

Potret
**Usaha
Mikro**
Kota Padang 1

Ares Albirru Amsal
Berri Brilliant Albar
Mayang Larasati
Ulva Ezumar
Aldiko Yuda

POTRET USAHA MIKRO KOTA PADANG 1

Ares Albirru Amsal

Berri Brilliant Albar

Mayang Larasati

Ulva Ezumar

Aldiko Yuda

***baraka**
blessing of knowledge

Potret Usaha Mikro Kota Padang 1

Copyright @ CV Baraka Nirankara & Penulis, 2024

Penulis:

Berri Brilliant Albar
Ares Albirru Amsal
Mayang Larasati
Ulva Ezumar
Aldiko Yuda

Editor:

Berri Brilliant Albar

Cover:

Berri Brilliant Albar

Penerbit:

CV Baraka Nirankara

Distributor/Penjual:

CV Baraka Nirankara

Redaksi:

Wisma Utama C/1 Padang Sumatera Barat Kode Pos 25155

Telp/WA: 089503534254

E-mail: barakanirankara@gmail.com

Website: www.dewanggapublishing.com

Cetakan Pertama:

Agustus 2024

Ukuran :

A4 21 cm x 29.7 cm

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang

Dilarang memperbanyak maupun mengedarkan buku dalam bentuk dan dengan cara apapun
tanpa izin tertulis dari penerbit maupun penulis

Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga buku ini dapat terselesaikan. Salawat beriring salam kami kirimkan kepada Nabi Muhammad SAW sebagai penutup para nabi dan penyempurna risalah agama Islam. Buku yang berjudul “Potret Usaha Mikro Kota Padang 1” ini hadir untuk memberikan gambaran mengenai dinamika pelaku usaha mikro di Sumatera Barat, yang memainkan peran penting dalam perekonomian nasional.

Usaha mikro, yang sering kali didefinisikan sebagai bisnis dengan jumlah karyawan yang sangat kecil dan pendapatan tahunan yang terbatas, tidak hanya memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) berbagai negara, tetapi juga berperan dalam penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan, dan pembangunan ekonomi lokal. Melalui buku ini, kami berusaha memperkenalkan pelaku usaha mikro khusus pada beberapa wilayah terpilih di Sumatera Barat.

Kami menyadari bahwa buku ini masih jauh dari sempurna, namun kami berharap buku ini dapat menjadi referensi yang bermanfaat bagi para pembaca, khususnya bagi para pelaku usaha, akademisi, dan pengambil kebijakan yang tertarik pada pengembangan usaha mikro di Indonesia.

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan buku ini. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat dan inspirasi bagi kita semua dalam upaya mendukung dan memajukan usaha mikro di Indonesia.

Padang, 2024

Penyusun

Daftar isi

Kata Pengantar	3
Daftar isi	4
Tentang Usaha Mikro dan Sumatera Barat	6
1. Dagang Barang Harian	25
2. Telur Itik Dan Telur Ayam	27
3. Bibit Asam	29
4. Telur Itik dan Telur Ayam	31
5. Telur Itik dan Telur Ayam	33
6. Telur Ayam	35
7. Jual Cendol	37
8. Dagang Barang Harian	39
9. Laundry	41
10. Usaha Makanan	43
11. Usaha Barang Harian	45
12. Warung Lontong	47
13. Jualan Makanan dan Minuman	49
14. Jualan Nasi Goreng, Mie Rebus, Mie Goreng	51
15. Menjahit	53
16. Jualan Kue Kering	55
17. Jualan Lotek	57
18. Jualan Gas	59
19. Jualan Sayur Keliling	61
20. Jualan P&D	63
21. Jualan Lontong	65

22. Jualan Kue Basah	67
23. Jualan Kue Kering	69
24. Jualan P&D.....	71
25. Jualan Kue Basah	73
Referensi.....	75

Tentang Usaha Mikro dan Sumatera Barat

Usaha Mikro

Usaha mikro, yang sering kali didefinisikan sebagai bisnis dengan jumlah karyawan yang sangat kecil dan pendapatan tahunan yang terbatas, memainkan peran penting dalam perekonomian global. Usaha mikro tidak hanya memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) berbagai negara, tetapi juga berperan dalam penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan, dan pembangunan ekonomi lokal.

Di Amerika Serikat dan Kanada, usaha mikro sering kali dimiliki oleh individu atau keluarga dan mencakup berbagai sektor seperti ritel, layanan, dan teknologi. Dukungan dari pemerintah dan akses ke pembiayaan mikro membantu mendorong pertumbuhan usaha mikro di kawasan ini.

Di Eropa, usaha mikro memainkan peran penting dalam ekonomi lokal. Negara-negara seperti Jerman, Italia, dan Spanyol memiliki banyak usaha mikro yang bergerak di bidang manufaktur, kerajinan tangan, dan pariwisata. Kebijakan Uni Eropa yang mendukung usaha kecil dan menengah (UKM) memberikan berbagai insentif dan program pendukung.

Asia, terutama negara-negara seperti India, China, dan Indonesia, memiliki jumlah usaha mikro yang sangat besar. Usaha mikro di Asia sering kali berfokus pada sektor pertanian, perdagangan, dan manufaktur ringan. Program pembiayaan mikro dan inisiatif pemerintah sangat penting dalam mendukung usaha mikro di kawasan ini.

Benua Afrika, usaha mikro di Afrika merupakan pilar utama perekonomian, terutama di negara-negara seperti Nigeria, Kenya, dan Afrika Selatan. Mereka beroperasi di sektor-sektor seperti perdagangan, agribisnis, dan kerajinan. Program microfinance dan pelatihan kewirausahaan sangat penting untuk mendukung pertumbuhan usaha mikro di Afrika.

Di Amerika Latin, usaha mikro berperan penting dalam ekonomi informal. Negara-negara seperti Brazil, Meksiko, dan Kolombia memiliki banyak usaha mikro yang bergerak di bidang perdagangan, layanan, dan manufaktur kecil. Dukungan dari pemerintah dan organisasi non-pemerintah (LSM) membantu mendorong pertumbuhan usaha mikro di kawasan ini.

Di Indonesia Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian negara. Di antara UMKM, usaha mikro merupakan kelompok terbesar dan paling mendominasi. Mereka memainkan peran kunci dalam penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan, dan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Usaha Mikro (UM) adalah bentuk usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria tertentu. Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki pengertian sebagai usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. UMKM di Indonesia sangat berperan dalam pertumbuhan perekonomian nasional, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Pada tahun 2023, pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta, dan kontribusinya mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp9.580 triliun. UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja di Indonesia.

Sejarah Usaha Mikro di Indonesia

Usaha mikro di Indonesia memiliki sejarah panjang yang mencerminkan dinamika ekonomi dan sosial masyarakatnya. Sejak zaman kolonial hingga era modern, usaha mikro telah memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Artikel ini akan menguraikan perkembangan sejarah usaha mikro di Indonesia, mulai dari masa kolonial, era kemerdekaan, hingga periode reformasi dan globalisasi.

a. Masa Kolonial

Pada masa kolonial Belanda, usaha mikro di Indonesia sudah mulai berkembang meskipun dalam bentuk yang sangat sederhana. Mayoritas usaha ini berfokus pada pertanian, perdagangan kecil, dan kerajinan tangan.

Ciri-ciri Usaha Mikro Kolonial:

1. Bentuk usaha tradisional, sebagian besar usaha mikro pada masa ini berbentuk usaha keluarga atau usaha rumah tangga.
2. Fokus pada pertanian dan kerajinan, petani kecil dan pengrajin memainkan peran utama dalam perekonomian desa.
3. Keterbatasan modal dan teknologi, usaha mikro sangat terbatas dalam hal akses modal dan teknologi, mengandalkan metode tradisional.

b. Masa Kemerdekaan (1945-1965)

Setelah Indonesia merdeka pada tahun 1945, pemerintah berupaya untuk mengembangkan ekonomi nasional termasuk sektor usaha mikro. Pada periode ini, usaha mikro mulai menunjukkan peran yang lebih signifikan dalam perekonomian Indonesia.

Kebijakan Pemerintah:

1. Nasionalisasi perusahaan, berapa perusahaan besar yang sebelumnya dimiliki oleh Belanda dinasionalisasi, membuka peluang bagi usaha mikro untuk berkembang.
2. Dukungan pemerintah, pemerintah mulai memberikan dukungan dalam bentuk pelatihan dan penyuluhan kepada usaha mikro, terutama di sektor pertanian dan kerajinan.

c. Era Orde Baru (1966-1998)

Pada era Orde Baru, usaha mikro mendapatkan perhatian lebih besar dari pemerintah. Presiden Soeharto memfokuskan pembangunan ekonomi pada stabilitas dan pertumbuhan, termasuk pengembangan usaha mikro.

Program Pembangunan:

1. Program Kredit Usaha Tani (KUT), program ini memberikan akses kredit kepada petani kecil untuk meningkatkan produktivitas mereka.
2. Pendirian Koperasi, pemerintah mendorong pendirian koperasi sebagai salah satu bentuk dukungan kepada usaha mikro.

Perkembangan Usaha Mikro:

1. Diversifikasi usaha, usaha mikro mulai beragam, meliputi perdagangan, jasa, dan manufaktur ringan.
2. Akses ke pembiayaan, meskipun akses ke pembiayaan masih terbatas, beberapa program pemerintah membantu usaha mikro mendapatkan modal kerja.

d. Usaha Mikro pada Era Reformasi (1998-sekarang)

Reformasi pada tahun 1998 membawa perubahan besar dalam politik dan ekonomi Indonesia, termasuk dalam pengembangan usaha mikro. Pemerintah semakin menyadari pentingnya usaha mikro sebagai pilar ekonomi nasional.

Inisiatif dan Kebijakan Baru:

1. Undang-Undang UMKM, pemberlakuan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memberikan landasan hukum yang kuat untuk perlindungan dan pemberdayaan UMKM.
2. Program Kredit Usaha Rakyat (KUR), program ini memberikan akses kredit dengan bunga rendah kepada usaha mikro tanpa memerlukan agunan yang besar.
3. Pelatihan dan Pendidikan, berbagai program pelatihan dan pendidikan untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan usaha mikro.

Dampak Era Digital:

1. E-commerce, perkembangan teknologi dan internet membuka peluang baru bagi usaha mikro untuk memasarkan produk mereka secara online.
2. Inovasi produk, usaha mikro mulai berinovasi dengan mengembangkan produk-produk yang lebih variatif dan berkualitas tinggi.

Sejarah usaha mikro di Indonesia menunjukkan bahwa mereka selalu menjadi bagian integral dari perekonomian nasional. Dari masa kolonial hingga era modern, usaha mikro terus beradaptasi dan berkembang meskipun menghadapi berbagai tantangan. Dengan dukungan yang tepat, usaha mikro memiliki potensi besar untuk berkontribusi lebih banyak lagi terhadap perekonomian Indonesia.

Perkembangan

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia telah mengalami beberapa tahap yang signifikan dari tahun ke tahun. Berikut adalah ringkasan perkembangan UMKM di Indonesia:

1. Perkembangan Jumlah UMKM
 - a. Tahun 2009: Terdapat 52,77 juta UMKM
 - b. Tahun 2013: Jumlah UMKM meningkat menjadi 57,9 juta
 - c. Tahun 2019: Terdapat 65,4 juta UMKM
 - d. Tahun 2023: Pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta
2. Kontribusi UMKM terhadap PDB
 - a. Tahun 2019: UMKM menyumbang 60,6% dari PDB Indonesia
 - b. Tahun 2023: UMKM menyumbang 61% dari PDB Indonesia, setara dengan Rp9.580 triliun
3. Tenaga Kerja yang Diserap
 - a. Tahun 2019: UMKM menyerap sekitar 123,3 juta tenaga kerja.
 - b. Tahun 2023: UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja di Indonesia.

Kriteria Usaha

- a. Usaha Mikro. Usaha mikro diartikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro. Usaha yang termasuk kriteria usaha mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih mencapai Rp 50.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan usaha mikro setiap tahunnya paling banyak Rp 300.000.000,-. Usaha mikro didominasi oleh pelaku usaha yang berjumlah 98,68% dengan daya serap tenaga kerja sekitar 89%. Sumbangan usaha mikro terhadap PDB hanya sekitar 37,8%.
- b. Usaha Kecil. Usaha kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang independent atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. dikuasai dan dimiliki serta menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah. Usaha yang masuk kriteria usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih Rp 50.000.000,- dengan maksimal yang dibutuhkannya mencapai Rp 500.000.000,-. Hasil penjualan bisnis setiap tahunnya antara Rp 300.000.000,- sampai paling banyak Rp 2.500.000.000,-.
- c. Usaha Menengah. Pengertian usaha menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif dan bukan merupakan cabang atau anak usaha dari perusahaan pusat serta menjadi bagian secara langsung maupun tak langsung terhadap usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayaan bersihnya sesuai yang sudah diatur dengan peraturan perundang-undangan. Usaha menengah sering dikategorikan sebagai bisnis besar dengan kriteria kekayaan bersih yang dimiliki pemilik usaha mencapai lebih dari Rp500.000.000,- hingga Rp10.000.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan tahunannya mencapai Rp2.500.000.000,- sampai Rp50.000.000.000,

Karakteristik Usaha Mikro:

- a. Modal terbatas, usaha mikro sering kali dimulai dengan modal yang sangat terbatas, biasanya berasal dari tabungan pribadi atau pinjaman kecil dari keluarga dan teman.
- b. Skala usaha kecil, mereka memiliki skala operasi yang kecil dengan jumlah karyawan yang sedikit, sering kali di bawah 10 orang.
- c. Sederhana dalam manajemen, pengelolaan usaha biasanya dilakukan oleh pemilik usaha itu sendiri tanpa struktur manajemen yang kompleks.

- d. Fleksibilitas tinggi, usaha mikro memiliki fleksibilitas tinggi dalam menyesuaikan produk atau layanan mereka dengan perubahan permintaan pasar.

Sektor Usaha Mikro di Indonesia

Usaha mikro di Indonesia mencakup berbagai sektor ekonomi yang berbeda. Setiap sektor memiliki karakteristik unik dan kontribusi spesifik terhadap perekonomian nasional. Penjelasan ini akan merinci sektor-sektor utama dalam usaha mikro di Indonesia, termasuk sektor pertanian, perdagangan, jasa, dan industri kreatif, serta tantangan dan peluang yang dihadapi masing-masing sektor.

a. Sektor Pertanian

Sektor pertanian adalah salah satu sektor terbesar dalam usaha mikro di Indonesia. Banyak usaha mikro di pedesaan yang bergantung pada kegiatan pertanian sebagai sumber utama mata pencaharian.

Ciri-ciri usaha mikro di sektor pertanian:

1. Skala kecil dan keluarga, sebagian besar usaha mikro pertanian dikelola oleh keluarga dengan lahan yang relatif kecil.
2. Produk utama, produk pertanian meliputi tanaman pangan (seperti padi, jagung, dan sayuran), hortikultura, perkebunan (kopi, teh, kakao), dan peternakan.
3. Metode tradisional, banyak petani mikro masih menggunakan metode pertanian tradisional dengan sedikit atau tanpa mekanisasi.

Tantangan:

1. Akses Modal, petani sering kesulitan mendapatkan pembiayaan untuk membeli benih, pupuk, dan peralatan.
2. Ketergantungan pada cuaca, ketidakpastian cuaca dapat sangat mempengaruhi hasil panen dan pendapatan petani.
3. Pemasaran produk, petani mikro sering menghadapi kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih luas dan mendapatkan harga yang wajar untuk produk mereka.

Peluang:

1. Teknologi pertanian, penggunaan teknologi modern seperti irigasi tetes dan aplikasi digital untuk pertanian dapat meningkatkan produktivitas.

2. Program Pemerintah, inisiatif pemerintah seperti Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) memberikan akses pembiayaan dengan bunga rendah.
3. Pertanian Organik, permintaan yang meningkat untuk produk pertanian organik membuka peluang pasar baru bagi petani mikro.

b. Sektor Perdagangan

Sektor perdagangan juga memainkan peran penting dalam usaha mikro di Indonesia. Banyak usaha mikro yang bergerak di sektor ini berfokus pada perdagangan barang-barang konsumen.

Ciri-ciri usaha mikro di sektor perdagangan:

1. Skala kecil, usaha perdagangan mikro biasanya beroperasi dengan modal kecil dan ruang usaha yang terbatas.
2. Jenis usaha, termasuk toko kelontong, warung makan, pedagang kaki lima, dan kios pasar tradisional.
3. Fokus pada komunitas lokal, usaha perdagangan mikro sering melayani kebutuhan komunitas lokal di daerah perkotaan dan pedesaan.

Tantangan:

1. Persaingan ketat, persaingan dengan toko-toko ritel besar dan supermarket bisa sangat ketat.
2. Akses ke barang dagangan, usaha mikro sering kesulitan mendapatkan barang dagangan dengan harga grosir yang kompetitif.
3. Pembiayaan, banyak pedagang mikro kesulitan mendapatkan pembiayaan untuk memperluas usaha mereka.

Peluang:

1. E-commerce, platform e-commerce memberikan peluang bagi pedagang mikro untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
2. Inisiatif pemerintah, program seperti KUR dan pelatihan kewirausahaan dari pemerintah membantu pedagang mikro dalam meningkatkan kapasitas mereka.
3. Kemitraan dengan pemasok, kerja sama dengan pemasok besar dapat memberikan akses ke barang dagangan dengan harga yang lebih baik.

c. Sektor Jasa

Sektor jasa mencakup berbagai layanan yang ditawarkan oleh usaha mikro, termasuk jasa reparasi, layanan rumah tangga, dan jasa profesional.

Ciri-ciri usaha mikro di sektor jasa:

1. Ragam layanan, meliputi jasa reparasi elektronik, layanan kebersihan, jasa transportasi, dan jasa profesional seperti konsultan dan pelatih.
2. Fleksibilitas, usaha jasa mikro sering kali sangat fleksibel dan dapat beradaptasi dengan cepat terhadap permintaan pasar.
3. Skala kecil, banyak usaha jasa mikro dijalankan oleh individu atau keluarga dengan modal awal yang kecil.

Tantangan:

1. Persaingan, usaha jasa mikro harus bersaing dengan penyedia jasa yang lebih besar dan lebih mapan.
2. Standar kualitas, mempertahankan standar kualitas layanan yang tinggi bisa menjadi tantangan.
3. Akses ke Pelatihan, banyak penyedia jasa mikro kekurangan akses ke pelatihan dan sertifikasi profesional.

Peluang:

1. Digitalisasi, penggunaan platform online dan aplikasi mobile dapat membantu usaha jasa mikro menjangkau lebih banyak pelanggan.
2. Kebutuhan layanan lokal, ada permintaan yang terus meningkat untuk layanan lokal yang cepat dan handal.
3. Program pelatihan, inisiatif pelatihan dari pemerintah dan LSM dapat membantu meningkatkan keterampilan dan profesionalisme usaha jasa mikro.

d. Sektor Industri Kreatif

Industri kreatif adalah sektor yang berkembang pesat dan menawarkan peluang besar bagi usaha mikro di Indonesia. Ciri-ciri usaha mikro di sektor industri kreatif:

1. Produk unik, usaha kreatif mikro sering memproduksi barang-barang unik seperti kerajinan tangan, fesyen, dan produk kuliner.
2. Kreativitas dan inovasi, usaha di sektor ini sangat bergantung pada kreativitas dan inovasi untuk menarik pelanggan.
3. Pasar niche, banyak usaha kreatif mikro berfokus pada pasar niche yang spesifik, seperti produk etnik atau buatan tangan.

Tantangan:

1. Pemasaran dan branding, usaha mikro sering kesulitan dalam memasarkan dan membangun merek mereka.
2. Akses modal, sama seperti sektor lainnya, akses modal menjadi salah satu kendala utama.
3. Persaingan dari produk-produk massal dan impor bisa sangat ketat.

Peluang:

1. Platform digital, penggunaan platform seperti Instagram, Etsy, dan marketplace lokal memberikan akses ke pasar yang lebih luas.
2. Wisata dan pariwisata, sektor pariwisata yang berkembang memberikan peluang bagi produk kreatif lokal untuk dijual kepada wisatawan.
3. Kemitraan dengan desainer, kolaborasi dengan desainer dan artis profesional dapat meningkatkan kualitas dan daya tarik produk.

Keuntungan Usaha Mikro

- a. Kekuatan modal, usaha mikro biasanya memiliki modal yang relatif kecil, yang memungkinkan mereka untuk beroperasi dengan biaya yang lebih rendah.
- b. Flexibilitas, usaha mikro dapat dengan mudah menyesuaikan diri dengan perubahan pasar dan kondisi ekonomi yang dinamis.
- c. Kesempatan kerja, usaha mikro sering kali menyediakan lapangan kerja yang banyak, terutama bagi masyarakat yang tidak memiliki akses ke pekerjaan lain.
- d. Kesempatan untuk berinovasi, usaha mikro sering kali memiliki kesempatan untuk berinovasi dan menciptakan produk baru yang dapat bersaing di pasar.
- e. Kesempatan untuk berkontribusi pada perekonomian nasional, usaha mikro berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap sebagian besar tenaga kerja di negara ini

Menjalankan usaha mikro (UM) di Indonesia memiliki beberapa keuntungan utama yang signifikan. Berikut adalah beberapa keuntungan utama dari menjalankan usaha mikro:

- a. Modal kecil, usaha mikro memerlukan modal yang relatif kecil dibandingkan dengan usaha besar. Ini membuat usaha mikro lebih mudah untuk dimulai, terutama bagi mereka yang memiliki sumber daya terbatas
- b. Pemasaran di lingkup kecil, usaha mikro biasanya melakukan pemasaran di lingkup yang kecil, seperti di lingkungan tempat tinggal atau daerah yang sudah dikenal. Dengan cara ini, mendapatkan kepercayaan dari pelanggan menjadi lebih mudah.
- c. Arus kas cepat, usaha mikro sering kali memiliki arus kas yang cepat karena persentase profit yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan usaha besar. Ini karena usaha mikro cenderung dijalankan untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari.
- d. Membuka lapangan kerja baru, usaha mikro dapat membantu membuka lapangan pekerjaan baru di kawasan pedesaan maupun perkotaan. Selain itu, persyaratan untuk bekerja di sebuah perusahaan UMKM juga tidak memerlukan persyaratan yang berat, sehingga masyarakat yang ingin bekerja hanya perlu memiliki keterampilan di bidang usaha terkait.
- e. Membantu perekonomian menjadi merata, usaha mikro dapat membantu meningkatkan ekonomi di kawasan pedesaan maupun perkotaan. Ini karena usaha mikro berperan penting dalam membantu kondisi ekonomi yang lebih merata.
- f. Mudah dijalankan, usaha mikro relatif mudah untuk dijalankan karena skala usaha yang lebih kecil. Ini membuat usaha mikro lebih fleksibel dan dapat diadaptasi dengan cepat sesuai dengan kondisi pasar.
- g. Peningkatan ekonomi lokal, usaha mikro dapat membantu meningkatkan ekonomi lokal karena mereka sering kali menggunakan sumber daya lokal dan mendistribusikan hasil produksi mereka ke dalam masyarakat sekitar. Ini membantu memperkuat rantai pasokan lokal dan meningkatkan ekonomi daerah.
- h. Kurangnya persyaratan, usaha mikro biasanya memiliki kurangnya persyaratan untuk dimulai, seperti persyaratan modal yang lebih rendah dan persyaratan administrasi yang lebih sederhana. Ini membuat usaha mikro lebih aksesibel bagi banyak orang.
- i. Meningkatkan kemandirian, usaha mikro dapat meningkatkan kemandirian ekonomi masyarakat karena mereka memberikan kesempatan bagi orang-orang untuk mencari nafkah dan mengelola usaha mereka sendiri. Ini juga membantu mengurangi ketergantungan pada bantuan pemerintah atau organisasi lain.
- j. Dapat dijalankan sebagai usaha sampingan, usaha mikro dapat dijalankan sebagai usaha sampingan, yang artinya mereka dapat dijalankan bersamaan dengan pekerjaan utama.

Ini memberikan peluang bagi banyak orang untuk memiliki usaha tambahan tanpa harus meninggalkan pekerjaan utama mereka.

Peran Usaha Mikro

Usaha mikro memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Berikut adalah beberapa peran utama usaha mikro:

- a. Pemain utama dalam kegiatan ekonomi, usaha mikro berperan sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, termasuk sektor jasa, perdagangan, industri, dan pertanian.
- b. Penyedia lapangan kerja terbesar, usaha mikro memiliki peran penting dalam menyerap tenaga kerja. Mereka menyediakan lapangan kerja terbesar di Indonesia, yang berkontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja dan mengurangi pengangguran.
- c. Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, usaha mikro berperan penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat. Mereka membantu masyarakat dalam meningkatkan pendapatan dan mengurangi kemiskinan.
- d. Pencipta pasar baru dan sumber inovasi, usaha mikro sering kali menciptakan pasar baru dan menjadi sumber inovasi. Mereka mampu mengembangkan produk baru yang dapat bersaing di pasar global.
- e. Sumbangan dalam menjaga neraca pembayaran, usaha mikro juga berperan dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor. Mereka membantu dalam meningkatkan ekspor dan mengurangi defisit perdagangan.

Peran Usaha Mikro di Sumatera Barat

Sumatera Barat memiliki potensi ekonomi yang kuat, dengan UMKM yang dominan. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, di Sumatera Barat pada tahun 2019, terdapat sekitar 1,5 juta UMKM. UMKM di Sumatera Barat didominasi oleh pelaku usaha mikro yang berjumlah 98,68% dengan daya serap tenaga kerja sekitar 89%. Sumbangan usaha mikro terhadap PDB hanya sekitar 37,8%.

Sektor Usaha Mikro di Sumatera Barat

Usaha mikro di Sumatera Barat memainkan peran penting dalam perekonomian daerah. Dengan keberagaman budaya dan kekayaan alam yang melimpah, Sumatera Barat menawarkan berbagai peluang bagi pengembangan usaha mikro di berbagai sektor. Artikel ini akan membahas kondisi terkini usaha mikro di Sumatera Barat, sektor-sektor utama, tantangan yang dihadapi, serta peluang yang dapat dimanfaatkan. Usaha mikro di Sumatera Barat tersebar di seluruh wilayah, mulai dari perkotaan hingga pedesaan. Mereka menjadi tulang punggung ekonomi lokal dengan memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan rumah tangga dan penciptaan lapangan kerja. Usaha mikro banyak ditemukan di kota-kota besar seperti Padang, Bukittinggi, dan Payakumbuh, serta di daerah pedesaan yang memiliki potensi pertanian dan pariwisata. Usaha mikro berkontribusi signifikan terhadap perekonomian daerah, terutama dalam sektor perdagangan, pertanian, dan industri kreatif. Beberapa sektor utama usaha mikro di Sumatera Barat mencakup pertanian, perdagangan, jasa, dan industri kreatif. Setiap sektor memiliki karakteristik dan tantangan tersendiri.

a. Sektor Pertanian

Pertanian merupakan salah satu sektor terbesar di Sumatera Barat, dengan banyak usaha mikro yang berfokus pada produksi pangan dan hortikultura.

1. Produk utama, padi, jagung, cabai, sayuran, dan buah-buahan adalah beberapa komoditas utama yang diproduksi oleh petani mikro.
2. Pertanian organik, ada kecenderungan meningkatnya praktik pertanian organik, yang didukung oleh permintaan pasar yang sadar akan kesehatan dan lingkungan.
3. Pengolahan hasil pertanian, usaha mikro juga terlibat dalam pengolahan hasil pertanian menjadi produk bernilai tambah seperti keripik, manisan, dan minuman tradisional.

Tantangan di sektor pertanian:

1. Akses modal, kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan untuk membeli benih, pupuk, dan peralatan.
2. Teknologi pertanian, keterbatasan dalam adopsi teknologi modern yang dapat meningkatkan produktivitas.
3. Pemasaran, kendala dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan mendapatkan harga jual yang adil.

b. Sektor Perdagangan

Sektor perdagangan di Sumatera Barat meliputi berbagai jenis usaha mikro seperti toko kelontong, warung makan, dan pedagang kaki lima.

1. Produk dagangan, barang-barang konsumsi sehari-hari, produk makanan dan minuman, serta pakaian dan aksesoris.
2. Pasar tradisional, banyak usaha mikro beroperasi di pasar tradisional yang menjadi pusat aktivitas ekonomi lokal.
3. E-commerce, beberapa usaha mikro mulai memanfaatkan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar.

Tantangan di sektor perdagangan:

1. Persaingan ketat, persaingan dengan toko-toko ritel besar dan supermarket.
2. Akses ke barang dagangan, kesulitan dalam mendapatkan barang dagangan dengan harga grosir yang kompetitif.
3. Modal usaha, kendala dalam mendapatkan pembiayaan untuk memperluas usaha.

c. Sektor Jasa

Usaha mikro di sektor jasa mencakup berbagai layanan seperti jasa reparasi, layanan rumah tangga, dan jasa profesional.

1. Layanan reparasi, termasuk perbaikan elektronik, kendaraan, dan peralatan rumah tangga.
2. Layanan rumah tangga, meliputi jasa kebersihan, laundry, dan perawatan rumah.
3. Jasa profesional, konsultan, pelatih, dan penyedia jasa kreatif seperti fotografi dan desain grafis.

Tantangan di sektor jasa:

1. Standar kualitas, mempertahankan standar kualitas layanan yang tinggi.
2. Pemasaran dan branding, kendala dalam memasarkan dan membangun merek jasa yang dikenal.
3. Akses ke pelatihan, kekurangan akses ke pelatihan dan sertifikasi profesional.

d. Sektor Industri Kreatif

Industri kreatif di Sumatera Barat berkembang pesat dengan banyak usaha mikro yang berfokus pada produk-produk kreatif dan budaya.

1. Produk kreatif, kerajinan tangan, fesyen tradisional seperti songket, produk kuliner khas, dan seni pertunjukan.
2. Pariwisata budaya, keberadaan pariwisata budaya seperti festival dan acara seni membuka peluang bagi usaha mikro untuk menjual produk kreatif mereka.
3. Ekonomi kreatif, banyak usaha mikro yang menggabungkan elemen tradisional dan modern dalam produk mereka, menarik pasar lokal dan internasional.

Tantangan di sektor industri kreatif:

1. Pemasaran dan branding, usaha mikro sering kesulitan dalam memasarkan produk mereka di pasar yang lebih luas.\
2. Akses modal, kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan untuk produksi dan pengembangan produk.
3. Persaingan, persaingan dengan produk massal dan impor yang lebih murah.

Usaha Mikro di Kota Padang, Kota Pariaman, dan Kabupaten Tanah Datar.

Kota Padang

Kota Padang, sebagai ibu kota Provinsi Sumatera Barat, memiliki dinamika ekonomi yang beragam, di mana usaha mikro memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Usaha mikro di Kota Padang mencakup berbagai sektor seperti perdagangan, jasa, kuliner, dan industri kreatif, yang semuanya memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian kota. Perdagangan, kuliner, dan jasa merupakan sektor dominan dalam usaha mikro di Kota Padang.

- a. Sektor Perdagangan. Sektor perdagangan adalah salah satu sektor terbesar dalam usaha mikro di Kota Padang. Banyak usaha mikro yang bergerak di bidang perdagangan barang-barang konsumsi. Produk dagangan termasuk kebutuhan sehari-hari seperti bahan makanan, pakaian, dan barang elektronik. Banyak usaha mikro perdagangan yang berlokasi di pasar-pasar tradisional seperti Pasar Raya Padang, Pasar Ulak Karang, dan Pasar Lubuk Buaya. Usaha mikro di sektor perdagangan sering kali beroperasi sebagai toko kelontong, kios, atau pedagang kaki lima.
- b. Sektor Kuliner. Kota Padang terkenal dengan kekayaan kuliner Minangkabau, yang menjadi daya tarik wisata kuliner baik bagi penduduk lokal maupun wisatawan. Jenis usaha: rumah makan, warung, dan pedagang kaki lima yang menjual makanan khas

seperti rendang, sate Padang, dan nasi kapau. Usaha mikro kuliner melayani pasar lokal dan wisatawan, dengan banyaknya rumah makan yang terkenal hingga ke luar negeri. Beberapa usaha mikro kuliner di Kota Padang telah mengembangkan inovasi dalam penyajian dan pengemasan makanan untuk menarik lebih banyak pelanggan.

- c. Sektor jasa di Kota Padang mencakup berbagai layanan, mulai dari jasa reparasi hingga layanan rumah tangga dan jasa profesional. Layanan reparasi termasuk perbaikan elektronik, kendaraan, dan peralatan rumah tangga. Layanan rumah tangga meliputi jasa kebersihan, laundry, dan perawatan rumah. Jasa profesional, konsultan, pelatih, dan penyedia jasa kreatif seperti fotografi dan desain grafis.
- d. Sektor Industri Kreatif. Industri kreatif di Kota Padang mencakup usaha mikro yang berfokus pada produk-produk kreatif dan budaya. Produk kreatif, kerajinan tangan, fesyen tradisional seperti songket, dan produk kuliner khas. Pariwisata budaya, keberadaan pariwisata budaya seperti festival dan acara seni membuka peluang bagi usaha mikro untuk menjual produk kreatif mereka. Ekonomi kreatif, banyak usaha mikro yang menggabungkan elemen tradisional dan modern dalam produk mereka, menarik pasar lokal dan internasional.

Kota Pariaman

Kota Pariaman, yang terletak di pesisir barat Sumatera Barat, dikenal tidak hanya karena keindahan alamnya tetapi juga karena dinamika ekonominya yang didukung oleh usaha mikro. Usaha mikro di Kota Pariaman mencakup berbagai sektor seperti perdagangan, kuliner, pariwisata, dan kerajinan tangan, yang semuanya memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian kota. Usaha mikro di Kota Pariaman tersebar di seluruh wilayah kota, baik di daerah pusat kota maupun di daerah pesisir dan pedesaan. Mereka menjadi tulang punggung ekonomi lokal dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat serta menciptakan lapangan kerja. Beberapa sektor utama usaha mikro di Kota Pariaman mencakup perdagangan, kuliner, pariwisata, dan kerajinan tangan. Banyak usaha mikro perdagangan yang berlokasi di pasar-pasar tradisional seperti Pasar Pariaman dan Pasar Kuraitaji. Kota Pariaman terkenal dengan kuliner khasnya yang menjadi daya tarik bagi wisatawan lokal dan mancanegara. Rumah makan, warung, dan pedagang kaki lima yang menjual makanan khas seperti sate Pariaman, gulai kepala ikan, dan makanan laut. Usaha mikro kuliner melayani pasar lokal dan wisatawan, terutama di daerah wisata pantai seperti Pantai Gandoriah dan Pantai Kata.

Pariwisata merupakan sektor unggulan di Kota Pariaman, dengan usaha mikro yang berperan penting dalam menyediakan berbagai layanan bagi wisatawan. Penginapan, penyewaan peralatan wisata, dan jasa pemandu wisata. Produk wisata, souvenir dan kerajinan tangan khas Pariaman yang dijual di sekitar objek wisata. Event wisata, usaha mikro juga berperan dalam penyelenggaraan event budaya dan festival yang menarik banyak pengunjung.

Sektor Kerajinan Tangan, kerajinan tangan merupakan sektor yang memiliki potensi besar di Kota Pariaman, dengan banyak usaha mikro yang menghasilkan produk-produk unik dan bernilai seni tinggi. Produk kerajinan tangan dijual di pasar lokal, toko oleh-oleh, dan juga diekspor ke luar daerah.

Kabupaten Tanah Datar

Kabupaten Tanah Datar, salah satu kabupaten di Provinsi Sumatera Barat, memiliki pemandangan alam yang indah dan warisan budaya yang kaya. Kabupaten ini juga dikenal dengan usaha mikro yang menjadi tulang punggung perekonomian lokal. Usaha mikro di Tanah Datar mencakup berbagai sektor, termasuk pertanian, perdagangan, kerajinan, dan pariwisata, yang semuanya berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Usaha mikro di Tanah Datar tersebar di seluruh wilayah kabupaten, baik di perkotaan maupun di pedesaan. Mereka memberikan kontribusi signifikan terhadap ekonomi lokal dengan menyediakan barang dan jasa yang diperlukan oleh masyarakat. Usaha mikro tersebar di berbagai nagari (desa adat) dan kecamatan, dengan konsentrasi yang cukup tinggi di daerah yang memiliki potensi pariwisata dan budaya. Beberapa sektor utama usaha mikro di Kabupaten Tanah Datar mencakup pertanian, perdagangan, kerajinan tangan, dan pariwisata. Pertanian merupakan sektor terbesar dalam usaha mikro di Tanah Datar. Banyak usaha mikro yang bergerak di bidang pertanian, baik tanaman pangan maupun hortikultura. Produk pertanian: beras, sayuran, buah-buahan, dan kopi. Banyak usaha mikro pertanian yang berlokasi di daerah pedesaan seperti Nagari Pariangan dan Nagari Lima Kaum. Usaha mikro di sektor pertanian sering kali beroperasi sebagai petani kecil atau kelompok tani.

Perdagangan juga merupakan sektor penting dalam usaha mikro di Tanah Datar. Banyak usaha mikro yang bergerak di bidang perdagangan barang-barang konsumsi dan produk pertanian. Banyak usaha mikro perdagangan yang berlokasi di pasar-pasar tradisional seperti Pasar Batusangkar dan Pasar Padang Panjang.

Kerajinan tangan merupakan sektor yang memiliki potensi besar di Tanah Datar, dengan banyak usaha mikro yang menghasilkan produk-produk unik dan bernilai seni tinggi. Produk kerajinan tangan dijual di pasar lokal, toko oleh-oleh, dan juga diekspor ke luar daerah.

Pariwisata merupakan sektor unggulan di Tanah Datar, dengan usaha mikro yang berperan penting dalam menyediakan berbagai layanan bagi wisatawan. Layanan wisata, penginapan, restoran, penyewaan peralatan wisata, dan jasa pemandu wisata. Produk wisata, souvenir dan kerajinan tangan khas Tanah Datar yang dijual di sekitar objek wisata. Usaha mikro juga berperan dalam penyelenggaraan event budaya dan festival yang menarik banyak pengunjung.

Tantangan dan Peluang UMKM

Meskipun UMKM di Sumatera Barat memiliki potensi yang besar, mereka juga menghadapi beberapa tantangan:

- a. Akses Pembiayaan:
 1. Para pelaku UMKM sering kali menghadapi kesulitan dalam mendapatkan akses pembiayaan yang cukup.
 2. Menurut data dari Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI), pada 2020 terdapat sekitar 46,6 juta dari total 65,4 juta UMKM yang belum terfasilitasi oleh KUR dari perbankan[1].
- b. Teknologi Digital:
 1. UMKM di Sumatera Barat masih membutuhkan peningkatan akses dan pemahaman terhadap teknologi digital untuk dapat memasuki ekosistem digital.
 2. Pemerintah bersama Kadin terus mendorong agar para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia bisa memasuki ekosistem digital[2].
- c. Ketergantungan pada Sektor Primer:
 1. UMKM di Sumatera Barat sering kali tergantung pada sektor primer seperti pertanian dan perikanan.
 2. Peningkatan produksi domestik dan sentuhan dengan kebutuhan primer masyarakat merupakan salah satu kekuatan UMKM di Sumatera Barat[3].

Strategi Pengembangan UMKM

Untuk meningkatkan UMKM di Sumatera Barat, beberapa strategi dapat diterapkan:

- a. Peningkatan akses pembiayaan, Pemerintah dapat meningkatkan akses pembiayaan kepada UMKM melalui program KUR dan penyaluran dana bergulir yang dilaksanakan oleh Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB).
- b. Pemberian insentif perpajakan, Pemerintah dapat memberikan insentif perpajakan yang lebih besar kepada UMKM untuk mengurangi beban karyawan mereka. Insentif PPh final 0,5% Ditanggung Pemerintah dapat diberikan kepada pelaku UMKM, yang memungkinkan mereka tidak perlu melakukan setoran pajak atas usahanya.
- c. Peningkatan pemahaman teknologi digital, Pemerintah dapat mendorong pelaku UMKM untuk memahami dan memanfaatkan teknologi digital. Pemerintah dapat bekerja sama dengan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk memberikan pelatihan teknologi digital kepada pelaku UMKM.
- d. Peningkatan produksi domestic, Pemerintah dapat memberikan insentif kepada UMKM yang meningkatkan produksi domestik. Insentif dapat diberikan berupa subsidi bunga pinjaman atau insentif perpajakan yang lebih besar kepada UMKM yang meningkatkan produksi domestic.

Dengan adanya kebijakan yang tepat dan strategi yang efektif, UMKM di Sumatera Barat dapat terus berkembang dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional.

Memulai Usaha Mikro

Untuk memulai usaha mikro dengan modal kecil, berikut adalah beberapa langkah yang dapat dilakukan:

- a. Identifikasi ide bisnis, mulailah dengan mengidentifikasi ide bisnis yang sesuai dengan minat dan kemampuan. Pilihlah ide bisnis yang dapat memberikan keuntungan dan memiliki potensi untuk tumbuh.
- b. Rencanakan bisnis, buatlah rencana bisnis yang rinci dan realistis. Rencanakan segala aspek bisnis, termasuk target pasar, produk atau layanan yang akan ditawarkan, biaya operasional, dan strategi pemasaran.

- c. Peroleh modal, modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha mikro dapat berasal dari berbagai sumber, seperti pinjaman dari bank, lembaga keuangan, atau keluarga. Modal yang dibutuhkan untuk usaha mikro biasanya tidak lebih dari Rp 1 miliar.
- d. Pengelolaan keuangan, penting untuk memiliki pengelolaan keuangan yang baik. Buatlah anggaran biaya yang rinci dan pastikan memiliki cukup uang untuk menutupi biaya operasional awal.
- e. Pengembangan produk atau layanan, jika sudah memiliki produk atau layanan yang akan ditawarkan, pastikan itu memiliki kualitas yang baik dan dapat bersaing di pasar.
- f. Pemasaran dan promosi, lakukan pemasaran dan promosi yang efektif untuk menarik perhatian calon pelanggan. Gunakan media sosial, iklan lokal, *word of mouth*, dan promosi langsung untuk memperkenalkan bisnis.
- g. Pengelolaan operasional, pastikan memiliki sistem operasional yang efisien dan dapat diandalkan. Manajemen waktu, sumber daya manusia, dan logistik adalah kunci untuk keberhasilan usaha mikro.
- h. Pengembangan usaha, setelah bisnis mulai berjalan, pastikan terus mengembangkan usaha dengan mengikuti tren pasar, meningkatkan kualitas produk atau layanan, dan memperluas jaringan bisnis.
- i. Pengelolaan risiko, usaha mikro sering kali memiliki risiko yang tinggi. Pastikan memiliki rencana untuk menghadapi berbagai risiko, seperti kegagalan bisnis, perubahan pasar, atau krisis ekonomi.
- j. Pengawasan dan evaluasi, terus pantau dan evaluasi bisnis. Gunakan data dan analisis untuk menentukan keberhasilan bisnis dan membuat perubahan yang diperlukan.

Usaha Mikro di Indonesia dan Sumatera Barat memiliki peran penting dalam pertumbuhan perekonomian nasional. Pemerintah telah mengambil berbagai langkah untuk mendukung pertumbuhan UMKM, termasuk memberikan akses pembiayaan dan insentif perpajakan. Dengan dukungan yang tepat, UMKM dapat terus berkembang dan berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

1. Dagang Barang Harian

Nama Usaha : Dagang Barang Harian
Alamat : Jl Tabek Batu Rw 009 Rt 002
Jenis Usaha : Dagang Barang Harian
Jadwal buka : 09.00 – 22.00
Produk : Jualan Barang Harian
Omzet : Rp.1.500.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





2. Telur Itik Dan Telur Ayam

Nama Usaha : Telur Itik Dan Telur Ayam
Alamat : Jl Bandes Rt 03 Rw 08
Jenis Usaha : Telur Itik Dan Telur Ayam
Jadwal buka : 10.00 – 22.00
Produk : Jualan Telur Itik Dan Ayam
Omzet : Rp.2.500.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





3. Bibit Asam

Nama Usaha : Bibit Asam
Alamat : Jl. Tabek Batu RT 3 RW 8
Jenis Usaha : Jual Bibit Asam
Jadwal buka : 07.00 – 17.00
Produk : Jual Bibit Asam
Omzet : Rp.1.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





4. Telur Itik dan Telur Ayam

Nama Usaha : Telur Itik dan Telur Ayam
Alamat : Jl Bandes Rw 008 Rt 004
Jenis Usaha : Telur Itik dan Telur Ayam
Jadwal buka : 10.00 – 22.00
Produk : Telur Itik dan Telur Ayam
Omzet : Rp.2.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





5. Telur Itik dan Telur Ayam

Nama Usaha : Telur Itik dan Telur Ayam
Alamat : Air Pacah Rt 01 Rw 09
Jenis Usaha : Telur Itik dan Telur Ayam
Jadwal buka : 09.00 – 22.00
Produk : Telur Itik dan Telur Ayam
Omzet : Rp.1.500.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





6. Telur Ayam

Nama Usaha : Telur Ayam
Alamat : Jl Bandes Rt 03 Rw 08
Jenis Usaha : Telur Ayam
Jadwal buka : 09.00 – 22.00
Produk : Telur Ayam
Omzet : Rp.1.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





7. Jual Cendol

Nama Usaha : Jual Cendol
Alamat : Jl. Bandar Lurus RW 3 RT 2
Jenis Usaha : Jual Cendol
Jadwal buka : 09.00 – 12.00
Produk : Jual Cendol
Omzet : Rp. 2.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





8. Dagang Barang Harian

Nama Usaha : Dagang Barang Harian
Alamat : Bandar Lurus Rw 003 Rt 001
Jenis Usaha : Dagang Barang Harian
Jadwal buka : 09.00 – 22.00
Produk : Barang Harian
Omzet : Rp. 1.500.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





9. Laundry

Nama Usaha : Laundry
Alamat : Jl. Bandar Lurus RW 3 RT 2
Jenis Usaha : Laundry
Jadwal buka : 09.00 – 20.00
Produk : Laundry
Omzet : Rp. 3.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





10. Usaha Makanan

Nama Usaha : Usaha Makanan
Alamat : Jl. Raden Saleh No 58.A RW 4 RT 5
Jenis Usaha : Usshs Makanan
Jadwal buka : 16.00 – 18.00
Produk : Usaha Makanan
Omzet : Rp. 1.500.000,-
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





11. Usaha Barang Harian

Nama Usaha : Usaha Barang Harian
Alamat : Jl Pisang Gang 2 Timur No 8 Rw 003 Rt 001
Jenis Usaha : Usaha Barang Harian
Jadwal buka : 09.00 – 22.00
Produk : Usaha Barang Harian
Omzet : Rp. 9.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





12. Warung Lontong

Nama Usaha : Warung Lontong
Alamat : Anduring No.17 RT 1 RW 2
Jenis Usaha : Warung Lontong
Jadwal buka : 06.00-10.00
Produk : Warung Lontong
Omzet : Rp. 2.000.000,-
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





13. Jualan Makanan dan Minuman

Nama Usaha : Jualan Makanan dan Minuman
Alamat : Simpang Anduring No.31
Jenis Usaha : Jualan Makanan dan Minuman
Jadwal buka : 06.00-20.00
Produk : Jualan Makanan dan Minuman
Omzet : Rp. 2.000.000,-
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





14. Jualan Nasi Goreng, Mie Rebus, Mie Goreng

Nama Usaha : Jualan Nasi Goreng, Mie Rebus, Mie Goreng
Alamat : Anduring No.29 RT 3 RW 2
Jenis Usaha : Jualan Nasi Goreng, Mie Rebus, Mie Goreng
Jadwal buka : 06.00-20.00
Produk : Jualan Nasi Goreng, Mie Rebus, Mie Goreng
Omzet : Rp. 2.000.000,-
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





15. Menjahit

Nama Usaha : Menjahit
Alamat : Jl. Pepaya II RT 7 RW 7
Jenis Usaha : Menjahit
Jadwal buka : 06.00-20.00
Produk : Menjahit
Omzet : Rp. 500.000,-
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





16. Jualan Kue Kering

Nama Usaha : Jualan Kue Kering
Alamat : Surau Balai RT 03 RW 04
Jenis Usaha : Jualan Kue Kering
Jadwal buka : 11.00 – 20.00
Produk : Cemilan Tradisional
Omzet : Rp.1.500.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





17. Jualan Lotek

Nama Usaha : Jualan Lotek
Alamat : Jalan Bandes Parak Jigarang RT 3 RW 5
Jenis Usaha : Jualan Lotek
Jadwal buka : 07.00 – 20.00
Produk : Lotek
Omzet : Rp.1.500.000 cvgb
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





18. Jualan Gas

Nama Usaha : Jualan Gas
Alamat : Jalan Bandes Parak Jigarang RT 4 RW 5
Jenis Usaha : Jualan Gas
Jadwal buka : 07.00 – 22.00
Produk : Gas
Omzet : Rp.2.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





19. Jualan Sayur Keliling

Nama Usaha : Jualan Sayur Keliling
Alamat : Jalan Bandes Parak Jigarang RT 1 RW 5
Jenis Usaha : Jualan Sayur
Jadwal buka : 07.00 – 10.00
Produk : Sayuran
Omzet : Rp.1.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





20. Jualan P&D

Nama Usaha : Jualan P&D
Alamat : Sarang Gagak RT 06 Depan Rumah Besar
Jenis Usaha : Jualan Kebutuhan Harian
Jadwal buka : 07.00 – 10.00
Produk : Kebutuhan harian
Omzet : Rp.600.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





21. Jualan Lontong

Nama Usaha : Jualan Lontong
Alamat : Anduring No.29 RT 3 RW 2
Jenis Usaha : Jualan Lontong
Jadwal buka : 07.00 – 10.00
Produk : Kebutuhan harian
Omzet : Rp.900.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





22. Jualan Kue Basah

Nama Usaha : Jualan Kue Basah
Alamat : Jalan Pepaya I RT 7 RW 7
Jenis Usaha : Jualan Kue Basah
Jadwal buka : 07.00 – 17.00
Produk : Aneka kue basah
Omzet : Rp.1.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





23. Jualan Kue Kering

Nama Usaha : Jualan Kue Kering
Alamat : Jl. M. Hatta Mo.27 RT 04 RW 01
Jenis Usaha : Jualan Kue Kering
Jadwal buka : 07.00 – 17.00
Produk : Aneka kue kering (rakik maco)
Omzet : Rp.1.000.000
Foto Usaha :





24. Jualan P&D

Nama Usaha : Jualan P&D
Alamat : Anduring Cubadak Ampo RT 2 RW 8
Jenis Usaha : Jualan Kebutuhan Harian
Jadwal buka : 07.00 – 17.00
Produk : Aneka kebutuhan harian
Omzet : Rp.2.000.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





25. Jualan Kue Basah

Nama Usaha : Jualan Kue Basah
Alamat : Jl. M. Hatta No.30 RT 1 RW 7
Jenis Usaha : Jualan Kue Basah
Jadwal buka : 07.00 – 17.00
Produk : Aneka kue basah
Omzet : Rp.600.000
Jumlah Pekerja : 1
Foto Usaha :





Referensi

Albar, B.B. et al. (2022). *BMC Business Model Canvas UMKM Kota Padang*. Penerbit Baraka.

Albar, B.B. et al. (2022). *BMC Business Model Canvas UMKM Kota Pariaman*. Penerbit Baraka.

Albar, B.B. et al. (2022). *BMC Business Model Canvas UMKM Kabupaten Tanah Datar*. Penerbit Baraka.

Amsal, A.A. et al. (2022). *SWOT Strengths, Weakness, Opportunities, & Threats UMKM Kota Padang*. Penerbit Baraka.

Amsal, A.A. et al. (2022). *SWOT Strengths, Weakness, Opportunities, & Threats UMKM Kota Pariaman*. Penerbit Baraka.

Amsal, A.A. et al. (2022). *SWOT Strengths, Weakness, Opportunities, & Threats UMKM Kabupaten Tanah Datar*. Penerbit Baraka.

<https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/lubuksikaping/id/data-publikasi/artikel/3134-kontribusi-umkm-dalam-perekonomianindonesia.html>

<https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>

<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>

Di antara UMKM, usaha mikro merupakan kelompok terbesar dan paling mendominasi. Mereka memainkan peran kunci dalam penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan, dan pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Buku ini memotret profil dinamika usaha mikro di Kota Padang.

Potret Usaha Mikro Kota Padang

ISBN 978-623-8168-38-5 (jil.1)

