tenaga kerja, yaitu kebutuhan yang berdasarkan tingkat keahlian, kualifikasi dan jumlah yang ada akan mempengaruhi tingkat kesulitan dalam menghasilkan output; 4) Keuangan, yaitu tingkat kemudahan memperoleh sumber keuangan, tingkat suku bunga, jumlah pinjaman akan mempengaruhi pertumbuhan organisasi; 5) pasar, yaitu besar kecil permintaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan guna menjaga agar konsumen tetap setia; 6) Teknologi, yaitu pengetahuan serta teknik-teknik membuat produk berpengaruh terhadap cara pengelolaan organisasi dan tingkat teknologi yang digunakan berpengaruh terhadap ukuran tingkat keahlian tenaga kerja; 7) Kondisi ekonomi, yaitu keadaan perekonomian suatu wilayah (daya beli konsumen, tingkat pengangguran, tingkat suku bunga, tingkat inflasi, kondisi bahan baku dan tenaga kerja, tingkat permintaan produk, dan kapasitas produksi total) dimana organisasi berada; 8) Pemerintah, yaitu suatu system, pengaturan, kebijakan yang ditetapkan terhadap kebebasan dalam menjalankan usahanya; dan 9) Kebudayaan, yaitu karakteristik demografi dan system nilai yang berpengaruh terhadap cara pengelolaan.

Perkembangan UKM sendiri dipengaruhi oleh faktor yang bersumber dari dalam unit usaha atau faktor internal dan juga faktor luar atau eksternal (ISBRC-Pupuk, 2003). Faktor internal yang meliputi :

- a. Kemampuan manajerial
- b. Pengalaman pemilik atau pengelola
- c. Kemampuan untuk mengakses pasar input dan output, teknologi produksi, dan sumber-sumber permodalan

d. Besar kecilnya modal yang dimiliki

Faktor eksternal yang meliputi :

- a. Dukungan berupa bantuan teknis dan keuangan dari pemerintah/swasta
- b. Kondisi perekonomian yang dicerminkan dari permintaan pasar domestik maupun dunia
- c. Kemajuan teknologi dalam produksi

Secara sederhana, konteks suatu perusahaan dapat bersaing di pasar domestik maupun di pasar ekspor sebaiknya mempunyai dua kondisi utama yang harus dipenuhi (Porter, 1994:17), yaitu:

- 1) Lingkungan internal dalam perusahaan yang harus kondusif, dan ini menyangkut banyak aspek; mulai dari kualitas SDM, penguasaan teknologi dan informasi, struktur organisasi, sistem manajemen, kultur bisnis, kekuatan modal, jaringan bisnis dengan pihak luar, hingga tingkat entrepreneurship;
- 2) Lingkungan eksternal (di luar perusahaan) yang harus juga kondusif, yaitu terdiri dari lingkungan domestik; mencakup faktor pemerintah, seperti kebijakan politik, birokrasi, politik, dan tingkat demokratisasi, serta faktor non pemerintah; termasuk sistem perekonomian, sosial-kultur budaya masyarakat, sistem perburuhan dan kondisi pasar, kondisi infrastruktur dan tingkat pendidikan masyarakat serta lingkungan industri global yang terdiri dari pesaing (baru/lama), pemasok, pembeli, produk pengganti dan intensitas pelanggan.

Selain lingkungan internal dan lingkungan eksternal, adalagi satu lingkungan yang bisa sangat mendukung atau sebaliknya akan menghambat kekuatan industri mikro, kecil dan menengah, yaitu lingkungan strategis yang menyangkut langkah-langkah taktis yang harus ditempuh. Bila perusahaan besar masuk ke pasar internasional dan mengembangkan suatu posisi bersaing lewat suatu proses yang berkembang, maka akan lebih baik bila industri mikro, kecil dan menengah melakukan ekspor pada tahap awal melalui agen-agen yang independen (seperti melalui perusahaan eksportir) guna menghindari keterbatasan-keterbatasan yang ada dan baru setelah merasa kuat bisa melakukan ekspor secara langsung. Jaringan kerja bisnis, aliansi strategis serta pengembangan relasi jangka panjang yang stabil dengan perusahaan-perusahaan besar lokal termasuk dengan perusahaan-perusahaan asing juga menentukan tingkat kekuatan industri mikro, kecil dan menengah dalam persaingan (Porter, 1994:20)

Menurut Idham Darmawan (2004), faktor-faktor yang dapat menentukan keberhasilan usaha industri Mikro, kecil dan menengah sektor kerajinan di kotamadya Yogyakarta adalah lama usaha, asal mula usaha, jumlah tenaga kerja, aspek manajemen, kewirausahaan, pemasaran dan persaingan, aspek keuangan, aspek pembiayaan.

Sedangkan Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM No 1 Tahun I (2006) meranking factor –faktor yang mempengaruhi keberhasilan Usaha Kecil Dan Menengah Per Kelompok Usaha di Sumatra Utara sebagai berikut :

Rangking	Factor internal	Factor eksternal
1	Modal	Ketersediaan bahan baku
2	Tenaga kerja	Kondisi ekonomi
3	Teknologi peralatan	keamanan
4	pemasaran	Sarana dan prasarana
5	Inovasi	Kondisi social dan ekonomi
6	Manajemen usaha	Fasilitas ekonomi

Sedangkan menurut Y.Sri Susilo (2007) pertumbuhan usaha dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh ukuran usaha yang dalam hal ini jumlah tenaga kerja, umur unit usaha, legalitas usaha, fasilitas kredit perbankan yang diperoleh, dan kegiatan internasionalisasi unit usaha dengan melakukan ekspor hasil usaha.

Dapat disimpulkan factor internal yang ada dalam sebuah perusahaan terdiri dari ;

- a. modal ( ISBRC-Pupuk,2003)
- b. tenaga kerja (Lubis dan Huseini,1987:19-23)
- c. teknologi peralatan yang dimiliki (Lubis dan Huseini,1987:19-23)
- d. pemasaran (Lubis,1994:6)
- e. inovasi produk ( jurnal pengkajian koperasi dan ukm no 1 tahun I,2006)
- f. manajemen usaha (Lubis,1994:6)
- g. asal mula dan lama operasi usaha (Susilo,2007)
- h. harga (Gasperz,1997:47)

- i. mutu dan kualitas produk (Gasperz,1997:47)

Sedangkan faktor internal yang ada dalam sebuah perusahaan terdiri dari ;

- a. ketersediaan bahan baku (Lubis:1994:6)
- b. sarana dan prasarana (Lubis:1994:6)
- c. daerah pemasaran ( jurnal pengkajian koperasi dan ukm no 1 tahun I,2006)
- d. badan hukum yang dimiliki (Susilo,2007)
- e. persaingan (Lubis dan Huseini,1987:19-23)
- f. perkembangan iptek (ISBRC-Pupuk,2003)

## **2.5 Indikator Keberhasilan Industri Mikro, Kecil dan Menengah**

Salah satu indicator keberhasilan atau perkembangan IKM adalah dengan melihat pertumbuhan usaha. Pertumbuhan usaha sendiri dapat dilihat dari ; 1) pertumbuhan produksi ; 2) pertumbuhan penjualan; 3) pertumbuhan pendapatan; 4) pertumbuhan laba (Davidson et al, 2002; Shanmugam and Badhuri, 2002). Agar dapat disusun strategi dan rekomendasi kebijakan yang tepat untuk mendorong kebijakan IKM, maka diperlukan studi atau kajian identifikasi factor atau variable yang menyebabkan pertumbuhan usaha tersebut.

Lubis (1994:6) menjelaskan bahwa jika perusahaan ingin sukses harus dapat beradaptasi dengan lingkungan (internal dan eksternal) yang diselaraskan dengan kondisi perusahaan, dalam konteks; 1) Pengelolaan manajemen; 2) Pemasaran; 3) Produk yang dihasilkan; 4) Fasilitas yang tersedia; 5) Bahan baku; dan 6) Persepsi terhadap perubahan lingkungan.

Irianto (1996:38) menjelaskan bahwa dapat dipahami seorang wirausaha adalah subjek yang harus menanggung resiko, dan dipihak lain juga menerima keuntungan dari hasil jerih payahnya berusaha, serta memikul tanggung jawab yang besar dari setiap spekulasi usaha yang dijalankan.

Faktor-faktor pendukung usaha menurut Irianto (1996:47) :

1. Dorongan, merupakan daya gerak atau motivasi internal individu untuk melakukan tugas tertentu. Esensi dorongan ini meliputi tanggung jawab, kekuatan atau daya tahan, inisiatif, ketekunan, dan ambisi.
2. Mental, adalah kesuksesan wirausaha jika mereka mempunyai kemampuan mental yang tinggi, kecerdasan yang memadai, kemampuan berpikir secara kreatif dan analitis.
3. *Human relation ability*, kemampuan memelihara hubungan individu dan social yang meliputi dinamika emosi yang stabil, pertimbangan dalam mengambil keputusan dan tindakan.
4. Kemampuan berkomunikasi, adalah mampu menyampaikan pesan secara lisan dan atau tulisan
5. Kemampuan teknis, adalah kemampuan menghasilkan produk yang dapat diterima oleh konsumen.

Hitt et all (1997:37-38) menggambarkan dimensi mutu produk yang memiliki karakteristik: 1) kinerja yang berkaitan dengan karakteristik operasi; 2) fitur yang berkaitan dengan karakteristik kusus yang penting; 3) keandalan pemakaian produk; 4) masa pakai produk; 5) kesesuaian memenuhi spesifikasi; 6)

kemampuan pelayanan; 7) Estetika tentang bagaimana suatu produk terlihat dan dirasakan; dan 8) kualitas yang diyakini.

Menurut Gasperz (1997:47) dalam kaitannya dengan kepuasan pelanggan terhadap produk yang dihasilkan, antara lain: 1) mutu produk yang dihasilkan lebih baik dari pesaing; 2) dimensi waktu yang dipakai dalam menghasilkan produk lebih cepat dari dimensi waktu pesaing; 3) harga lebih murah dengan menekan biaya produksi dan biaya transaksi; 4) karakteristik produk lebih baru yang berkaitan dengan dimensi usia produk dan *life cycle produk*.

Adapun dalam penelitian ini penulis mencoba melihat indikator keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri kuliner di kota Padang dari 5 pertumbuhan yang terjadi dari usaha mulai didirikan hingga sekarang ;

### **1. Pertumbuhan Kas**

Kas merupakan bagian dari aktiva lancar yang paling likuid berupa uang tunai maupun dana yang disimpan di bank yang diperlukan oleh perusahaan untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan. Perusahaan sangat membutuhkan kas demi kelancaran kegiatan usahanya yang dapat mendatangkan keuntungan bagi perusahaan.

Dalam hal ini kas yang dimaksud pada sample yang diteliti merupakan uang tunai baik yang ada ditangan perusahaan maupun uang yang tersimpan di bank.

### **2. Pertumbuhan Biaya Produksi**

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan

digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi oleh perusahaan tersebut.

Dalam penelitian ini biaya produksi yang dimaksud pada sample yang diteliti merupakan biaya belanja yang diperlukan dalam melakukan pembelian bahan baku sehari-hari.

### **3. Pertumbuhan jumlah tenaga kerja**

Tenaga kerja merupakan faktor produksi insani yang secara langsung maupun tidak langsung menjalankan kegiatan produksi. Faktor produksi tenaga kerja juga dikategorikan sebagai faktor produksi asli. Dalam faktor produksi tenaga kerja, terkandung unsur fisik, pikiran, serta kemampuan yang dimiliki oleh tenaga kerja. Oleh karena itu, tenaga kerja dapat dikelompokkan berdasarkan kualitas (kemampuan dan keahlian) dan berdasarkan sifat kerjanya.

Adapun dalam penelitian ini tenaga kerja yang dimaksud adalah pelayan, koki, kasir, dan *cleaning service* jika ada.

### **4. Pertumbuhan pendapatan**

Pendapatan adalah sesuatu yang sangat penting dalam setiap perusahaan. Tanpa ada pendapatan mustahil akan didapat penghasilan atau earnings. Pendapatan juga merupakan penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal atau disebut penjualan, penghasilan jasa (fees), bunga, dividen, royalti dan sewa. Pendapatan adalah jumlah yang ditagih kepada pelanggan atas barang ataupun jasa yang diberikan kepada mereka. (Niswonger, 1999:22)

Dapat disimpulkan dalam penelitian ini pendapatan yang dimaksud adalah penghasilan yang timbul atas penjualan produk perusahaan berupa makanan, minuman, dan produk-produk lainnya.

## **5. Pertumbuhan laba**

Pengertian laba secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Laba sering digunakan sebagai suatu dasar untuk pengenaan pajak, kebijakan deviden, pedoman investasi serta pengambilan keputusan dan unsur prediksi (Harnanto, 2003: 444).

Laba dalam penelitian ini adalah hasil yang didapat dari pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam periode waktu satu hari.

## **2.6 Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Padang**

Alternatif yang paling mungkin untuk mengatasi kemiskinan di kota Padang secara jangka panjang dan struktural adalah melalui program ekonomi yang bersifat pemberdayaan ekonomi rakyat melalui usaha mikro kecil dan menengah. Melalui kesempatan berusaha di daerah melalui pemberdayaan UMKM menciptakan peluang untuk meningkatkan pendapatan sehingga diperoleh ketahanan ekonomi daerah dan juga ketahanan ekonomi nasional (Rudjito, 2003). Dengan terbitnya kebijakan otonomi daerah, Pemerintah Daerah khususnya Kota Padang lebih mempunyai ruang yang luas untuk mengelola rumah tangganya sendiri sesuai dengan potensi dan aspirasi masyarakatnya. Perekonomian di Kota Padang saat ini masih didominasi oleh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Namun pengembangan UMKM masih dihadapkan pada berbagai masalah dan

kebijakan. Kebijakan pemberdayaan pelaku UMKM merupakan salah satu aspek yang harus diselesaikan.

Pada tahun 2003, di Sumatera Barat terdapat sekitar 42.000 Usaha Mikro Kecil dan Menengah /UMKM (Sumatera Barat dalam Angka, 2004). Dari 42.000 UMKM tersebut lebih kurang 90% adalah (UMK). Sumatera Barat sebagai sebuah propinsi yang sektor usahanya didominasi oleh Usaha Mikro dan Kecil (UMK) dan didukung oleh faktor sosial budaya masyarakat yang memiliki jiwa kewirausahaan yang relatif lebih tinggi maka dengan kebijaksanaan pengembangan UMK yang terencana akan memberikan manfaat maksimum terhadap pembangunan ekonomi daerah seperti penciptaan lapangan kerja, penyediaan barang dan jasa keperluan masyarakat, pemerataan pembangunan, alih teknologi dan pemagangan calon wirausaha (Tambunan, 2006).

Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM) di Kota Padang sangat strategis dalam rangka peningkatan perekonomian. Hal ini terlihat dari jumlah tenaga kerja yang bekerja disektor itu. Ketangguhan UKM telah terbukti sebagai jaring pengaman perekonomian di saat perusahaan besar banyak yang gulung tikar. Untuk itu pengembangan UKM di Propinsi ini perlu mendapat perhatian yang lebih serius dalam rangka peningkatan kemampuan pengusaha untuk bersaing pada pasar regional dan internasional.

## 2.7 Penelitian Terdahulu

	Nama Peneliti (tahun)	Judul	Variabel yang diteliti	Hasil
1	Y.Sri Susilo (2007)	Pertumbuhan Usaha Industri Kecil – Menengah (IKM) dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya	Jumlah tenaga kerja, Umur usaha, Legalitas usaha, Fasilitas kredit dari lembaga keuangan, Internasionalisasi kegiatan usaha	Semuanya berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pertumbuhan usaha
2	Jurnal Pengkajian Koperasi dan UKM Nomor 1 Tahun I (2006)	Kajian Faktor-faktor yang Mempengaruhi Usaha UKM Di Propinsi Sumatera Utara	Faktor internal meliputi modal, manajemen usaha, pemasaran, inovasi, teknologi peralatan, tenaga kerja	Faktor dirangking, Faktor internal ; 1.modal 2.tenaga kerja 3.teknologi peralatan 4.pemasaran 5.inovasi 6.manajemen usaha

			Faktor eksternal meliputi ; ketersediaan bahan baku, fasilitas ekonomi, keamanan, sarana dan prasarana, kondisi ekonomi, kondisi sosial ekonomi,	Faktor eksternal : 1. bahan baku 2. kondisi ekonomi 3. keamanan 4. sarana dan prasarana 5. kondisi sosial 6. fasilitas ekonomi
3	Idham darmawan (2004)	Faktor-Faktor yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Industri Mikro, Kecil dan Menengah sektor kerajinan di Kotamadya Yogyakarta	Badan hukum yang dimiliki, Legalitas usaha, Lama usaha, Asal mula usaha, Jumlah tenaga kerja, Administrasi secara umum, Aspek	Lama usaha, Asal mula usaha, Tenaga kerja, Aspek manajemen, Kewirausahaan, Pemasaran dan persaingan, Aspek keuangan, Aspek pembiayaan

			manajemen, Aspek kewirausahaan, Pemasaran dan persaingan, Aspek keuangan, Aspek operasi, Aspek pembiayaan.	
--	--	--	---	--

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif (*descriptif research*). Menurut Sekaran (2003), penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan sejelas mungkin tanpa ada perlakuan terhadap obyek yang diteliti. Dalam penelitian ini penulis mencoba mengkaji apa saja faktor internal dan eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro kecil menengah industri kuliner di kota Padang.

#### **3.2 Populasi dan Sampel**

Populasi adalah semua nilai baik hasil perhitungan maupun pengukuran, baik kuantitatif maupun kualitatif, dari pada karakteristik tertentu mengenai sekelompok obyek yang lengkap dan jelas (Usman, 2003: 181). Adapun populasi dalam penelitian ini adalah semua pengusaha industri kuliner di kota Padang. Sedangkan industri kuliner yang akan diteliti lebih difokuskan kepada resto, rumah makan, dan cafe yang terdapat di kota Padang. Menurut data dinas pariwisata tahun 2008 jumlah rumah makan dan cafe yang ada di kota padang adalah 259.

Sampel adalah suatu bagian dari populasi yang akan diteliti dan dianggap dapat menggambarkan populasinya (Soehartono, 1999: 57). Penulis mengambil 50 sampel rumah makan dan cafe yang akan diteliti dalam penelitian ini. Ini berarti persentase sampel dari jumlah populasi adalah sebesar 19,3% yang artinya

jumlah sampel dapat mewakili jumlah populasi yang ada dengan tingkat kesalahan hingga 15%. (Sumber dilihat dari Nomogram Harry King Untuk Menentukan Ukuran Dari Populasi Sampai 2.000)

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling* dimana pengambilan sampel dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu. (Sugiyono, 1999: 82)

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

#### **3.3.1 Sumber Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari objeknya. Dalam penelitian ini data primer diambil dengan teknik survey langsung dengan cara menebar kuisisioner kepada pemilik atau pengusaha rumah makan dan cafe di kota Padang. Data sekunder yaitu data-data yang dikumpulkan oleh peneliti melalui pihak kedua atau tangan kedua (Usman, 2003: 20). Data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen yang dimiliki oleh Dinas Pariwisata Kota Padang..

#### **3.3.2 Teknik Pengambilan Data**

Data-data dalam penelitian ini peneliti dapatkan dengan cara sebagai berikut :

#### 1) Metode *Dokumentasi*

Metode Dokumentasi yang digunakan bagi metode pengumpul data dengan jalan melihat dan mempelajari peraturan-peraturan tentang UMKM, dokumen Dinas Perindustrian dan Perdagangan Usaha Kecil Menengah kota Padang, dokumen Dinas Pariwisata Kota Padang, buku-buku/literatur, jurnal-jurnal penelitian yang berkaitan dengan lingkungan internal dan eksternal yang dapat menentukan keberhasilan umkm di kota Padang.

#### 2) Metode Kuesioner dan wawancara

Prosedur pengumpulan dengan menyampaikan kuesioner penelitian kepada pengusaha mikro kecil dan menengah di kota Padang. Kuesioner yang diajukan kepada responden, berkaitan dengan faktor internal dan eksternal yang dapat menentukan keberhasilan umkm industri kuliner di kota Padang (responden memilih jawaban yang sesuai dengan kondisi usahanya). Kuesioner ini di jalankan dengan mengunjungi responden secara langsung.

### **3.4 Pengolahan Data**

Dalam pengolahan data yang telah di dapat ada beberapa langkah yang akan dilakukan, yaitu :

#### *a. Editing*

Dalam langkah ini kuesioner yang telah diisi oleh responden akan diteliti kelengkapannya, seperti jawaban dari semua pertanyaan yang

diajukan. Meneliti kuesioner yang diisi oleh responden, apakah sesuai dengan kenyataan maupun tidak.

*b. Coding*

Dalam langkah kedua ini, data yang telah terseleksi diberikan kode-kode tertentu dengan tujuan mempermudah pengolahan data tersebut.

*c. Scoring*

Langkah terakhir yang dilakukan adalah memberi skor pada tiap-tiap data yang diperoleh dengan sistem pemberian skor yang telah ditentukan.

### **3.5 Variabel Penelitian**

Berdasarkan permasalahan penelitian, maka indikator yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut keberhasilan UMKM yang dilihat dari pertumbuhan kas, pertumbuhan biaya produksi, pertumbuhan jumlah tenaga kerja, pertumbuhan pendapatan, pertumbuhan laba serta faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi keberhasilan UMKM. Dimana jika dilihat faktor internal yang diteliti meliputi ;

- a. modal ( ISBRC-Pupuk,2003)
- b. tenaga kerja (Lubis dan Huseini,1987:19-23)
- c. teknologi peralatan yang dimiliki (Lubis dan Huseini,1987:19-23)
- d. pemasaran (Lubis,1994:6)
- e. inovasi produk (jurnal pengkajian koperasi dan ukm no 1 tahunI,2006)
- f. manajemen usaha (Lubis,1994:6)
- g. asal mula dan lama operasi usaha (Susilo,2007)

- h. harga (Gasperz,1997:47)
- i. mutu dan kualitas produk (Gasperz,1997:47)

Sedangkan faktor eksternal usaha yang diteliti meliputi ;

- a. ketersediaan bahan baku (Lubis:1994:6)
- b. sarana dan prasarana (Lubis:1994:6)
- c. daerah pemasaran ( jurnal pengkajian koperasi dan ukm no 1 tahun I,2006)
- d. badan hukum yang dimiliki (Susilo,2007)
- e. persaingan (Lubis dan Huseini,1987:19-23)
- f. perkembangan iptek (ISBRC-Pupuk,2003)

Kemudian untuk keberhasilan UMKM dilihat dari :

- a. pertumbuhan kas
- b. pertumbuhan biaya produksi
- c. pertumbuhan jumlah tenaga kerja
- d. pertumbuhan pendapatan
- e. pertumbuhan laba

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, yang digunakan metode kualitatif dan kuantitatif. Teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu analisa yang berwujud keterangan uraian yang menggambarkan objek penelitian pada saat ini berdasarkan fakta-fakta yang ada, yang digambarkan dengan kata-kata atau kalimat dipisah-pisahkan menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Teknik ini digunakan untuk menganalisis faktor

internal dan eksternal yang dapat menentukan keberhasilan umkm sektor kuliner di kota Padang. Untuk dapat mencapai tujuan penelitian sesuai dengan harapan dan untuk memperoleh suatu kesimpulan, maka data yang terkumpul akan dianalisis dengan analisis kualitatif dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Memeriksa dan meneliti data-data yang terkumpul untuk menjamin apakah data tersebut dapat dipertanggungjawabkan keberadaannya
2. Mengelompokkan data-data yang disesuaikan dengan kriteria dan hal-hal yang diperlukan dalam suatu pendataan. Penyajian data penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang bersifat eksploratif atau developmental, yaitu dengan menggambarkan kenyataan-kenyataan yang terjadi bersifat umum dan kemungkinan masalah yang dihadapi serta solusinya.

Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menjawab perumusan masalah dalam penelitian dan untuk melihat faktor internal dan eksternal apa saja yang dapat menentukan keberhasilan umkm industri kuliner di kota Padang.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pengusaha industri kuliner di kota Padang. Sedangkan industri kuliner yang akan diteliti lebih difokuskan kepada resto, rumah makan, dan cafe yang terdapat di kota Padang. Penulis mengambil 50 sampel resto, rumah makan dan cafe yang akan diteliti dalam penelitian ini. Perincian sampel yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 4.1 berikut ini:

**Tabel 4.1**  
**Daftar Rumah makan, restoran dan cafe Sampel**  
**Rumah Makan,Restoran Dan Cafe**

No	Nama Usaha	Alamat	Pimpinan
1	Café pondok steak	jl.Proklamasi no 42	Ir.Jetendra
2	RM.Talago Biru	Pasar simp haru losA-79	Hj.Djasmi Jamal
3	Lapau nasi Mama	jl. Andalas	Indra Syahputra
4	RM.Padi Rimbun	jl. Andalas no9 A	Syafri
5	Pondok ikan bakar	jl. Aru lubeg	Alfian S
6	Soto Garuda	jl. Pattimura	M.Fuad
7	Nagoya Food Court	jl. A yani no 41	Syahbana Agus
8	RM.Bahagia	jl. Ujung gurun no 91A	Tri Surya
9	RM.Beringin	jl. Perintis kemerdekaan 29	Syamsul
10	RM.Ajo Lolong	jl. S parman no124	Nanda Elriyan
11	RM.Ajo Paris	jl. S parman no 126	Upik Lenggogeni SH
12	RM.Palanta Minang	jl. Samudra	Elmita
13	Lapau nasi Fuja	jl. Samudra	Faisal
14	RM.Uniang Rindu	jl. Samudra	Roslan
15	RM.Taman Nuansa	jl. Samudra	H.Kasim
16	RM.Tepi Laut	jl. Olo ladang no 30`	Yuri Syafriani
17	RM. Lamun Lombak	jl. S parman no 232	Agus Edi
18	Resto Mama Restu	jl. Proklamasi no 14	Hj.Nurhima
19	Lapau Nasi Mama	jl. Dr sutomo no 82	Indra syahputra
20	Bofet Malabar	jl. Thamrin no1	Miraz Arham
21	RM.Cahaya Perkasa	jl. Lubeg no 17	Ali Amzar
22	RM.Taman Surya	jl. Taman siswa	Amri

No	Nama Usaha	Alamat	Pimpinan
23	café usaha mandiri	jl. By pass taratak paneh	Junaidi Asrul
24	RM.Talago Surya	jl. Taman siswa	Yurnalis
25	RM.Palanta Sederhana	jl. Dr sutomo	Sumarni
26	Lapau Nasi Palanta	pasar raya	H.Syafri
27	RM.Cahaya Surya	jl.Moh Hatta Pasar Baru	Safar
28	ampera Gadang	jl.Simp malintang	Yessi
29	One Nan Lamo	jl. Pasar baru	Desmawati
30	RM.Simpang Raya	jl. Bundo kanduang	H.M.Rusdi
31	RM.Talago Handayani	jl. Rasuna said	Umar Kasim
32	Resto Kubang	jl. Moh yamin	Muchlich Yusri
33	RM. Talao Natayu	jl. Rasuna said	Roni
34	RM. Karya indah jaya	jl. Niaga	Swarti Darmawi
35	café n resto Happy Family	jl. Hayam wuruk	Gho Che Harn
36	RM. Nikmat bersama	jl. Raya siteba	Indrawadi
37	RM. Dunia baru	jl. Raya siteba	Mutril Atra
38	café n resto Fellas	jl. Hayam wuruk	Harry
39	RM. Tunas Harapan	jl. Parak laweh	Jet
40	RM. Gulai kambing H Muslim	jl. By pass durian taruang	H. Muslim
41	RM. Andalas	jl. Proklamasi	Ondrizal
42	RM. Sederhana	jl. By pass kayu gadang	Zulhendra
43	bofet rajawali	jl. Juanda	Alikhan Abubakar
44	mentawai surf café	jl. Perintis kemerdekaan	Agung Sarkoro
45	RM. Terang bulan	jl.belakang olo	H. syamsiar
46	Resto Sederhana	jl. Rasuna said GOR	Gusfarita
47	RM. Keluarga	jl. Adinegoro	Ratna
48	RM. Mutiara	jl. Adinegoro	Nurtini
49	RM. Selamat	jl. Permindo	Hj. Aryani Gandi
50	RM. TPI	jl. Bungus teluk kabung	Adrias

*Sumber : Data Sekunder Dari Dinas Pariwisata Kota Padang*

#### 4.1 Identitas Responden

Setelah proses penyebaran kuesioner penelitian dilaksanakan kepada 50 rumah makan dan cafe Industri Kuliner di Kota Padang, penulis melakukan pentabulasian data untuk mengidentifikasi setiap respon jawaban yang diberikan responden. Dari proses pentabulasian data tersebut ditemukan berbagai identitas responden.meliputi:

**Tabel 4.2**

**Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Fi	%
Laki-laki	37	74
Perempuan	13	26
Total	50	100

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Berdasarkan hasil pembagian responden menurut jenis kelamin ditemukan bahwa identitas responden dengan jenis kelamin laki-laki lebih dominan mengisi kuisioner penelitian daripada perempuan. Responden laki-laki ditemukan sebanyak 37 orang atau 74% dari total keseluruhan responden, sedangkan 13 orang atau 26% lagi adalah mereka yang berjenis kelamin perempuan.

**Tabel 4.3**

**Identitas Responden Berdasarkan Usia**

Usia	Fi	%
< 25 Tahun	2	4
26 - < 35 Tahun	10	20
35 - < 45 Tahun	17	34
46 - < 55 Tahun	20	40
≥ 55 Tahun	1	2
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan identitas usia responden, ditemukan responden terbesar adalah mereka yang memiliki batasan usia antara 45 - < 55 tahun ditemukan sebanyak 20 orang atau 40% dari seluruh responden. Sedangkan responden yang memiliki tingkatan usia 35 - < 45 tahun adalah responden terbesar kedua sebanyak 17 orang dengan persentase sebanyak 34% dari total responden. Selanjtnya adalah responden yang memiliki batasan usia antara 26 - < 35 tahun sebanyak 10 orang atau 20% dari seluruh responden.

Sementara responden yang paling sedikit adalah yang memiliki usia  $< 25$  tahun dan  $\geq 55$  tahun masing-masing sebanyak 2 orang atau 4% untuk  $< 25$  tahun dan 1 orang atau 2% untuk  $\geq 55$  tahun.

**Tabel 4.4**  
**Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan**

Pendidikan	Fi	%
SD	3	6
SMP	2	4
SMA	33	66
S1	10	20
Lainnya	2	4
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Berdasarkan Tabel 4.4 ditemukan bahwa mayoritas responden adalah responden yang memiliki pendidikan SMA ditemukan sebanyak 33 orang atau 66% dari total keseluruhan responden. Responden terbanyak kedua adalah mereka yang memiliki pendidikan S1 sebanyak 10 orang atau 20% dari total keseluruhan responden, sedangkan responden terbesar ketiga adalah mereka yang memiliki pendidikan SD ditemukan sebanyak 3 orang atau 6% dari total responden sedangkan sisanya adalah mereka yang memiliki pendidikan SMP dan lainnya masing-masing sebanyak 2 orang atau 4%

**Tabel 4.5**  
**Identitas Responden Berdasarkan Kedudukan**

Kedudukan	Fi	%
Manajer & Sekaligus pemilik	37	74
Manajer	9	18
Karyawan	4	8
Total	50	100

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Berdasarkan hasil pentabulasian data diketahui bahwa responden yang paling dominan mengisi kuisioner tentang kedudukan adalah memiliki kedudukan sebagai manajer dan sekaligus pemilik sebanyak 37 orang atau 74% dari total seluruh responden. sedangkan sisanya adalah mereka yang memiliki kedudukan sebagai manajer sebanyak 9 orang atau 18% serta memiliki kedudukan sebagai karyawan sebanyak 4 orang atau 8%.

#### 4.2. Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe

**Tabel 4.6**  
**Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe**  
**Berdasarkan Bentuk Usaha**

Bentuk Usaha	Fi	%
Perorangan	43	86
CV	3	6
PT		
Lainnya	4	8
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan identitas rumah makan, restoran dan cafe ditemukan rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang memiliki identitas rumah makan, restoran dan cafe sebagai bentuk usaha perorangan ditemukan sebanyak 43 rumah makan, restoran dan cafe atau 86% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Sedangkan sisanya perusahaan yang memiliki identitas rumah makan, restoran dan cafe bentuk usaha lainnya sebanyak 4 rumah makan, restoran dan cafe atau 8% serta yang memiliki identitas rumah makan, restoran dan cafe sebagai bentuk usaha CV sebanyak 3 rumah makan, restoran dan cafe atau 6% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe

kuliner kota Padang, sementara yang memiliki identitas rumah makan, restoran dan cafe sebagai bentuk usaha PT tidak ada dalam penelitian ini.

**Tabel 4.7**  
**Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe**  
**Berdasarkan Lama Usaha**

Lama Usaha	Fi	%
1 – 5 tahun	19	38
5 – 10 tahun	13	26
10 – 20 tahun	12	24
> 20 tahun	6	12
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan identitas rumah makan, restoran dan cafe ditemukan rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang memiliki lama usaha antara 1-5 tahun ditemukan sebanyak 19 rumah makan, restoran dan cafe atau 38% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua adalah mereka yang memiliki lama usaha antara 5-10 tahun sebanyak 13 rumah makan, restoran dan cafe atau 26% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe, dan diikuti oleh rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki lama usaha antara 10-20 tahun sebanyak 12 rumah makan, restoran dan cafe atau 24%. Sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki lama usaha > 20 tahun sebanyak 6 rumah makan, restoran dan cafe atau 12%.

**Tabel 4.8**  
**Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe**  
**Berdasarkan Omset**

<b>Omset</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
< Rp 50 juta	5	10
Rp 50 juta – Rp 500 juta	17	34
Rp 500 juta – Rp 1 milyar	17	34
> Rp 1 milyar	11	22
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan identitas rumah makan, restoran dan cafe ditemukan rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang memiliki omset antara Rp 50 juta – Rp 500 juta dan Rp 500 juta – Rp 1 milyar masing-masing ditemukan sebanyak 17 rumah makan, restoran dan cafe atau 34% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua adalah mereka yang memiliki omset > Rp 1 milyar sebanyak 11 rumah makan, restoran dan cafe atau 22% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe, sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki omset < Rp 50 juta sebanyak 5 rumah makan, restoran dan cafe atau 10% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.9**  
**Identitas Rumah Makan, Restoran Dan Cafe**  
**Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja**

<b>Tenaga Kerja</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
< 10 orang	13	26
10 – 20 orang	31	62
21 – 30 orang	5	10
> 30 orang	1	2
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan identitas rumah makan, restoran dan cafe ditemukan rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang memiliki jumlah tenaga kerja antara 10 – 20 orang ditemukan sebanyak 31 rumah makan, restoran dan cafe atau 62% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua adalah mereka yang memiliki jumlah tenaga kerja < 10 orang sebanyak 13 rumah makan, restoran dan cafe atau 26% dari seluruh rumah makan, restoran dan café, sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki jumlah tenaga kerja antara 21 – 30 orang sebanyak 5 rumah makan, restoran dan cafe atau 10% dan jumlah tenaga kerja > 30 orang sebanyak 1 rumah makan, restoran dan cafe atau 2%.

### 4.3 Indikator Keberhasilan Usaha

Dari 50 rumah makan, restoran dan café akan dilihat indicator keberhasilan usahanya yang dinilai dari hal-hal sebagai berikut :

1. Pertumbuhan kas

**Tabel 4.10**  
**Pertumbuhan kas**

No	Nama Usaha	Pertumbuhan kas			
		Awal	Sekarang	Selisih	%
1	Café pondok steak	750,000	1,500,000	750,000	100
2	RM.Talago Biru	5,000,000	15,000,000	10,000,000	200
3	Lapau nasi Mama	7,000,000	10,000,000	3,000,000	43
4	RM.Padi Rimbun	3,500,000	5,000,000	1,500,000	43
5	Pondok ikan bakar	22,000,000	30,000,000	8,000,000	36
6	Soto Garuda	1,000,000	15,000,000	14,000,000	1,400
7	Nagoya Food Court	12,000,000	15,000,000	3,000,000	25
8	RM.Bahagia	200,000	2,000,000	1,800,000	900
9	RM.Beringin	1,000,000	25,000,000	24,000,000	2,400

No	Nama Usaha	Awal	Sekarang	Selisih	%
10	RM.Ajo Lolong	1,500,000	3,500,000	2,000,000	133
11	RM.Ajo Paris	10,000,000	15,000,000	5,000,000	50
12	RM.Palanta Minang	13,000,000	15,000,000	2,000,000	15
13	Lapau nasi Fuja	10,000,000	13,000,000	3,000,000	30
14	RM.Uniang Rindu	20,000,000	25,000,000	5,000,000	25
15	RM. Tepi laut	2,000,000	30,000,000	28,000,000	1,400
16	RM. Taman nuansa	12,000,000	15,000,000	3,000,000	25
17	RM. Lamun ombak	10,000,000	50,000,000	40,000,000	400
18	Resto Mama Restu	15,000,000	8,000,000	-7,000,000	-47
19	Lapau Nasi Mama	1,100,000	1,300,000	200,000	18
20	Bofet Malabar	10,000,000	150,000,000	140,000,000	1,400
21	RM.Cahaya Perkasa	20,000,000	150,000,000	130,000,000	650
22	RM.Taman Surya	5,000,000	20,000,000	15,000,000	300
23	café usaha mandiri	70,000,000	100,000,000	30,000,000	43
24	RM.Talago Surya	40,000,000	80,000,000	40,000,000	100
25	RM.Palanta Sederhana	30,000,000	33,000,000	3,000,000	10
26	Lapau Nasi Palanta	10,000,000	12,500,000	2,500,000	25
27	RM.Cahaya Surya	90,000,000	100,000,000	10,000,000	11
28	ampera Gadang	1,000,000	1,200,000	200,000	20
29	One Nan Lamo	20,000,000	22,000,000	2,000,000	10
30	RM.Simpang Raya	15,000,000	20,000,000	5,000,000	33
31	RM.Talago Handayani	15,000,000	18,000,000	3,000,000	20
32	Resto Kubang	5,000,000	17,000,000	12,000,000	240
33	RM. Talao Natayu	13,000,000	16,000,000	3,000,000	23
34	RM. Karya indah jaya	20,000,000	25,000,000	5,000,000	25
35	café n resto Happy Family	20,000,000	25,000,000	5,000,000	25
36	RM. Nikmat bersama	12,000,000	17,000,000	5,000,000	42
37	RM. Dunia baru	3,500,000	5,000,000	1,500,000	43
38	café n resto Fellas	22,000,000	25,000,000	3,000,000	14
39	RM. Tunas Harapan	15,000,000	15,600,000	600,000	4
40	RM. Gulai kambing H Muslim	10,000,000	25,000,000	15,000,000	150
41	RM. Andalas	17,000,000	20,000,000	3,000,000	18
42	RM. Sederhana	25,000,000	30,000,000	5,000,000	20
43	bofet rajawali	10,000,000	13,000,000	3,000,000	30
44	mentawai surf café	10,000,000	20,000,000	10,000,000	100
45	RM. Terang bulan	11,000,000	17,000,000	6,000,000	55
46	Resto Sederhana	18,000,000	20,000,000	2,000,000	11
47	RM. Keluarga	10,000,000	20,000,000	10,000,000	100
48	RM. Mutiara	15,000,000	17,000,000	2,000,000	13
49	RM. Selamat	13,000,000	30,000,000	17,000,000	131
50	RM. TPI	27,000,000	40,000,000	13,000,000	48

Sumber : data primer yang diolah

Dimana Untuk pertumbuhan Kas terbesar dimiliki oleh Rm Beringin, dimana untuk kas awal didirikan dana yang tersedia sebesar Rp 1.000.000, namun sekarang kasnya sudah mencapai Rp 25.000.000 dan ini artinya kas mengalami kenaikan, dimana terdapat selisih dari pertumbuhan kas awal sampai sekarang sebesar Rp 24.000.000. Hal ini mengindikasikan bahwa telah terjadi pertumbuhan kas sebesar 2400 % dari awal usaha didirikan hingga saat ini dalam kurun waktu lebih dari 20 tahun.

Sementara untuk pertumbuhan kas yang mengalami penurunan terbesar dimiliki oleh resto mama restu dimana kas awal didirikan dana yang tersedia sebesar Rp15.000.000 namun sekarang kasnya hanya mencapai Rp 8.000.000 ini artinya terjadi penurunan kas sebesar Rp 7.000.000. Hal ini mengindikasikan bahwa dengan lama usaha 10-20 tahun perusahaan ini mengalami pertumbuhan kas sebesar -47 %.

## 2. Pertumbuhan biaya produksi

**Tabel 4.11**  
**Pertumbuhan biaya produksi**

No	Nama Usaha	Pertumbuhan biaya produksi			
		Awal	Sekarang	Selisih	%
1	Café pondok steak	500,000	300,000	(200,000)	(40)
2	RM.Talago Biru	400,000	2,000,000	1,600,000	400
3	Lapau nasi Mama	1,000,000	2,000,000	1,000,000	100
4	RM.Padi Rimbun	800,000	1,000,000	200,000	25
5	Pondok ikan bakar	1,000,000	4,000,000	3,000,000	300
6	Soto Garuda	50,000	1,300,000	1,250,000	2,500

No	Nama Usaha	Awal	Sekarang	Selisih	%
7	Nagoya Food Court	1,000,000	3,000,000	2,000,000	200
8	RM.Bahagia	75,000	1,000,000	925,000	1,233
9	RM.Beringin	500,000	3,000,000	2,500,000	500
10	RM.Ajo Lolong	1,000,000	1,500,000	500,000	50
11	RM.Ajo Paris	3,000,000	5,000,000	2,000,000	67
12	RM.Palanta Minang	1,000,000	2,000,000	1,000,000	100
13	Lapau nasi Fuja	800,000	1,000,000	200,000	25
14	RM.Uniang Rindu	1,000,000	1,500,000	500,000	50
15	RM. Tepi laut	200,000	750,000	550,000	275
16	RM. Taman nuansa	500,000	600,000	100,000	20
17	RM. Lamun ombak	1,500,000	4,000,000	2,500,000	167
18	Resto Mama Restu	200,000	1,000,000	800,000	400
19	Lapau Nasi Mama	3,500,000	4,500,000	1,000,000	29
20	Bofet Malabar	250,000	3,000,000	2,750,000	1,100
21	RM.Cahaya Perkasa	400,000	1,500,000	1,100,000	275
22	RM.Taman Surya	500,000	1,000,000	500,000	100
23	café usaha mandiri	700,000	1,000,000	300,000	43
24	RM.Talago Surya	100,000	1,000,000	900,000	900
25	RM.Palanta Sederhana	750,000	1,000,000	250,000	33
26	Lapau Nasi Palanta	500,000	1,000,000	500,000	100
27	RM.Cahaya Surya	800,000	1,000,000	200,000	25
28	ampera Gadang	500,000	800,000	300,000	60
29	One Nan Lamo	100,000	150,000	50,000	50
30	RM.Simpang Raya	700,000	1,500,000	800,000	114
31	RM.Talago Handayani	1,000,000	1,500,000	500,000	50
32	Resto Kubang	300,000	1,200,000	900,000	300
33	RM. Talao Natayu	725,000	1,500,000	775,000	107

No	Nama Usaha	Awal	Sekarang	Selisih	%
34	RM. Karya indah jaya	1,300,000	1,500,000	200,000	15
35	café n resto Happy Family	1,300,000	1,500,000	200,000	15
36	RM. Nikmat bersama	800,000	1,000,000	200,000	25
37	RM. Dunia baru	700,000	1,000,000	300,000	43
38	café n resto Fellas	1,600,000	1,800,000	200,000	13
39	RM. Tunas Harapan	375,000	500,000	125,000	33
40	RM. Gulai kambing H Muslim	1,000,000	1,700,000	700,000	70
41	RM. Andalas	830,000	1,700,000	870,000	105
42	RM. Sederhana	900,000	1,000,000	100,000	11
43	bofet rajawali	550,000	800,000	250,000	45
44	mentawai surf café	800,000	1,200,000	400,000	50
45	RM. Terang bulan	500,000	1,000,000	500,000	100
46	Resto Sederhana	800,000	1,400,000	600,000	75
47	RM. Keluarga	400,000	750,000	350,000	88
48	RM. Mutiara	500,000	1,000,000	500,000	100
49	RM. Selamat	750,000	2,700,000	1,950,000	260
50	RM. TPI	500,000	1,000,000	500,000	100

*Sumber : data primer yang diolah*

Untuk pertumbuhan biaya produksi dalam sehari terbesar dimiliki oleh Soto Garuda yang mengalami kenaikan biaya produksi sebesar Rp. 1.250.000 yang pada awalnya biaya produksinya hanya Rp. 50.000 sehari namun sekarang telah menjadi Rp 1.300.000 dalam sehari. Hal ini mengindikasikan telah terjadi pertumbuhan biaya produksi sebesar 2500 % dari awal perusahaan ini berdiri hingga saat ini dalam kurun waktu lebih dari 20 tahun berdirinya.

Pertumbuhan biaya produksi dalam sehari yang mengalami penurunan terbesar terdapat pada café pondok steak yang seharusnya awalnya menghabiskan biaya produksi sebesar Rp 500.000 namun sekarang hanya menghabiskan biaya produksi dalam sehari Rp 300.000, ini berarti terjadi penurunan biaya produksi sebesar Rp 200.000 dalam sehari. Hal ini mengindikasikan bahwa café pondok steak mengalami pertumbuhan biaya produksi sebesar -40 % semenjak awal didirikan hingga saat ini dalam kurun waktu 1-5 tahun.

### 3. Pertumbuhan Jumlah Tenaga Kerja

**Tabel 4.12**  
**Pertumbuhan jumlah tenaga kerja**

No	Nama Usaha	Pertumbuhan Jumlah Tenaga Kerja			
		Awal	Sekarang	selisih	%
1	Café pondok steak	12	7	-5	-41.67
2	RM.Talago Biru	7	15	8	114.29
3	Lapau nasi Mama	13	15	2	15.38
4	RM.Padi Rimbun	7	10	3	42.86
5	Pondok ikan bakar	12	19	7	58.33
6	Soto Garuda	9	15	6	66.67
7	Nagoya Food Court	25	25	0	0.00
8	RM.Bahagia	8	10	2	25.00
9	RM.Beringin	10	15	5	50.00
10	RM.Ajo Lolong	10	12	2	20.00
11	RM.Ajo Paris	10	15	5	50.00
12	RM.Palanta Minang	15	25	10	66.67
13	Lapau nasi Fuja	10	11	1	10.00
14	RM.Uniang Rindu	10	10	0	0.00
15	RM. Tepi laut	14	12	-2	-14.29
16	RM. Taman nuansa	20	15	-5	-25.00
17	RM. Lamun ombak	20	35	15	75.00
18	Resto Mama Restu	11	8	-3	-27.27
19	Lapau Nasi Mama	13	15	2	15.38
20	Bofet Malabar	4	17	13	325.00
21	RM.Cahaya Perkasa	10	14	4	40.00

No	Nama Usaha	Awal	Sekarang	Selisih	%
22	RM.Taman Surya	20	20	0	0.00
23	café usaha mandiri	10	15	5	50.00
24	RM.Talago Surya	5	7	2	40.00
25	RM.Palanta Sederhana	5	7	2	40.00
26	Lapau Nasi Palanta	10	10	0	0.00
27	RM.Cahaya Surya	7	10	3	42.86
28	ampera Gadang	6	6	0	0.00
29	One Nan Lamo	5	5	0	0.00
30	RM.Simpang Raya	10	12	2	20.00
31	RM.Talago Handayani	5	7	2	40.00
32	Resto Kubang	7	11	4	57.14
33	RM. Talao Natayu	4	5	1	25.00
34	RM. Karya indah jaya	10	14	4	40.00
35	café n resto Happy Family	10	10	0	0.00
36	RM. Nikmat bersama	13	16	3	23.08
37	RM. Dunia baru	10	14	4	40.00
38	café n resto Fellas	12	15	3	25.00
39	RM. Tunas Harapan	4	4	0	0.00
40	RM. Gulai kambing H Muslim	10	16	6	60.00
41	RM. Andalas	5	8	3	60.00
42	RM. Sederhana	25	25	0	0.00
43	bofet rajawali	10	12	2	20.00
44	mentawai surf café	12	14	2	16.67
45	RM. Terang bulan	8	8	0	0.00
46	Resto Sederhana	10	17	7	70.00
47	RM. Keluarga	10	10	0	0.00
48	RM. Mutiara	10	10	0	0.00
49	RM. Selamat	7	16	9	128.57
50	RM. TPI	10	12	2	20.00

Sumber : data primer yang diolah

Pertumbuhan tenaga kerja yang terjadi pada rumah makan, restoran atau café kuliner di Kota Padang yang paling meningkat terjadi pada Bofet Malabar dengan jumlah tenaga kerja awal hanya 4 orang, sekarang sudah menjadi 17 orang, dengan peningkatan jumlah tenaga kerja sebanyak 13orang. Hal ini mengindikasikan telah terjadi pertumbuhan tenaga kerja

sebesar 325 % dari awal usaha ini berdiri hingga saat ini dalam kurun waktu lebih dari 20 tahun berdirinya.

Namun pertumbuhan tenaga kerja yang mengalami penurunan terbesar terjadi pada café pondok steak, dimana telah terjadi penurunan sebesar 5 orang, sehingga tenaga kerjanya yang dulunya 12 orang sekarang hanya menjadi 7 orang Hal ini mengindikasikan bahwa café pondok steak mengalami pertumbuhan tenaga kerja sebesar -41,67 % dari awal berdirinya usaha ini hingga sekarang dalam kurun waktu 1 sampai dengan 5 tahun.

#### 4. Pertumbuhan pendapatan

**Tabel 4.13**  
**Pertumbuhan pendapatan**

No	Nama Usaha	Pertumbuhan Pendapatan			
		Awal	Sekarang	Selisih	%pertumbuhan
1	Café pondok steak	700,000	1,000,000	300,000	43
2	RM.Talago Biru	750,000	4,000,000	3,250,000	433
3	Lapau nasi Mama	2,500,000	5,000,000	2,500,000	100
4	RM.Padi Rimbun	1,500,000	2,000,000	500,000	33
5	Pondok ikan bakar	1,000,000	5,000,000	4,000,000	400
6	Soto Garuda	100,000	4,000,000	3,900,000	3,900
7	Nagoya Food Court	5,000,000	7,000,000	2,000,000	40
8	RM.Bahagia	700,000	4,000,000	3,300,000	471
9	RM.Beringin	200,000	5,000,000	4,800,000	2,400
10	RM.Ajo Lolong	2,500,000	3,500,000	1,000,000	40
11	RM.Ajo Paris	5,000,000	9,000,000	4,000,000	80

No	Nama Usaha	Awal	Sekarang	Selisih	%
12	RM.Palanta Minang	2,000,000	5,000,000	3,000,000	150
13	Lapau nasi Fuja	1,800,000	2,000,000	200,000	11
14	RM.Uniang Rindu	3,000,000	5,000,000	2,000,000	67
15	RM. Tepi laut	5,000,000	2,000,000	(3,000,000)	(60)
16	RM. Taman nuansa	800,000	1,000,000	200,000	25
17	RM. Lamun ombak	4,000,000	6,000,000	2,000,000	50
18	Resto Mama Restu	5,000,000	1,500,000	(3,500,000)	(70)
19	Lapau Nasi Mama	3,000,000	6,500,000	3,500,000	117
20	Bofet Malabar	1,000,000	6,000,000	5,000,000	500
21	RM.Cahaya Perkasa	700,000	2,000,000	1,300,000	186
22	RM.Taman Surya	1,000,000	5,000,000	4,000,000	400
23	café usaha mandiri	3,000,000	5,000,000	2,000,000	67
24	RM.Talago Surya	250,000	2,000,000	1,750,000	700
25	RM.Palanta Sederhana	900,000	1,200,000	300,000	33
26	Lapau Nasi Palanta	700,000	1,200,000	500,000	71
27	RM.Cahaya Surya	2,000,000	2,500,000	500,000	25
28	ampera Gadang	1,000,000	1,500,000	500,000	50
29	One Nan Lamo	1,000,000	1,250,000	250,000	25
30	RM.Simpang Raya	2,000,000	4,500,000	2,500,000	125
31	RM.Talago Handayani	1,000,000	1,300,000	300,000	30
32	Resto Kubang	780,000	3,000,000	2,220,000	285
33	RM. Talao Natayu	350,000	1,000,000	650,000	186
34	RM. Karya indah jaya	4,000,000	5,200,000	1,200,000	30
35	café n resto Happy Family	4,000,000	5,000,000	1,000,000	25
36	RM. Nikmat bersama	2,500,000	3,000,000	500,000	20
37	RM. Dunia baru	1,500,000	2,500,000	1,000,000	67
38	café n resto Fellas	3,700,000	4,500,000	800,000	22

No	Nama Usaha	Awal	Sekarang	Selisih	%
39	RM. Tunas Harapan	320,000	500,000	180,000	56
40	RM. Gulai kambing H Muslim	2,500,000	4,500,000	2,000,000	80
41	RM. Andalas	1,650,000	3,300,000	1,650,000	100
42	RM. Sederhana	1,700,000	2,100,000	400,000	24
43	bofet rajawali	1,600,000	1,800,000	200,000	13
44	mentawai surf café	2,000,000	4,500,000	2,500,000	125
45	RM. Terang bulan	1,350,000	2,500,000	1,150,000	85
46	Resto Sederhana	2,000,000	4,000,000	2,000,000	100
47	RM. Keluarga	700,000	2,000,000	1,300,000	186
48	RM. Mutiara	700,000	1,000,000	300,000	43
49	RM. Selamat	1,950,000	3,700,000	1,750,000	90
50	RM. TPI	1,300,000	2,500,000	1,200,000	92

*Sumber : data primer yang diolah*

Dalam sehari pertumbuhan pendapatan yang terjadi pada rumah makan, restoran dan café kuliner di kota padang terbesar terjadi pada Soto Garuda, dengan selisih pendapatan sebesar Rp 3.900.000 yang pada awalnya pendapatannya hanya sebesar Rp 100.000 dan sekarang pendapatannya telah mencapai Rp 4.000.000 perharinya. Hal ini mengindikasikan telah terjadi pertumbuhan pendapatan sebesar 3900 % dari awal usaha ini berdiri hingga saat ini dalam kurun waktu lebih dari 20 tahun.

Namun untuk pertumbuhan pendapatan yang mengalami penurunan dalam sehari paling besar adalah resto mama restu, dengan penurunan pendapatan sebesar Rp 3.500.000, yang pada awalnya pendapatan dalam sehari sebesar Rp .5.000.000 sekarang hanya mampu mencapai perharinya

sebesar Rp 1.500.000. Hal ini mengindikasikan telah terjadi pertumbuhan pendapatan sebesar -70 % dari awal usaha ini berdiri hingga saat ini dalam kurun waktu 10 hingga 20 tahun.

## 5. Pertumbuhan laba

**Tabel 4.14**  
**Pertumbuhan laba**

No	Nama Usaha	Pertumbuhan Laba			
		Awal	Sekarang	selisih	%
1	Café pondok steak	250,000	300,000	50,000	20
2	RM.Talago Biru	200,000	400,000	200,000	100
3	Lapau nasi Mama	500,000	1,500,000	1,000,000	200
4	RM.Padi Rimbun	700,000	1,000,000	300,000	43
5	Pondok ikan bakar	500,000	1,000,000	500,000	100
6	Soto Garuda	100,000	1,000,000	900,000	900
7	Nagoya Food Court	300,000	1,500,000	1,200,000	400
8	RM.Bahagia	3,000,000	5,000,000	2,000,000	67
9	RM.Beringin	200,000	1,000,000	800,000	400
10	RM.Ajo Lolong	900,000	1,500,000	600,000	67
11	RM.Ajo Paris	1,700,000	2,500,000	800,000	47
12	RM.Palanta Minang	1,500,000	2,500,000	1,000,000	67
13	Lapau nasi Fuja	500,000	1,000,000	500,000	100
14	RM.Uniang Rindu	800,000	1,100,000	300,000	38
15	RM. Tepi laut	1,000,000	2,500,000	1,500,000	150
16	RM. Taman nuansa	1,200,000	1,400,000	200,000	17
17	RM. Lamun ombak	350,000	450,000	100,000	29
18	Resto Mama Restu	1,000,000	2,900,000	1,900,000	190

No	Nama Usaha	Awal	Sekarang	Selisih	%
19	Lapau Nasi Mama	1,200,000	1,600,000	400,000	33
20	Bofet Malabar	450,000	3,000,000	2,550,000	567
21	RM.Cahaya Perkasa	800,000	3,000,000	2,200,000	275
22	RM.Taman Surya	250,000	900,000	650,000	260
23	café usaha mandiri	500,000	2,000,000	1,500,000	300
24	RM.Talago Surya	1,000,000	2,000,000	1,000,000	100
25	RM.PalantaSederhana	300,000	900,000	600,000	200
26	Lapau Nasi Palanta	300,000	500,000	200,000	67
27	RM.Cahaya Surya	200,000	500,000	300,000	150
28	ampera Gadang	900,000	1,200,000	300,000	33
29	One Nan Lamo	450,000	700,000	250,000	56
30	RM.Simpang Raya	500,000	800,000	300,000	60
31	RM.Talago Handayani	1,000,000	2,500,000	1,500,000	150
32	Resto Kubang	475,000	625,000	150,000	32
33	RM. Talao Natayu	350,000	1,200,000	850,000	243
34	RM. Karya indah jaya	165,000	475,000	310,000	188
35	café n resto Happy Family	1,500,000	2,000,000	500,000	33
36	RM. Nikmat bersama	1,500,000	2,000,000	500,000	33
37	RM. Dunia baru	900,000	1,300,000	400,000	44
38	café n resto Fellas	600,000	1,300,000	700,000	117
39	RM. Tunas Harapan	1,300,000	1,700,000	400,000	31
40	RM. Gulai kambing H Muslim	150,000	230,000	80,000	53
41	RM. Andalas	1,000,000	2,000,000	1,000,000	100
42	RM. Sederhana	790,000	1,800,000	1,010,000	128
43	bofet rajawali	750,000	1,000,000	250,000	33
44	mentawai surf café	750,000	1,000,000	250,000	33
45	RM. Terang bulan	800,000	2,000,000	1,200,000	150

46	Resto Sederhana	600,000	1,100,000	500,000	83
47	RM. Keluarga	875,000	1,850,000	975,000	111
48	RM. Mutiara	300,000	900,000	600,000	200
49	RM. Selamat	300,000	500,000	200,000	67
50	RM. TPI	450,000	2,500,000	2,050,000	456

*Sumber : data primer yang diolah*

Dalam sehari pertumbuhan laba yang terjadi pada rumah makan, restoran dan café kuliner di kota padang terbesar terjadi pada Soto Garuda, dengan selisih laba sebesar sebesar Rp 900.000 yang pada awalnya labanya hanya sebesar Rp 100.000 dan sekarang labanya telah mencapai Rp 1.000.000 perharinya. Hal ini mengindikasikan terjadi pertumbuhan laba sebesar 900 % dari awal usaha ini berdiri hingga saat ini dalam kurun waktu lebih dari 20 tahun.

Untuk pertumbuhan laba terkecil terjadi pada Rm. Taman Nuansa dengan selisih laba hanya sebesar Rp 200.000 yang pada awalnya laba Rp 1.200.000 dan sekarang menjadi Rp 1.400.000 per harinya. Hal ini mengindikasikan Rm. Taman Nuansa mendapatkan pertumbuhan laba sebesar 17 % saja semenjak usaha ini berdiri hingga saat ini dalam kurun waktu 1-5 tahun ini.

#### 4.4 Faktor-Faktor Internal Yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Kuliner di Kota Padang.

Faktor-Faktor Internal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di Kota Padang secara keseluruhan untuk 50 rumah makan, restoran dan café kuliner kota padang akan dilihat dari faktor-faktor sebagai berikut :

1. modal
2. jumlah tenaga kerja
3. teknologi peralatan yang dimiliki
4. pemasaran
5. inovasi produk
6. manajemen (latar belakang pendidikan)
7. asal mula operasi
8. harga
9. rasa dan kualitas produk (ditanya pada konsumen secara acak)

Berdasarkan dari 9 faktor tersebut maka akan diuraikan respon responden terhadap faktor-faktor internal yang telah disebutkan sebagai berikut :

**Tabel 4.15**  
**Modal**

Modal	Fi	%
< Rp 50 juta	13	26
Rp 50 juta – Rp 200 juta	30	60
> Rp 200 juta	7	14
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan modal rumah makan, restoran dan cafe ditemukan modal rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang memiliki modal antara Rp 50 juta – Rp 200 juta sebanyak 30 rumah makan, restoran dan cafe atau 60% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua adalah mereka yang memiliki modal < Rp 50 juta sebanyak 13 rumah makan, restoran dan cafe atau 26% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe, sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki modal > Rp 200 juta sebanyak 7 rumah makan, restoran dan cafe atau 14% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.16**  
**Jumlah Tenaga Kerja**

<b>Jumlah Tenaga Kerja</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
< 10 orang	13	26
10 – 20 orang	31	62
21 – 30 orang	5	10
> 30 orang	1	2
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan jumlah tenaga kerja rumah makan, restoran dan cafe ditemukan jumlah tenaga kerja rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang memiliki tenaga kerja antara 10 – 20 orang sebanyak 31 rumah makan, restoran dan cafe atau 62% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua adalah mereka yang memiliki tenaga kerja < 10 orang sebanyak 13 rumah makan, restoran dan cafe atau 26% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki tenaga kerja

antara 21 - 30 orang sebanyak 5 rumah makan, restoran dan cafe atau 10% serta yang memiliki tenaga kerja > 30 orang sebanyak 1 rumah makan, restoran dan cafe atau 2% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.17**  
**Teknologi Peralatan Yang Dimiliki**

<b>Teknologi Peralatan Yang Dimiliki</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Sederhana	-	-
Sedang	46	92
Modern	4	8
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan teknologi peralatan yang dimiliki rumah makan, restoran dan cafe ditemukan teknologi peralatan yang dimiliki rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang memiliki teknologi peralatan sedang sebanyak 46 rumah makan, restoran dan cafe atau 92% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki teknologi peralatan modern sebanyak 4 rumah makan, restoran dan cafe atau 8%, kemudian rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki teknologi peralatan sederhana tidak ada dalam penelitian ini.

**Tabel 4.18**  
**Pemasaran**

<b>Pemasaran</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
iklan pada media komunikasi dan media cetak		
spanduk dan baliho	1	2
papan nama	27	54
mouth to mouth	6	12
Semuanya	16	32
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan pemasaran rumah makan, restoran dan cafe ditemukan pemasaran rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang melakukan pemasaran dengan papan nama sebanyak 27 rumah makan, restoran dan cafe atau 54% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua menggunakan semua pemasaran yang ada berupa iklan pada media komunikasi dan media cetak, spanduk dan baliho, papan nama serta mouth to mouth sebanyak 16 rumah makan, restoran dan cafe atau 32% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe, sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang menggunakan pemasaran mouth to mouth sebanyak 6 rumah makan, restoran dan cafe atau 12% serta yang menggunakan pemasaran spanduk dan baliho sebanyak 1 rumah makan, restoran dan cafe atau 2% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe. Sementara untuk rumah makan, restoran dan cafe yang hanya menggunakan iklan pada media komunikasi dan media cetak tidak ada dalam penelitian ini.

**Tabel 4.19**  
**Inovasi Produk**

<b>Inovasi Produk</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
produk yang dijual satu jenis / spesifik	9	18
produk yang dijual bervariasi jenisnya	41	82
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan inovasi produk rumah makan, restoran dan cafe ditemukan inovasi produk rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang melakukan penjualan produk yang bervariasi jenisnya sebanyak 41 rumah makan, restoran dan cafe atau 82% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan

cafe yang melakukan penjualan produk sejenis / spesifik sebanyak 9 rumah makan, restoran dan cafe atau 18% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.20**  
**Manajemen (Latar Belakang Pendidikan)**

<b>Manajemen (Latar Belakang Pendidikan)</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
SD	3	6
SMP	3	6
SMA	33	66
Diploma atau S1	11	22
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan manajemen (latar belakang pendidikan) orang yang mempunyai rumah makan, restoran dan cafe ditemukan Manajemen (latar belakang pendidikan) terbanyak adalah mereka yang memiliki pendidikan SMA sebanyak 33 rumah makan, restoran dan cafe atau 66% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua dipunyai oleh orang yang berlatar belakang pendidikan Diploma atau S1 sebanyak 11 rumah makan, restoran dan cafe atau 22% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe, sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang dipunyai oleh orang yang berlatar belakang pendidikan SD dan SMP masing-masing sebanyak 3 rumah makan, restoran dan cafe atau 6% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.21**  
**Asal Mula Operasi**

<b>Asal Mula Operasi</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
warisan orang tua	15	15
merintis sendiri	33	33
cabang dari usaha yang lama	2	4
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan asal mula operasi ditemukan kebanyakan rumah makan, restoran dan cafe ditemukan asal mula operasi dari merintis sendiri sebanyak 33 rumah makan, restoran dan cafe atau 66% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua adalah yang asal mula operasi berdasarkan warisan orang tua ditemukan sebanyak 15 rumah makan, restoran dan cafe atau 30%, sedangkan sisanya adalah rumah makan, restoran dan cafe yang asal mula operasinya dari cabang dari usaha yang lama sebanyak 2 rumah makan, restoran dan cafe atau 4%.

**Tabel 4.21**  
**Harga**

<b>Harga</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Rp.6000 – Rp.9000	4	8
Rp.10.000 – Rp.13.000	25	50
Rp.14.000 – Rp.16.000	9	18
> Rp.17.000	12	24
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan harga ditemukan kebanyakan rumah makan, restoran dan cafe ditemukan harga penjualan makanan berkisar antara Rp.10.000 – Rp.13.000 sebanyak 25 rumah makan, restoran dan cafe atau 50% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan

cafe terbanyak kedua adalah yang harga penjualan makanan berkisar > Rp 17.000 sebanyak 12 rumah makan, restoran dan cafe atau 24%. Sedangkan sisanya adalah rumah makan, restoran dan cafe yang harga penjualan makanan berkisar Rp.14.000 – Rp.16.000 sebanyak 9 rumah makan, restoran dan cafe atau 18% dan yang harga penjualan makanan berkisar Rp.6000 – Rp.9000 sebanyak 4 rumah makan, restoran dan cafe atau 8% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe

**Tabel 4.22**  
**Rasa dan Kualitas Produk**

<b>Rasa dan Kualitas Produk</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
enak	30	60
biasa saja	20	40
tidak enak	-	-
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan rasa dan kualitas produk makanan ditemukan kebanyakan rumah makan, restoran dan cafe rasa dan kualitas produknya enak sebanyak 30 rumah makan, restoran dan cafe atau 60% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Sedangkan sisanya adalah rumah makan, restoran dan cafe yang rasa dan kualitas produk biasa saja sebanyak 20 rumah makan, restoran dan cafe atau 40% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Sementara untuk rumah makan, restoran dan cafe yang rasa dan kualitas produk tidak enak tidak ada dalam penelitian ini.

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan faktor-faktor internal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di Kota Padang secara keseluruhan faktor-Faktor Internal yang dapat menentukan keberhasilan terbanyak adalah mereka yang memiliki modal antara Rp 50 juta –

Rp 200 juta sebanyak 30 rumah makan, restoran dan cafe atau 60% kemudian memiliki tenaga kerja antara 10 – 20 orang sebanyak 31 rumah makan, restoran dan cafe atau 62%, dengan didukung teknologi peralatan sedang sebanyak 46 rumah makan, restoran dan cafe atau 92% kemudian melakukan pemasaran dengan papan nama sebanyak 27 rumah makan, restoran dan cafe atau 54% dengan melakukan penjualan produk yang bervariasi jenisnya sebanyak 41 rumah makan, restoran dan cafe atau 82% serta pemiliknya adalah yang memiliki latar belakang pendidikan SMA sebanyak 33 rumah makan, restoran dan cafe atau 66% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe.

Asal mula operasi dari rumah makan, restoran dan cafe merintis sendiri sebanyak 33 rumah makan, restoran dan cafe atau 66% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Sementara untuk harga penjualan makanan berkisar antara Rp.10.000 – Rp.13.000 sebanyak 25 rumah makan, restoran dan cafe atau 50% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, dengan rasa dan kualitas produknya enak sebanyak 30 rumah makan, restoran dan cafe atau 60% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe.

#### **4.5 Faktor-Faktor Eksternal Yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Kuliner di Kota Padang.**

Faktor-Faktor eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di Kota Padang secara keseluruhan untuk 50 rumah makan, restoran dan café kuliner kota padang akan dilihat dari faktor-faktor sebagai berikut :

1. ketersediaan bahan baku
2. sarana dan prasarana
3. daerah pemasaran
4. izin usaha yang dimiliki
5. persaingan
6. perkembangan iptek

Berdasarkan dari 6 faktor tersebut maka akan diuraikan respon responden terhadap faktor-faktor eksternal yang telah disebutkan sebagai berikut :

**Tabel 4.23**  
**Ketersediaan Bahan Baku**

Ketersediaan Bahan Baku	Fi	%
lancar	2	4
cukup lancar	42	84
susah atau musiman	6	12
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan ketersediaan Bahan Baku rumah makan, restoran dan cafe ditemukan ketersediaan bahan baku rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah yang didapatkan secara cukup lancar sebanyak 42 rumah makan, restoran dan cafe atau 84% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang mendapatkan ketersediaan Bahan Baku secara susah atau musiman sebanyak 6 rumah makan, restoran dan cafe atau 12% serta rumah makan, restoran dan cafe yang mendapatkan ketersediaan Bahan Baku secara lancar sebanyak 2 rumah makan, restoran dan cafe atau 4% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.24**  
**Sarana dan Prasarana**

Sarana dan Prasarana	Fi	%
mempunyai fasilitas tambahan seperti musala,toilet,air conditioner, dll	13	26
desain bangunan yang menarik	10	20
mempunyai media hiburan seperti tape, radio, tv	13	26
semua ada	14	28
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan sarana dan prasarana ditemukan rumah makan, restoran dan cafe terbanyak adalah mereka yang memiliki semua sarana berupa mempunyai fasilitas tambahan seperti musala,toilet,air conditioner, desain bangunan yang menarik serta mempunyai media hiburan seperti tape, radio, tv ditemukan sebanyak 14 rumah makan, restoran dan cafe atau 28% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Rumah makan, restoran dan cafe terbanyak kedua adalah mereka yang hanya memiliki sarana dan prasarana berupa mempunyai fasilitas tambahan seperti musala,toilet,air conditioner, dll atau hanya mempunyai media hiburan seperti tape, radio, tv masing-masing sebanyak 13 rumah makan, restoran dan cafe atau 26% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Sedangkan sisanya rumah makan, restoran dan cafe yang hanya memiliki sarana dan prasarana berupa desain bangunan yang menarik sebanyak 10 rumah makan, restoran dan cafe atau 20% dari total keseluruhan rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.25**  
**Daerah Pemasaran**

<b>Daerah Pemasaran</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
dekat pasar	12	24
dekat tempat wisata	9	18
dekat perumahan	23	46
dekat sekolahan atau kampus	6	12
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan daerah pemasaran ditemukan daerah pemasaran yang paling banyak adalah dekat perumahan sebanyak 23 rumah makan, restoran dan cafe atau 46% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, sedangkan daerah pemasaran terbanyak kedua berada di dekat pasar sebanyak 12 rumah makan, restoran dan cafe atau 24%, dan sisanya adalah rumah makan dengan daerah pemasaran tempat wisata sebanyak 9 atau 18% serta daerah pemasaran dekat sekolahan atau kampus sebanyak 6 rumah makan, restoran dan cafe atau 12% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.26**  
**Izin Usaha Yang Dimiliki**

<b>Izin Usaha Yang Dimiliki</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
Ada	50	100
Tidak ada		
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan izin usaha yang dimiliki kesemua rumah makan, restoran dan cafe ditemukan memiliki izin usaha yaitu kesemuanya sebanyak 50 rumah makan, restoran dan cafe atau 100% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.27**  
**Persaingan**

<b>Persaingan</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
dari perusahaan sejenis	21	42
dari perusahaan tidak sejenis	10	20
tidak ada	19	38
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan persaingan ditemukan persaingan rumah makan, restoran dan cafe terbanyak berasal dari perusahaan sejenis sebanyak 21 rumah makan, restoran dan cafe atau 42% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, kemudian dikuiti oleh rumah makan, restoran dan cafe yang tidak ada memiliki persaingan sebanyak 19 rumah makan, restoran dan cafe atau 38%, dan yang terakhir adalah persaingan rumah makan, restoran dan cafe yang berasal dari perusahaan tidak sejenis sebanyak 10 rumah makan, restoran dan cafe atau 20% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe.

**Tabel 4.28**  
**Perkembangan Iptek**

<b>Perkembangan Iptek</b>	<b>Fi</b>	<b>%</b>
akses internet yang semakin memudahkan promosi melalui website	10	20
alat transportasi yang semakin maju		
media komunikasi yang semakin canggih		
tidak ada pengaruhnya	40	80
Total	50	100%

*Sumber : Data Primer Yang Diolah*

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan perkembangan IPTEK ditemukan tidak ada pengaruhnya dalam menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota padang di respon oleh 40 rumah makan, restoran dan cafe atau 80% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe

yang ada. Sementara sisanya 10 rumah makan, restoran dan cafe perkembangan iptek berupa akses internet yang semakin memudahkan promosi melalui website mempengaruhi keberhasilan usahanya

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan faktor-faktor eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di Kota Padang secara keseluruhan faktor-Faktor eksternal yang dapat menentukan keberhasilan terbanyak adalah rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki ketersediaan Bahan Baku yang didapatkan secara cukup lancar sebanyak 42 rumah makan, restoran dan cafe atau 84% kemudian memiliki sarana dan prasarana semua sarana berupa mempunyai fasilitas tambahan seperti musala, toilet, air conditioner, desain bangunan yang menarik serta mempunyai media hiburan seperti tape, radio, tv ditemukan sebanyak 14 rumah makan, restoran dan cafe atau 28% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, dengan daerah pemasaran dekat perumahan sebanyak 23 rumah makan, restoran dan cafe atau 46%, yang kesemua rumah makan, restoran dan cafe ditemukan memiliki izin usaha yaitu kesemuanya sebanyak 50 rumah makan, restoran dan cafe atau 100% serta jika dilihat dari persaingan ditemukan persaingan rumah makan, restoran dan cafe terbanyak berasal dari perusahaan sejenis sebanyak 21 rumah makan, restoran dan cafe atau 42% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, dan untuk perkembangan IPTEK ditemukan tidak ada pengaruhnya dalam menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota padang di respon oleh 40 rumah makan, restoran dan cafe atau 80% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe yang ada.

#### 4.6 Pengelompokan Resto, Rumah Makan, dan Cafe Beserta Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Digunakan.

##### 4.6.1 Pengelompokan berdasar pertumbuhan kas

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan kas tertinggi** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.29**  
3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan kas tertinggi

1. Rm. Beringin ( > 20 thn )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
2400%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	mempunyai media hiburan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat perumahan
	pem	mouth to mouth	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
2. Bofet Malabar ( > 20 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
1400%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	akses internet
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
3. Soto Garuda ( > 20 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
1400%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	satu jenis/spesifik	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh

	asal usha	warisan ortu	
	harga	10rb - 13rb	
	rasa	enak	

Sumber : data primer yang diolah

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan kas terendah** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.30**

**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan kas terendah**

1. Resto. Mama Restu ( 10 – 20 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-47%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		
2. Rm. Tunas Harapan ( 1 – 5 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
4%	modal	<50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	14rb - 16rb		
	rasa	enak		
3. Rm. Palanta Sederhana ( 1 – 5 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
10%	modal	<50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat perumahan

	pem	mouth to mouth	izin usaha	ada
	inov	bervariasi jenisnya	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	6rb - 9rb		
	rasa	enak		

Sumber : data primer yang diolah

#### 4.6.2 pengelompokan berdasar pertumbuhan biaya produksi

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan biaya produksi tertinggi** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.31**  
**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan biaya produksi tertinggi**

1. Soto Garuda ( > 20 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
2500%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	satu jenis/spesifik	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
2. Rm.Bahagia ( > 20 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
1233%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat perumahan
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada

	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	14rb - 16 rb		
	rasa	enak		
<b>3. Bofet Malabar ( &gt; 20 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
1100%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	akses internet
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		

Sumber : data primer yang diolah

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan biaya produksi terendah** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.32**  
**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan biaya produksi terendah**

<b>1. Café Pondok Steak ( 1 - 5 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-40%	modal	< 50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	biasa saja		
<b>2. Rm. Sederhana ( 1 – 5 tahun )</b>				

pertum	faktor internal		faktor eksternal	
11%	modal	<50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	21-30 orang	srana & pra	mempunyai media hiburan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat perumahan
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		

### 3. Café n resto fellas ( 1 – 5 tahun )

pertum	faktor internal		faktor eksternal	
10%	modal	> 200jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10 - 20 orang	srana & pra	semua ada
	tek per	modern	daerah pem	dekat tempat wisata
	pem	semua ada	izin usaha	ada
	inov	bervariasi jenisnya	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	akses internet
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	> 17rb		
	rasa	enak		

Sumber : data primer yang diolah

#### 4.6.3 pengelompokan berdasar pertumbuhan jumlah tenaga kerja

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan jumlah tenaga kerja tertinggi** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.34**  
**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan jumlah tenaga kerja tertinggi**

1. Bofet Malabar ( >20 tahun )				
pert.kas	faktor internal		faktor eksternal	
325%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	semua ada

	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	akses internet
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
<b>2. Rm. Selamat ( 10 – 20 tahun )</b>				
pert.kas	faktor internal		faktor eksternal	
128,57%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	14rb - 17rb		
	rasa	enak		
<b>3. Rm. Talago Biru ( &gt; 20 tahun )</b>				
pert.kas	faktor internal		faktor eksternal	
114,29%	modal	50-200 jt	bhn baku	lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	mouth to mouth	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		

Sumber : data primer yang diolah

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan jumlah tenaga kerja terendah** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.35**  
**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan jumlah tenaga kerja terendah**

<b>1. Café Pondok Steak ( 1 – 5 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
41,67%	modal	< 50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.ipitek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	biasa saja		
<b>1. Resto. Mama Restu ( 10 – 20 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
- 2727%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.ipitek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		
<b>3. Rm. Taman Nuansa ( 1 – 5 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-25%	modal	50-200 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	<10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat tempat wisata
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	spesifik / sejenis	persaingan	dari perusahaan sejenis

	mjmen	smp	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		

Sumber : data primer yang diolah

#### 4.6.4 pengelompokan berdasar pertumbuhan pendapatan

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan pendapatan tertinggi** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.36**

**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan pendapatan tertinggi**

1. Soto Garuda ( >20 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
3900%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	satu jenis/spesifik	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
2. Rm. Beringin ( >20 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
2400%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	mempunyai media hiburan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat perumahan
	pem	mouth to mouth	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh

	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
<b>3. Rm. Talago Surya ( 10 – 20 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
700%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	mempunyai media hiburan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat perumahan
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		

Sumber : data primer yang diolah

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan pendapatan terendah** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.37**

**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan pendapatan terendah**

<b>1. Resto. Mama Restu ( 10 – 20 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-70%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		
<b>2. Rm. Tepi Laut ( 10 – 20 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-60%	modal	50-200 jt	bhn baku	susah / musiman

	jml TK	10-20 orang	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah pem	dekat tempata wisata
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	spesifik / sejenis	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.ipitek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	> 17rb		
	rasa	enak		

### 3. Lapau Nasi Fuja ( 1 – 5 tahun )

pertum	faktor internal		faktor eksternal	
11%	modal	50-200 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	21-30 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat tempat wisata
	pem	papan nama	izin usaha	ada
	inov	spesifik / sejenis	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sd	perk.ipitek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	> 17rb		
	rasa	enak		

Sumber : data primer yang diolah

#### 4.6.5 pengelompokan berdasar pertumbuhan laba

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan laba tertinggi** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.38**

**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan laba tertinggi**

1. Soto Garuda ( >20 tahun )				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
900%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar

	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	satu jenis/spesifik	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
<b>2. Bofet Malabar ( &gt; 20 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
567%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah pem	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / sarjana	perk.iptek	akses internet
	asal usha	warisan ortu		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
<b>3. Rm. TPI ( &gt;20 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
456%	modal	< 50 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	10-20 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah pem	dekat tempat wisata
	pem	mouth to mouth	izin usaha	ada
	inov	spesifik / sejenis	persaingan	perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis sendiri		
	harga	14rb - 16rb		
	rasa	enak		

Sumber : data primer yang diolah

Berikut 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami **pertumbuhan laba terendah** dari awal usaha berdiri sampai sekarang beserta faktor internal dan faktor eksternal yang digunakan ;

**Tabel 4.39**  
**3 resto, rumah makan, dan cafe yang mengalami pertumbuhan laba terendah**

<b>1. Rm. Taman Nuansa ( 1 – 5 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
17%	modal	50-200 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	<10 orang	srana & pra daerah	desain bgunan menarik
	tek per pem	sedang	pem	dekat tempat wisata
	inov	papan nama spesifik / sejenis	izin usaha	ada
	mjmen	smp	persaingan	dari perusahaan sejenis
	asal usha	merintis sendiri	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		
<b>2. Café Pondok Steak ( 1 – 5 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
20%	modal	< 50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra daerah	desain bgunan menarik
	tek per pem	sedang	pem	dekat pasar
	inov	papan nama bervariasi	izin usaha	ada
	mjmen	diploma / sarjana	persaingan	dari perusahaan sejenis
	asal usha	merintis sendiri	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	biasa saja		
<b>3. Rm. Tunas Harapan ( 1 – 5 tahun )</b>				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
31%	modal	<50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra daerah	semua ada
	tek per pem	sedang	pem	dekat pasar
	inov	papan nama bervariasi	izin usaha	ada
	mjmen	sma	persaingan	tidak ada
	asal usha	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	harga	warisan ortu		
	rasa	14rb - 16rb		
		enak		

Sumber : data primer yang diolah

#### **4.7 Analisa Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Kuliner Di Kota Padang**

Dari hasil pengelompokan resto, rumah makan, dan cafe beserta faktor internal dan eksternal yang digunakan maka didapat 3 resto, rumah makan, dan cafe yang mempunyai pertumbuhan terbaik dari awal usaha berdiri hingga saat ini adalah ;

1. Bofet Malabar
2. Soto Garuda
3. Rm. Beringin

Dimana faktor internal paling dominan yang sama – sama digunakan oleh ke 3 resto, rumah makan, dan cafe diatas adalah

1. modal antara Rp 50 juta – 200 juta;
2. jumlah tenaga kerja antara 10 – 20 orang;
3. teknologi peralatan yang digunakan adalah berteknologi sedang;
4. pemasaran yang dilakukan dengan melakukan semuanya yakni iklan pada media komunikasi dan media cetak, spanduk dan baliho, papan nama, mouth to mouth;
5. inovasi produk yang dijual bervariasi jenisnya
6. manajemen adalah tamat diploma / sarjana;
7. asal mula usaha adalah warisan dari orang tua;
8. harga berkisar antara Rp 10.000 – 13.000;
9. rasa dan kualitas produk yang dihasilkan adalah enak.

Faktor eksternal paling dominan yang sama – sama digunakan oleh ke 3 resto, rumah makan, dan cafe diatas adalah ;

1. persediaan bahan baku yang cukup lancar;
2. sarana dan prasarana yang dimiliki semuanya ada yakni, mempunyai fasilitas tambahan seperti musala, toilet, air conditioner dll, desain bangunan yang menarik, mempunyai media hiburan tape, radio, TV;
3. daerah pemasaran adalah dekat pasar;
4. izin usaha ada;
5. persaingan dari perusahaan tidak sejenis
6. perkembangan iptek tidak berpengaruh

Sedangkan untuk resto, rumah makan, dan cafe yang mempunyai pertumbuhan terendah dari awal didirikan hingga saat ini adalah

1. Cafe Pondok Steak
2. Resto Mama Restu
3. Rm. Tunas Harapan

Dimana didapat faktor internal paling dominan yang sama – sama digunakan adalah ;

1. < Rp 50 juta
2. jumlah tenaga kerja < 10 orang
3. teknologi peralatan yang digunakan sedang
4. pemasaran yang dilakukan hanya menggunakan papan nama
5. inovasi produk yang dijual bervariasi jenisnya

6. manajemen tamatan sma
7. asal mula usaha merintis sendiri
8. harga tidak sama antara satu dengan yang lainnya
9. rasa dan kualitas produk yang dihasilkan biasa saja

Sedangkan untuk faktor eksternal paling dominan yang sama – sama digunakan adalah ;

1. persediaan bahan baku cukup lancar
2. sarana dan prasarana yang dimiliki hanya mempunyai fasilitas tambahan seperti musalla, toilet, ac, dll
3. daerah pemasaran dekat pasar
4. izin usaha ada
5. persaingan dari perusahaan sejenis
6. perkembangan iptek tidak ada pengaruh

Dari analisa di atas dapat kita melihat bahwa terjadi perbedaan yang mencolok dalam penggunaan faktor internal dan eksternal dari masing – masing kelompok yaitu,

1. modal

Resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik menggunakan modal 50 – 200 juta, sedangkan resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah menggunakan modal < 50 juta.

## 2. jumlah tenaga kerja

Resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik menggunakan jumlah tenaga kerja sebanyak 10-20 orang. Sedangkan resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah mempunyai jumlah tenaga kerja sebanyak < 10 orang.

## 3. pemasaran

Resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik menggunakan semua media pemasaran seperti iklan pada media komunikasi dan media cetak, spanduk dan baliho, papan nama, dan mouth to mouth. Sedangkan resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah hanya menggunakan media pemasaran berupa papan nama saja.

## 4. manajemen

Resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik menggunakan manajemen dengan tamatan diploma / sarjana. Sedangkan resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah menggunakan manajemen dengan tamatan SMA.

## 5. asal mula usaha

Resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik asal mula usaha nya berasal dari warisan orang tua. Sedangkan untuk resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah asal mula usaha nya adalah merintis sendiri.

#### 6. rasa dan kualitas produk

Resto, rumah makan dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik menghasilkan produk dengan rasa yang enak. Sedangkan resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah menghasilkan produk dengan rasa yang biasa saja

#### 7. sarana dan prasarana yang dimiliki

Resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik mempunyai sarana dan prasarana yang lengkap seperti mempunyai fasilitas tambahan seperti musalla, toilet, ac, dll, desain bangunan yang menarik, mempunyai media hiburan seperti tape, radio, dan TV. Sedangkan resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah mempunyai sarana dan prasarana yang hanya mempunyai fasilitas tambahan seperti musalla, toilet, ac dll saja.

#### 8. persaingan

Resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik mempunyai persaingan dari perusahaan yang tidak sejenis. Sedangkan resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah mempunyai persaingan dari perusahaan yang sejenis.

Jadi dapat disimpulkan faktor internal yang dapat menentukan keberhasilan usaha resto, rumah makan, dan cafe di kota padang adalah modal, jumlah tenaga kerja, pemasaran, manajemen, asal mula usaha, rasa dan kualitas produk.

Sedangkan faktor eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha resto, rumah makan, dan cafe di kota Padang adalah sarana dan prasarana yang dimiliki, dan persaingan.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Untuk pertumbuhan kas tertinggi dimiliki oleh Rm. Beringin, Sementara untuk pertumbuhan kas terendah dimiliki oleh Resto Mama Restu. Sedangkan untuk pertumbuhan biaya produksi tertinggi dimiliki oleh Bofet Malabar dan pertumbuhan biaya produksi terendah terdapat pada Café Pondok Steak. Kemudian pertumbuhan jumlah tenaga kerja yang tertinggi dimiliki oleh Bofet Malabar dan pertumbuhan jumlah tenaga kerja terendah dimiliki oleh Café Pondok Steak. Setelah itu pertumbuhan pendapatan yang tertinggi dimiliki oleh Soto Garuda, dan pertumbuhan pendapatan yang terendah dimiliki oleh Resto Mama Restu. Sedangkan untuk pertumbuhan laba yang tertinggi dimiliki oleh Soto Garuda, dan pertumbuhan laba yang terendah dimiliki oleh Rm. Taman Nuansa.

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan faktor-faktor internal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di Kota Padang secara keseluruhan faktor-Faktor Internal yang dapat menentukan keberhasilan terbanyak adalah mereka yang memiliki modal antara Rp 50 juta – Rp 200 juta sebanyak 30 rumah makan, restoran dan cafe atau 60% kemudian memiliki tenaga kerja antara 10 – 20 orang sebanyak 31 rumah makan, restoran dan cafe atau 62%, dengan didukung teknologi peralatan sedang sebanyak 46 rumah makan, restoran dan cafe atau 92% kemudian melakukan pemasaran

dengan papan nama sebanyak 27 rumah makan, restoran dan cafe atau 54% dengan melakukan penjualan produk yang bervariasi jenisnya sebanyak 41 rumah makan, restoran dan cafe atau 82% serta pemiliknya adalah yang memiliki latar belakang pendidikan SMA sebanyak 33 rumah makan, restoran dan cafe atau 66% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Asal mula operasi dari rumah makan, restoran dan cafe merintis sendiri sebanyak 33 rumah makan, restoran dan cafe atau 66% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe. Sementara untuk harga penjualan makanan berkisar antara Rp.10.000 – Rp.13.000 sebanyak 25 rumah makan, restoran dan cafe atau 50% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, dengan rasa dan kualitas produknya enak sebanyak 30 rumah makan, restoran dan cafe atau 60% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe.

Dari hasil pentabulasian data berdasarkan faktor-faktor eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di Kota Padang secara keseluruhan faktor-Faktor eksternal yang dapat menentukan keberhasilan terbanyak adalah rumah makan, restoran dan cafe yang memiliki ketersediaan Bahan Baku yang didapatkan secara cukup lancar sebanyak 42 rumah makan, restoran dan cafe atau 84% kemudian memiliki sarana dan prasarana semua sarana berupa mempunyai fasilitas tambahan seperti musala,toilet,air conditioner, desain bangunan yang menarik serta mempunyai media hiburan seperti tape, radio, tv ditemukan sebanyak 14 rumah makan, restoran dan cafe atau 28% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, dengan daerah pemasaran dekat perumahan sebanyak 23 rumah makan, restoran dan cafe atau 46%, yang kesemua rumah makan, restoran dan cafe ditemukan memiliki izin

usaha yaitu kesemuanya sebanyak 50 rumah makan, restoran dan cafe atau 100% serta jika dilihat dari persaingan ditemukan persaingan rumah makan, restoran dan cafe terbanyak berasal dari perusahaan sejenis sebanyak 21 rumah makan, restoran dan cafe atau 42% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe, dan untuk perkembangan IPTEK ditemukan tidak ada pengaruhnya dalam menentukan keberhasilan usaha mikro, kecil dan menengah industri kuliner di kota padang di respon oleh 40 rumah makan, restoran dan cafe atau 80% dari seluruh rumah makan, restoran dan cafe yang ada.

Dan setelah data di kelompokkan maka didapat 3 resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terbaik yaitu Bofet Malabar, Soto Garuda, dan Rm. Beringin. Sedangkan 3 resto, rumah makan, dan cafe yang memiliki pertumbuhan terendah yaitu Cafe Pondok Steak, Resto Mama Restu, dan Rm. Tunas Harapan. Dimana terdapat perbedaan dalam penggunaan faktor internal dan eksternal antara masing – masing kelompok yaitu modal, jumlah tenaga kerja, pemasaran, manajemen, asal mula usaha, rasa dan kualitas produk, sarana dan prasarana yang dimiliki, dan persaingan.

Jadi dapat disimpulkan faktor – faktor internal dan eksternal yang dapat menentukan keberhasilan usaha resto, rumah makan, dan cafe di kota padang adalah modal, jumlah tenaga kerja, pemasaran, manajemen, asal mula usaha, rasa dan kualitas produk, sarana dan prasarana yang dimiliki dan persaingan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan serta kesimpulan tersebut maka penulis menyarankan kepada pengusaha yang bergerak di bidang resto, rumah makan dan café kuliner di kota padang untuk dapat mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberhasilan usaha yang dilihat dari pertumbuhan kas, pertumbuhan biaya produksi, jumlah tenaga kerja, pendapatan serta laba yang dihasilkan.

Diharapkan untuk peneliti selanjutnya agar dapat membuat penilaian angket kuisisioner yang dapat jauh lebih baik lagi di respon oleh rumah makan, dan juga diharapkan kuisisioner tersebut dapat dianalisis menggunakan statistic agar mendapatkan hasil yang lebih baik lagi yang mana pada penelitian ini hanya dianalisis secara deskriptif kuantitatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahimsa-Putra, Heddy Sry (2003) *Ekonomi Moral, Rasional dan Politik dalam Industri Kecil di Jawa: Esei-Esei Antropologi Ekonomi*. Yogyakarta: Kepel Prese Bekerja sama dengan yayasan Adikarya Ikapi dan Ford Fondation.
- Anonimous, (1995). *Undang-undang Republik Indonesia Nomor 9 tahun 1995 Tentang Usaha Kecil Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil*. Ditjen Pembinaan Koperasi Perkotaan. Jakarta.
- Asian Development Bank, GFA Management, Swiss Contact, 2007*
- Fakih, Mansour. 2001. *Runtuhnya Teori Pembangunan Dan Globalisasi*. Yogyakarta, Insist Press Bekerjasama Dengan Pustaka Pelajar.
- Handyaningrat, Soewarno (1989) *Pengantar Studi Ilmu Administrasi dan Manajemen*. Jakarta: CV Haji Masagung
- Hitt, Michael A. Ireland Duane R. dan Hoskison, Robert E (1997) *Manajemen Strategis : Menyongsong Era Globalisasi* terjemahan Armand Hediyanto. Jakarta: Erlangga
- Huseini, Martani dan Alifahmi, Hifni (1992) *Strategi Pemasaran Internasional Menuju Pemasaran Global*. Jakarta: Pusat Antar Ilmu Sosial Universitas Indonesia
- Irianto, Jusuf (1996) *Industri Kecil dalam Perspektif Pembinaan dan Pengembangan*. Surabaya: Universitas Airlangga
- ISBRC-PUPUK. 2003. *Usaha Kecil Indonesia: Tinjauan Tahun 2002 dan Prospek Tahun 2003*, ISBRC-PUPUK dan LP3E Kadin Indonesia, Jakarta.
- Juono, Umar (1999) "Mengembangkan Ekonomi Rakyat", Sintesis no29 tahun 6
- Lubis, Hari (1994) *Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Teknik Industri Institut Teknologi Bandung.
- Mubyarto (1998) *Reformasi Sistem Ekonomi: Dari Kapitalisme Menuju Ekonomi Kerakyatan*. Yogyakarta: Aditya Media
- Nomaka, Kunjiro dan Takeuchi, Hirotaka (1995) *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Creat The Dynamic Of Innovation* New York: Oxsford University Press

Perry, Martin (2000) *Mengembangkan Usaha Kecil: Dengan Memanfaatkan Berbagai Bentuk Jaringan Kerja Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Porter, Michael E. (1990). *The Competitive Of Nations*, London And Basingstoke : The Macmillan Press LTD.

-----1994). *Keunggulan Bersaing (Terjemahan)*. Jakarta: Binarupa Aksara.

----- (1997). *Strategi Bersaing: Teknis Menganalisis Strategi Bersaing*, Terjemahan Agus Maulana. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Rustiani, Frida (1996) *Prosiding Dialog Nasional dan Lokakarya Pengembangan Ekonomi Rakyat Dalam Globalisasi: Masalah, Peluang, dan Strategi Praktis*. Bandung: Yayasan Akatiga dan Yapika

Sasono, Adi (1999) "Memperkokoh Rakyat Menuju Indonesia Baru", Sintesis no 29 tahun 6

Sengebenger, W. et, al (1990) *The Re-emergence of Small Enterprises: Industrial Restructuring In Industrial Countries*. Geneva: International Institut for Labour Studies

Sekaran, Uma. 2003 "Research Methods For Business Askill Building Approach" new york : jhon wiley & sons Inc.

Sugiyono, 2004, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung, Alfabeta.

Sumodiningrat, Gamawan (1999) *Butir-Butir Strategi Menghapuskan Kemiskinan Dalam Pedesaan: Pembangunan Ekonomi Rakyat di Pedesaan Sebagai Strategi Penanggulangan Kemiskinan*. Jakarta: PT. Bina Rena Pratama

Tambunan, Tulus (2002). *Usaha Kecil Dan Menengah Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Salemba Empat.

----- (1999) *Perkembangan Industri Skala Kecil Di Indonesia*. Jakarta: PT. Mutia Sumber Widya.

Thoha, Mahmud (2000) *Pengembangan Ekonomi Kerakyatan: Kekuatan, Kelemahan, Tantangan dan Peluang. Indonesia Menapak Abad 21: Kajian Ekonomi Politik*. Jakarta: Milenium Publisher PT. Dyatama Milenia bekerja sama dengan Kedepuitan Ilmu Sosial dan Kemanusiaan (IPSK) dan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI)

UU No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil

UU No.20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah

**DATA RUMAH MAKAN, RESTORAN DAN CAFE  
DI KOTA PADANG TAHUN 2008**

No	Nama Usaha	Pimpinan	Alamat
1	Resto. Taman sari	H. Ismet Zubir	Jl. A Yani
2	Resto. Kiambang raya	Wawa	Jl. Bandar purus
3	Resto. Pizza hut	Jeo susanto	Jl. Rohana kodus
4	Rm. Tanpa nama	Asrial	Jl. Rohana kodus
5	Resto. Papa ron's	Suyat martowiyono	Komp PA
6	Resto. Queens	Syofia dasril	Jl. Diponegoro
7	PT. mega 2000	Lilies yanto	Jl. Dammar
8	KFC	Jhony suryadi, SE	Komp PA
9	Resto. Nelayan	Chandra	Jl. Samudra
10	Rm. Samudra	Sri handayani	Jl. Samudra
11	Resto. Kubang	Muklis yusri	Jl. M yamin
12	KFC	Jhony suryadi, SE	Jl. Veteran
13	KFC	Atrino fauzi, SP	Jl. Bundo kanduang
14	Rm. Keluarga saiyo	Elfikar	Jl. Dobi
15	Safari bakeri	Chandra, SE	Jl. Dammar
16	PT. prima swasta propert	Noven chriswasta	Jl. Pemuda
17	Waroeng kita	Slamet triyono	Jl. Permindo
18	PT. aneka satwitra food	Andri yanti	Jl. Bundo kanduang
19	Warung kopi intisari	Djuhari	Jl. Hos cokro
20	Resto. Ellemen	Tati murti	Jl. Dobi
21	Grande resto	Bambang hermant	Jl. Hos cokro
22	Warung kopi sari manis	Suryadi	Jl. Tepi pasang
23	Resto. Fellas	Harry	Jl. Hayam wuruk
24	Resto. Abadi wijaya	Rikwan	Jl. B Arau
25	Resto. Sederhana	Gusfarita	Jl. Rasuna said
26	RM. Nagoya	Nadiah	Jl. A Yani
27	Texas Fried Chicken	Kartani	Jl. Gereja
28	RM. Simpang raya	H.M Rusdi	Jl. Bundo kanduang
29	RM. Inyak	Iswarni	Jl. Dammar
30	Warkop Sari manis	S Winoto	Jl. Tepi pasang
31	Bofet rajawali	Alikhan abubakar	Jl. H juanda
32	Rm. Ronny	Ajo ronny	Jl. Samudra
33	Ikan baker pak agus	Agus	Jl. Hos cokro
34	Warkop mahatta	Rudy	Jl. Nipah
35	Sea food 88	Sarminah	Jl. Nipah
36	Rm. Mercury	Kuning setiawan	Jl. Hos cokro
37	Rm. Pagi sore	H. benny parta	Jl. Pondok
38	Rm. Ganti salero	Eriwadi	Jl. Pondok
39	Rm. Keluarga saiyo	Elfikar	Jl. Dobi
40	Resto. Cokro	Arifin nyoman	Jl. Hos cokro
41	Resto. Apollo	Andri Chandra	Jl. Hos cokro

43	Warung pecel lele	Agustami	Jl. Batang harau
44	Resto. Mirama	Azawar amir	Jl. Gereja
45	Haus tea	Soewandi	Komp PA
46	Resto Klasik	Dwi yanti parupu	Jl. Nipah
47	Rm. Kartini	Syahrul	Jl. pasar baru
48	Rm. Selamat	Hj. Aryani gain	Jl. permindo
49	Rm. Semalam suntuk	Hj. Danniarr	Jl. permindo
50	Ampere ayang	Ayang	Jl. veteran
51	Rm. Uniang rindu	Feriyadi	Jl. purus tepi laut
52	Rm. Bu opet	Tesa	Jl. purus tepi laut
53	Rm. Tepi laut	Yuliani	Jl. purus tepi laut
54	Rm. Ampere inyai	Yusmaniar	Jl. olo lading
55	Rm. Bahagia	Tri surya taslim	Jl. ujung gurun
56	Rm. Irama		Jl. ujung gurun
57	Rm. Mak		Jl. ujung gurun
58	Ampera mama		Jl. veteran
59	Rm. Nall		Jl. veteran
60	Rm. Ayang		Jl. karet
61	Rm. Veteran raya		Jl. veteran
62	Rm. Basmallah		Jl. Bandar purus
63	Rm. Bagindo		Jl. Bandar purus
64	Cendol berkat yakin	Joni effendi	Jl. patimura
65	Soto garuda	Firdaus	Jl. patimura
66	Warkop nan nyo baru	Chandra salim	Jl. nipah
67	Resto. Portuna	Junaidi	Jl. pondok
68	Haus tea	Syandi soewardi	jl. hayam wuruk
69	Resto. Cindy	Nofjarti	Jl. kamp sebelah
70	Bofet garuda	Reno budy wardoy	Bawah komp matahari
71	Warkop revita	Ali janto	Jl. niaga
72	Warkop nan nyo lamo	Chandra bostani	Jl. niaga
73	Mei yasuka	Sheany setiono	Jl. veteran
74	Rm. Sup kaki kambing	Erma suryani	Jl. ratulangi
75	Rm. Acen	Eddy sawrland	Jl. hos cokro
76	Resto hayam wuruk	Ir. Antoni	Jl. ratulangi
77	Resto. Suasso	Frisna amri	Jl. asahan
78	Resto. Elye	Lidya	Jl. Bandar pulau karam
79	Texas fried chicken	Sani kristani	Jl. permindo
80	Rest. Nenek	H. afdal n	Jl. batang agam
81	Happy family	Gho che harn	Jl. hayam wuruk
82	Rm. Terang bulan		Jl. belakang olo
83	Rm. Nasi kapau		Jl. Bandar dammar
84	Resto. Goldena	Ibu kim	Jl. belakang olo
85	Soto kudus		Jl. ujung gurun
86	Rm. Pandan sari	Diah prihartini, SE	Jl. ujung gurun

87	Café labelo	Ipa aditia	Jl. belakang olo
88	Waroeng palazzo	Elfira	Jl. belakang olo
89	Red bean	Toni	Jl. A Yani
90	Mei kocok	Wahyu	Jl. veteran
91	Resto. Sarasah indah		Jl. hos cokro
92	Café marina	Muklis muis	Jl. pondok
93	Rm. Karya indah jaya	Swarti Darmawi	Jl. niaga
94	Rm. Luwes	Garizo	Jl. imam bonjol
95	Rm. Baringin	Hj. Roslaini filo	Jl. imam bonjol
96	Rm. Barangin		Jl. imam bonjol
97	Bofet amor	Hendra	Jl. ranah
98	Nasi goreng patai	Joserizal	Jl. thamrin
99	New city	Amril	Jl. thamrin
100	Rm. Surya	Aciak	Pasar gadang
101	Nasi goreng patai	Juni	Jl. thamrin
102	Rm. Serba rasa	Zaini	Jl. proklamasi
103	Rm. Si gole	Sigole	Pasar gadang
104	Resto. All star	Roynal fattelyku	Jl. thamrin
105	New boboy holand	Dra. Elly nurwaty	Jl. proklamasi
106	Rm. Raso basamo	Jamalus	Jl. hiligo
107	Rm. Sari raso	Whisniaty wijaya	Jl. karya
108	Warkop sari manis	S winarto	Jl. S bong
109	Rm. Mudiak arau		Jl. sutan syahrir
110	Bofet eva	Eva	Jl. Ar hakim
111	Warkop sri rahayu	Hendra	Jl. niaga
112	Rm. Midun		Jl. ranah
113	Rm. Djoni kun	Lena rasid	Jl. pulau air
114	Resto.	Darul khairat	Jl. perintis kemerdekaan
115	Resto. Favorit	Ir. H. yendril	Jl. Dr sutomo
116	Rm. Mama	Indra syahputra	Jl. Dr sutomo
117	Rm. Samping bca	Haji	Aur duri
118	Rm. Simpang raya	H. m rusdi	Jl. bagindo azis chan
119	Resto. Puti Daima	Dr. rizal sini	Jl. azizi
120	Rm. Talago biru	Jasril jamal	Jl. Dr. sutomo
121	Resto. Angke		Jl. proklamasi
122	Bofet safari	Hendra	Jl. aru
123	Rm. Mama restu	Hj. Nurhima	Jl. proklamasi
124	Martabak kubang		Jl. andalas
125	Ampere piaman	H. efrial nefah	Jl. perintis kemerdekaan
126	Rm. Baringin	Samsul	Jl. perintis kemerdekaan
127	Warung nasi meutia	Rosnin rahman	Jl. ganting
128	Lapau nasi salero bgd	Salman muis	Jl. aur duri
129	Mentawai surf café	Agung sarkoro	Jl. perintis kemerdekaan
130	Bakso mas pepen	Analia sari	Jl. perintis kemerdekaan

131	Resto. Pasifik mak etek	Mak etek	Jl. perintis kemerdekaan
132	Bofet masni	Masani	Jl. sutomo
133	Sate nan tongga	Elida umar	Jl. pisang
134	Rm. Parak gadang	Mainud	Jl. pisang
135	Rm. Tapakis		Jati blkg kom gubernur
136	Warung nasi simp 3		Jl. dr wahidin
137	Rm. Ambun pagi		Jl. sawahan
138	Ampere susi	Gusti susi astute	Jl. raya andalas
139	Rm. Padi rimbun	Syafri	Jl. raya andalas
140	Soto rabu		Jl. sisinga mangaraja
141	Rm. Sarasah		Jl. aur duri
142	Rm. Andalas	Ondrisal	Jl. proklamasi
143	Rm. Mama	Mama	Jl. raya andalas
144	Ampere andalas		Jl. andalas
145	Ampere hikmah	Aswandi	Jl. aur duri
146	Ampere ilham	Yeti	Jl. ganting parak gadang
147	Pondok steak apmi	APMI	Jl. proklamasi
148	Pondok pecel lele apmi	APMI	Jl. sawahan
149	Miso raya	Winyo diharjo	jl. perintis kemerdekaan
150	Soto koto tinggi	Desi tawati	Jl. koto tinggi
151	Bakso lap tembak	Hendra effendi	Jl. proklamasi
152	Ampere mama	Rukmini	Jl. H agus salim
153	Rm. Talago handayani	Umar kasim	Jl. rasuna said
154	Rm. Talago natayu	Roni	Jl. rasuna said
155	Rm. Taman siswa		Jl. tamsis
156	Rm. 7 koto talago	Zulkifli	Jl. h agus salim
157	Rm. Talago surya	Rasmi	Jl. tamsis
158	Rm. Talago surya	Rasmi	Jl. alai
159	Rm. Taman surya	Idrian	Jl. tengku umar
160	Rm. Tunas harapan	Jet	Parak laweh
161	Café batu cadas	Marfizi	Jl. raya padang painan
162	Café halin	Titik	Jl. tanjung saba
163	Rm. Elok	Erina	Jl. tjt. Saba
164	Cahaya perkasa	Ali amran	Jl. by pass
165	Ru. Budi baik		Jl. by by pass
166	Ampeta oyong	Asrul oyong	Pdg indarung
167	Ampere onang	Shahril	Tanah dirah
168	Rm. kinari	Ami	Simpang lubeg
169	Rm. Pauh jaya	Asma	Simp lubeg
170	Rm. Sederhana	Syafri	Jl. aru
171	Ampere aru buya	Afrizal	Jl. aru
172	Rm. Dunia baru	Mutril atra	Jl. raya siteba
173	Rm. Nasi kapau palanta	A. azis	Jl. raya siteba
174	Rm. Talago sari	Madriman	Jl. raya siteba

175	Martabak kubang	Drs. Erizal	Jl. raya siteba
177	Rm. Nikmat bersama	Indrawadi	Jl. raya siteba
178	Rm. Minang saiyo	Murmalis	Jl. raya siteba
179	Rm. Sukuri nikmatt	Riki rianto	Jl. raya siteba
180	Rm. Salero bundo	Amina idris	Jl. gajah mada
181	Rm. Abelo	Dadang	Jl. gajah mada
182	Rm.uncu	Masri	Jl. gajah mada
183	Pondok bakso		Jl. gajah mada
184	Gulai kambing		Jl. gajah mada
185	Bofet kubang		Jl. gajah lmada
186	Rm. Padi rimbun	Syalnida	Jl. anduriang
187	Rm. Gulai lauak karng	Budjanir	Jl. by pas kayy gadang
188	Rm. Sederhana	Zulhendra	Jl. by pas kayu gadang
189	Rm. Talago surya	Fahmi	Jl. raya alai
190	Rm. Gulai kambiang	Muslim	Jl. by pas durian taruang
191	Rm. Budi baik		Jl. by pas durian taruang
192	Rm. Bunga rimbun		Jl. by pas simp balai baru
193	Rm. Syafira		Jl. by pass
194	Rm. Sepakat		Jl. by pass simp siteba
195	Rm. Cik elok	Cik elok	Jl. by pass
196	Rm. Novel		Jl. by pass simp RSUD
197	Rm. Mutiara	Nurtini	Jl. adinegoro
198	Rm. Surya	Elmi laita	Jl. adinegoro
199	Rm. Nila sari	Darmawan	Jl. adinegoro
200	Rm. Keluarga	Ratna	Jl. adinegoro
201	Rm. Saiyo	Halimah	Jl. adinegoro
202	Rm. Gulai mungkui	Dedy	Sp lori lb minturun
203	Rm. L minturun indah	Syofyan ajin	Sp lbuk minturun
204	Rm. Ayang saiyo	Murni	Jl. adinegoro
205	Rm. Surya	H. gazali	Jl. adinegoro
206	Rm. Siang malam		Jl. adinegoro
207	Rm. Beringin	Edi, SH	Jl. prof dr hamka
208	Rm. Surya	H gazali	Jl. prof dr hamka
209	Rm. Bunga rimbun	Yal	Jl. by pass
210	Rm. Sari	Ramli kusir	Jl. adinegoro
211	Rm. Adek	Kasmaboti	Jl. by pass
212	Ampere simpang	Yanti Meri	Jl. adinegoro
213	Rm. Mega mulia	Desmaqati	Jl. adinegoro
214	Rm. Ajo paris	Syafrudin	Jl. adinegoro
215	Warung nasi one	Erna	Jl. adinegoro
216	Ampere makm etek	Sijon	j. dadok raya
217	Rm. Ubuk pandan	Edi Sadirman	Jl. dadok raya
218	Pondok Bakso Mas Tris	Sumardi	Jl. prof hamka
219	Pondok bakso	Sarsidi	Jl. adinegoro

220	Rum. Pantai cerita	H. Achir Ismail	Jl. raya padang painan
221	Rm. Keluarga	Ining Asma	Jl. raya padang painan
222	Rm. Pak lurah	Pak Lurah	Jl. raya padang painan
223	Rm. Tengah sawah		Jl. timbulun
224	Rm. Pajar		Jl. raya bungus
225	Rm. Sim. Tpi	Adrias	Sim. Tpi bungus
226	Rm. Tapi bukit		Sim. Tpi bungus
227	Rm. Puncak resor		Jl. padang painan
228	Rm. Pondok keluarga		Jl. padang bungus
229	Rm. Bujen	Bujen	Jl. padang bungus
230	Pondok bakso	Uwan	Pdng bungus bkt lampu
231	Rm. Bernama		Jl. s. parman
232	Soto Garuda		Jl. s. parman
233	Kubang Hayuda		Jl. s. parman
234	Rm. Ajo Lolong		Jl. s. parman
235	Rm. Lamun Ombak		Jl. s. parman
236	Nasi Kapau St. Muda		Jl. s. parman
237	Martabak Kubang		Jl. s. parman
238	Rm. Minang Sepakat		Jl. s. parman
239	Rm. Bersama		Jl. s. parman
240	Ajo Paris		Jl. s. parman
241	Rm. Pauh Piaman		Jl. khatib. S
242	Rm lubuk Idai		Jl. khatib. S
243	Rm. Samba Lado		Jl. khatib. S
244	Rm. Mananti		Jl. khatib. S
245	Soto		Jl. jhoni anwar
246	Rm. Tujuh Kota Talago		Jl. jhoni anwar
247	Rm. Bersama		Jl. jhoni anwar
248	Rm. Rembulan		Jl. jhoni anwar
249	CFC		Jl. hamka (Minang P)
250	KFC		Jl. hamka (minang P)
251	Rm. Pondok Raso		Jl. paus no 18. karang
252	Rm. Surya Angkasa		Jl. hamka
253	Rm. Nasi Kapau		Jl. cendra wasih air tawar
254	Rm. Ikan Padang		Jl. jl. khatib sulaiman
255	Rm. Elok		Jl. jl. khatib sulaiman
256	Rm. Salero Bundo		Jl. s. parman
257	PT. Selera Murni		Jl. prof hamka
258	Rm. Martha		Jl. hoscokroaminota
259	Soto Garuda		Jl. patimura

Sumber : Dinas Pariwisata Kota Padang

Berikut profil singkat rumah makan, restoran dan cafe yg menjadi sampel dalam penelitian ini.

No	Nama Usaha	Alamat	Pimpinan
1	Café pondok steak	jl. Proklamasi no 42	Ir. Jetendra
2	RM. Talago Biru	Pasar simp haru losA-79	Hj. Djasmi Jamal
3	Lapau nasi Mama	jl. Andalas	Indra Syahputra
4	RM. Padi Rimbun	jl. Andalas no9 A	Syafri
5	Pondok ikan bakar	jl. Aru lubeg	Alfian S
6	Soto Garuda	jl. Pattimura	M. Fuad
7	Nagoya Food Court	jl. A yani no 41	Syahbana Agus
8	RM. Bahagia	jl. Ujung gurun no 91A	Tri Surya
9	RM. Beringin	jl. Perintis kemerdekaan 29	Syamsul
10	RM. Ajo Lolong	jl. S parman no124	Nanda Elriyan
11	RM. Ajo Paris	jl. S parman no 126	Upik Lenggogeni SH
12	RM. Palanta Minang	jl. Samudra	Elmita
13	Lapau nasi Fuja	jl. Samudra	Faisal
14	RM. Uniang Rindu	jl. Samudra	Roslan
15	RM. Taman Nuansa	jl. Samudra	H. Kasim
16	RM. Tepi Laut	jl. Olo ladang no 30`	Yuri Syafriani
17	RM. Lamun Lombok	jl. S parman no 232	Agus Edi
18	Resto Mama Restu	jl. Proklamasi no 14	Hj. Nurhima
19	Lapau Nasi Mama	jl. Dr sutomo no 82	Indra syahputra
20	Bofet Malabar	jl. Thamrin no1	Miraz Arham
21	RM. Cahaya Perkasa	jl. Lubeg no 17	Ali Amzar
22	RM. Taman Surya	jl. Taman siswa	Amri
23	café usaha mandiri	jl. By pass taratak paneh	Junaidi Asrul
24	RM. Talago Surya	jl. Taman siswa	Yurnalis
25	RM. Palanta Sederhana	jl. Dr sutomo	Sumarni
26	Lapau Nasi Palanta	pasar raya	H. Syafri
27	RM. Cahaya Surya	jl. Moh Hatta Pasar Baru	Safar
28	ampera Gadang	jl. Simp malintang	Yessi
29	One Nan Lamo	jl. Pasar baru	Desmawati
30	RM. Simpang Raya	jl. Bundo kanduang	H.M. Rusdi
31	RM. Talago Handayani	jl. Rasuna said	Umar Kasim
32	Resto Kubang	jl. Moh yamin	Muchlich Yusri
33	RM. Talao Natayu	jl. Rasuna said	Roni
34	RM. Karya indah jaya	jl. Niaga	Swarti Darmawi
35	café n resto Happy Family	jl. Hayam wuruk	Gho Che Harn
36	RM. Nikmat bersama	jl. Raya siteba	Indrawadi
37	RM. Dunia baru	jl. Raya siteba	Mutril Atra
38	café n resto Fellas	jl. Hayam wuruk	Harry
39	RM. Tunas Harapan	jl. Parak laweh	Jet
40	RM. Gulai kembang H	jl. By pass durian taruang	H. Muslim

	Muslim		
41	RM. Andalas	jl. Proklamasi	Ondrizal
42	RM. Sederhana	jl. By pass kayu gadang	Zulhendra
43	bofet rajawali	jl. Juanda	Alikhan Abubakar
44	mentawai surf café	jl. Perintis kemerdekaan	Agung Sarkoro
45	RM. Terang bulan	jl.belakang olo	H. syamsiar
46	Resto Sederhana	jl. Rasuna said GOR	Gusfarita
47	RM. Keluarga	jl. Adinegoro	Ratna
48	RM. Mutiara	jl. Adinegoro	Nurtini
49	RM. Selamat	jl. Permindo	Hj. Aryani Gandi
50	RM. TPI	jl. Bungus teluk kabung	Adrias

## KUESIONER

Dengan hormat,

Saya yang bernama Yogi Pranata mahasiswa semester X jurusan manajemen fakultas ekonomi Universitas Andalas, sedang mengadakan penelitian tentang **Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Dapat Menentukan Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Industri Kuliner di Kota Padang.**

Dengan ini saya mohon kasediaan Bapak/Ibu/Sdr/i sebagai pelaku UMKM untuk mengisi kuesioner ini sebagai pelengkap data penelitian yang sedang dilakukan. Saya akan menjaga kerahasiaan data yang Bapak/Ibu/Sdr/i isi demi kenyamanan dan kerahasiaan anda. Atas perhatian Bapak/Ibu/sdr/i, saya ucapkan terima kasih.

### BAGIAN I

IDENTITAS RESPONDEN
---------------------

Beri tanda silang (X) pernyataan sesuai dengan identitas Bapak/Ibu/Sdr/i.

1. Jenis Kelamin
  - a. Laki-laki
  - b. Perempuan
2. Usia Bapak / Ibu ...
  - a. < 25
  - b. 25 - < 35
  - c. 35- < 45
  - d. 45 - < 55
  - e.  $\geq$  55
3. Pendidikan Formal Bapak / Ibu yang Terakhir ...
  - a. SD
  - b. SMP
  - c. SMA
  - d. S1
  - e. Lainnya (mohon disebutkan) .....
4. Kedudukan Bapak / Ibu dalam perusahaan ...
  - a. Manajer & Sekaligus Pemilik
  - b. Manajer
  - c. Karyawan

## Bagian II

### IDENTITAS PERUSAHAAN

1. Nama Perusahaan .....
2. Nama Pemilik / Manajer .....
3. Alamat .....
4. Bentuk Usaha....
  - a. Perorangan
  - b. CV
  - c. PT
  - d. Lainnya Sebutkan...
5. Sudah berapa tahun usaha ini di jalankan ...
  - a. 1-5 tahun
  - b. 5-10 tahun
  - c. 10-20 tahun
  - d. Lainnya Sebutkan...
6. Omset usaha per tahun ...
  - a. < Rp 50 Juta
  - b. Rp 50 Juta – Rp 500 Juta
  - c. Rp 500 Juta – Rp 1 Milyar
  - d. > Rp 1 Milyar
7. Jumlah tenaga kerja yang dimiliki ...
  - a. < 10 orang
  - b. 10-20 orang
  - c. 21-30 orang
  - d. >30 orang

## Bagian III

Pertanyaan pada bagian III merupakan pertanyaan yang berkaitan erat dengan variabel-variabel keberhasilan UMKM yang diteliti dalam penelitian ini.

### indicator keberhasilan usaha

	Pertanyaan	Awal didirikan	Sekarang
a	Berapakah jumlah kas yang dimiliki ? (Rp)		
b	Berapakah biaya produksi dalam sehari? (Rp)		
c	Berapakah tenaga kerja yang dimiliki ? (unit)		
d	Berapakah pendapatan dalam sehari? (Rp)		
e	Berapa laba bersih dalam sehari? (Rp)		

Apa saja **faktor internal** yang dapat menentukan pertumbuhan variabel / sub variable di atas yang mencerminkan keberhasilan usaha yang bapak / ibu kembangkan ?

( bapak / ibu dimohon untuk memberi tanda silang pada jawaban dibawah )

- 1) Modal
  - a. < Rp.50 juta
  - b. Rp.50 juta – Rp.200 juta
  - c. > Rp. 200 juta
- 2) jumlah tenaga kerja
  - a. <10 orang
  - b. 10-20 orang
  - c. 21-30
  - d. >30 orang
- 3) teknologi peralatan yang dimiliki
  - a. sederhana
  - b. sedang
  - c. modern
- 4) pemasaran
  - a. iklan pada media komunikasi dan media cetak
  - b. spanduk dan baliho
  - c. papan nama
  - d. mouth to mouth
  - e. semuanya
- 5) inovasi produk
  - a. produk yang dijual satu jenis / spesifik
  - b. produk yang dijual bervariasi jenisnya
- 6) manajemen ( latar belakang pendidikan )
  - a. SD
  - b. SMP
  - c. SMA
  - d. Diploma atau S1

- 7) asal mula operasi
  - a. warisan orang tua
  - b. merintis sendiri
  - c. cabang dari usaha yang lama
- 8) harga
  - a. Rp.6000 – Rp.9000
  - b. Rp.10.000 – Rp.13.000
  - c. Rp.14.000 – Rp.16.000
  - d. > Rp.17.000
- 9) rasa dan kualitas produk ( dilihat dari konsumen yang datang)
  - a. enak
  - b. biasa saja
  - c. tidak enak

Dan **apa saja faktor** eksternal yang dapat menentukannya ?

- 1) ketersediaan bahan baku
  - a. lancar
  - b. cukup lancar
  - c. susah atau musiman
- 2) sarana dan prasarana
  - a. mempunyai fasilitas tambahan seperti musala,toilet,air conditioner, dll
  - b. desain bangunan yang menarik
  - c. mempunyai media hiburan seperti tape, radio, tv
  - d. semua ada
- 3) daerah pemasaran
  - a. dekat pasar
  - b. dekat tempat wisata
  - c. dekat perumahan
  - d. dekat sekolahan atau kampus

- 4) izin usaha yang dimiliki
  - a. ada
  - b. tidak ada
- 5) persaingan
  - a. dari perusahaan sejenis
  - b. dari perusahaan tidak sejenis
  - c. tidak ada
- 6) perkembangan iptek
  - a. akses internet yang semakin memudahkan promosi melalui website
  - b. alat transportasi yang semakin maju
  - c. media komunikasi yang semakin canggih
  - d. tidak ada pengaruhnya





**PERTUMBUHAN KAS TERTINGGI**

1. Rm. Beringin				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
2400%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pr	mempunyai media hiburan
	tek per	sedang	daerah per	dekat perumahan
	pem	mouth to m	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
2. Bofet Malabar				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
1400%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 orang	srana & pr	semua ada
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	akses internet
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
3. Soto Garuda				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
1400%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pr	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	satu jenis/s	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		

**PERTUMBUHAN KAS TERENDAH**

1. Resto. Mama Restu				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-47%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pr	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		
2. Rm. Tunas Harapan				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
4%	modal	<50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pr	semua ada
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	14rb - 16rb		
	rasa	enak		
3. Rm. Palanta Sederhana				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
10%	modal	<50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pr	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat perumahan
	pem	mouth to m	izin usaha	ada
	inov	bervariasi j	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	6rb - 9rb		
	rasa	enak		

PERTUMBUHAN BY PROD TERTINGGI

1. Soto Garuda				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
2500%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	satu jenis/s	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
2. Rm.Bahagia				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
1233%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah per	dekat perumahan
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	14rb - 16 rb		
	rasa	enak		
3. Bofet Malabar				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
1100%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 oran	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	akses internet
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		

PERTUMBUHAN BY PROD TERENDAH

1. Café Pondok Steak				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-40%	modal	< 50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	biasa saja		
2. Rm. Sederhana				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
11%	modal	<50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	21-30 oran	srana & pra	mempunyai media hiburan
	tek per	sedang	daerah per	dekat perumahan
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
3. Café n resto fellas				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
10%	modal	> 200jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10 - 20 ora	srana & pra	semua ada
	tek per	modern	daerah per	dekat tempat wisata
	pem	semua ada	izin usaha	ada
	inov	bervariasi j	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	akses internet
	asal usha	merintis se		
	harga	> 17rb		
	rasa	enak		

**PERTUMBUHAN JMLH TK TERTINGGI**

1. Bofet Malabar				
pert.kas	faktor internal		faktor eksternal	
325%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 oran	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	akses internet
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
2. Rm. Selamat				
pert.kas	faktor internal		faktor eksternal	
128,57%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 oran	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	14rb - 17rb		
	rasa	enak		
3. Rm. Talago Biru				
pert.kas	faktor internal		faktor eksternal	
114,29%	modal	50-200 jt	bhn baku	lancar
	jml TK	10-20 oran	srana & pra	semua ada
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	mouth to m	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		

**PERTUMBUHAN JMLH TK TERENDAH**

1. Café Pondok Steak				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
41,67%	modal	< 50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	biasa saja		
1. Resto. Mama Restu				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-2727%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		
3. Rm. Taman Nuansa				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-25%	modal	50-200 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	<10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat tempat wisata
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	spesifik / s	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	smp	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		

**PERTUMBUHAN PENDAPATAN TERTINGGI**

1. Soto Garuda				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
3900%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	satu jenis/s	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
2. Rm. Beringin				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
2400%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 oran	srana & pra	mempunyai media hiburan
	tek per	sedang	daerah per	dekat perumahan
	pem	mouth to m	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
3. Rm. Talago Surya				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
700%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pra	mempunyai media hiburan
	tek per	sedang	daerah per	dekat perumahan
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		

**PERTUMBUHAN PENDAPATAN TERENDAH**

1. Resto. Mama Restu				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-70%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		
2. Rm. Tepi Laut				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
-60%	modal	50-200 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	10-20 oran	srana & pra	mempunyai fasilitas tambahan
	tek per	sedang	daerah per	dekat tempata wisata
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	spesifik / s	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	> 17rb		
	rasa	enak		
3. Lapau Nasi Fuja				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
11%	modal	50-200 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	21-30 oran	srana & pra	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat tempat wisata
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	spesifik / s	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	sd	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	> 17rb		
	rasa	enak		

**PERTUMBUHAN LABA TERTINGGI**

1. Soto Garuda				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
900%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pr	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	satu jenis/s	persaingan	dari perusahaan tidak sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
2. Bofet Malabar				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
567%	modal	50-200 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	10-20 oran	srana & pr	semua ada
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	semuanya	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	akses internet
	asal usha	warisan ort		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	enak		
3. Rm. TPI				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
456%	modal	< 50 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	10-20 oran	srana & pr	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat tempat wisata
	pem	mouth to m	izin usaha	ada
	inov	spesifik / s	persaingan	perusahaan sejenis
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	14rb - 16rb		
	rasa	enak		

**PERTUMBUHAN LABA TERENDAH**

1. Rm. Taman Nuansa				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
17%	modal	50-200 jt	bhn baku	susah / musiman
	jml TK	<10 orang	srana & pr	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat tempat wisata
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	spesifik / s	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	smp	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	> 17rb		
	rasa	biasa saja		
2. Café Pondok Steak				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
20%	modal	< 50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	<10 orang	srana & pr	desain bgunan menarik
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	dari perusahaan sejenis
	mjmen	diploma / s	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	merintis se		
	harga	10rb - 13rb		
	rasa	biasa saja		
3. Rm. Tunas Harapan				
pertum	faktor internal		faktor eksternal	
31%	modal	<50 jt	bhn baku	cukup lancar
	jml TK	< 10 orang	srana & pr	semua ada
	tek per	sedang	daerah per	dekat pasar
	pem	papan nam	izin usaha	ada
	inov	bervariasi	persaingan	tidak ada
	mjmen	sma	perk.iptek	tidak ada pengaruh
	asal usha	warisan ort		
	harga	14rb - 16rb		
	rasa	enak		

## Frequencies Identitas Responden & Perusahaan

### Statistics

		jenis kelamin	usia	pendidikan	kedudukan	bentuk usaha	lama usaha	omset	jumlah tenaga kerja
N	Valid	50	50	50	50	50	50	50	50
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0

## Frequency Table

### jenis kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	laki-laki	37	74.0	74.0	74.0
	perempuan	13	26.0	26.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

### usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<25	2	4.0	4.0	4.0
	25-<35	10	20.0	20.0	24.0
	35-<45	17	34.0	34.0	58.0
	45-<55	20	40.0	40.0	98.0
	> sama 55	1	2.0	2.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

### pendidikan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	SD	3	6.0	6.0	6.0
	SMP	2	4.0	4.0	10.0
	SMA	33	66.0	66.0	76.0
	S1	10	20.0	20.0	96.0
	Lainnya	2	4.0	4.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

### kedudukan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Manajer & Sekaligus Pemilik	37	74.0	74.0	74.0
	Manajer	9	18.0	18.0	92.0
	Karyawan	4	8.0	8.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

**bentuk usaha**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Perorangan	43	86.0	86.0	86.0
	CV	3	6.0	6.0	92.0
	Lainnya	4	8.0	8.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

**lama usaha**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-5 Tahun	19	38.0	38.0	38.0
	5-10 Tahun	13	26.0	26.0	64.0
	10-20 Tahun	12	24.0	24.0	88.0
	Lainnya	6	12.0	12.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

**omset**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<Rp 50 juta	5	10.0	10.0	10.0
	Rp 50 Juta - Rp 500 Juta	17	34.0	34.0	44.0
	Rp 500 Juta - Rp 1 Milyar	17	34.0	34.0	78.0
	> Rp 1 Milyar	11	22.0	22.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

**jumlah tenaga kerja**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 10 orang	13	26.0	26.0	26.0
	10-20 orang	31	62.0	62.0	88.0
	21-30 orang	5	10.0	10.0	98.0
	>30 orang	1	2.0	2.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

## Frequencies Faktor Internal

### Frequency Table

#### modal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < Rp 50 juta	13	26.0	26.0	26.0
Rp 50 juta - Rp 200 juta	30	60.0	60.0	86.0
> Rp 200 juta	7	14.0	14.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### jumlah tenaga kerja

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 10 orang	13	26.0	26.0	26.0
10 - 20 orang	31	62.0	62.0	88.0
20 - 30 orang	5	10.0	10.0	98.0
> 30 orang	1	2.0	2.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### teknologi peralatan yang dimiliki

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid sedang	46	92.0	92.0	92.0
modern	4	8.0	8.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### pemasaran

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid spanduk dan baliho	1	2.0	2.0	2.0
papan nama	27	54.0	54.0	56.0
mouth to mouth	6	12.0	12.0	68.0
semuanya	16	32.0	32.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### inovasi produk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid produk yang dijual satu jenis / spesifik	9	18.0	18.0	18.0
produk yang dijual bervariasi jenisnya	41	82.0	82.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

## Frequencies Faktor Internal

### Frequency Table

#### modal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < Rp 50 juta	13	26.0	26.0	26.0
Rp 50 juta - Rp 200 juta	30	60.0	60.0	86.0
> Rp 200 juta	7	14.0	14.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### jumlah tenaga kerja

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 10 orang	13	26.0	26.0	26.0
10 - 20 orang	31	62.0	62.0	88.0
20 - 30 orang	5	10.0	10.0	98.0
> 30 orang	1	2.0	2.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### teknologi peralatan yang dimiliki

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid sedang	46	92.0	92.0	92.0
modern	4	8.0	8.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### pemasaran

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid spanduk dan baliho	1	2.0	2.0	2.0
papan nama	27	54.0	54.0	56.0
mouth to mouth	6	12.0	12.0	68.0
semuanya	16	32.0	32.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### inovasi produk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid produk yang dijual satu jenis / spesifik	9	18.0	18.0	18.0
produk yang dijual bervariasi jenisnya	41	82.0	82.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**manajemen (latar belakang pendidikan)**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid SD	3	6.0	6.0	6.0
SMP	3	6.0	6.0	12.0
SMA	33	66.0	66.0	78.0
Diploma atau S1	11	22.0	22.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**asal mula operasi**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid warisan orang tua	15	30.0	30.0	30.0
merintis sendiri	33	66.0	66.0	96.0
cabang dari usaha yang lama	2	4.0	4.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**harga**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Rp 6 ribu - Rp 9 ribu	4	8.0	8.0	8.0
Rp 10 ribu - Rp 13 ribu	25	50.0	50.0	58.0
Rp 14 ribu - Rp 16 ribu	9	18.0	18.0	76.0
> Rp 17 ribu	12	24.0	24.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**rasa dan kualitas produk**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid enak	30	60.0	60.0	60.0
biasa saja	20	40.0	40.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**persaingan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid dari perusahaan sejenis	21	42.0	42.0	42.0
dari perusahaan tidak sejenis	10	20.0	20.0	62.0
tidak ada	19	38.0	38.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

**perkembangan iptek**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid akses internet yang semakin memudahkan promosi melalui website	10	20.0	20.0	20.0
tidak ada pengaruhnya	40	80.0	80.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	