

**YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM RIAU
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**ANALISIS ASPEK KEUANGAN USAHA KECIL MENENGAH
MERY *FLORIST* DI KECAMATAN MARPOYAN DAMAI
KOTA PEKANBARU**

Skripsi

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) Ilmu Administrasi Bisnis
Pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Islam Riau

Ogut Saputra Malau

NPM : 157210457

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI BISNIS
PEKANBARU
2020**

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Ogut Saputra Malau
NPM : 157210457
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi : Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil
Menengah Mery Florist di Kecamatan
Marpoyan Damai Kota Pekanbaru

Format sistematika dan pembahasan materi masing-masing bab dan sub bab dalam skripsi ini telah dipelajari dan dinilai relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan normatif dan kriteria metode penelitian ilmiah, oleh karena itu dinilai layak serta dapat disetujui untuk diuji dalam ujian konferehensif.

Pekanbaru, 11 November 2020

Turut Menyetujui,
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis
Ketua,

Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si

Pembimbing,

La Ode Syarfah, SE., M.Si

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PERSETUJUAN TIM PENGUJI

Nama : Ogut Saputra Malau
NPM : 157210457
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi : Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru

Naskah skripsi ini secara keseluruhan dinilai, relatif telah memenuhi ketentuan-ketentuan metode penelitian ilmiah, oleh karena itu Tim Penguji Ujian Konferehensif Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik dapat menyetujui dan menerimanya untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana.

Pekanbaru, 11 November 2020

Ketua


La Ode Syarfan, SE., M.Si

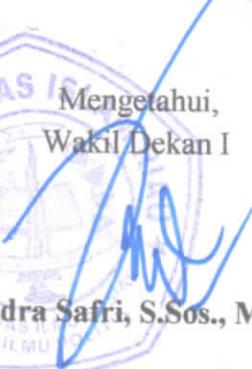
Sekretaris


Rosmita, S.Sos., M.Si

Anggota


Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si

Mengetahui,
Wakil Dekan I


Indra Safri, S.Sos., M.Si

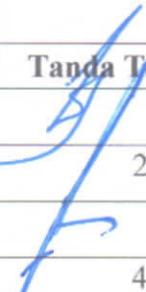


UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

BERITA ACARA UJIAN KONPREHENSIF SKRIPSI

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Nomor: 693/UIR-Fs/Kpts/2020 tanggal 28 Agustus 2020 maka dihadapan Tim Penguji pada hari ini, Kamis tanggal, 03 September 2020 jam 13.30 – 14.30 Wib., bertempat di ruang sidang Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau Pekanbaru telah dilaksanakan ujian konprehensif skripsi atas mahasiswa:

Nama : Ogut Saputra Malau
NPM : 157210457
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi : "Analisis Kelayakan Usaha Kecil Menengah Mery Florist Di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru"
Nilai Ujian : Angka : " 76 " ; Huruf : " B+"
Keputusan Hasil Ujian : Lulus / Tidak Lulus / Ditunda
Tim Penguji :

No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1.	La Ode Syarfan, SE., M.Si.	Ketua	1. 
2.	Rosmita, S.Sos., M.Si.	Sekretaris	2. 
3.	Arief Rifa'i H, S.Sos., M.Si.	Anggota	3. 
4.	Afrizal, SE., M.Si.	Notulen	4. 

Pekanbaru, 03 September 2020

An. Dekan,


Indra Safri, S.Sos., M.Si.
Wakil Dekan I Bid. Akademik

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FISIPOL UNIVERSITAS ISLAM RIAU
NOMOR : 693/UIR-FS/KPTS/2020
TENTANG TIM PENGUJI UJIAN KOMPREHENSIF SKRIPSI MAHASISWA

DEKAN FISIPOL UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Menimbang : 1. Bahwa untuk mengevaluasi tingkat kebenaran penerapan kaidah dan metode penelitian ilmiah dalam naskah Skripsi Mahasiswa maka dipandang perlu untuk diuji dalam forum ujian komprehensif.
2. Bahwa Tim Penguji dimaksud perlu ditetapkan dengan Surat Keputusan Dekan.

Mengingat : 1. UU Nomor: 20 Tahun 2003 Tentang Pendidikan Nasional
2. PP Nomor: 60 Tahun 1999 Tentang Sistem Pendidikan Tinggi
3. SK. Mendiknas RI Nomor 045/U/2002 tentang Kurikulum Inti Pendidikan Tinggi.
4. SK Rektor UIR Nomor: 344/UIR/KPTS/2015 tentang Kurikulum Baru Fisipol UIR
5. SK Rektor UIR Nomor: 258/UIR/KPTS/2020, tentang Pemberhentian dan Pengangkatan Dekan Fakultas dan Direktur Pascasarjana UIR masa bakti 2020-2024.

Memperhatikan : Rekomendasi Ka Prodi dan Wakil Dekan I Bidang Akademik (WD.I) tentang Usulan Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Mahasiswa.

MEMUTUSKAN

Menetapkan : 1. Dosen Tim Penguji Ujian Komprehensif Skripsi Mahasiswa atas nama yang tersebut dibawah ini :

Nama : Ogut Saputra Malau
N P M : 157210457
Program Studi : Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi : **"Analisis Kelayakan Usaha Kecil Menengah Mery Florist Di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru "**

1. La Ode Syarfan, SE., M.Si. Sebagai Ketua merangkap Penguji
2. Rosmita, S.Sos., M.Si. Sebagai Sekretaris merangkap Penguji
3. Arief Rifa'i H, S.Sos., M.Si. Sebagai Anggota merangkap Penguji

2. Tim Penguji melaksanakan tugas dan mengisi serta menandatangani berkas ujian sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Fakultas.
3. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan apabila terdapat kekeliruan segera ditinjau kembali.

Ditetapkan di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 28 Agustus 2020
Dekan

Dr. Syahrul Akmal Latif, M.Si
NPK: 080102367

Tembusan Disampaikan Kepada :

1. Yth. Bapak Rektor UIR
2. Yth. Sdr. Ka. Biro Keuangan UIR
3. Yth. Ketua Jurusan ADM Bisnis.....
4. Arsip -----sk.penguji

UNIVERSITAS ISLAM RIAU
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Ogut Saputra Malau
NPM : 157210457
Jurusan : Administrasi
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S.1)
Judul Skripsi : Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil
Menengah Mery Florist di Kecamatan
Marpoyan Damai Kota Pekanbaru

Naskah skripsi ini benar telah dilakukan perbaikan dan penyempurnaan oleh Mahasiswa bersangkutan sesuai dengan koreksi dan masukan Tim penguji dan dinilai telah memenuhi persyaratan administrasi dan akademis, oleh karena itu dapat disahkan sebagai sebuah Karya Ilmiah.

Pekanbaru, 11 November 2020

Ketua

Sekretaris


La Ode Syarfan, SE., M.Si


Rosmita, S.Sos., M.Si

Turut Menyetujui,

Wakil Dekan I

Program Studi Administrasi Bisnis
Ketua,


Indra Safri, S.Sos., M.Si


Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si



KATA PENGANTAR

Segala syukur dan puji hanya bagi Tuhan Yesus Kristus, oleh karena anugrah-Nya yang melimpah, kemurahan dan kasih setia yang besar akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi berjudul “Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) pada Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau.

Untuk itu pada kesempatan ini izinkan penulis mengatur dengan setulus-tulusnya terima kasih dan penghargaan kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Bapak Dr. Syahrul Akmal Latief, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau.
3. Bapak Arief Rifa'i Harahap, S.Sos., M.Si selaku selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Islam Riau sekaligus Dosen Penguji yang telah memberikan arahan dan perbaikan agar skripsi ini menjadi jauh lebih baik lagi.
4. Bapak La Ode Syarfah, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, bimbingan serta dorongan dan penuh perhatian sehingga penulis termotivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.

5. Ibu Rosmita, S.Sos., M.Si selaku Dosen Penguji dan Bapak Afrizal, SE., M.Si selaku Notulen yang telah memberikan bantuan, arahan dan perbaikan sehingga skripsi ini menjadi jauh lebih baik lagi.
6. Bapak dan Ibu seluruh Dosen di lingkungan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau yang telah membekali penulis dengan pengetahuan dan ilmu yang bermanfaat.
7. Bapak dan Ibu pegawai beserta staf Tata Usaha Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau yang telah membantu penulis mengurus dokumen akademik perkuliahan.
8. Kedua orang tua beserta seluruh keluarga besar atas pengertian dan kesabarannya senantiasa mendo'akan dan memberikan inspirasi serta semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Sahabat dan teman-teman atas segala dukungan, motivasi dan semangat yang telah diberikan kepada penulis mulai dari awal hingga akhir masa perkuliahan.
10. Seluruh teman dan sahabat seperjuangan Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan mengingat kemampuan penulis yang terbatas dan jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun agar menjadi bahan koreksi yang ilmiah. Akhirnya penulis mendoakan semoga Tuhan Yang Maha Kuasa

melimpahkan kasih dan karunianya untuk segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Pekanbaru, 14 November 2020
Penulis

Ogut Saputra Malau
157210457



Dokumen ini adalah Arsip Milik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR ISI

	Halaman
PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
PERSETUJUAN TIM PENGUJI	ii
SK TIM PENGUJI DAN BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
SURAT PERNYATAAN	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian.....	7
1. Tujuan Penelitian.....	7
2. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II STUDI KEPUSTAKAAN DAN KERANGKA PIKIR	9
A. Studi Kepustakaan.....	9
1. Administrasi Bisnis.....	9
2. Organisasi.....	10
3. Manajemen.....	11
4. Usaha Kecil Menengah (UKM).....	15
5. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).....	18
6. Faktor Yang Mempengaruhi Kelangsungan Usaha.....	19

7. Jasa	25
8. Aspek Keuangan Dalam Usaha.....	28
B. Kerangka Pikir.....	32
C. Konsep Operasional.....	33
D. Operasional Variabel	35
E. Penelitian Terdahulu.....	36
F. Teknik Pengukuran.....	40
BAB III METODE PENELITIAN.....	42
A. Tipe Penelitian.....	42
B. Lokasi Penelitian	42
C. Populasi dan Sampel.....	43
D. Jenis dan Sumber Data	43
E. Teknik Pengumpulan Data	44
F. Teknik Analisis Data	45
BAB IV DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN.....	48
A. Sejarah Mery Florist Pekanbaru	48
B. Struktur Organisasi Mery Florist Pekanbaru	49
C. Uraian Tugas Mery Florist Pekanbaru	50
D. Aktivitas Usaha Mery Florist Pekanbaru	52
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	53
A. Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist.....	53
1. Pendapatan Total (<i>Total Revenue</i>)	53
2. Biaya Total (<i>Total Cost</i>).....	54
3. Laba/Rugi (L)	57
4. Benefit Cost (<i>B/C ratio</i>)	57
B. Pembahasan	58

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	61
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran.....	61
 DAFTAR PUSTAKA	 63



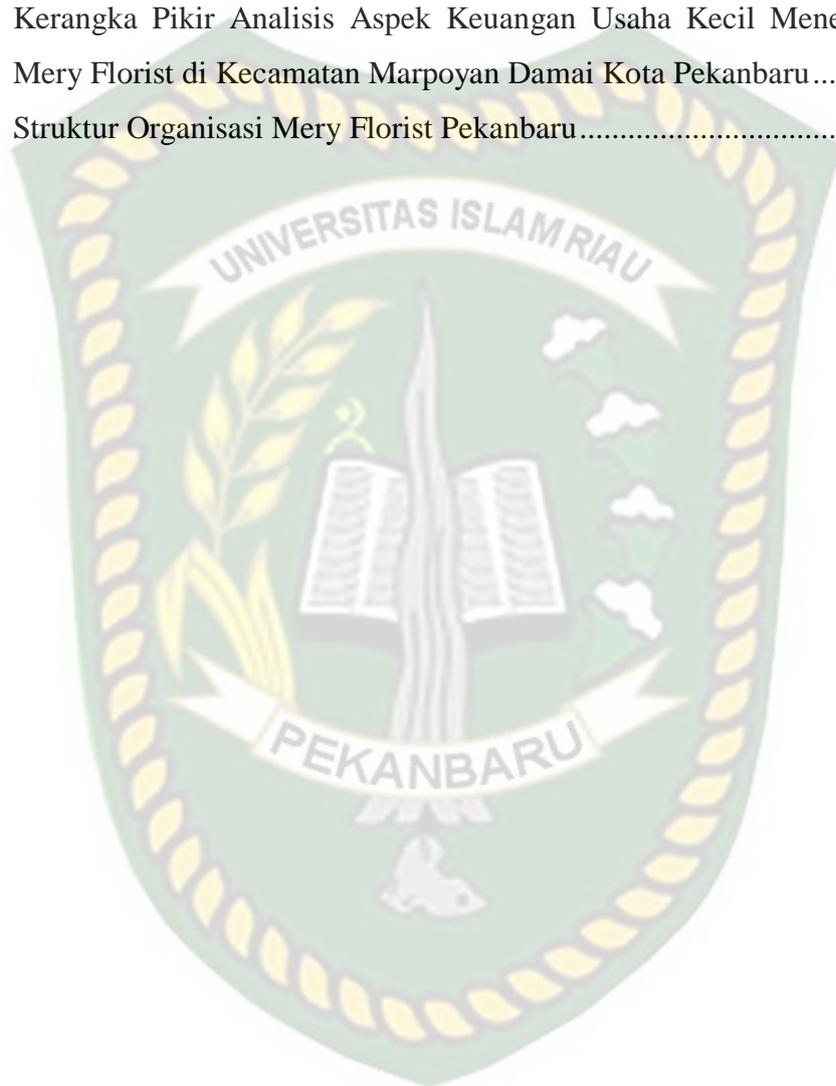
Dokumen ini adalah Arsip Milik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
I.1. Jumlah dan Persentase Usaha Kecil Menengah Menurut Kabupaten/ Kota di Provinsi Riau 2018	1
I.2. Jumlah UKM Berdasarkan Skala Usaha Menurut Kabupaten/ Kota di Provinsi Riau 2018	2
II.1. Operasional Variabel.....	35
II.2. Penelitian Terdahulu	36
III.1. Populasi dan Sampel Penelitian	43
V.1. <i>Total Revenue</i> Mery Florist Pekanbaru	53
V.2. <i>Total Fixed Cost</i> (TFC) Mery Florist Pekanbaru	55
V.3. <i>Total Variabel Cost</i> (TVC) Mery Florist Pekanbaru	55
V.4. Rekapitulasi Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist..	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
II.1. Karakteristik Jasa	27
II.2. Kerangka Pikir Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru.....	33
IV.1. Struktur Organisasi Mery Florist Pekanbaru.....	49



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Lembar kuesioner	66
2. Deskripsi Usaha Mery Florist	71
3. Deskripsi Modal Awal Mery Florist	72
4. Deskripsi Pendapatan Mery Florist	73
5. Deskripsi Pengeluaran Mery Florist	74
6. Perhitungan TC, L, dan B/C ratio Mery Florist	75
7. Dokumentasi Mery Florist	76



SURAT PERNYATAAN

Saya mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Riau peserta ujian komprehensif skripsi yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ogut Saputra Malau
NPM : 157210457
Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis
Jenjang Pendidikan : Strata Satu (S-1)
Judul Skripsi : Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru

Atas naskah yang didaftarkan pada ujian komprehensif skripsi ini beserta seluruh dokumen persyaratan yang melekat padanya dengan ini saya menyatakan:

1. Bahwa, naskah skripsi ini adalah benar hasil karya saya sendiri (tidak karya plagiat) yang saya tulis sesuai dan mengacu kepada kaidah-kaidah metode penelitian ilmiah dan penulisan karya ilmiah;
2. Bahwa, keseluruhan persyaratan administratif, akademik dan keuangan yang melekat padanya benar telah saya penuhi sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Fakultas dan Universitas;
3. Bahwa, apabila dikemudian hari ditemukan dan terbukti secara sah bahwa saya ternyata melanggar dan atau belum memenuhi sebagian atau keseluruhan atas pernyataan butir 1 dan 2 tersebut diatas, maka saya menyatakan bersedia menerima sanksi pembatalan hasil ujian komprehensif yang telah saya ikuti serta sanksi lainnya sesuai dengan ketentuan Fakultas dan Universitas serta Hukum Negara RI.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa tekanan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 22 Juli 2020
Pelaku Pernyataan,



Ogut Saputra Malau

**ANALISIS ASPEK KEUANGAN USAHA KECIL MENENGAH MERY
FLORIST DI KECAMATAN MARPOYAN DAMAI
KOTA PEKANBARU**

Oleh:

**Ogut Saputra Malau
NPM. 157210457**

ABSTRAK

Mery Florist merupakan salah satu usaha menengah di Kota Pekanbaru saat ini mengalami penurunan jumlah permintaan papan bunga. Hal ini disebabkan karena persaingan dengan papan bunga kayu, dan juga papan bunga dari digital printing. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis aspek keuangan usaha Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan menganalisis TR (*Total revenue*), TC (*Total Cost*), L (Laba/ rugi) selanjutnya teknik pengukuran dan analisis menggunakan B/C ratio. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijabarkan, maka dapat disimpulkan *Total Revenue* (TR) Mery Florist mendapatkan Rp.239.000.000,- dalam setiap bulannya. *Total Cost* (TC) Mery Florist mengeluarkan dana sebesar Rp.90.615.417,- untuk setiap bulannya. Pendapatan (L) Mery Florist mencapai keuntungan bersih mencapai Rp. 148.384.583,- setiap bulannya. Ditinjau dari *Benefit Cost Ratio* (B/C ratio) usaha Mery Florist Pekanbaru memiliki nilai B/C $1,638 > 1$ yang artinya usaha Mery Florist Pekanbaru memiliki prospek yang layak.

Kata Kunci : Kelayakan Usaha, B/C ratio, Usaha Menengah Florist

**AN ANALYSIS OF FINANCIAL ASPECT OF MERY
FLORIST AT MARPOYAN DAMAI DISTRICT
PEKANBARU CITY**

By:

**Ogut Saputra Malau
NPM. 157210457**

ABSTRACT

Mery Florist is one of the medium-sized businesses at Pekanbaru city, currently experiencing a decrease in the number of demand for their service. This is due to competition with wooden flower boards, and also flower boards from digital printing. The purpose of this study was to determine and analyze financial aspect of Mery Florist at Marpoyan Damai District, Pekanbaru City. This research used descriptive quantitative method by analyzing TR (Total revenue), TC (Total Cost), L (Profit / loss) and measurement and analysis techniques using B / C ratio. Based on the results of the research and discussion described, it can be concluded that Total Revenue (TR) of Mery Florist gets Rp.239.000.000,- each month. Total Cost (TC) of Mery Florist spent Rp.90.615.417,- each month. L (Profit / loss) of Mery Florist achieved net profit of Rp.148.384.583,- every month. Judging from the Benefit Cost Ratio (B / C ratio), the Mery Florist Pekanbaru business has B/C value of 1,638 > 1, which means that the Mery Florist Pekanbaru business has decent prospects.

Keywords: Financial Aspect, B/C ratio, Medium-Sized Business of Florist

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di zaman modern ini masyarakat banyak dituntut untuk lebih mandiri, kreatif dan inovatif dalam bekerja dibidang usaha berbagai sektor yang secara keseluruhan disebut usaha kecil menengah (UKM). Usaha kecil menengah menurut Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah 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.

Berdasarkan sensus ekonomi di Provinsi Riau terdapat 509.252 usaha kecil menengah, dengan rincian sebagai berikut:

Tabel I.1. Jumlah dan Persentase Usaha Kecil Menengah Menurut Kabupaten/ Kota di Provinsi Riau 2018

Kabupaten/ Kota	Jumlah	Persentase (%)
Kuantan Singingi	30.353	5,96
Indragiri Hulu	36.316	7,13
Indragiri Hilir	44.654	8,77
Pelalawan	28.145	5,53
Siak	32.740	6,43
Kampar	68.731	13,50
Rokan Hulu	41.330	8,12
Bengkalis	43.253	8,49
Rokan Hilir	43.152	8,47
Kepulauan Meranti	15.051	2,96
Pekanbaru	99.175	19,47
Dumai	26.361	5,18
Jumlah	502.252	100

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Riau, 2019

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa Kota Pekanbaru menjadi Kabupaten/ Kota dengan jumlah UKM tertinggi yaitu sebanyak 99.175 atau (19,47%). Jika ditinjau dari segi banyaknya usaha menurut skala usaha tersebut, maka diketahui pada tabel berikut:

Tabel I.2. Jumlah UKM Berdasarkan Skala Usaha Menurut Kabupaten/ Kota di Provinsi Riau 2018

Kabupaten/ Kota	Skala Usaha			Jumlah
	Besar	Mikro	Kecil	
Kuantan Singingi	233	27.567	2.786	30.586
Indragiri Hulu	359	32.593	3.723	36.675
Indragiri Hilir	363	39.865	4.780	45.008
Pelalawan	314	24.638	3.507	28.459
Siak	355	29.329	3.411	33.095
Kampar	654	62.114	6.617	69.385
Rokan Hulu	374	36.973	4.357	41.704
Bengkalis	660	39.022	4.231	43.913
Rokan Hilir	393	38.271	4.881	43.545
Kepulauan Meranti	120	13.326	1.725	15.171
Pekanbaru	4.300	86.392	12.783	103.475
Dumai	729	23.185	3.176	27.090
Jumlah	8.854	453.275	55.977	518.106

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Riau, 2019

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa untuk Kota Pekanbaru sebagai Kabupaten/ Kota dengan jumlah usaha tertinggi memiliki 4.300 usaha besar, 86.392 usaha mikro dan 12.783 usaha kecil.

Sejak beberapa tahun terakhir, di Kota Pekanbaru khususnya di Kecamatan Marpoyan Damai salah satu Kecamatan yang ada di Kota Pekanbaru berkembang cukup pesat baik secara fisik maupun non fisik. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya jumlah gedung-gedung perumahan, perkantoran, kos-kosan, tempat hiburan, pariwisata dan gedung lainnya. Pesatnya pertumbuhan di Kecamatan Marpoyan Damai tercermin dari pesatnya pertumbuhan industri kecil yang ada di

berbagai lokasi dan berbagai jenis produknya jika ditinjau dari peranan industri kecil hingga besar akan berdampak penting bagi perekonomian daerah setempat, karena industri kecil pada dasarnya menjadi sebuah kesempatan berusaha, kesempatan kerja serta peningkatan dan pemerataan pendapatan ekonomi masyarakat. Dengan demikian sektor industri baik produk dan jasa menjadi fungsi prioritas yang diharapkan terus mendongkrak pertumbuhan ekonomi daerah.

Menurut Jatmiko (2017:1) manajemen keuangan berkaitan dengan perencanaan, pengarahannya, pemantauan, pengorganisasian dan pengendalian sumber daya keuangan suatu perusahaan. Manajemen keuangan terutama mengenai masalah pengelolaan uang. Kariyoto (2017:3) menambahkan manajemen keuangan merupakan gabungan antara seni dan ilmu yang mencermati, dan menganalisa tentang upaya seorang manajer keuangan dengan memaksimalkan seluruh SDM perusahaan untuk mencari pendapatan, mengelola pendapatan, membagi pendapatan dengan tujuan akhir mampu memberikan laba atau keuntungan bagi para pemilik saham dan juga keberlanjutan bisnis.

Dengan semakin berkembangnya aktivitas kewirausahaan (*entrepreneurship*), memberikan dampak positif dengan lahirnya bermacam macam jenis usaha. Pelaku usaha semakin kreatif dan inovatif dalam menawarkan produk barang dan jasa yang dihasilkan kepada konsumennya. Salah satu jenis usaha yang berkembang saat ini adalah bisnis *florist* (papan karangan bunga).

Menurut Ferdaus, Megawati dan Cholid (2010) florist merupakan suatu kegiatan seni merangkai bunga yang memanfaatkan pendayagunaan kekayaan dekorasi floral. Di Indonesia sendiri peluang usaha florist cukup besar, dengan

ekspor bunga potong ke luar negeri yang mencapai USD\$30.000.000 pada tahun 2015 menunjukkan besarnya peluang untuk produksi bunga papan dalam negeri.

Kota Pekanbaru sebagai salah satu Ibu Kota Provinsi yang pertumbuhan penduduknya berkembang pesat juga memiliki berbagai Universitas Negeri dan Swasta ternama, gedung perkantoran, dan pusat industri dan perekonomian di Provinsi Riau. Peluang ini juga semakin besar atas berdirinya banyak usaha papan bunga *florist*, mengingat sektor potensial konsumen *florist* adalah untuk acara selamatan, pernikahan, wisuda, belasungkawa dan lainnya.

Makna karangan papan bunga ucapan sendiri sebenarnya adalah sebagai perlambangan atau simbolis sang pengirim karangan bunga kepada sipenerima sebagai sebuah bentuk ungkapan apresiasi, belasungkawa dan ungkapan lainnya. Papan karangan bunga ucapan ini biasa dipakai atau dikirimkan kepada kerabat keluarga/bahkan kolega kerja yang sedang bahagia, ataupun duka cita sebagai bentuk empati dan bersimpati. Seiring waktu berlalu, perkembangan dari usaha karangan bunga papan ini banyak meningkat dari segi perubahan secara fungsi yang ditujukan. Sekarang ucapan papan bunga sangat banyak ditemukan dalam berbagai acara belasungkawa, pernikahan, pelantikan jabatan, peresmian gedung, kantor atau pun tempat usaha yang baru diresmikan atau dibuka (Nevisy, Kasih dan Elizabeth, 2012:2).

Salah satu florist yang berkembang pesat dan telah berdiri hingga 10 tahun adalah Mery Florist terletak di Jalan Soekarno Hatta No 34 B Marpoyan Damai dengan jumlah total 100 papan yang dimiliki, aktivitas usaha Mery Florist

membuat papan bunga ucapan untuk pernikahan, gedung peresmian, jabatan perkantoran, khitanan, ulang tahun, bela sungkawa dan lain-lain.

Mery Florist jika dilihat berdasarkan penghasilannya dalam satu bulan memiliki pesanan \pm 1.200 papan dengan harga rata-rata Rp.100.000,-/papan sehingga memiliki pendapatan kotor Sekitar \pm Rp. 120.000.000,- dikurangi pengeluaran gaji untuk 11 orang karyawan dan pengeluaran kegiatan operasional mencapai \pm Rp. 50.000.000,- sehingga mendapatkan pendapatan bersih Rp. 70.000.000,-. Dengan demikian, maka sesuai Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah Mery Florist dikategorikan sebagai usaha menengah karena 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.

Berdasarkan observasi yang telah penulis lakukan kepada pimpinan Mery Florist, didapatkan fenomena sebagai berikut:

- a. Pada tahun 2018 dalam setiap bulannya memiliki pesanan hingga 1.200 papan. Adapun di tahun 2019 ini jumlah pesanan menurun drastis, karena muncul persaingan dari inovasi UKM dari bidang percetakan dan periklanan yang menggunakan papan kayu, maupun papan bunga digital printing.
- b. Dari segi estetika papan bunga dari kayu meskipun relatif lebih mahal namun jauh lebih elegan dan terlihat mewah, sedangkan papan bunga digital printing lebih murah dan memiliki desain yang lebih menarik karena bisa menggunakan foto dan desain bebas yang bisa dipesan sesuai permintaan

konsumen. Hal inilah yang saat ini menjadi ancaman Mery Florist karena yang dimiliki hanya papan bunga gabus biasa.

- c. Meskipun pimpinan Mery Florist sudah mencoba untuk bekerja sama dengan pihak percetakan dan periklanan, namun omset per papan yang dihasilkan jauh lebih kecil dibandingkan papan bunga biasa. Hal ini disebabkan karena pihak Mery Florist tidak memiliki fasilitas mesin cetak spanduk yang berharga puluhan juta, dan juga tidak memiliki karyawan yang menguasai bidang software desain dan pertukangan kayu untuk membuat papan bunga dari kayu. Usaha florist lain pun saat ini dapat terancam, karena saat ini dengan adanya papan bunga kayu dan digital printing mereka lebih banyak langsung memesan ke pihak percetakan.

Gejolak permintaan sebuah barang dan jasa dapat mendorong kesempatan kerja, hal ini wajar karena untuk meningkatkan produksi suatu barang dan jasa tersebut dibutuhkan sumber daya dan tenaga kerja maka harus menambah tenaga kerja atau dalam kata lain membuka kesempatan kerja bagi orang yang membutuhkan pekerjaan. Hal ini tentu menguntungkan kedua belah pihak yaitu si pemilik usaha dan para masyarakat yang belum bekerja. Peningkatan permintaan perekonomian secara permanen akan meningkatkan kesempatan kerja total, sedangkan peningkatan perekonomian secara sementara hanya akan meningkatkan jumlah jam kerja saja tanpa peningkatan kesempatan kerja.

Menurut Handjojo, Syarif dan Sugiyono (2017:148) dalam aspek keuangan *benefit cost ratio* (B/C ratio) merupakan salah satu metode untuk mengukur prospek kelayakan usaha. Pada dasarnya perhitungan metode kelayakan usaha ini

lebih menekankan kepada benefit (manfaat) dan pemodalan (biaya/ *cost*) suatu investasi, bisa berupa usaha, atau proyek. Pada umumnya jenis investasi yang sering digunakan adalah bisnis kecil hingga besar dimana benefitnya merupakan benefit langsung, manfaatnya akan terasa langsung pada masyarakat banyak.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka peneliti akan mengadakan sebuah penelitian berjudul “Analisis Aspek Keuangan Kecil Menengah Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru”.

B. Rumusan masalah

Dari latar belakang tersebut, dapat dibuat suatu rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimanakah aspek keuangan Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru?

C. Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

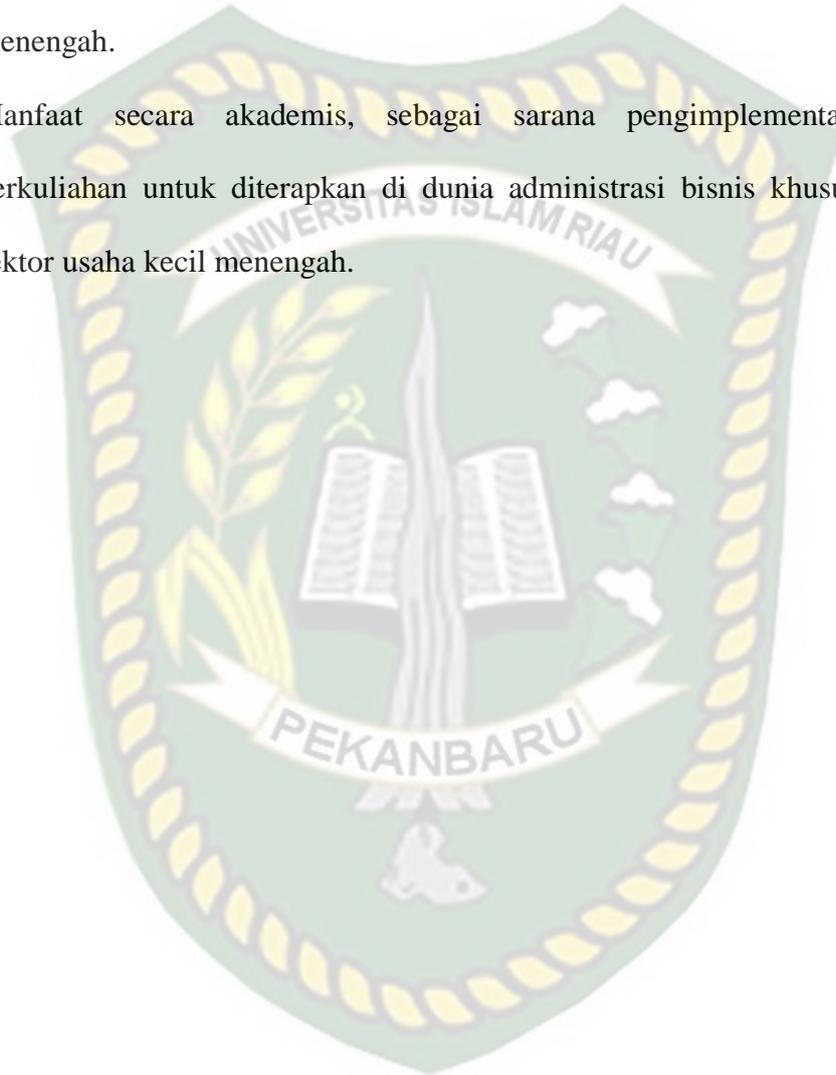
Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis aspek keuangan Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat baik secara akademis maupun secara praktis yaitu:

- 1) Manfaat secara praktis, diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan usaha kecil dan menengah khususnya *florist* mengenai hal-hal prinsip yang harus diperhatikan dalam menghadapi persaingan bisnis.

- 2) Manfaat secara teoritis, diharapkan dapat menjadi bahan kajian ilmiah dan sumbangan pemikiran bagi pengembangan ilmu pengetahuan ekonomi mikro dan makro. Selain itu juga dapat bermanfaat bagi lembaga-lembaga kajian lainnya yang juga mengkaji permasalahan bisnis pada sektor usaha kecil menengah.
- 3) Manfaat secara akademis, sebagai sarana pengimplementasian ilmu perkuliahan untuk diterapkan di dunia administrasi bisnis khususnya pada sektor usaha kecil menengah.



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB II

STUDI PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Studi Kepustakaan

1. Administrasi Bisnis

Administrasi bisnis atau sering disebut dengan administrasi niaga adalah suatu bidang studi khusus yang mempelajari segala sesuatu yang terkait dengan kegiatan operasional bisnis dan perusahaan. Kegiatan-kegiatan tersebut meliputi pemasaran atau marketing, pengelolaan keuangan, pengelolaan personalia (SDM), hingga produksi. Selain operasional bisnis, administrasi bisnis juga meliputi ilmu tentang cara menciptakan produk baru.

Menurut Kamaluddin (2017:1) administrasi bisnis adalah suatu fungsi yang memegang peranan penting terhadap tercapainya kelancaran suatu usaha kegiatan, maupun aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh suatu perusahaan/organisasi. Administrasi bisnis tersebut adalah suatu seni penerapan proses yang terikat pada kondisi, situasi, waktu dan tempat suatu usaha atau bisnis.

Menurut Boone dan Kurtz (2007:242) administrasi bisnis merupakan suatu ilmu yang membahas tentang kemungkinan keberhasilan bisnis serta yang berkaitan dengan tantangan-tantangan yang dihadapi para pelaku usaha seperti perorangan hingga skala perusahaan besar dalam menghadapi era persaingan dunia yang semakin modern.

Menurut Atmosudirdjo (2012:6) pengertian administrasi bisnis adalah suatu organisasi niaga secara keseluruhan dan mengejar tercapainya tujuan-tujuan yang

bersifat bisnis objektif, dan administrasi niaga tersebut dijalankan oleh setiap manager dalam suatu organisasi niaga. Menurut Sheldo dan Urwik (2003:54) menyatakan bahwa administrasi niaga adalah industri yang berkaitan dengan penetapan kebijakan perusahaan, koordinasi produksi, keuangan dan distribusi, penentuan arah organisasi dan kontrol tertinggi eksekutif.

2. Organisasi

Menurut Robbins dan Judge (2012:29) salah satu ciri manusia modern adalah hidup dan kehidupannya secara fisik selalu terkait dengan organisasi. Setiap kebutuhan hampir selalu dipenuhi melalui organisasi. Setiap kebutuhan hampir selalu dipenuhi melalui organisasi. Begitu menyatunya organisasi dengan manusia sehingga ada yang mengartikan organisasi secara sempit yaitu sarana bagi seseorang atau kelompok orang untuk mencapai tujuan atau memenuhi kebutuhannya.

Menurut Awang (2012:41) setiap orang memasuki suatu organisasi, karena ia berkeyakinan kebutuhan dan harapan dapat terpenuhi. Faktor lingkungan, selain dapat merupakan unsur pendorong terhadap kebutuhan dan harapan seseorang, juga dapat merupakan faktor yang mempengaruhi organisasi secara keseluruhan.

Menurut Fatoni (2016:22) keragaman definisi tentang organisasi yang dirumuskan oleh para pemerhati dan praktisi dapat diterima sebagai salah satu hal yang lumrah, seperti diungkapkan oleh bahwa beberapa orang ahli mendefinisikan organisasi sebagai berikut :

- a. Malinowski mendefinisikan organisasi ialah suatu kelompok orang yang bersatu dalam tugas-tugas atau tugas umum terikat pada lingkungan tertentu, menggunakan alat teknologi dan patuh pada peraturan.

- b. James D. Money mengatakan bahwa organisasi timbul bilamana orang-orang bergabung dalam usaha mereka untuk mencapai tujuan mereka.
- c. Chester Bernard berpendapat bahwa organisasi ada bila orang berhubungan satu sama lainnya, mau menyumbangkan kegiatan-kegiatan atau bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama.

Ciri-ciri organisasi adalah :

- a. Terdiri dari dua orang atau lebih
- b. Ada kerja sama
- c. Ada komunikasi antar satu anggota dengan yang lain
- d. Ada tujuan yang ingin dicapai.

Melihat dari karakteristik organisasi tersebut yang meliputi ; *pertama*, merupakan sekelompok manusia yang bekerja sama dan *kedua*, memiliki tujuan yang ingin dicapai, maka kelompok manusia tersebut bukan terbentuk secara alami atau secara kebetulan, tetapi terbentuk melalui kegiatan rekayasa yang disengaja.

3. Manajemen

Menurut Indrastuti dan Tanjung (2012:81) manajemen berarti mengarahkan dan mendorong sumber daya manusia untuk bekerja sebagai partner dalam mencapai kesuksesan perusahaan dimasa sekarang dan masa yang akan datang. Menurut (Siagian, 2010:33) manajemen adalah kemampuan atau keterampilan untuk memperoleh suatu hasil dalam rangka pencapaian suatu tujuan melalui kegiatan orang lain. Manajemen menurut definisi ini adalah merupakan sebuah kemampuan atau keterampilan. Kemampuan tersebut mencakup untuk melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pemotivasian serta pengawasan.

Menurut Ndraha (2011:5) manajemen adalah aspek generik dari organisasi. Merupakan perpaduan dari perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian fungsi manajemen dengan manajemen sumber daya manusia, keuangan, informasi fisik, dan sumber daya politik.

Manajemen publik memfokuskan sebagai sebuah profesi, dan memfokuskan pada manajer publik sebagai praktisi dari profesi tersebut. Manajemen publik lebih mencurahkan perhatian pada operasi-operasi atau pelaksanaan internal organisasi pemerintah atau organisasi *non-profit* ketimbang pada hubungan dan interaksinya dengan lembaga legislatif, lembaga peradilan, atau organisasi sektor publik lainnya (Sinambela, 2016:16).

Menurut Winardi (2012:69-70) berkaitan dengan teori, prinsip, fungsi dan metode-metode yang terdapat dalam studi manajemen modern pada dasarnya merupakan pembaharuan melalui rangkaian penelitian dan percobaan-percobaan ilmiah dari falsafah manajemen tradisional yang juga telah teruji kebenarannya. Manajemen modern dibangun berlandaskan praktik-praktik terbaik manajemen tradisional, yang dibantu oleh pendekatan-pendekatan, pengarahan-pengarahan, teknik-teknik dan sikap-sikap baru, sekalipun terlihat bahwa manajemen modern telah berkembang secara sistematis, dampaknya bersifat revolusioner.

Pada dasarnya konsep manajemen diorganisir sedemikian rupa demi mewujudkan fungsi dan tujuan utama organisasi. Rivai dan Sagala (2011:16) lebih lanjut fungsi ataupun konsep dari manajemen sumber daya manusia pada dasarnya terbagi menjadi dua, yaitu:

a) Fungsi manajemen

(a) (P) Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan mempunyai arti penentuan mengenai program tenaga kerja yang akan mendukung pencapaian tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

(b) (O) Pengorganisasian (*Organizing*)

Organisasi dibentuk dengan merancang struktur hubungan yang mengaitkan antara pekerjaan, karyawan, dan faktor-faktor fisik sehingga dapat terjalin kerjasama satu dengan yang lainnya.

(c) (A) Pengarahan (*Actuating*)

Pengarahan terdiri dari fungsi staffing dan leading. Fungsi staffing adalah menempatkan orang-orang dalam struktur organisasi, sedangkan fungsi leading dilakukan pengarahannya sdm agar karyawan bekerja sesuai dengan tujuan yang ditetapkan.

(d) (C) Pengawasan (*Controlling*)

Adanya fungsi manajerial yang mengatur aktifitas-aktifitas agar sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan organisasi sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai, bila terjadi penyimpangan dapat diketahui dan segera dilakukan perbaikan.

b) Fungsi Operasional

(a) (P) Pengadaan (*Procurement*)

Usaha untuk memperoleh sejumlah tenaga kerja yang dibutuhkan perusahaan, terutama yang berhubungan dengan penentuan kebutuhan tenaga kerja, penarikan, seleksi, orientasi dan penempatan.

(b) (D) Pengembangan (*Development*)

Usaha untuk meningkatkan keahlian karyawan melalui program pendidikan dan latihan yang tepat agar karyawan atau pegawai dapat melakukan tugasnya dengan baik. Aktivitas ini penting dan akan terus berkembang karena adanya perubahan teknologi, penyesuaian dan meningkatnya kesulitan tugas manajer.

(c) (C) Kompensasi (*Compensation*)

Fungsi kompensasi diartikan sebagai usaha untuk memberikan balas jasa atau imbalan yang memadai kepada pegawai sesuai dengan kontribusi yang telah disumbangkan kepada perusahaan atau organisasi.

(d) (I) Integrasi (*Integration*)

Merupakan usaha untuk menyelaraskan kepentingan individu, organisasi, perusahaan, maupun masyarakat. Oleh sebab itu harus dipahami sikap prinsip-prinsip pegawai.

(e) (M) Pemeliharaan (*Maintenance*)

Setelah keempat fungsi dijalankan dengan baik, maka diharapkan organisasi atau perusahaan mendapat pegawai yang baik. Maka fungsi

pemeliharaan adalah dengan memelihara sikap-sikap pegawai yang menguntungkan perusahaan.

(f) (S) Pemutusan Hubungan Kerja (*Separation*)

Usaha terakhir dari fungsi operasional ini adalah tanggung jawab perusahaan untuk mengembalikan pegawainya ke lingkungan masyarakat dalam keadaan sebaik mungkin, bila organisasi atau perusahaan mengadakan pemutusan hubungan kerja

4. Usaha Kecil Menengah (UKM)

Menurut Rudjito (2012:9) usaha kecil dan menengah adalah usaha yang memiliki peran yang penting dalam perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha maupun dari segi penciptaan lapangan kerja. Dari segi ukuran dai usaha tersebut, maka; 1) Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah bagian pengembangan kegiatan ekonomi yang menjadi dasar penggerak pembangunan misalnya sektor agribisnis, manufaktur, SDM, bisnis kelautan. 2) Usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang mengandalkan pengembangan kawasan andalan untuk mempercepat pemulihan perekonomian melalui pendekatan modal yang kecil. 3) Usaha kecil adalah peningkatan upaya-upaya pemberdayaan masyarakat yang biasanya terdapat dikawasan pedesaan maupun perkotaan yang mengandalkan modal kecil dan sumberdaya sendiri.

Menurut Keputusan Presiden Republik Indonesia nomor 99 tahun 1998 pengertian usaha kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.”

Usaha kecil dan menengah menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah mendefinisikan sebagai berikut:

- a. 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. Kriteria usaha kecil adalah:
 - 1) 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
 - 2) 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).
- b. 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. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

- 1) 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
- 2) 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).

Menurut Badan Statistik Indonesia (2019) menambahkan pengertian UKM ditinjau dari jumlah pekerja sebagai berikut:

- a. Usaha kecil, yaitu usaha yang memiliki pekerja 5 sampai 19 orang.
- b. Usaha Menengah, yaitu usaha yang memiliki pekerja 19 sampai 99 orang.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan /usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000 atau asset (aktiva) setinggi-tingginya Rp.600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati). Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya.

Menurut Brigham dan Houston (2014:115) jika suatu usaha merupakan suatu kepemilikan perorangan atau persekutuan, laba usaha tersebut dialokasikan kepada para pemilik secara proporsional sesuai dengan andil kepemilikannya.

5. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah mendefinisikan usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. mempunyai kekayaan bersih paling banyak lima puluh juta tapi tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. mempunyai hasil penjualan tahunan paling banyak tiga ratus juta rupiah.

Menurut Badan Pusat Statistik Indonesia (2019) menambahkan pengertian UMKM ditinjau dari jumlah pekerja pada usaha mikro adalah usaha yang memiliki pekerja kurang dari 5 orang, termasuk tambahan anggota keluarga yang tidak dibayar.

Untuk mengatur usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia agar memperoleh jaminan kepastian dan keadilan usaha dan untuk menghadapi perkembangan lingkungan perekonomian yang semakin dinamis dan global maka pemerintah mengganti Undang-Undang No. 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil dengan Undang-Undang No. 20 tahun 2008. Dari segi pencatatan keuangan, aturannya telah jelas diatur dalam pasal 16 sampai 19 UU No. 20 tahun 2008 dengan meningkatkan kemampuan manajrial. Untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia meningkatkan lembaga yang ada untuk melakukan pendidikan, pelatihan, bimbingan dan konsultasi dalam rangka peningkatan

kemampuan manajerial teknik produksi, mutu produk, pelayanan, desain teknologi, sumberdaya manusia dan pemasaran.

6. Faktor Yang Mempengaruhi Kelangsungan Usaha

Lipsey (2009) menjelaskan bahwa begitu masyarakat makin maju, para tuan tanah akan relatif lebih baik dan para pemilik modal menjadi relatif lebih buruk keadaannya, adapun faktor yang harus dipertimbangkan pada usaha bisnis antara lain yaitu:

a. Faktor luas lahan

Menurut Lipsey (2009:107) luas penguasaan lahan pertanian merupakan sesuatu yang sangat penting dalam proses produksi ataupun usaha tani dan usaha pertanian. Dalam usaha tani misalnya pemilikan atau penguasaan lahan sempit sudah pasti kurang efisien dibanding lahan yang lebih luas. Semakin sempit lahan usaha, semakin tidak efisien usaha tani yang dilakukan kecuali usaha tani dijalankan dengan tertib. Luas pemilikan atau penguasaan berhubungan dengan efisiensi usaha tani. Penggunaan masukan akan semakin efisien bila luas lahan yang dikuasai semakin besar.

Luasnya lahan mengakibatkan upaya melakukan tindakan yang mengarah pada segi efisiensi akan berkurang karena hal berikut:

- 1) Lemahnya pengawasan pada faktor produksi seperti bibit, pupuk, obat-obatan, dan tenaga kerja.
- 2) Terbatasnya perseediaan tenaga kerja disekitar daerah itu yang pada akhirnya akan mempengaruhi efisiensi usaha pertanian tersebut.

- 3) Terbatasnya persediaan modal untuk memblayai usaha pertanian dalam skala luas.

Smith dan Ricardo (2010) pemilikan lahan yang sempit cenderung pada sistem pertanian intensif, seperti pada lahan di Jawa pada umumnya. Sedang pada lahan yang luas cenderung kepada ekstensif. Selain lahan memiliki fungsi produksi, lahan (tanah) juga dapat digunakan untuk meminjam uang di bank. Selain itu, lahan yang luas dan usaha tani komersil, berpotensi membutuhkan modal yang lebih besar sehingga kebutuhan akan kredit semakin besar pula. Sebagai sumber ekonomi bagi masyarakat desa khususnya petani, luas lahan dan kondisi sawah sebagai lahan pertanian sangat menentukan produksi dan pendapatan rumah tangga petani.

Adapun yang mempengaruhi pendapatan petani dilihat dari luas lahan yaitu antara penggarap lahan dan pemiliklahan, penggarap lahan dikenakan sewa atas lahan yang digarap dan bagi pemilik lahan dikenakan pajak atas kepemilikan lahannya.

- 1) Sewa lahan

Pendapatan dari lahan oleh karenanya menentukan luas lahan yang akan ditanami. Pendapatan dari lahan ini, seperti halnya yang diperoleh dari faktor lainnya, tergantung pada permintaan relatif akan lahan untuk memproduksi serta pada penawaran lahan yang tersedia. Akan tetapi, sewa yang tinggi dapat mengakibatkan lebih luasnya lahan yang disediakan untuk ditanami ataupun sektor berbagai penggunaan lainnya.

Bagi para pemilik usaha pertanian yang bukan merupakan pemilik lahan maka semakin luas lahan yang akan ditanami maka akan menyebabkan sewa terhadap lahan tersebut semakin tinggi, menyebabkan biaya untuk produksi akan semakin tinggi dan akan berefek pada menurunnya pendapatan.

2) Pajak tanah (lahan) dan pembebanannya.

Gambaran mengenai terbatasnya persediaan lahan menimbulkan gagasan pemungutan pajak atas lahan. Bila permintaan lahan tinggi karena kualitasnya yang istimewa, seperti kesuburan yang luar biasa, atau mengandung bahan tambang yang berharga seperti minyak bumi atau emas, atau berkat dilakukannya perbaikan oleh pemerintah, lahan itu mempunyai nilai untuk dipajaki yang tidak dapat dibebankan selain kepada pemiliknya. Begitu juga halnya dengan pajak tanah (lahan) dan pembebanannya. Pajak lahan dapat dianggap sebagai salah satu cara untuk mengurangi pendapatan pemilik lahan.

b. Modal dan biaya produksi

Dalam pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang bersama-sama faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja menghasilkan barang-barang baru yaitu dalam hal ini hasil pertanian. Modal petani yang diluar tanah adalah ternak, cangkul, alat-alat pertanian, pupuk, bibit, pestisida, hasil panen yang belum terjual tanaman yang masih ada disawah. Dalam pengertian yang demikian tanah bisa dimasukkan dalam modal (Mubyarto, 2009).

Menurut Sukirno (2010) akumulasi modal terjadi apabila sebagian dari pendapatan di tabung dan di investasikan kembali dengan tujuan memperbesar *output* dan pendapatan dikemudian hari. Pengadaan pabrik baru, mesin-mesin, peralatan dan bahan baku meningkatkan stok modal secara fisik (yakni nilai riil atas seluruh barang modal produktif secara fisik) dan hal ini jelas memungkinkan akan terjadinya peningkatan *output* di masa mendatang.

Manusia selalu memiliki aset atau modal yang dengan modal itu dia bisa mempertahankan hidup dengan baik. Bahkan orang yang paling miskin sekalipun selalu memiliki aset kehidupan atau sumber daya dimana dengan itu mereka bergantung. Usaha untuk membuat kehidupan yang lebih terjamin dan berkelanjutan haruslah dibangun diatas pemahaman terhadap aset-aset yang telah dimiliki dan sejauh mana mereka dalam menggunakan dan mengembangkan aset tersebut.

c. Faktor tenaga kerja

Biaya usaha tani merupakan pengorbanan yang dilakukan oleh produsen (petani, nelayan, dan peternak) untuk memperoleh faktor-faktor produksi, yang akan digunakan dalam mengelolah usahanya dalam mendapatkan hasil maksimal (Rahim dan Hastuti, 2017).

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dalam usaha tani. Penggunaan tenaga kerja akan intensif apabila tenaga kerja dapat memberikan manfaat yang optimal dalam proses produksi. Jasa tenaga kerja yang dipakai dibayarkan dengah upah. Dalam usaha tani sebagian tenaga

kerja berasal dari keluarga petani sendiri, yang terdiri dari ayah sebagai kepala keluarga, istri, dan anak-anak petani. Anak-anak petani yang sudah berumur 12 tahun misalnya sudah dapat dijadikan tenaga kerja produktif bagi usaha tani mereka dapat membantu penggarapan sawah. Tenaga kerja yang berasal dari keluarga petani merupakan sumbangan keluarga pertanian secara keseluruhan dan tidak pernah dinilai dalam uang. Memang usaha tani sekali-kali membayar tenaga kerja tambahan misalnya dalam tahapan penggarapan tanah baik dalam bentuk tenaga langsung.

Dalam usaha tani kebutuhan tenaga kerja yang diperlukan meliputi hampir seluruh proses produksi berlangsung, kegiatan ini meliputi beberapa jenis tahapan pekerjaan, antara lain: (1) persiapan tanaman, (2) pengadaan sarana produksi pertanian (bibit, pupuk, obat hama/ penyakit yang digunakan sebelum tanam), (3) penanaman, (4) pemeliharaan yang terdiri dari penyiangan, pemupukan, pengobatan, pengaturan air, dan pemeliharaan, (5) panen dan pengangkutan hasil, (6) penjualan. Ukuran tenaga kerja dapat dinyatakan dalam hari orang kerja (Hermanto, 1996: 71-72).

Aset utama para usaha petani padi sawah misalnya, hanya tenaga kerja dan keterampilan, serta kreatifitas yang relatif masih rendah. Meskipun pekerjaan sebagai petani padi sawah cepat mendatangkan hasil, tetapi seringkali penghasilan itu tidak mencukupi kebutuhan rumah tangga mereka. Petani padi sawah mempunyai peranan yang sangat substansial dalam modernisasi kehidupan manusia. Mereka termasuk *agent of*

development yang saling reaktif terhadap perubahan lingkungan. Sifat yang lebih terbuka dibanding kelompok masyarakat yang hidup di pedalaman, yang menjadi stimulator untuk menerima perkembangan modern.

d. Faktor Harga

Harga adalah sejumlah uang yang ditukarkan untuk sebuah produk atau jasa. Lebih jauh lagi, harga adalah sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk jumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa. Menurut Tjiptono (2012:109) harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli yaitu:

- 1) Peranan alokasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya. Dengan demikian dengan adanya harga dapat membantu para pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan daya belinya pada berbagai jenis barang atau jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki.
- 2) Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam “mendidik” konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produksi atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.

7. Jasa

Ada beberapa definisi jasa yang dikemukakan oleh beberapa ahli. Diantaranya Kotler dan Keller (2012:227) yang mendefinisikan sebagai berikut : “Jasa ialah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan pada satu produksi fisik”.

Menurut Tohar (2010:44) jasa adalah kegiatan yang dapat diidentifikasi, yang bersifat tak teraba, yang direncanakan untuk pemenuhan kepuasan konsumen. Untuk menghasilkan jasa mungkin perlu atau mungkin juga tidak perlu penggunaan barang yang berwujud. Walaupun diperlukan barang berwujud, akan tetapi tidak terdapat pemindahan hak milik atas benda tersebut. Menurut Fatihudin dan Firmansyah (2019:194) jasa adalah kegiatan yang dapat diidentifikasi sendiri, hakikatnya bersifat tak teraba yang merupakan pemenuhan kebutuhan dan tidak harus terikat pada penjualan produk atau jasa lain.

Menurut Lupiyoadi (2014:7) “Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan perpindahan kepemilikan apapun. Menurut Mursid (2013:116), jasa adalah kegiatan yang dapat diidentifikasi secara tersendiri, pada hakikatnya bersifat tidak teraba, untuk memenuhi kebutuhan dan tidak harus terikat pada penjualan produk atau jasa lain.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa jasa merupakan suatu kegiatan yang tidak berwujud dan cepat hilang serta tidak dapat dimiliki. Secara

umum jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain dimana produk yang ditawarkan bisa berupa produk fisik maupun tidak dimana jika produk itu berupa produk fisik yang didalam tahapannya akan melalui beberapa perubahan sehingga nantinya akan memuaskan keinginan konsumen / pelanggan tersebut.

Menurut Kotler dan Armstrong (2001:377), perusahaan harus mempertimbangkan empat karakteristik jasa tertentu ketika merancang program pemasaran jasa antara lain :

a. Tidak berwujud jasa (*Intangibility*)

Jasa tidak bisa dilihat, dicicipi, dirasakan, didengar atau dibaui sebelum dibeli. Untuk mengurangi ketidakpastian, pembeli mencari “tanda” dari kualitas jasa pelayanan. Mereka mengambil kesimpulan mengenai kualitas dari tempat, orang, harga, peralatan, dan konsumsi yang mereka lihat. Oleh karena itu, tugas penyedia jasa adalah membuat jasa dapat berwujud dalam satu atau beberapa cara.

b. Tidak terpisahkan jasa (*Inseparability*)

Jasa tidak dapat dipisahkan dari penyediaannya, apakah penyedia tadi orang atau mesin. Bila karyawan jasa menyediakan jasa, maka karyawan itu merupakan bagian dari jasa. Karena pelanggan turut hadir saat jasa itu diproduksi sebagai *Co-producer*, interaksi penyedia jasa maupun pelanggan akan mempengaruhi hasil jasa.

c. Keragaman jasa (*Service Variability*)

Kualitas jasa bergantung pada siapa yang menyediakan jasa, waktu, tempat, dan bagaimana cara mereka disediakan. Ada tiga faktor yang menyebabkan variabilitas kualitas jasa, yaitu kerjasama atau partisipasi pelanggan selama penyampaian jasa, moral atau motivasi karyawan dalam melayani pelanggan, dan beban kerja perusahaan.

d. Tidak tahan lamanya jasa (*Perishability*)

Jasa tidak dapat disimpan untuk penjualan atau pemakaian yang akan datang. Tidak tahan lamanya jasa bukanlah masalah apabila permintaan selalu ada. Tapi ketika permintaan berfluktuasi, perusahaan jasa seringkali mengalami masalah sulit. Oleh karena itu perusahaan jasa seringkali merancang strategi agar lebih baik lagi menyesuaikan permintaan dengan penawaran.

Gambar II.1. Karakteristik Jasa



Sumber: Kotler dan Amstrong (2001:377)

8. Aspek Keuangan Dalam Usaha

Aspek keuangan menurut Kasmir dan Jakfar (2012:89) adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan atau usaha secara keseluruhan. Aspek ini juga sangat penting dalam sebuah perhitungan keuangan, karena dari aspek ini dapat tergambarkan secara jelas hal-hal yang berkaitan dengan laporan keuangan usaha.

Menurut Muawanah dkk (2018:403) aspek keuangan berkaitan dengan kelangsungan usaha ini memiliki arti bahwa perusahaan diasumsikan akan beroperasi terus di masa depan tanpa batasan, tidak bermaksud atau berkeinginan melikuidasi atau mengurangi secara material skala usahanya. Jika maksud atau keinginan tersebut timbul, laporan keuangan mungkin harus disusun dengan dasar yang berbeda dan dasar yang digunakan harus diungkapkan.

Menurut Soemarso (2013:5) aspek keuangan adalah konsep yang berlaku secara umum tentang suatu asumsi, anggapan, pandangan atau pendapat dalam menyajikan informasi keuangan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Dalam konsep kesatuan usaha ini, perusahaan merupakan suatu kesatuan ekonomi yang terpisah dari pihak yang berkepentingan dengan sumber perusahaan.

Usaha merupakan kegiatan dengan mengarahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud (Mubarok, 2012; 269). Menurut Sunyoto (2014; 15) sebuah calon usaha diperlukan sebuah investasi yang tidak mudah diperoleh, maka sebelum memulai usaha, perlu dilakukan sebuah usaha studi kelayakan bisnis bisa dikatakan mempunyai tujuan untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang belum tentu

menguntungkan, atau meminimumkan kegagalan suatu usaha atau proyek yang akan dilakukan.

Menurut Salahuddin dkk (2018:117) aspek keuangan dalam kelayakan usaha adalah cara yang ditempuh untuk menentukan layak (*feasible*) tidaknya suatu usaha yang dijalankan. Pada umumnya, apabila penilaian kelayakan usaha dilakukan dengan benar dan hasilnya menunjukkan bahwa usaha yang direncanakan itu layak untuk dijalankan, maka pelaksanaannya jarang mengalami kegagalan, kecuali penilaiannya dilakukan dengan data yang kurang valid dan faktor yang tidak terkontrol.

Menurut Ismail (2007:54) aspek keuangan dalam kelayakan usaha adalah penilaian sebuah usaha dikatakan layak ataupun tidak yang digantungkan pada seberapa maksimal analisis data dan informasinya. Hasil analisis data dan informasi tersebut akan menjadi bahan untuk pertimbangan untuk memilih jenis dan usaha produk, modal kerja, sarana pendukung, sistem pengelolaan, pemasaran, rencana keuntungan dan tenaga kerja.

Aspek keuangan dan konteksnya dalam kelayakan usaha adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir dan Jakfar 2012:7). Tujuan perhitungan investasi untuk mengetahui sejauh mana gagasan usaha yang direncanakan dapat memberikan manfaat (*benefit*) baik manfaat keuangan maupun manfaat sosial. Hasil perhitungan investasi merupakan indikator dari modal yang ditanamkan, yaitu perbandingan antara modal manfaat yang diterima dengan total biaya yang dikeluarkan dalam

bentuk nilai sekarang (*present value*) selama umur ekonomis usaha. Jika hasil perhitungan investasi menunjukkan layak (*feasible*) kemungkinan besar pelaksanaan gagasan usaha akan berhasil, dan sebaliknya (Sunyoto, 2014; 14).

Untuk menghitung perkiraan investasi ada beberapa metode yang dapat digunakan, yaitu:

- 1) Metode *Internal Rate of Return* (IRR) atau tingkat pengembalian internal menurut Khotimah dan Sutiono (2014:17) menggunakan rumus:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_1 - i_2)$$

Keterangan:

IRR = *Internal rate of return*

i_1 = Suku bunga yang menghasilkan *NPV* positif

i_2 = Suku bunga yang menghasilkan *NPV* negatif

NPV_1 = *NPV* positif

NPV_2 = *NPV* negatif

Indikator aspek keuangannya adalah:

- Jika *IRR* lebih besar dari suku bunga bank yang berlaku ($IRR > DR$) maka usaha layak untuk diusahakan.
- Jika *IRR* lebih kecil dari suku bunga yang berlaku ($IRR < DR$) maka usaha tidak layak untuk diusahakan

- 2) Metode *Net Present Value* (NPV) atau nilai sekarang bersih menurut Khotimah dan Sutiono (2014:17) menggunakan rumus:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + i)^t}$$

Keterangan:

NPV = *Net present value* (Rp)

B_t = *Benefit* atau manfaat pada tahun ke-t
 C_t = *Cost* atau biaya pada tahun ke-t
 i = Suku bunga yang digunakan
 t = tahun ke-t

Indikator aspek keuangannya adalah:

- Jika *NPV* bernilai positif ($NPV > 0$) maka usaha layak untuk dijalankan.
- Jika *NPV* bernilai negatif ($NPV < 0$) maka usaha tidak layak untuk dijalankan.

- 3) Metode *Net Benefit Cost Ratio* (*Net B/C ratio*) atau rasio biaya manfaat menurut Khotimah dan Sutiono (2014:17) menggunakan rumus:

$$Net \frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}$$

Keterangan:

$Net B/C$ = *Net benefit cost ratio*

B_t = *Benefit* atau manfaat pada tahun ke-t

C_t = *Cost* atau biaya pada tahun ke-t

i = Suku bunga yang digunakan

t = tahun ke-1 sampai tahun ke-10

Indikator aspek keuangannya adalah:

- Jika *Net B/C* lebih besar dari satu ($Net B/C > 1$) maka usaha layak untuk dijalankan.
- Jika *Net B/C* lebih kecil dari satu ($Net B/C < 1$) maka usaha layak untuk dijalankan.

- 4) Metode *Payback Period* (PP) atau periode pengembalian menurut Khotimah dan Sutiono (2014:17) menggunakan rumus:

$$\text{Payback period} = \frac{I}{Ab} \times 1 \text{ tahun}$$

Keterangan:

I = Nilai investasi

Ab = Kas masuk bersih yang telah di-diskonto

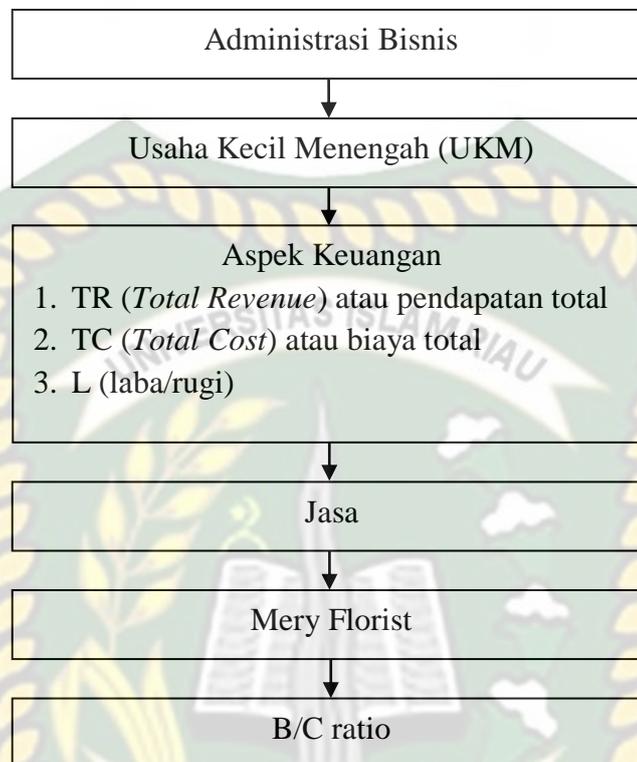
Kriteria *payback period* ini tidak memiliki indikator standard an bersifat relatif tergantung umur proyek dan besarnya investasi. Usaha layak dijalankan jika *payback period* usaha tidak terlalu lama mendekati akhir proyek atau lebih lama dari umur proyek. *Payback period* ini relatif cepat dan lebih disukai untuk investasi.

B. Kerangka Pikir

Aspek keuangan dalam suatu usaha sangat penting untuk diteliti, karena dari analisis tersebut akan diketahui secara jelas terkait bagaimana pendapatan, pengeluaran, laba/ rugi dari usahanya sehingga dari perhitungan tersebut akan dapat diprediksi terkait prospek kelayakan dari usahanya. Salah satu cara untuk mengukur aspek keuangan tersebut adalah dengan menggunakan perhitungan B/C ratio, adapun dipilihnya analisis B/C ratio karena adanya perhitungan secara jelas terkait TR (*Total Revenue*) atau pendapatan total, TC (*Total Cost*) atau biaya total serta L (laba/rugi).

Berdasarkan studi kepustakaan yang telah dijabarkan sebelumnya, maka kerangka pikir dalam penelitian ini digambarkan sebagai berikut.

Gambar II.2. Kerangka Pikir Analisis Aspek Keuangan Kecil Menengah Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru



Sumber : Modifikasi Rancangan Penulis 2019

C. Konsep Operasional

Adapun konsep operasional dalam penelitian ini dijabarkan secara rinci agar tidak menimbulkan kesalahpahaman dalam pemaknaannya, yaitu sebagai berikut:

1. Administrasi bisnis

Administrasi bisnis adalah proses pengelolaan perusahaan atau organisasi nirlaba guna menjaga kestabilan dan pertumbuhan organisasi.

2. Usaha Kecil Menengah (UKM)

Usaha Kecil Menengah 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.

3. Aspek keuangan

Aspek keuangan adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan atau usaha secara keseluruhan. Aspek ini juga sangat penting dalam sebuah perhitungan keuangan, karena dari aspek ini dapat tergambar secara jelas hal-hal yang berkaitan dengan laporan keuangan usaha.

4. Jasa

Jasa ialah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat di tawarkan oleh satu pihak ke pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun sehingga produksinya dapat dikaitkan pada satu produksi fisik.

5. Mery Florist

Mery Florist adalah satu UKM yang bergerak dibidang jasa ucapan papan bunga terletak di Jalan Soekarno Hatta No. 34 B Kelurahan Sidomulyo Timur Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Provinsi Riau.

6. B/C ratio

Benefit Cost Ratio (B/C Ratio) merupakan perbandingan angka jumlah besarnya keuntungan (*benefit*) diperoleh dengan biaya (*cost*) yang dikeluarkan.

7. TR (*Total Revenue*) atau pendapatan total adalah jumlah/ kuantitas barang yang terjual (Q), dikalikan dengan harga satuan (P). Semakin banyak barang yang terjual, semakin besar penerimaan total.
8. TC (*Total Cost*) atau biaya total adalah keseluruhan jumlah biaya produksi yang akan dikeluarkan. Biaya tetap total adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh produksi yang tidak dapat diubah jumlahnya.
9. L (Laba/rugi) adalah bagian dari laporan keuangan suatu usaha yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih.

D. Operasional Variabel

Tabel II.1 Operasional Variabel

Konsep	Variabel	Indikator	Sub Indikator	Skala pengukuran
Aspek keuangan adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan atau usaha secara keseluruhan. Aspek ini juga sangat penting dalam sebuah perhitungan keuangan, karena dari aspek ini dapat tergambar secara jelas hal-hal yang berkaitan dengan laporan keuangan usaha. (Kasmir dan Jakfar, 2012:89).	Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru	TR (<i>Total Revenue</i>) atau pendapatan total	- Harga (<i>price</i>) - Jumlah (<i>quantity</i>)	Rasio
		TC (<i>Total Cost</i>) atau biaya total	- TFC (<i>total fixed cost</i>) atau total biaya tetap - TVC (<i>total variabel cost</i>) total biaya variabel	Rasio
		L (Laba/rugi)	- TR (<i>total revenue</i>) atau total pendapatan - TC (<i>total cost</i>) atau total biaya	Rasio
		B/C ratio (<i>Benefit/cost</i>)	- Benefit (keuntungan) atau laba - Cost (biaya) atau TC (<i>total cost</i>) - Nilai Ratio	Rasio

Sumber : Modifikasi Penulis 2020

E. Penelitian Terdahulu

Tabel II.2. Penelitian Terdahulu

No	Tahun	Nama	Judul penelitian	Variabel	Metode penelitian	Lokasi penelitian	Hasil penelitian
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	2017	Ibrahim, J.T., dan Bakhtiar, A	Analisis Kelayakan Usaha ditinjau dari aspek keuangan pada usaha Sari Buah Belimbing di Kota Blitar	- NPV - Net B/C ratio - IRR	Deskriptif kuantitatif	Malang	Usaha sari belimbing dinyatakan layak secara finansial. Hal ini dapat dilihat dari nilai NPV sebesar Rp 45.728.311,-; Net B/C = 4,09; gross B/C = 1,3; profitability = 7,3; dan IRR sebesar 89,13%.
2	2017	Handjojo, E.S., Syarief, R., dan Sugiyono	Analisis Kelayakan Bisnis ditinjau dari aspek keuangan Usaha Teh Papua (<i>Vernonia amygdalina</i>)	- NPV - IRR - Net B/C ratio - PBP	Deskriptif kuantitatif	Bogor	Hasil penelitian menunjukkan analisis keuangan Teh Papua mendapatkan nilai NPV positif, yaitu Rp316.068.835, nilai IRR 45.17%, nilai net B/C 2.48 dan PBP 17% dan penyusutan 27% sehingga usaha bisnis teh papua memiliki kelayakan bisnis yang menjanjikan
3	2018	Zakita, T.A	Analisis kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan pada industri tempe di desa purwodadi dalam Kecamatan Tanjung Sari Kabupaten Lampung Selatan	- NPV - IRR - Net B/C ratio - Gross B/C ratio - PBP - Sensitivitas	Deskriptif kuantitatif	Lampung	Hasil penelitian menunjukkan nilai ROI yaitu sebesar 48,58%, B/C Ratio yaitu sebesar 1,49 > 1, BEP dari segi kuantitas yaitu sebesar 33.475 bungkus, BEP dari segi harga yaitu sebesar Rp 670, NPV yaitu sebesar Rp 55.201.750, Net B/C yaitu sebesar 1,76 > 1, Gross B/C yaitu sebesar 1,17 > 1, IRR yaitu sebesar 23,98% lebih besar dari suku bunga pinjaman Bank yang berlaku yaitu sebesar 10% dan Payback Period diperoleh dalam jangka waktu 4 bulan 1 hari. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa industri Tempe di Desa Purwodadi Dalam layak untuk dijalankan.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
4	2014	Khotimah H., dan Sutiono	Analisis kelayakan finansial ditinjau dari aspek keuangan usaha budidaya bambu	- NPV - IRR - Net B/C ratio - PP	Deskriptif kuantitatif	Bogor	Berdasarkan hasil analisis menunjukkan NPV 36.644.364,08 > 0, Net B/C ratio -2,56 > 1 dan IRR 11% serta DR 6% sehingga usaha budidaya bambu secara ekonomi menjanjikan keuntungan.
5	2007	Emawati	Analisis kelayakan finansial ditinjau dari aspek keuangan Industri tahu (Studi Kasus: Usaha Dagang Tahu Bintaro, kabupaten Tangerang, Propinsi Banten)	- Cash flow - NPV - IRR - PP - Net B/C ratio - BEP - ROI - Sensitivitas	Deskriptif kuantitatif	Banten	Hasil kelayakan finansial dengan 100% modal sendiri dinyatakan layak dengan nilai NPV sebesar 605,670 juta, nilai IRR adalah sebesar 28,52%, Net B/C Ratio sebesar 1,51, <i>payback period</i> -nya 3 tahun 2 bulan 11 hari, ROI untuk tahun 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9 sebesar 11,49, BEP volume produksi 22.617 bungkus atau penerimaan sebesar total biaya produksinya yaitu Rp 90.288.893,- per bulan dan BEP harga jual sebesar Rp 2.850,- per bungkus. Nilai IRR sebesar 17,94%, nilai Net B/C Ratio sebesar 1,09, <i>payback period</i> nya 5 tahun 3 bulan 25 hari, ROI pada tahun ke 1, 2, 3, 4 sebesar 9,53. Usaha ini masih layak atau mampu bertahan apabila terjadi kenaikan harga solar sebesar 10%.

Penelitian Ibrahim dan Bakhtiar (2017) meneliti kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan pada produk Sari Buah Belimbing di Kota Blitar Provinsi Malang sementara penelitian ini meneliti kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan pada usaha jasa florist di Kota Pekanbaru. Penelitian Ibrahim dan

Bakhtiar menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan produk dengan menggunakan perhitungan NPV (*Net Present Value*), Net B/C ratio dan IRR (*Internal Rate of Return*) sementara penelitian ini menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan dengan menghitung TR, TC, L dan kelayakan usaha jasa dengan B/C ratio. Metode penelitian yang digunakan sama-sama deskriptif kuantitatif. Usaha sari belimbing dinyatakan layak secara finansial. Hasil penelitian menunjukkan ditinjau dari aspek keuangan usaha produk Sari Buah Belimbing memiliki kelayakan usaha.

Penelitian Handjojo, Syarief dan Sugiyono (2017) meneliti kelayakan bisnis ditinjau dari aspek keuangan usaha produk teh papua di Bogor sementara penelitian ini meneliti kelayakan usaha jasa florist di Kota Pekanbaru. Penelitian Handjojo, Syarief dan Sugiyono menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan dengan menggunakan perhitungan NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), Net B/C ratio dan PBP (*Payback Period*) sementara penelitian ini menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan dengan menghitung TR, TC, L dan kelayakan usaha jasa dengan B/C ratio. Metode penelitian yang digunakan sama-sama deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan ditinjau dari aspek keuangan usaha produk teh papua di Bogor memiliki kelayakan usaha.

Penelitian Zakita (2018) meneliti kelayakan finansial ditinjau dari aspek keuangan pada produk industri tempe di Purwodadi sementara penelitian ini meneliti aspek keuangan ditinjau dari kelayakan usaha jasa florist di Kota Pekanbaru. Penelitian Zakita menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek

keuangan dengan menggunakan perhitungan NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), Net B/C ratio, Gross B/C ratio, PBP (*Payback Period*) dan sensitivitas sementara penelitian ini menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan dalam usaha jasa dengan menghitung TR, TC, L dan kelayakan usaha dengan B/C ratio. Metode penelitian yang digunakan sama-sama deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan ditinjau dari aspek keuangan industri tempe di Purwodadi memiliki kelayakan usaha.

Penelitian Khotimah dan Sutiono (2017) meneliti kelayakan finansial ditinjau dari aspek keuangan usaha budi daya bambu di Bogor sementara penelitian ini meneliti kelayakan usaha jasa ditinjau dari aspek keuangan florist di Kota Pekanbaru. Penelitian Khotimah dan Sutiono menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan dengan menggunakan perhitungan NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), Net B/C ratio dan PP (*Payback Period*) sementara penelitian ini menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan dengan menghitung TR, TC, L dan kelayakan usaha jasa dengan B/C ratio. Metode penelitian yang digunakan sama-sama deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan ditinjau dari aspek keuangan usaha budi daya bambu di Bogor memiliki kelayakan usaha.

Penelitian Emawati (2007) meneliti kelayakan finansial ditinjau dari aspek keuangan produk industri tahu di Tangerang sementara penelitian ini meneliti kelayakan usaha jasa florist di Kota Pekanbaru. Penelitian Emawati menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan dengan menggunakan perhitungan *Cash Flow*, NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), PP

(*Payback Period*), Net B/C ratio, BEP (*Break Even Point*), ROI (*Return of Investment*) dan sensitivitas sementara penelitian ini menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan pada usaha jasa dengan menghitung TR, TC, L dan kelayakan usaha jasa dengan B/C ratio. Metode penelitian yang digunakan sama-sama deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan ditinjau dari aspek keuangan industri tahu di Tangerang memiliki kelayakan usaha.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah fokus penelitian kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan pada usaha jasa florist di Kota Pekanbaru. Mayoritas penelitian terdahulu menggunakan NPV (*Net Present Value*), Net B/C ratio, PBP (*Payback Period*) dan IRR (*Internal Rate of Return*) sementara penelitian ini menguji kelayakan usaha ditinjau dari aspek keuangan dengan menghitung TR, TC, L dan kelayakan usaha jasa dengan B/C ratio. Seluruh penelitian terdahulu meneliti aspek keuangan kelayakan bisnis usaha produk seperti produk sari buah belimbing, produk teh papua, produk industri tempe, produk budi daya bambu, dan produk industri tahu sedangkan penelitian ini meneliti aspek keuangan pada usaha jasa florist.

F. Teknik Pengukuran

Adapun teknik pengukuran untuk mengetahui aspek keuangan ditinjau dari prospek kelayakan usaha Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru dianalisis dengan menggunakan rumus B/C ratio. Menurut Sunarwo (2013:317) *benefit cost ratio* merupakan angka perbandingan jumlah besarnya

benefit yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan dengan rumus sebagai berikut:

$$B/C = \frac{B}{C} \text{ ratio}$$

Keterangan:

B/C = *Benefit Cost Ratio*

B = Benefit (Keuntungan)

C = *Cost* (Biaya)

Adapun hasil akhir pengukuran dari rumus ini adalah sebagai berikut:

Layak : Jika usaha Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru memiliki nilai B/C ratio > 1 .

Tidak layak :Jika Jika usaha Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru memiliki nilai B/C ratio < 1 .

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala rasio. Menurut Sugiyono (2016:132) skala rasio adalah skala pengukuran yang mempunyai semua sifat skala interval ditambah satu sifat lain yaitu memberikan keterangan tentang nilai absolut dari objek yang diukur.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan tipe deskriptif. Dalam metode penelitian kuantitatif ini merupakan penelitian yang memiliki unsur sistematis, terencana dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga tahap akhir desain penelitiannya.

Menurut Sugiyono (2016:8) metode penelitian kuantitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada angka atau numerik untuk menarik kesimpulan. Dalam penelitian kuantitatif juga menekankan analisisnya pada data angka yang diolah dengan metode statistika tertentu, atau dengan kata lain penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif jika data yang digunakan bersifat angka.

Penelitian ini merupakan tipe penelitian survey deskriptif, dimana menurut Sugiyono (2016:6) adalah suatu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, akurat, dan karakteristik mengenai populasi atau mengenai bidang tertentu. Data yang dikumpulkan semata-mata bersifat deskriptif sehingga tidak bermaksud untuk mencari penjelasan, tidak menguji hipotesis, tidak membuat prediksi atau pun tidak mencari implikasi.

Alasan peneliti menggunakan metode kuantitatif tipe deskriptif adalah karena menggunakan kuesioner untuk mengetahui bagaimana pendapatan, biaya yang digunakan maupun laba/rugi yang diperoleh usaha florist sehingga dapat

diketahui bagaimana aspek keuangan dalam kelayakan usaha tersebut untuk jangka waktu kedepannya.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Mery Florist yang terletak di Jalan Soekarno Hatta No. 34 B Kelurahan Sidomulyo Timur Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Alasannya adalah karena usaha ini telah berdiri hingga 10 tahun, dan memiliki surat izin usaha yang terdaftar di Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Pekanbaru, dan saat ini tengah menghadapi persaingan bisnis florist dari bidang percetakan digital printing dan juga papan bunga kayu.

C. Populasi dan Sampel

Populasi merupakan objek atau subjek yang memiliki karakteristik yang sesuai untuk dikaji dalam penelitian. Sampel adalah bagian dari populasi (Sugiyono, 2016:82). Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel III.1 Populasi dan Sampel Penelitian

No	Sub Populasi	Populasi	Sampel	Persentase
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Pemilik	1	1	100%
2	Karyawan administrasi toko	1	-	0%
3	Karyawan penagihan	1	-	0%
4	Supir	3	-	0%
5	Kernet	3	-	0%
6	Tukang rangkai	3	-	0%
7	Tukang jaga toko	1	-	0%
Total		13	1	100%

Dalam penelitian ini adalah pimpinan Mery Florist dijadikan sampel dengan teknik penarikan sampel *purposive sampling* yaitu teknik sampling yang mengambil sampel berdasarkan karakteristik atau kriteria yang ditetapkan oleh

peneliti (Sugiyono, 2016:87). Karakteristik atau kriteria yang dimaksud dalam penelitian ini adalah orang-orang yang benar-benar memahami aspek keuangan kecil menengah Mery Florist yaitu si pemilik usaha.

D. Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis data yang penulis peroleh dalam penelitian lapangan ini adalah data primer dan data sekunder, diantaranya:

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari para informan antara lain awal modal, omset setiap bulan, harga papan kayu, biaya operasional pembuatan florist, operasional listrik, operasional kendaraan, gaji karyawan, dan lain-lain.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui laporan-laporan/ catatan-catatan maupun dokumentasi yang berkaitan erat dengan Mery Florist misalnya bukti laporan kas dan data informasi perusahaan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan antara lain :

1. Observasi, dilakukan dengan cara mengadakan peninjauan dan penelitian langsung ke Mery Florist untuk mengetahui permasalahan umum yang mendukung penelitian. Observasi yang penulis lakukan yaitu dengan meninjau secara langsung terkait jumlah papan yang dimiliki, rata-rata jumlah pesanan setiap bulannya, jumlah karyawan yang dimiliki, besar pengeluaran setiap bulannya.
2. Wawancara, dilakukan dengan cara memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil tatap muka antara pewawancara

dengan informan atau orang yang diwawancarai, dengan menggunakan pedoman wawancara untuk mengetahui apa saja permasalahan yang dihadapi oleh Mery Florist secara tanya jawab.

3. Kuesioner, yaitu suatu teknik dengan cara pengumpulan data dilakukan dengan cara membuat daftar pertanyaan rinci yang diajukan kepada responden menyangkut identitas reponden, pendapatan dan pengeluaran rata – rata, jumlah karyawan, biaya operasional dan lain-lain.
4. Dokumentasi, adalah berbentuk tulisan, gambar atau dokumen laporan, dari perusahaan yang bersifat mendukung hasil penelitian. Dokumentasi dalam penelitian ini merupakan laporan maupun foto-foto di Mery Florist.

F. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif yang bertujuan mendeskripsikan (menggambarkan) secara sistematis, faktual dan akurat. Dalam menganalisa data, penulis menggunakan analisis deskriptif kuantitatif aspek keuangan menurut Kasmir dan Jakfar (2012:89). Analisa data deskriptif merupakan analisa yang memberikan gambaran yang lugas dan jelas terkait tujuan penelitian dengan penginterpretasian data yang berasal dari data primer dan data skunder. Analisa data kuantitatif yaitu analisa yang menampilkan model – model matematis untuk melihat aspek keuangan dari usaha Mery Florist yaitu dengan menghitung TR (*Total revenue*), TC (*Total Cost*), L (Laba/ rugi).

1) TR (*Total Revenue*)

Untuk mendapatkan nilai TR dapat menggunakan rumus berikut:

$$TR = P.Q$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue* (pendapatan total)

P = *Price* (harga)

Q = *Quantity* (jumlah barang)

2) TC (*Total Cost*)

Untuk mendapatkan nilai TC dapat menggunakan rumus berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* (biaya total)

TFC = *Total Fixed Cost* (biaya total tetap)

TVC = *Total Variabel Cost* (biaya variabel total)

3) L (Laba/rugi)

$$L = TR - TC$$

Keterangan:

L = Laba/rugi

TR = *Total Revenue* (pendapatan total)

TC = *Total Cost* (biaya total)

Selanjutnya untuk mengetahui aspek keuangan Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru dianalisis dengan menggunakan rumus B/C ratio. Menurut Sunarwo (2013:317) *benefit cost ratio* merupakan angka perbandingan jumlah besarnya benefit yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan dengan rumus sebagai berikut:

$$B/C = \frac{B}{C} \text{ ratio}$$

Keterangan:

$B/C = \textit{Benefit Cost Ratio}$

B = Benefit (Keuntungan)

C = *Cost* (Biaya)

Adapun interpretasi dari rumus ini adalah sebagai berikut:

- Jika $B/C > 1$, maka usaha Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru layak untuk dijalankan.
- Jika $B/C < 1$, maka usaha Mery Florist di Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru tidak layak untuk dijalankan.

BAB IV

DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Mery Florist Pekanbaru

Mery Florist merupakan salah usaha jasa pembuatan karangan bunga papan sebagai ungkapan apresiasi, belasungkawa dan ungkapan lainnya. Papan karangan bunga ucapan ini biasa dipakai atau dikirimkan kepada kerabat keluarga/bahkan kolega kerja yang sedang bahagia, ataupun duka cita sebagai bentuk empati dan bersimpati. Seiring waktu berlalu, perkembangan dari usaha karangan bunga papan ini banyak meningkat dari segi perubahan secara fungsi yang ditujukan. Sekarang ucapan papan bunga sangat banyak ditemukan dalam berbagai acara belasungkawa, pernikahan, pelantikan jabatan, peresmian gedung, kantor atau pun tempat usaha yang baru diresmikan atau dibuka.

Mery Florist ini didirikan oleh Bapak Erdison dan telah berdiri hingga 10 tahun terletak di Jalan Soekarno Hatta No 34 B Kelurahan Sidomulyo Timur Kecamatan Marpoyan Damai dengan jumlah total 100 papan yang dimiliki, aktivitas usaha Mery Florist membuat papan bunga ucapan untuk pernikahan, gedung peresmian, jabatan perkantoran, khitanan, ulang tahun, bela sungkawa dan lain-lain.

Bapak Erdison saat ini berusia 37 tahun dan lahir di Kota Pekanbaru, dengan tingkat pendidikan Sarjana dan telah memiliki 3 anggota keluarga. Hingga tahun 2020, saat ini Mery Florist didukung oleh 12 orang karyawan dengan rincian 3 orang supir, 3 orang kernet, 3 orang perangkai bunga, 1 orang

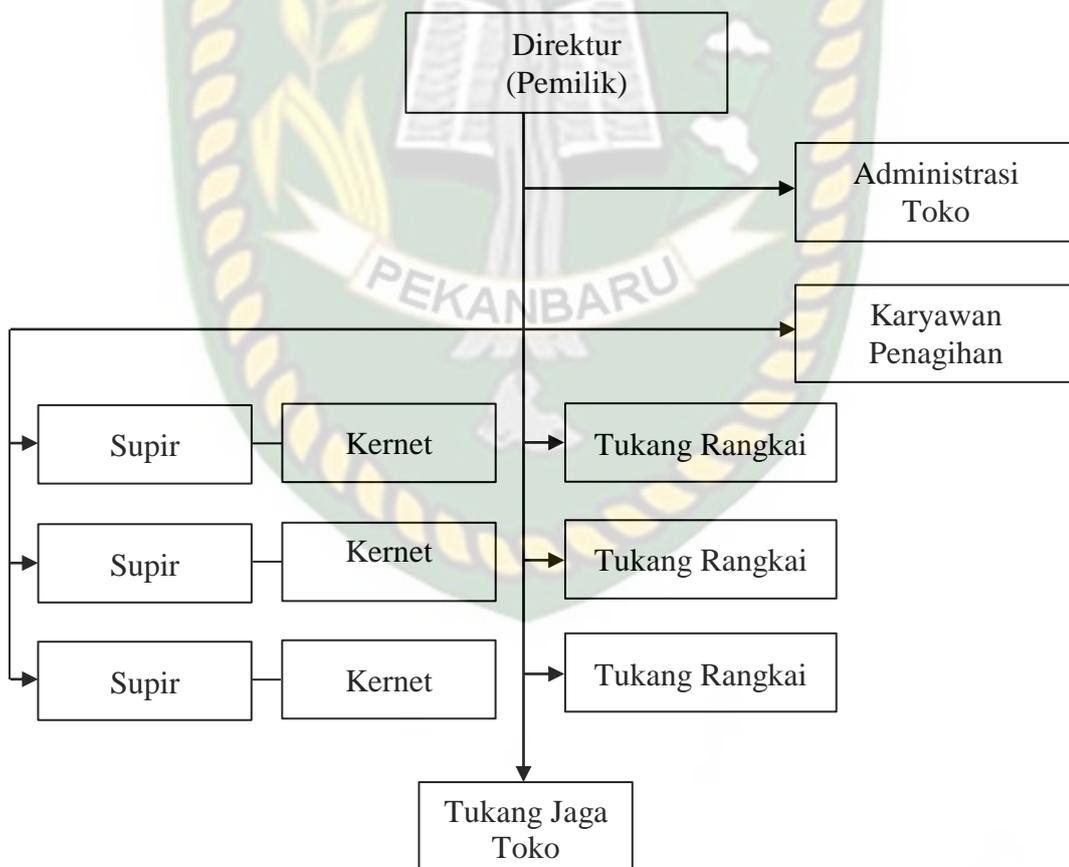
administrasi kantor, 1 orang karyawan penagihan, dan 1 orang karyawan penjaga toko.

Mery Florist telah memiliki izin dan usaha ini merupakan usaha milik pribadi, dengan ruko milik pribadi. Usaha ini merupakan usaha pokok yang diandalkan untuk menghidupi ekonomi keluarga Bapak Erdison.

B. Struktur Organisasi Mery Florist Pekanbaru

Adapun dalam mendukung operasional Mery Florist Pekanbaru terdiri dari struktur organisasi sebagai berikut:

Gambar IV.1. Struktur Organisasi Mery Florist Pekanbaru



Sumber: Dokumentasi Mery Florist Pekanbaru, 2020

C. Uraian Tugas Mery Florist Pekanbaru

Adapun dari struktur organisasi tersebut, dapat diketahui rincian tugas dan tanggungjawab sebagai berikut:

1. Direktur (Pemilik)

Tugas dan wewenang Direktur Mery Florist Pekanbaru adalah sebagai berikut:

- Memutuskan dan menentukan peraturan pada usaha yang dipimpinnya.
- Menentukan target pemesanan florist setiap bulannya
- Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan rencana pembelanjaan setiap bulannya
- Menetapkan strategi-strategi yang strategis untuk meningkatkan laba
- Memberikan konsultasi kepada konsumen, supir dan kernet mengenai tata letak florist dalam sebuah acara
- Mengkoordinasi dan mengawasi semua kegiatan operasional karyawan
- Mengangkat dan memberhentikan karyawan

2. Administrasi Toko

Tugas dan tanggungjawab Adm Toko Mery Florist Pekanbaru adalah sebagai berikut:

- Menerima dan mencatat setiap pesanan florist konsumen
- Melayani setiap pembayaran dari konsumen
- Menghitung dan merekap setiap pemasukan dari konsumen
- Mengeluarkan dana untuk pembelian bahan bahan produksi
- Membuat laporan keuangan yang diserahkan kepada direktur

- Melakukan arahan dan tugas dari Direktur

3. Karyawan Penagihan

Tugas dan tanggungjawab karyawan penagihan Mery Florist Pekanbaru adalah sebagai berikut:

- Menagih keuangan dari para perusahaan pelanggan setiap bulannya
- Berkoordinasi dengan adm toko atas jumlah tagihan
- Melaporkan hasil penagihan ke adm toko
- Melakukan arahan dan tugas dari Direktur

4. Supir

Tugas dan tanggungjawab supir Mery Florist Pekanbaru adalah sebagai berikut:

- Mengantarkan pesanan florist sesuai alamat tujuan dari konsumen
- Menjemput florist yang sudah dipajang
- Melakukan perawatan berkala kendaraan
- Berkoordinasi dengan kernet masing-masing
- Melakukan arahan dan tugas dari Direktur

5. Kernet

Tugas dan tanggungjawab kernet Mery Florist Pekanbaru adalah sebagai berikut:

- Membantu supir dalam mengangkat, menurunkan dan meletakkan florist pesanan konsumen.
- Membantu kesulitan sesuai koordinasi dengan supir
- Melakukan arahan dan tugas dari Direktur

6. Tukang Rangkai

Tugas dan tanggungjawab tukang rangkai Mery Florist Pekanbaru adalah sebagai berikut:

- Merangkai bunga sesuai pesanan dan request konsumen
- Mengkombinasikan rangkaian bunga menjadi komposisi yang menarik
- Melaporkan kepada adm toko terkait bahan-bahan produksi yang harus ditambah
- Melakukan arahan dan tugas dari Direktur

7. Tukang Jaga Toko

Tugas dan tanggungjawab tukang jaga toko Mery Florist Pekanbaru adalah sebagai berikut:

- Menjaga keamanan toko saat jam aktif kerja
- Menjaga keamanan setelah toko tutup
- Menjaga kebersihan toko
- Melakukan arahan dan tugas dari Direktur

D. Aktivitas Usaha Mery Florist Pekanbaru

Mery Florist merupakan salah usaha jasa pembuatan karangan bunga papan sebagai suatu lambang atau simbol dari si pengirim karangan bunga kepada penerima sebagai sebuah apresiasi. Adapun jenis papan yang ditawarkan ukuran 180 x 260 dengan harga Rp.100.000,- dan juga ukuran jumbo 180 x 520 cm dengan harga Rp.200.000,-

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist

1. Pendapatan Total (*Total Revenue*)

Pendapatan merupakan jumlah yang diperoleh berbagai faktor produksi digunakan untuk menghasilkan suatu barang adalah sama dengan harga dari barang tersebut. Pendapatan dalam penelitian ini yang dimaksud adalah jumlah yang didapatkan dari hasil pesanan papan dalam setiap bulannya dan perhitungannya dapat dilihat sebagai berikut:

$$TR = P.Q$$

Dimana :

TR = *total revenue* / pendapatan total

P = *price* / harga

Q = *quantity* / jumlah barang

Berdasarkan rumus di atas, maka didapatkan pendapatan Mery Florist pada tabel berikut:

Tabel V.1. Total Revenue Mery Florist Pekanbaru

No	Ukuran papan	Price	Quantity	TR perbulan	TR pertahun
1	180 x 260	Rp.100.000,-	10	Rp.1.000.000,-	Rp.12.000.000,-
2	180 x 520	Rp.200.000,-	1.190	Rp.238.050.000,-	Rp.2.856.000.000,-
Total			1.200	Rp.239.000.000,-	Rp.2.868.000.000,-

Sumber : Data Olahan, 2020

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa dalam satu bulannya rata-rata pesanan mencapai 1.200 papan terdiri dari ukuran 180 x 260 cm dengan harga Rp.100.000,- dan ukuran 180 x 520 cm (jumbo) dengan harga Rp.200.000,- dan memang untuk ukuran 180 x 260 sudah sangat jarang dipesan, dan para konsumen lebih sering memesan ukuran jumbo agar tulisan lebih besar.

Dengan jumlah pesanan papan tersebut, maka *Total Revenue* Mery Florist Pekanbaru mendapatkan Rp.239.000.000,- dalam setiap bulannya atau mendapatkan Rp.2.868.000.000,- dalam setiap tahunnya. Hal ini disebabkan karena Mery Florist selain terletak di tempat yang strategis dan sangat dekat dengan kompleks perkantoran mulai dari Jl. Soekarno Hatta dan juga Jl. Arifin Ahmad sehingga memiliki banyak pelanggan perusahaan, biasanya pihak perusahaan langganan memesan terlebih dahulu dan pembayaran dilakukan kemudian.

2. Biaya Total (*Total Cost*)

Biaya total (TC) yang dikeluarkan oleh pengusaha Mery Florist Pekanbaru merupakan perincian untuk memulai usaha ini harus diketahui terlebih dahulu besar biaya tetap total (TFC) dan biaya variabel tetap (TVC) dengan hasil dijabarkan sebagai berikut:

Tabel V.2. Total Fixed Cost (TFC) Mery Florist Pekanbaru

No.	Jenis <i>Fixed Cost</i>	TFC/bulan	TFC/tahun
1	Sewa ruko	Rp.2.500.000,-	Rp.30.000.000,-
2	Pesan papan	Rp.3.125.000,-	Rp.37.500.000,-
3	Beli kayu	Rp.333.333,-	Rp.4.000.000,-
4	Beli busa	Rp.518.750,-	Rp.6.225.000,-
5	Beli kain baldu	Rp.216.667,-	Rp.2.600.000,-
6	Beli lem	Rp.5.000,-	Rp.60.000,-
7	Beli bunga	Rp.250.000,-	Rp.3.000.000,-
8	Beli jarum pentul	Rp.166.667,-	Rp.2.000.000,-
Total		Rp.7.115.417,-	Rp.85.385.000,-

Sumber : Data Olahan, 2020

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa usaha Mery Florist Pekanbaru menghabiskan *total fixed cost* (TFC) atau biaya tetap total yang dikeluarkan oleh usaha ini sebesar Rp.7.115.417,- setiap bulannya atau sebesar Rp.85.385.000,- setiap tahunnya.

Tabel V.3. Total Variabel Cost (TVC) Mery Florist Pekanbaru

No.	Jenis Variabel Cost	TVC/ bulan	TVC/ tahun
1	Listrik	Rp.600.000,-	Rp.7.200.000,-
2	Budget pembelian bunga	Rp.5.000.000,-	Rp.60.000.000,-
3	Minyak mobil	Rp.4.000.000,-	Rp.48.000.000,-
4	Perawatan mobil	Rp.500.000,-	Rp.6.000.000,-
5	Gaji karyawan adm toko	Rp.2.500.000,-	Rp.30.000.000,-
6	Gaji karyawan penagihan	Rp.1.500.000,-	Rp.18.000.000,-
7	Gaji karyawan jaga toko	Rp.1.000.000,-	Rp.12.000.000,-
8	Gaji supir dan kernet	Rp.14.400.000,-	Rp.172.800.000,-
9	Gaji tukang rangkai bunga	Rp.54.000.000,-	Rp.648.000.000,-
Total		Rp.83.500.000,-	Rp.1.002.000.000,-

Sumber : Data Olahan, 2020

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa *total variabel cost* (TVC) atau biaya variabel tetap yang dikeluarkan oleh usaha Mery Florist Pekanbaru adalah

sebesar Rp.83.500.000,- setiap bulannya atau sebesar Rp.1.002.000.000,- setiap tahunnya.

Maka didapatkan besar nilai *totsal cost* (TC) Mery Florist Pekanbaru dengan menggunakan rumus berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Perbulan	Pertahun
TC = Rp.7.115.417,- + Rp.83.500.000,-	TC = Rp.85.385.000,- + Rp.1.002.000.000,-
TC = Rp.90.615.417,-	TC = Rp.1.087.385.000,-

Keterangan:

TC = *Total Cost* (biaya total)

TFC = *Total Fixed Cost* (biaya total tetap)

TVC = *Total Variabel Cost* (biaya variabel total)

Berdasarkan rumus di atas, diketahui *Total Cost* (TC) Mery Florist Pekanbaru mengeluarkan dana sebesar Rp.90.615.417,- untuk setiap bulannya atau Rp.1.087.385.000,- untuk setiap tahunnya. Pengeluaran ini terbilang cukup besar mengingat Mery Florist mempekerjakan 12 orang karyawan dan juga saat ini kegiatan transportasi telah dibantu oleh 2 unit mobil, yaitu Daihatsu Carry tahun 2013 dan Daihatsu Carry tahun 2019. Sehingga dengan adanya karyawan dan dukungan transportasi ini meskipun memperbesar biaya total namun diharapkan juga memperbesar keuntungan yang didapat setiap bulannya.

3. Laba/Rugi (L)

Laba/ rugi merupakan perhitungan yang bertujuan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh dari usaha Mery Florist Pekanbaru, adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$L = TR - TC$$

Perbulan	Pertahun
$L = \text{Rp.}239.000.000 - \text{Rp.}90.615.417$	$L = \text{Rp.}2.868.000.000 - \text{Rp.}1.087.385.000$
$L = \text{Rp.}148.384.583,-$	$L = \text{Rp.}1.780.615.000,-$

Keterangan:

L = Laba/rugi

TR = *Total Revenue* (pendapatan total)

TC = *Total Cost* (biaya total)

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa pendapatan pemilik usaha Mery Florist Pekanbaru mencapai keuntungan bersih mencapai Rp. 148.384.583,- setiap bulannya atau Rp.1.780.615.000,- setiap tahunnya.

4. Benefit Cost (B/C ratio)

Benefit Cost merupakan perbandingan antara *present value benefit* dengan *present value cost*. Rumus di bawah ini menjelaskan perhitungan *Benefit Cost Ratio* dari pemilik usaha Mery Florist Pekanbaru sebagai berikut:

$$B/C = \frac{B}{C} \text{ ratio}$$

$$B/C = \frac{148.384.583}{90.615.417}$$

$$B/C = 1,638$$

Keterangan:

B/C = *Benefit Cost Ratio*

B = *Benefit* (Keuntungan)

C = *Cost* (Biaya)

Hasil yang diperoleh dari perhitungan *benefit cost ratio* di atas, usaha Mery Florist Pekanbaru memiliki nilai B/C 1,638 > 1 yang artinya usaha Mery Florist Pekanbaru memiliki prospek yang layak.

B. Pembahasan

Ditinjau dari aspek modal awal, Mery Florist menghabiskan dana mencapai Rp.85.385.000,- untuk kebutuhan sewa ruko selama setahun, pemesanan 25 unit papan kosong dengan harga Rp.1.500.000,- setiap unitnya, membeli kayu dengan total 200 batang untuk 25 papan bunga tersebut, pembelian busa, kain baldu, lem, bunga dan jarum pentul.

Ditinjau dari aspek pengeluaran setiap bulan, ditahun 2020 ini Mery Florist telah didukung oleh 12 orang karyawan dan juga 2 unit mobil transportasi. Adapun besar pengeluaran setiap bulannya mencapai Rp. 83.500.000,- dengan pendapatan mencapai Rp. 239.000.000,- setiap bulannya. Jumlah pelanggan yang

rutin memesan adalah perusahaan yang sering memberikan ucapan kepada kolega bisnisnya.

Tabel V.4. Rekapitulasi Analisis Aspek Keuangan Usaha Kecil Menengah Mery Florist

No.	Indikator	Nilai (Rp/bulan)	Sub Indikator	Nilai (Rp/bulan)
1	TR (<i>total revenue</i>)	Rp.239.000.000,-	Harga	Rp. 100.000,- s/d Rp. 200.000,-
			Jumlah	1.200 unit
2	TC (<i>total cost</i>)	Rp.90.615.417,-	TFC	Rp.7.115.417,-
			TVC	Rp.83.500.000,-
3	L (laba/rugi)	Rp.148.384.583,-	TR	Rp.239.000.000,-
			TC	Rp.90.615.417,-
4	B/C ratio (<i>benefit/cost ratio</i>)	1,638	Benefit	Rp. 148.384.583,-
			Cost	Rp.90.615.417,-
			Ratio	1,638 > 1

Sumber : Data Olahan, 2020

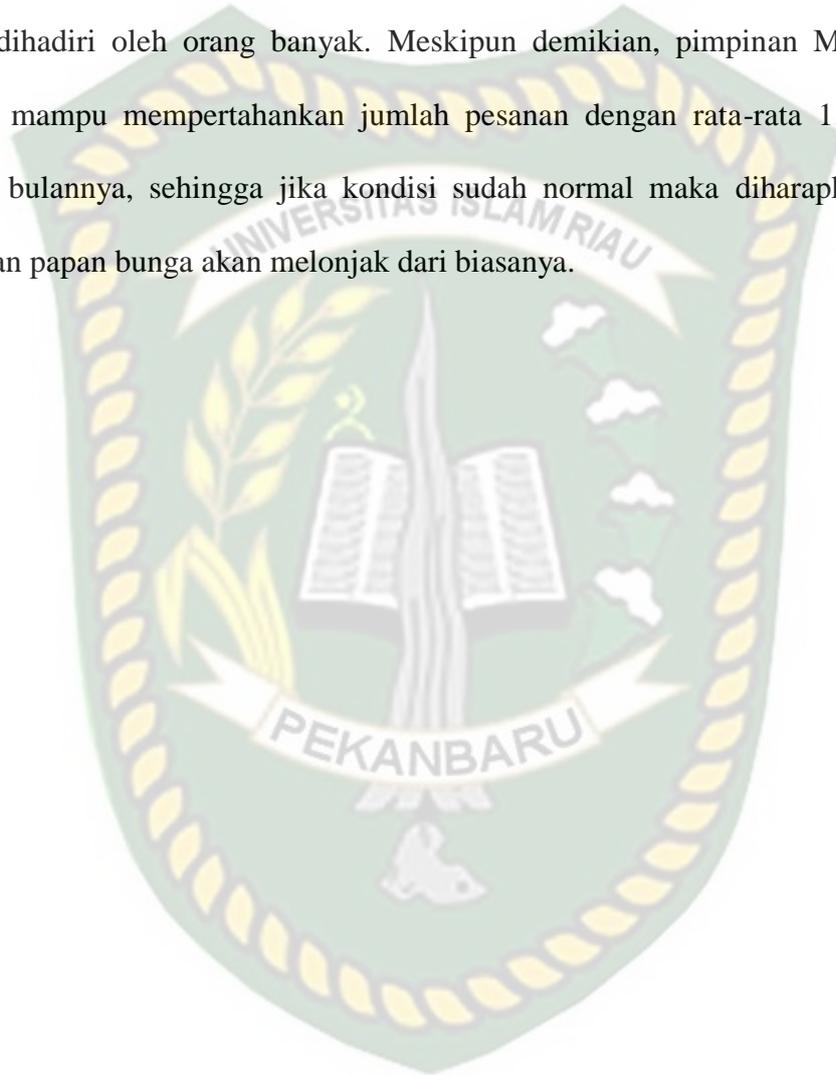
Berdasarkan tabel di atas, diketahui nilai TR (*total revenue*) sebesar Rp.239.000.000,- selanjutnya nilai TC (*total cost*) sebesar Rp.90.615.417,- nilai L (laba/rugi) sebesar Rp.148.384.583,- dan B/C ratio sebesar 1,638 > 1 sehingga usaha ini memiliki prospek yang layak.

Berdasarkan hasil observasi, diketahui bahwa Mery Florist melayani pesanan florist konsumen mulai dari ucapan pernikahan, ucapan peresmian gedung, ucapan selamat jabatan, ucapan khitanan, ucapan selamat ulang tahun, dan ucapan bela sungkawa. Kebijakan pelayanan Mery Florist atas beberapa masalah internal yang terjadi seperti kesalahan penulisan nama, gelar, dan tidak diantar tepat waktu adalah pimpinan Mery Florist tetap bertanggungjawab dengan menyesuaikan pesanan sesuai kesepakatan dan papan bunga tersebut bisa dirubah dengan meminta kesabaran dari konsumennya.

Dari hasil observasi juga diketahui saat ini kendala yang dialami Mery Florist adalah persaingan dari papan bunga digital printing, papan bunga dari kayu. Selain itu, juga berkurangnya pesanan papan bunga secara drastis karena pandemi wabah Covid 19 karena saat ini tidak diperbolehkan menggelar acara yang dihadiri oleh orang banyak. Meskipun demikian, pimpinan Mery Florist masih mampu mempertahankan jumlah pesanan dengan rata-rata 1.200 papan setiap bulannya, sehingga jika kondisi sudah normal maka diharapkan jumlah pesanan papan bunga akan melonjak dari biasanya.

Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau



BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dijabarkan, maka dapat disimpulkan aspek keuangan Mery Florist mendapatkan *Total Revenue* (TR) sebesar Rp.239.000.000,- dalam setiap bulannya. Mery Florist mengeluarkan dana *Total Cost* (TC) sebesar Rp.90.615.417,- untuk setiap bulannya. Mery Florist memiliki laba (L) sebesar Rp. 148.384.583,- setiap bulannya. Ditinjau dari perhitungan *Benefit Cost Ratio* (B/C ratio) maka usaha Mery Florist Pekanbaru memiliki nilai B/C $1,638 > 1$ yang artinya memiliki prospek yang layak.

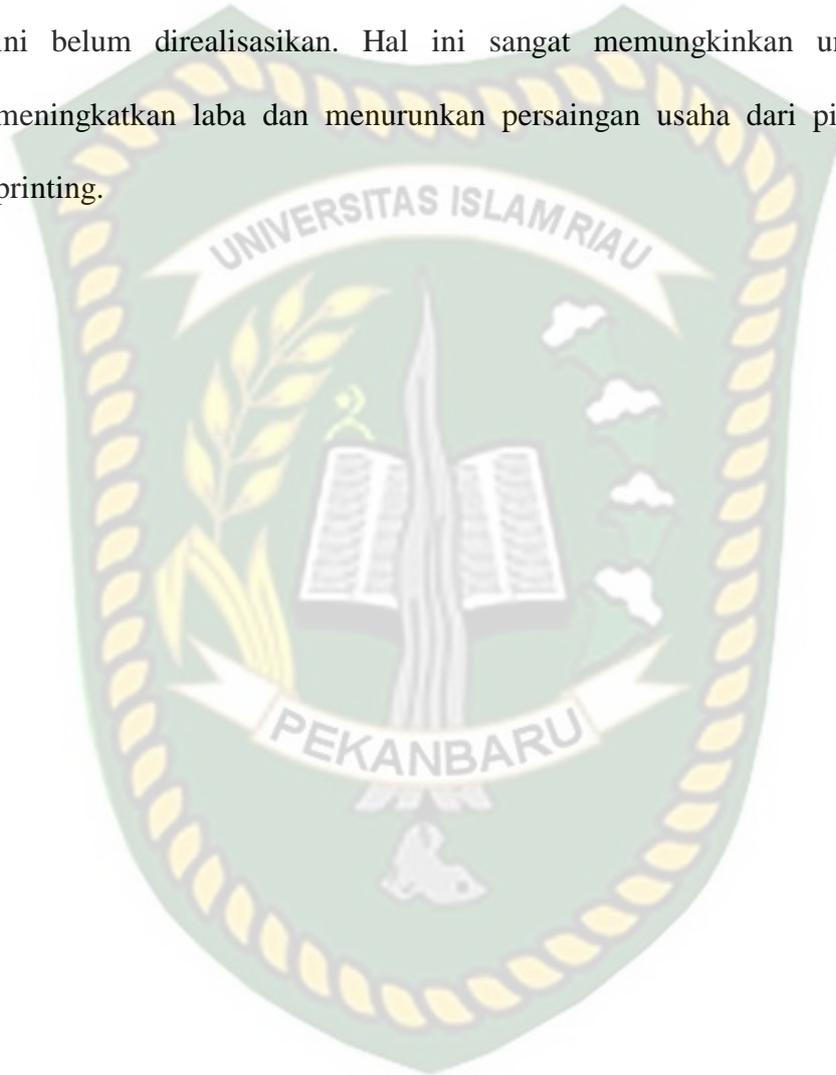
B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Pimpinan Mery Florist dapat meningkatkan *Total Revenue* (TR) dengan cara melakukan promosi lewat media sosial, situs *e-commerce*, menawarkan pengajuan jasa ke instansi pemerintah dan swasta, kompleks perkantoran, dan perusahaan besar lainnya untuk menambah jumlah pelanggan tetap.
2. Pimpinan Mery Florist dapat menurunkan *Total Cost* (TC) dengan cara membuat budget bulanan khusus untuk sarana transportasi minyak mobil. Hal ini dapat meningkatkan akurasi pencatatan laporan keuangan lebih rinci

dan membuat perhitungan biaya keluar lebih mudah, karena bisa menekan biaya (*Total Variabel Cost*) TVC yang tidak terduga.

3. Pimpinan Mery Florist dapat menambah kreasi papan bunga dari kayu dan penyediaan sarana papan bunga digital printing yang diketahui hingga saat ini belum direalisasikan. Hal ini sangat memungkinkan untuk dapat meningkatkan laba dan menurunkan persaingan usaha dari pihak digital printing.



DAFTAR PUSTAKA

- Atmosudirdjo, Prajudi. (2012). *Sistem Informasi Manajemen*. Jakarta: STIA-Lembaga Administrasi Niaga Press.
- Badan Pusat Statistik Indonesia. (2019). *Indonesia Dalam Angka*. Jakarta: BPS Press.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. (2019). *Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil Provinsi Riau*. Pekanbaru: BPS Press.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. (2019). *Potensi Usaha Mikro Kecil Provinsi Riau*. Pekanbaru: BPS Press.
- Boone, L.E., dan Kurtz, D.L. (2007). *Pengantar Bisnis Kontemporer*. Jakarta: Salemba Empat.
- Brigham, Eugene F., dan Houston, Joel F. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Emawati. 2007. Analisis Kelayakan Finansial Ditinjau Dari Aspek Keuangan Industri Tahu (Studi Kasus: Usaha Dagang Tahu Bintaro, kabupaten Tangerang, Propinsi Banten). *Skripsi* (tidak diterbitkan). Jakarta: Universitas UIN Syarif Hidayatullah.
- Fatihudin, D., dan Firmansyah, A. (2019). *Pemasaran Jasa (Strategi, Mengukur Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Handjojo, E.S., Syarief, R., dan Sugiyono. 2017. *Analisis Kelayakan Bisnis ditinjau dari aspek keuangan Usaha Teh Papua (Vernonia amygdalina)*. Jurnal Manajemen IKM, Vol. 12, No. 2, 1-6.
- Hermanto, Suad. (1996). *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan*, Edisi Ketiga. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Ibrahim, J.T., dan Bakhtiar, A. 2017. *Analisis Kelayakan Usaha ditinjau dari aspek keuangan pada usaha Sari Buah Belimbing di Kota Blitar*. Jurnal JSEP, Vol. 10, No. 3, 53-57.
- Ismail, M. (2007). *Buka Usaha? Siapa takut*. Jakarta: Penebar Plus Media.
- Jatmiko, D.P. (2017). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Diandra Kreatif Media.
- Kamaluddin, A. (2017). *Administrasi Bisnis*. Makassar: CV Sah Media.

- Kariyoto. (2017). *Manajemen Keuangan Konsep dan Implementasi*. Malang: UB Press.
- Kasmir., dan Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Khotimah H., dan Sutiono. 2014. *Analisis Kelayakan Finansial Ditinjau Dari Aspek Keuangan Usaha Budidaya Bambu*. Jurnal Ilmu Kehutanan, Vol. 8 No. 1, 14-24.
- Kotler, P., dan Amstrong,G. (2001). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., dan Keller, A. (2012). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Lupiyoadi, R. (2014). *Manajemen Pemasaran Jasa, edisi III*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mubarok. 2007. *Teori Administrasi*. Bandung: Alfabeta.
- Mubyarto. (2011). *Ekonomi Internasional*. Yogyakarta: BPF Press.
- Mursid, M. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Muawanah, U. (2018). *Konsep Dasar Akuntansi dan Pelaporan Keuangan*. Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional.
- Robbins, SP., dan Judge, A. (2012). *Perilaku Organisasi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Rudjito. (2012). *Peran Lembaga Keuangan Mikro dalam Otonomi Daerah Guna Menggerakkan Ekonomi Rakyat dan Menanggulangi Kemiskinan*, Jurnal Ekonomi Rakyat, 1(2), Desember 2012.
- Salahuddin dkk. (2018). *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- Soemarso, S.R. (2013). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Smith, A., dan Ricardo, D. (2010). *Teori Pertumbuhan Ekonomi*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. (2000). *Makro Ekonomi Modern*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Sunarwo, Hendri. 2013. *Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: Caps

Sunyoto, D. (2014). *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.

Tjiptono, Fandy. (2012). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi Offset.

Tohar, M. (2010). *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta: Kanisius.

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah

Zakita, T.A. 2018. Analisis Kelayakan Usaha Ditinjau Dari Aspek Keuangan Pada Industri Tempe Di Desa Purwodadi Dalam Kecamatan Tanjung Sari Kabupaten Lampung Selatan. *Skripsi* (tidak diterbitkan). Lampung: Universitas Bandar Lampung.

