

Pola Pendapatan Usaha Nasi Bungkus Pagi sebagai Penopang Ekonomi Rumah Tangga di Sendangagung

Aqid Islamuddin¹, Tito Nur Mustika², Nuzulus Sakinah³

^{1,2} Universitas Sunan Drajat, Lamongan, Indonesia

³ Universitas Qomaruddin, Gresik, Indonesia

**Corresponding Author: nuzulussakinah26@gmail.com*

Received: 06/20/2026 | Accepted: 06/25/2026 | Publish: 07/22/2026

Abstract : *This study aims to analyze the income patterns of the morning “nasi bungkus” micro-enterprise as a supporting source of household economy in Sendangagung Village from 2000 to 2025. This research uses a descriptive qualitative method to explore capital structure, operational activities, and income stability through in-depth interviews with the business owner as the main informant. The findings show that the business relies entirely on self-owned capital, reflecting the characteristics of micro-enterprises in rural areas that tend to avoid formal financing due to administrative and repayment risks. The income pattern is relatively stable, supported by constant daily demand and low operational costs, enabling the business to contribute significantly to household financial resilience. The study concludes that simple culinary micro-enterprises can become a sustainable economic pillar for rural families when supported by consistent demand and efficient capital management*

Keywords : *Income Pattern, Culinary MSMEs, Household Economy resilience, Microenterprises, Sendangagung Village*

How to Cite: Islamuddin, A., Mustika, T. N., & Sakinah, N. (2026). Pola pendapatan usaha nasi bungkus pagi sebagai penopang ekonomi rumah tangga di Sendangagung. *ECONOM: Journal of Economics and Management*, 1(1), 17–22. <https://doi.org/10.64131/Econom.v1i1.xxx>

INTRODUCTION

Usaha mikro berbasis rumah tangga memiliki peran penting dalam menopang perekonomian masyarakat, terutama di wilayah pedesaan. Dalam dua dekade terakhir, fluktuasi ekonomi, keterbatasan lapangan pekerjaan formal, dan meningkatnya kebutuhan hidup mendorong masyarakat untuk mengembangkan usaha kecil yang berorientasi pada kebutuhan sehari-hari. Salah satu bentuk usaha yang berkembang secara konsisten adalah usaha kuliner rumahan, termasuk usaha nasi bungkus pagi yang telah lama menjadi bagian dari aktivitas ekonomi keluarga di berbagai daerah di Indonesia (Naradiasari & Wahyudi, 2022).

Di Desa Sendangagung Paciran Lamongan, usaha nasi bungkus pagi mulai diminati sejak awal tahun 2000 dan terus berkembang hingga tahun 2025. Fenomena ini menunjukkan pola yang serupa dengan UMKM kuliner rumah tangga di daerah lain, di mana aktivitas memasak rumahan kemudian berkembang menjadi usaha kecil yang mampu memberikan pendapatan harian yang stabil. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian pada UMKM Dapur Risol di Makassar, bahwa usaha kuliner berbasis rumah tangga

berperan besar dalam membantu keluarga memperoleh pendapatan tambahan secara berkelanjutan (Sari et al., 2025).

Usaha nasi bungkus pagi memiliki karakteristik yang sederhana namun memiliki pasar yang kuat: modal kecil, bahan baku mudah diperoleh, permintaan stabil setiap pagi, serta segmentasi konsumen yang luas, mulai dari pelajar, pekerja, hingga masyarakat umum. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa usaha kuliner rumahan mampu menopang pendapatan keluarga menengah ke bawah, karena frekuensi pembelian tinggi dan biaya produksi relatif rendah (Naradiasari & Wahyudi, 2022). Kondisi ini sejalan dengan konteks UMKM rumah tangga lainnya, di mana usaha kecil yang dikelola keluarga dapat berkembang meskipun dengan keterbatasan modal dan pemasaran sederhana (Sari et al., 2025).

RESEARCH METHODOLOGY

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, karena bertujuan untuk memahami secara mendalam analisis pola pendapatan usaha nasi bungkus pagi sebagai penopang ekonomi rumah tangga. Pendekatan kualitatif dipilih agar peneliti dapat memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai arus permodalan, serta strategi pemilik dalam menghadapi fluktuasi pendapatan secara alami di lapangan.

Lokasi Penelitian dipilih secara sengaja karena di desa sendangagung terdapat salah satu penjual nasi bungkus yang aktif, sehingga memungkinkan pengumpulan data langsung dan mendalam. Sumber data penelitian terdiri atas informan utama, yakni pemilik UMKM nasi bungkus ini.

Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam (*In-depth interview*) dengan panduan pertanyaan semi terstruktur yang fokus pada modal awal, arus permodalan, biaya operasional, pendapatan harian dan bulanan, serta aktivitas tambahan yang dilakukan saat penjualan sedang sepi. Data sekunder diperoleh dari Literatur terkait UMKM untuk memperkuat analisis dan pemahaman teori yang relevan.

Instrumen penelitian utama adalah peneliti itu sendiri, yang dibantu panduan wawancara. Analisis data dilakukan menggunakan model Miles & Huberman yang mencakup tiga tahap: Reduksi data, Penyajian data, dan penarikan Kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan menyaring, memfokuskan, dan mengelompokkan informasi dari wawancara agar lebih mudah dianalisis. Penyajian data dilakukan dalam bentuk narasi yang menggambarkan pola permodalan, pendapatan, serta praktik UMKM di lapangan. Penarikan Kesimpulan dilakukan dengan menafsirkan makna data yang telah disusun dan memadukannya dengan teori-teori permodalan, pendapatan, dan UMKM. (Milles, 1996) Untuk menjaga keabsahan data, penelitian ini menggunakan Triangulasi sumber dengan membandingkan informasi dari wawancara pemilik dan literatur terkait. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan Gambaran yang akurat, lengkap, dan terpercaya mengenai pola permodalan dan pendapatan pelaku UMKM di desa sendangagung.

RESULTS AND DISCUSSION

Setelah proses pengumpulan data dan wawancara langsung dengan usaha UMKM nasi bungkus pagi di Desa Sendangagung, penelitian ini mulai menggambarkan bagaimana

usaha kecil di Tingkat pedesaan dalam mengelola modal, pendapatan, dan strategi bertahanannya dalam kondisi pasar yang berubah-ubah.

Pola Permodalan Usaha

Berdasarkan hasil wawancara, pola pendapatan UMKM nasi bungkus ini sepenuhnya berasal dari modal mandiri, yaitu uang pribadi yang dikumpulkan sebelum usaha dijalankan. Modal awal sebesar Rp300.000 yang sudah mencakup seluruh perlengkapan dasar operasional. Melalui modal tersebut, pihak UMKM nasi bungkus menyediakan tersebut Pemilihan modal pribadi dilakukan karena bagi pelaku usaha mikro di pedesaan, akses ke pembiayaan formal seperti kredit bank masih dipandang kurang praktis dan cenderung beresiko. Proses administrasi yang rumit, kebutuhan jaminan, serta kekhawatiran terhadap beban angsuran menjadi pertimbangan utama bagi mereka. Dengan menggunakan uang pribadi, pelaku usaha dapat memulai bisnis dengan lebih aman, fleksibel, dan tanpa tekanan finansial dari pihak eksternal (Fauzi, 2025). Agar pemahaman mengenai struktur permodalan semakin jelas, komponen-komponen modal awal yang diterima mitra melalui paket kemitraan disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1 Rincian Komponen Paket Modal Awal Usaha Nasi Bungkus Pagi

No.	Komponen Modal	Jumlah/Item	Estimasi Biaya
1.	Bumbu & Bahan Pokok	1 Paket Awal	Rp300.000
2.	Wadah Bumbu	10 Pcs	Rp40.000
3.	Centong	2 Pcs	Rp5.000
4.	Wadah Nasi	2 Pcs	Rp10.000
5.	Staples	1 Pcs	Rp4.000
6.	Kresek kecil	1 Pcs	Rp3.000
7.	Kresek Tanggung	1 Pcs	Rp4.000
8.	Isi Staples	1 Pack	Rp10.000
9.	Kertas Minyak	1 Pack	Rp24.000
10.	Plastik Kecil	1 Pcs	Rp2.000
11.	Plastik Sedang	1 Pcs	Rp3.000
Total Modal Awal		± Rp405.000	

Berdasarkan Tabel 1, modal awal sebesar Rp405.000 yang dibayarkan oleh mitra telah mencakup seluruh perlengkapan dasar yang diperlukan untuk memulai operasional UMKM nasi bungkus pagi. Komponen dengan nilai terbesar terdapat pada bumbu dan bahan pokok utama senilai Rp300.000, Selain itu, menu makanan juga bervariasi nasi bedegan (jagung), pecel, campur. Pada bagian perlengkapan pendukung, seperti kertas minyak, kresek atau isi staples, serta kebutuhan habis pakai seperti plastik, dalam berbagai ukuran. ini juga sudah termasuk bahan baku awal. sehingga UMKM ini dapat langsung beroperasi kadang perlu melakukan pembelian tambahan.

Secara keseluruhan, rincian komponen usaha ini menunjukkan bahwa modal awal yang dikeluarkan sudah terstruktur dengan jelas dan memudahkan pelaku usaha untuk menjalankan kegiatan operasional sejak hari pertama usaha berjalan.

Tabel 2 Pendapatan Harian dan Bulanan Nasi Bungkus pagi

Komponen Pendapatan	Nominal
Pendapatan Bersih Harian (rata-rata)	Rp250.000 – Rp450.000
Pendapatan Bersih Bulanan	± Rp6.500.000
Volume Penjualan Harian	80-120 Bungkus/hari
Kondisi Penjualan Sepi	Tetap menghasilkan ± pendapatan minimum
Kondisi Penjualan Ramai	Mengalami Peningkatan Signifikan

Tabel 2 menunjukkan bahwa pendapatan harian usaha nasi bungkus pagi berada pada rentang yang relatif stabil, yaitu Rp250.000 hingga Rp 450.000 per hari. Rentang ini mencerminkan variasi penjualan yang umum terjadi pada usaha makanan berbasis UMKM, di mana tingkat keramaian sangat dipengaruhi oleh aktivitas masyarakat sekitar, terutama karena lokasi usaha berada di depan rumah sendiri. Pada jam-jam tertentu pagi, pendapatan cenderung meningkat seiring arus orang berangkat kerja dan warga yang beraktivitas. Sementara itu, pendapatan bulanan mencapai sekitar Rp6.500.000 setelah dikurangi biaya operasional ringan. Ini menunjukkan bahwa usaha nasi bungkus pagi ini mampu mempertahankan perputaran modal dan menghasilkan keuntungan yang cukup stabil. Baik pada hari ramai maupun hari sepi, pemilik tetap memperoleh pendapatan minimum yang cukup untuk menutup kebutuhan harian. Temuan ini menegaskan bahwa UMKM nasi bungkus memiliki prospek pendapatan yang cukup aman dan dapat diandalkan dalam rumah tangga.

Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber pemilik salah satu UMKM nasi bungkus di desa sendangagung menunjukkan bahwa pola permodalan pelaku usaha UMKM nasi bungkus di Desa Sendangagung pada periode 2000–2025 cenderung mengandalkan modal mandiri yang bersumber dari uang pribadi. Besaran modal awal yang dikeluarkan oleh pelaku usaha berkisar pada angka Rp 300.000-405.000, yang digunakan untuk pembelian perlengkapan seperti bumbu dan bahan baku lainnya. Pola permodalan seperti ini mencerminkan karakteristik umum UMKM di wilayah pedesaan, di mana akses terhadap pembiayaan formal masih terbatas sehingga menabung menjadi strategi utama untuk mengumpulkan modal usaha. Reliansi pada modal sendiri juga menggambarkan sikap kehati-hatian dan keinginan untuk meminimalisir risiko utang, sejalan dengan prinsip kehati-hatian dalam manajemen usaha mikro.

Dominasi pembiayaan mandiri ini selaras dengan karakteristik UMKM pedesaan sebagaimana dikemukakan oleh Suryana (2013), bahwa pelaku usaha mikro umumnya lebih memilih modal sendiri dibanding pinjaman karena keterbatasan jaminan, prosedur yang rumit, serta kekhawatiran akan risiko ketidakmampuan membayar cicilan. Temuan ini juga sejalan dengan pendapat Kasmir (2015) yang menyatakan bahwa modal pribadi memberi keleluasaan bagi pelaku usaha dalam menentukan strategi tanpa intervensi lembaga pembiayaan. Dengan menggunakan modal pribadi, pelaku usaha menjalankan strategi pembiayaan yang berisiko rendah namun cenderung lambat berkembang. Pola ini sangat khas bagi usaha UMKM skala kecil yang modal relatif terjangkau, sehingga dapat dijangkau oleh masyarakat pedesaan seperti Desa Sendangagung (Suryana, 2013).

Pendapatan merupakan salah satu indikator utama keberlanjutan usaha UMKM. Berdasarkan hasil wawancara, UMKM nasi bungkus di Desa Sendangagung memperoleh pendapatan bersih harian sebesar Rp250.000 hingga Rp450.000, tergantung tingkat keramaian, musim, serta kondisi persaingan. Jika dirata-rata, pendapatan bulanan yang diterima pelaku usaha mencapai Rp6.500.000.

Pendapatan ini sudah termasuk kategori stabil untuk usaha makanan skala kecil berbasis UMKM. Menurut teori pendapatan usaha mikro oleh Sukirno (2016), stabilitas pendapatan dipengaruhi oleh lokasi usaha, permintaan konsumen, inovasi produk, dan efisiensi biaya operasional. Temuan di lapangan sejalan dengan teori tersebut, di mana pelaku UMKM nasi bungkus di Desa Sendangagung berada pada lokasi yang dekat jalan rumah tetangga dan sehingga pembeli yang cukup konsisten.

Pendapatan yang relatif stabil ini menunjukkan bahwa UMKM nasi bungkus ini cukup menguntungkan bagi pelaku usaha desa, terutama karena biaya operasionalnya tidak terlalu besar. Teori UMKM Hendro (2019) menegaskan bahwa keunggulan UMKM terletak pada sistem operasional yang terstandar dan branding kuat, sehingga pemilik usaha pemula dapat mengelola bisnis dengan risiko kegagalan lebih kecil. Namun, pendapatan tetap berpotensi mengalami penurunan jika terjadi peningkatan jumlah kompetitor, seperti makanan kekinian lain yang trennya cepat berubah. Oleh karena itu, inovasi produk menjadi faktor penting untuk menjaga pendapatan tetap stabil. Seiring meningkatnya persaingan dalam industri makanan kekinian, merupakan kunci mempertahankan posisi pasar. Usaha ini awalnya stak konsisten, tetapi kini telah berkembang.. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha menjadi salah satu alasan usaha breakfast di Desa Sendangagung tetap diminati oleh berbagai kalangan usia, terutama remaja dan orang tua yang lebih menyukai siap saji (Budy, 2017).

Dalam konteks pendapatan, membantu meningkatkan volume penjualan dan menjaga minat pelanggan. Hal ini sejalan dengan temuan jurnal Nurfadillah (2021) bahwa inovasi produk memiliki korelasi positif terhadap peningkatan penjualan UMKM makanan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pola pendapatan usaha nasi bungkus pagi di Desa Sendangagung Paciran Lamongan pada tahun 2000–2025, dapat disimpulkan bahwa usaha ini berperan signifikan dalam menopang perekonomian rumah tangga. Pola permodalan sepenuhnya mengandalkan modal mandiri¹ yang menunjukkan karakteristik umum UMKM pedesaan yang cenderung menghindari pembiayaan formal karena risiko administrasi dan beban cicilan². Modal awal yang relatif kecil memungkinkan usaha tetap berjalan secara fleksibel dan berisiko rendah bagi pelaku UMKM.

Dari aspek pendapatan, usaha nasi bungkus pagi memiliki pola pendapatan yang stabil, yaitu berkisar Rp250.000–Rp450.000 per hari³ dengan pendapatan bulanan rata-rata mencapai Rp6.500.000. Stabilitas pendapatan ini dipengaruhi oleh permintaan konsisten masyarakat, lokasi usaha yang strategis, serta biaya operasional yang relatif rendah. Pola pendapatan tersebut menunjukkan bahwa usaha makanan rumahan dapat menjadi penopang ekonomi keluarga secara berkelanjutan di wilayah pedesaan.

Selain itu, keberlangsungan usaha juga dipengaruhi oleh kemampuan pelaku UMKM dalam beradaptasi dengan perubahan tren konsumsi serta perkembangan kompetitor. Inovasi produk menjadi unsur penting untuk menjaga loyalitas pelanggan dan mempertahankan pendapatan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa UMKM seperti usaha nasi bungkus pagi tidak hanya memberikan kontribusi pada ketahanan

ekonomi keluarga, tetapi juga memperkuat struktur ekonomi lokal ketika dikelola secara konsisten, efisien, dan responsif terhadap kebutuhan pasar.

REFERENCES {Cambria, size 12}

- Budy, D. A. (2017). Pengaruh pendidikan kewirausahaan dan motivasi kewirausahaan terhadap keterampilan berwirausaha mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta. *Journal for Business and Entrepreneurship*, 1(1).
- Fauzi, R. (2025). *Analisis Pengelolaan Keuangan Pada Brand Teh Poci Di Wilayah Kecamatan Tanjungsari Kabupaten Sumedang*. 5(September), 175–183.
- Milles, M. B. (1996). *Analisis Data*.
- Naradiasari, N. S., & Wahyudi, D. (2022). Pengaruh Persepsi, Motivasi, Minat, dan Pengetahuan Perpajakan Terhadap Keputusan Pemilihan Berkarir Dibidang Perpajakan. *Owner*, 6(1), 99–110. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.622>
- Sari, F. H., Rano, J. A., Jumliana, M., & Ainun, N. A. (2025). *Digitalisasi Pencatatan Keuangan dan Strategi Pemasaran untuk UMKM Berbasis Rumah Tangga di Dapur Risol Kota Makassar*. 7(September), 287–304.
- Suryana, S. (2013). *Kewirausahaan pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Salemba Empat*.
- Wibowo, S. (2022). *Strategi Bertahan UMKM Kuliner di Tengah Persaingan Pasar. Surabaya: Media Nusantara*
- Prasetyo, W. (2019). *Analisis Permintaan Konsumen pada Usaha Kuliner Skala Rumah Tangga. Jurnal Ekonomika*, 11(2), 77–85..
- Hendro. (2019). *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Panduan Menjadi Wirausahawan Sukses*. Jakarta: Erlangga.
- Nurfadillah. (2021). Pengaruh Inovasi Produk terhadap Peningkatan Penjualan UMKM Makanan. *Jurnal Manajemen Kreatif*, 5(2), 55–63.
- Tambunan, T. (2020). *UMKM di Indonesia: Tantangan dan Peluang dalam Era Digital*. Yogyakarta: Deepublish.
- Widodo, A. (2018). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Kuliner*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 9(1), 44–52.
- Rahmawati, L. (2021). *Manajemen Usaha Mikro dan Rumah Tangga*. Bandung: Alfabeta.
- Hidayat, R. (2020). *Dinamika UMKM Pedesaan dalam Menghadapi Tantangan Ekonomi*. *Jurnal Sosial Ekonomi*, 4(3), 120–13