

**ANALISIS RANTAI PASOK MAKANAN KHAS MELAYU DI KOTA  
PEKANBARU**

**OLEH :**

**MUHAMMAD ARFI NUGROHO**

**134210248**

**SKRIPSI**

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian*



Dokumen ini adalah Arsip Milik :  
Perpustakaan Universitas Islam Riau

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU  
PEKANBARU  
2020**

**ANALISIS RANTAI PASOK MAKANAN KHAS MELAYU DI KOTA  
PEKANBARU**

**SKRIPSI**

**NAMA : MUHAMMAD ARFI NUGROHO**

**NPM : 134210248**

**JURUSAN : AGRIBISNIS**

**KARYA ILMIAH INI TELAH DI PERTAHANKAN DALAM UJIAN  
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 16  
DESEMBER 2020 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN  
YANG TELAH DISEPAKATI. KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN  
SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

**MENYETUJUI**

**DOSEN PEMBIMBING**



**Ir. Hj. Septina Elida, M.Si**

**DEKAN FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**



**Dr. Ir. Siti Zahrah, MP**

**KETUA PROGRAM STUDI  
AGRIBISNIS**



**Sisca Vaulina, SP., MP**

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN  
DALAM UJIAN KOMPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 16 DESEMBER 2020

No	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Ir. Hj. Septina Elida, M.Si	Ketua	1 
2	Darus, Sp.,M.MA	Anggota	2 
3	Khairizal, SP.,M.MA	Anggota	3 ..... 
4	Ilma Satriana Dewi, SP.,M.Si	Notulen	4 ..... 

Dokumen ini adalah Arsip Miilik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

## PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu

*Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah Bacalah*

*dan Tuhanmu lah yang maha mulia yang mengajar manusia dengan pena*

*Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya (QS: Al-'Alaq 1-5)*

*Maka nikmat Tuhanmu yang manakah yang kamu dustakan ? (QS:Ar- Rahman 13)*

*Niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman diatntaramu*

*dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat (QS: Al-Mujadilah 11)*

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

*Alhamdulillah...alhamdulillah...alhamdulillahirobbil'alamin*

*“Ya Allah, berikanlah kemanfaatan pada ilmu yang telah engkau ajarkan, dan ajarkanlah kepada saya akan ilmu yang dapat memberikan manfaat, dan berikanlah tambahan ilmu pada diri saya, segala puji bagi ALLAH SWT atas segala keadaan dan saya berlindung kepada ALLAH SWT dari penghuni-penghuni neraka”.*

*Puji syukur kehadirat Allah SWT Atas Rahmat dan Hidayahnya kepada penulis dan Nabi Besar Muhammad SAW sehingga penulis akhirnya bisa menyelesaikan skripsi ini.*

Dengan ungkapan rasa syukur yang mendalam ku persembahkan karya kecil ini dengan rasa terimakasihku Buat kedua orang tua ku tersayang, yang selalu mendukung dan mendoakan setiap langkahku, memberikan semangat, dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak tergantikan, sudah banyak air mata yang jatuh dari pipi mu Ayah, Ibu hingga ku sampai ketahap ini yang menjadi hutang untuk ku dan semoga ini menjadi satu langkah awal baruku untuk meraih cita-cita besarku dan dapat membayar hutang-hutang itu dengan air mata kebahagiaan di hari keberhasilan ku nanti.... Amin.

*Untukmu Ayah (Taufik Ruhiyat) dan Ibu (Sri Hartati)  
"Jangan pernah berhenti mendoakan anakmu ini".*

Terimakasih kepada keluarga besar yang telah banyak memberikan bantuan, dukungan, beserta doanya dalam menyelesaikan skripsi saya ini.

Kepada Dosen Pembimbing, Dosen Penguji, Dosen Pengajar, Staf TU, Dan Seluruh Karyawan Fakultas Pertanian UIR terimakasih atas bantuan yang telah diberikan. Semoga allah yang akan membalas atas kebaikan semuanya.

Kepada teman-teman tersayang dan seperjuangan khususnya Agribisnis Angkatan 13 Kelas E Terimakasih buat bantuan, masukan, semangat, support, dukungan hingga dapat menyelesaikan skripsi ini semua berkat dukungan dari kalian. Kenangan canda, tawa, suka maupun duka tak akan

bisa di lupakan walaupun nanti mungkin kita udah pada sibuk masing-masing, tetap komunikasi ya, tetap ngumpul-ngumpul ya walau udah pada jauh teman. Jangan Pernah biarkan Silaturahmi Putus ya teman biar Allah melapangkan Rezeki kita.

Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda :

مَنْ سَرَّ هَانِيْبَسَطَ لَهُ فَيْرُزْقُهُا وَيُسَالُ هُنِيَاثِرُ هَفَالِيَصِلُرَ حَمَهُ

“Barang siapa yang ingin dilapangkan rizkinya dan dipanjangkan umurnya, maka hendaklah ia menyambung tali silaturahmi”. [Muttafaqun 'alaihi].

Dan ingat juga ini ya teman :

قَاطِرَ حِمٍ : قَالَرَسُوْلَاللّٰهِصَلَاللّٰهُعَلَيْهِوَسَلَامَالَايَدْخُلَالْجَنَّةَقَاطِرِعِيْنِي : وَعَنْجُبَيْرِ بْنِمُطْعِمِرَضِيَاللّٰهُعَنْهَقَالَ  
مُتَّفَقًا عَلَيْهِ

“Dari Jubair bin Mut'im r.a: Rosul bersabda tidak akan masuk surga orang yang memutus, yaitu: memutuskan silaturahmi”. [Muttafaqun 'alaihi].

Terimakasih juga buat para teman seperjuangan yang sudah selalu membantu mulai dari awal seminar sampai selesai yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

---TERIMAKASIH---

## Biografi



Nama : MUHAMMAD ARFI NUGROHO

Jenis Kelamin : Laki-laki

Tempat Lahir : SIMPANG RAYA

Tanggal Lahir : 19 Agustus 1995

Alamat : Desa Simpang Raya

Penulis merupakan anak kedua dari dua bersaudara dari pasangan Bapak Taufik Ruhiyat dan Ibu Sri Hartati. Telah menyelesaikan Sekolah Dasar di SDN 005 Simpang Raya pada tahun 2007. Selanjutnya menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 003 Singingi Hilir pada tahun 2010, dan berikutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas di SMAN 2 SINGINGI pada tahun 2013. Penulis melanjutkan ke perguruan tinggi di Universitas Islam Riau Fakultas Pertanian pada Program Studi Agribisnis Strata Satu (S1). Dengan izin Allah akhirnya pada Tanggal 16 Desember 2020 penulis dinyatakan lulus ujian komprehensif pada sidang meja hijau dan memperoleh Gelar Sarjana Pertanian dengan judul “Analisis Rantai Pasok Makanan Khas Melayu di Kota Pekanbaru”.

MUHAMMAD ARFI NUGROHO, SP

## ABSTRAK

**MUHAMMAD ARFI NUGROHO (134210248). Analisis Rantai Pasok Makanan Khas Melayu di Kota Pekanbaru. Dibawah Bimbingan Ibu Ir. Hj. Septina Elida, M.Si selaku pembimbing.**

Makanan tradisional adalah makanan dan minuman, termasuk jajanan serta bahan campuran atau bahan yang digunakan secara tradisional, dan telah lama berkembang secara spesifik di daerah dan diolah dari resep-resep yang telah lama dikenal oleh masyarakat setempat. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) menganalisis karakteristik pengusaha dan profil usaha makanan khas melayu pada Gerai Al-Mahdi Pekanbaru, (2) mengidentifikasi dan menganalisis rantai pasok bolu kemojo, (3) pendapatan dan nilai tambah usaha bolu kemojo pada Gerai Al-Mahdi. Penelitian dilakukan dari Juli sampai Desember 2020. Metode yang digunakan survey, kasus pada usaha bolu kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi Kota Pekanbaru. Data yang digunakan primer dan skunder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha bolu kemojo dari aspek umur termasuk kelompok umur produktif dengan rata-rata 37 tahun, pendidikan 14 tahun (D2), pengalaman berusaha 14 tahun dan tenaga kerja 2 tahun dan tanggungan keluarga yaitu 4 jiwa. Rantai pasok yang berperan dalam rantai pasokan bolu kemojo meliputi: 1) Supplier, penyedia bahan baku utama bolu kemojo, 2) Pengusaha, pengolahan input menjadi output (bolu kemojo), 3) Pendistribusian, penjualan bolu kemojo kepada ritel dan toko oleh-oleh Pekanbaru, 4) Konsumen, pembeli akhir bolu kemojo. Pendapatan pada usaha bolu kemojo pada Gerai Al-Mahdi memiliki pendapatan kotor dan pendapatan bersih, dimana pendapatan kotor pengusaha bolu kemojo adalah Rp675.000 dan pendapatan bersih adalah Rp231.369,73. Nilai tambah yang terdapat pada usaha bolu kemojo adalah Rp442.000/proses produksi. Total biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha bolu kemojo dalam proses pembuatan bolu kemojo Rp443.630,27/proses produksi, biaya tetap Rp5.076,27/proses produksi, dan biaya bahan baku Rp45.000/proses produksi, pendapatan kotor sebesar Rp675.000, pendapatan bersih sebesar Rp231.369,73 dengan RCR diperoleh 1,5 dan nilai tambah bolu kemojo sebesar Rp442.000/proses produksi.

Kata kunci : *Usaha, Agroindustri, Pendapatan, Nilai Tambah, Bolu Kemojo.*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur saya sampaikan kepada Allah Yang Maha Kuasa, atas berkat dan rahmat yang diberikan-Nya kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan judul "*Analisis Rantai Pasok Makanan Khas Melayu Di Kota Pekanbaru*"

Penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua yang selalu memberikan do'a dan dukungan baik secara moril serta materi, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada ibu Ir. Hj. Septina Elida, M.Si sebagai pembimbing karena telah banyak memberikan ilmu dan arahnya dalam proses penyelesaian skripsi ini.

Dalam penyelesaian skripsi ini tentunya tidak luput dari kesalahan. Oleh karena itu kritik dan sarannya yang sifatnya membangun akan diharapkan sebagai bahan pembelajaran dan penyempurnaan skripsi selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak penulis tentunya.

Pekanbaru, Desember 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>I. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7
1.4. Ruang Lingkup Penelitian .....	9
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>10</b>
2.1. Pengertian Makanan .....	10
2.1.1. Makanan Tradisional.....	11
2.1.2. Makanan Modern .....	13
2.2. Rantai Pasokan .....	15
2.3. Pendapatan.....	19
2.4. Nilai Tambah .....	19
2.5. Penelitian Terdahulu.....	21
2.6. Kerangka Pemikiran .....	24
<b>III. METODE PENELITIAN .....</b>	<b>26</b>
3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian .....	26
3.2. Teknik Penentuan Responden .....	26
3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data .....	26
3.4. Konsep Operasional .....	27
3.5. Analisis Data .....	29
3.5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Bolu Kemojo ...	29
3.5.2. Analisis Rantai Pasok Bolu Kemojo .....	29

3.5.3. Analisis Pendapatan Bolu Kemojo.....	31
3.5.4. Analisis Nilai Tambah Bolu Kemojo .....	32
<b>IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN .....</b>	<b>34</b>
4.1. Keadaan Geografis.....	34
4.2. Demografis .....	34
4.3. Gambaran Umum Makanan Tradisioanal Melayu .....	36
<b>V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
5.1. Karakteristik dan Profil Usaha Bolu Kemojo.....	38
5.1.1. Karaktristik Pelaku Usaha Bolu Kemojo.....	38
5.1.2. Profil Usaha Bolu Kemojo .....	41
5.2. Usaha Bolu Kemojo.....	43
5.2.1. Usaha Bolu Kemojo.....	43
5.2.2. Analsis Usaha Bolu Kemojo.....	48
5.3. Rantai Pasokan Bolu Kemojo.....	50
5.4. Pendapatan.....	52
5.5. Nilai Tambah .....	53
<b>VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>55</b>
6.1. Kesimpulan.....	55
6.2. Saran.....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>57</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>60</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Varian dan Harga Produk Makanan Khas Melayu Bolu Kemojo Al-Mahdi Pekanbaru.....	3
2. Pesaing Usaha Bolu Kemojo di Kota Pekanbaru .....	4
3. Jumlah Penjualan Bolu Kemojo Al-Mahdi Priode Tahun 2017-2019 .....	5
4. Variabel Perhitungan Nilai Tambah Menurut Hayami.....	32
5. Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan di Kota Pekanbaru Tahun 2019 .....	35
6. Jumlah Penduduk Kota Pekanbaru Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin Tahun 2019 .....	36
7. Karakteristik Umur, Pendidikan, Tanggungan Keluarga, Pengalaman Berusaha Pengusaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi. ....	39
8. Distribusi Rata-rata Jumlah Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Bolu Kemojo Pada Usaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mhdi di Kelurahan Sukajadi 2020.....	46
9. Rata-rata Penggunaan Peralatan Pada Usaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi 2020.....	47
10. Distribusi Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Pada Usaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi 2020.....	48
11. Analisis Biaya, Pendapatan dan Efisiensi Bolu Kemojo Pada Responden Pengusaha Bolu Kemojo di Kelurahan Sukajadi 2020...	49
12. Analisis Nilai Tambah Usaha Bolu Koemojo Gerai Al-Mahdi Per Proses Produksi di Kelurahan Sukajadi 2020.....	54

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Skema Kerangka Pemikiran Penelitian Analisis Rantai Pasok Makanan Khas Melayu di Kota Pekanbaru 2020.....	25
2. Skema proses pembuatan bolu kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi Kota Pekanbaru Tahun 2020 .....	45
3. Model Sistem Rantai Pasok Usaha Bolu Kemojo.....	51



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Distribusi Umur, Jenjang Pendidikan, Pengalaman Berusaha dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi 2020 .....	60
2. Distribusi Pengadaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi 2020 .....	61
3. Distribusi Jumlah Penyusutan Penggunaan Alat-alat dan Nilai Penyusutan Pengelolaan Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi .....	62
4. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Per Proses Produksi Dalam Usaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi 2020.....	63

# I. PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang kaya akan alam dan budaya. Kebudayaan yang ada harus dipelihara dan dilestarikan supaya budaya-budaya yang ada itu tidak hilang ataupun kebudayaan itu tidak luntur. Karena kebudayaan itu adalah segala sesuatu yang diperoleh individu dari masyarakat. Kenyataan Indonesia terdiri atas berbagai suku bangsa, dan segala keanekaragaman budaya yang tercermin dalam berbagai aspek kebudayaannya, yang biasanya tidak lepas dari ikatan-ikatan kesukuan dan kedaerahan. Setiap suku bangsa memiliki berbagai macam makanan tradisional dan cara pembuatannya juga berbeda-beda.

Makanan khas atau makanan tradisional adalah wujud pencapaian estetika tentang bagaimana bangsa dalam rentang waktu sejarah tertentu yang terbangun dengan spirit dan cita rasa. Oleh sebab itu terdapat suatu ungkapan yang mengatakan bahwa sekali-kali jangan pernah mengatakan telah mengenal sebuah bangsa, jika belum mengenal makanan khas negara tersebut. Ungkapan ini berlaku bagi negeri manapun termasuk Indonesia.

Kekayaan nusantara dalam bentuk makanan khas daerah dapat juga terlihat dari bisnis oleh-oleh di hampir semua kota-kota di Indonesia. Hal ini terjadi karena Indonesia mempunyai budaya yang mendukung kondisi tersebut. Kebiasaan membawa ‘buah tangan’ berupa makanan apabila berkunjung di suatu tempat. Apabila kita mengunjungi kota-kota di Indonesia, hampir seluruh kota mempunyai oleh-oleh yang khas di daerah itu, sehingga mempunyai potensi bisnis yang sangat besar.

Setiap daerah memiliki beragam potensi yang dapat dikembangkan. Dari mulai perbedaan kebudayaan hingga makanan khas tiap-tiap daerah, mampu menciptakan berbagai peluang usaha yang cukup besar. Usaha rumahan (*home industry*) harus terus ditumbuh-kembangkan, karena usaha sektor ini terbukti mampu bertahan dari terpaan krisis ekonomi. Salah satu potensi daerah yang sering dimanfaatkan sebagai peluang bisnis adalah makanan khas daerah. Seiring dengan permintaan pasar, kini makanan khas daerah sudah banyak dipasarkan di kota-kota besar, dan tidak hanya terbatas di daerah asalnya saja.

Kota Pekanbaru adalah ibu kota dan kota terbesar di Provinsi Riau. Kota ini merupakan kota perdagangan barang dan jasa. Setiap kota memiliki makanan kuliner ataupun makanan khas yang dijadikan oleh – oleh bagi masyarakat setiap mengunjungi kota tujuannya. Ada berbagai macam makanan khas yang terdapat di Riau yaitu mi sagu, ikan selais asap, bolu kemojo, kue bangkit dan lain-lain. Salah satunya di kota Pekanbaru juga memiliki makanan khas kuliner ataupun makanan khas dari Pekanbaru, adapun makanan khas dari Pekanbaru Riau salah satunya Bolu Kemojo.

Bolu kemojo merupakan salah satu makanan khas Riau, yang dipopulerkan kembali oleh Dinawati pada tahun 1998. Sebelumnya, bolu ini hanya dibuat untuk keperluan khusus saja, tidak dijual secara komersial sebagai oleh-oleh. Atas jasa Dinawati, kini telah bermunculan para pengusaha bolu sejenis.

Bisnis makanan khas daerah khususnya bolu kemojo Al-Mahdi merupakan salah satu bisnis yang menjanjikan dan tetap prospektif sepanjang masa. Oleh sebab itu, perlu dilakukan kegiatan pemasaran secara efektif dan efisien. Tujuan

dari kegiatan pemasaran adalah memberikan kepuasan kepada konsumen dengan cara memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka akan produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Kegiatan pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan dikatakan berhasil apabila dibuktikan dengan meningkatnya volume penjualan dan sebaliknya volume penjualan mengalami penurunan bila kegiatan pemasaran yang diterapkan tidak tepat.

Bolu kemojo pada gerai Al-Mahdi mempunyai varian rasa dan harga yang berbeda, berikut adalah harga dan varian rasa dari bolu kemojo yang ada pada Gerai Al-Mahdi:

Tabel 1. Varian dan Harga Produk Makanan Khas Melayu Bolu Kemojo Al-Mahdi Pekanbaru

No	Pilihan Rasa	Harga/ukuran (Rp)	
		Besar	Kecil
1	Pandan Original	15.000	2.000
2	Pandan Spesial	25.000	3.000
3	Coklat	25.000	3.000
4	Jagung	20.000	3.000
5	Durian	25.000	3.000
6	Buah Naga	25.000	3.000
7	Paket kotak kecil (campur)		30.000

Sumber : Gerai Al-Mahdi 2020

Pada Tabel 1. Nampak pada Gerai Al-Mahdi terdapat 7 varian rasa bolu kemojo yang ada pada gerai Al-Mahdi Pekanbaru dengan harga satuan mulai dari Rp15.000 hingga Rp30.000

Pada awalnya Bolu kemojo hanya mempunyai satu varian rasa yaitu rasa pandan, tapi sekarang telah mengembangkan beberapa varian rasa yang cocok dengan lidah konsumennya. Varian yang baru ini adalah rasa Durian, Jagung, Coklat, buah naga, pandan spesial dan paket kotak kecil. Bahkan pada Oktober

2009 Bolu Kemojo Al-Mahdi telah meluncurkan lagi satu varian bolu yaitu bolu Cermai.

Di Pekanbaru terdapat beberapa usaha bolu kemojo diantaranya adalah:

Tabel 2. Pesaing Usaha Bolu Kemojo di Kota Pekanbaru

No	Nama Pemilik	Nama Usaha	Jenis Produksi	Kecamatan
1	Yurizal	UD.Nur Mulya sejahtera	Bolu kemojo dan roti canai	Senapelan
2	Syaripahmaysarah	Tiga boedjang	Kue basah (bolu kemojo)	Tenayan raya
3	Asliah A.Md	Rezki ilalahi	Bolu kemojo mini/besar	Tampan
4	Lela	Bolu kemojo mimie	Bolu kemojo mini	Sukajadi
5	Hades almajali	Gigantic	Bolu keomojo/kue bawang	Lima puluh
6	Febrianti	Bolu kemojo "lucky"	Kue basah	Pekanbaru kota
7	Syaiful bahri	Bolu kemojo pak unggal	Kue basah	Tenayan raya
8	Murniati	Bolu kemojo aditya	Makanan	Sukajadi

Sumber: Data Desperindag 2019

Pada Tabel 2. Nampak bahwa bolu kemojo yang ada di Pekanbaru, sebenarnya masih banyak bolu kemojo yang ada di Pekanbaru. Selain menjadi oleh-oleh yang diminati wisatawan, bolu kemojo masih merupakan makanan yang disajikan dalam acara adat melayu seperti: Hantaran perkawinan, khitanan, buka puasa, dan lebaran.

Penjualan bolu kemojo Gerai Al-Mahdi pada priode tahun 2017 hingga 2019 mengalami penurunan penjualan yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Penjualan Bolu Kemojo Al-Mahdi Priode Tahun 2017-2019

Bulan	Tahun (kotak)		
	2017	2018	2019
Januari	135	200	170
Februari	200	150	200
Maret	220	200	195
April	180	300	85
Mei	200	250	100
Juni	260	100	80
Juli	190	200	90
Agustus	200	400	100
September	300	300	85
Oktober	250	200	140
November	350	100	165
Desember	515	100	90
Jumlah	3000	2500	1500
Penurunan (%)	50		

Sumber : Gerai Al-Mahdi 2019

Pada Tabel 3. Terlihat bahwa penjualan bolu kemojo Gerai Al-Mahdi pada tahun 2017 hingga 2019 mengalami penurunan sebesar 50%. Penurunan pada Gerai Al-Mahdi dapat dipengaruhi oleh adanya pesaing usaha lain yang serupa maupun promosi yang kurang dilakukan oleh pengusaha bolu kemojo Gera Al-Mahdi.

Pengetahuan mengenai cara berjualan atau memperdagangkan produk maupun makanan menjadi penting bagi para pedagang makanan atau usahausaha lainnya. Saat ini dihadapkan pada beberapa permasalahan, seperti menurunnya pendapatan yang disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen terhadap suatu produk sehingga mengakibatkan lambatnya pertumbuhan dalam kegiatan

berdagang. Di samping itu, para pedagang makanan tradisional yang mengalami penurunan pendapatan diakibatkan konsumen/pembeli beralih dan lebih memilih makanan fast food atau makanan impor lainnya karena makanan impor yang terlihat praktis dan siap saji serta fasilitas yang menyenangkan.

Berdagang adalah ikhtiar. Berikhtiar dengan hati, pikiran, jerih-payah dan usaha. Allah Swt menyuruh kaum muslimin melakukan transaksi jual beli atau berdagang sebagaimana firman Allah Swt dalam surat an-Nisa ayat 29 yang berbunyi sebagai berikut :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu". (QS. an-Nisa' ayat 29)

Berdasarkan keterangan ayat al-Qur'an surat an-Nisa' ayat 29 di atas dapat disimpulkan bahwa umat Islam dilarang memakan harta yang didapat secara batil. Menganjurkan transaksi atau bisnis yang dilakukan dengan jalan suka sama suka. Pemasaran memegang peranan penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha. Semakin ketatnya persaingan membutuhkan suatu strategi pemasaran yang efektif dalam usaha menjaring konsumen untuk meningkatkan volume penjualan. Oleh sebab itu strategi dalam pemasaran sangat diperlukan sepanjang strategi tersebut tidak menghalalkan segala cara, tidak melakukan cara-cara bathil, tidak melakukan penipuan dan kebohongan serta tidak mendzalimi pihak lain.

Agroindustri pengolahan bolu kemojo mempunyai prospek yang cerah untuk dikembangkan terutama kaitannya dengan perkembangan industrialisasi

perkotaan dan memberikan dampak yang besar terhadap kegiatan perekonomian, penyerapan tenaga kerja, dan menunjang program menganekaragamkan pangan di kalangan masyarakat. Keberadaannya dipasaran bersaing dengan produk-produk lain yang mempunyai karakteristik yang sama sebagai makanan ringan. Oleh karena itu untuk lebih mengetahui keberadaan kegiatan pengolahan bolu kemojo, perlu kiranya diketahui usaha yang mereka lakukan sehingga diperoleh gambaran yang dapat memberikan informasi dalam pengembangannya.

Dari keterangan dan uraian diatas, maka dari itulah penulis tertarik untuk meneliti tentang “Analisis Rantai Pasok Makanan Khas Melayu di Kota Pekanbaru”.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana karakteristik pelaku usaha dan profil usaha makanan khas melayu pada Gerai Al-Mahdi Pekanbaru?
2. Mengidentifikasi dan menganalisis rantai pasok bolu kemojo Gerai Al-Mahdi?
3. Berapa pendapatan dan nilai tambah usaha bolu kemojo pada Gerai Al-Mahdi?

### **1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha dan profil usaha makanan khas melayu pada Gerai Al-Mahdi Pekanbaru.

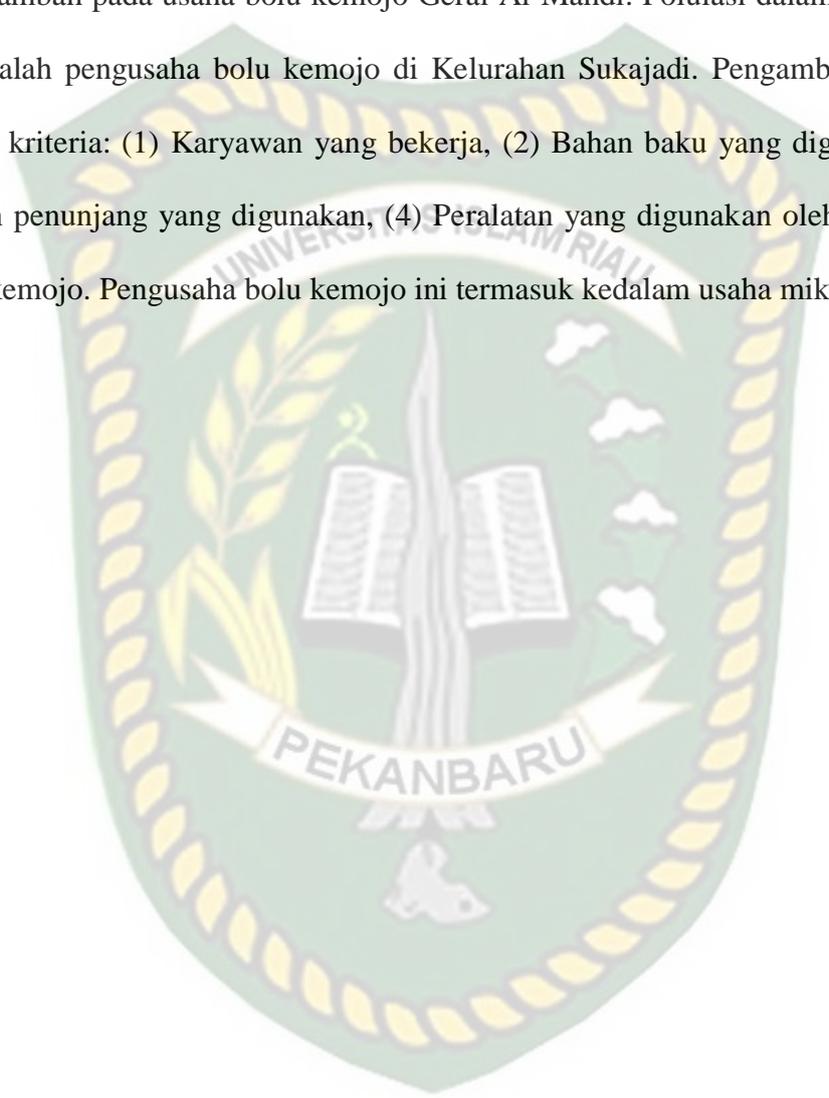
2. Mengidentifikasi dan menganalisis rantai pasok bolu kemojo Gerai Al-Mahdi.
3. Pendapatan dan nilai tambah usaha bolu kemojo Gerai Al-Mahdi di Kota Pekanbaru.

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan pengalaman dalam pembuatan karya ilmiah dan sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Universitas Islam Riau Jurusan Agribisnis.
2. Bagi pengusaha Bolu Kemojo khususnya Gerai Al-Mahdi Pekanbaru, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk mengembangkan usaha Bolu Kemojo di Pekanbaru.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dalam menyusun kebijakan yang lebih baik lagi dimasa yang akan datang yang akan membantu bagi pelaku pengusaha dalam mengembangkan usaha penjualan makanan khas melayu di Pekanbaru.
4. Bagi akademis, semoga penelitian ini dapat menjadi tambahan informasi, wawasan, pengetahuan dan sebagai referensi penelitian selanjutnya.

#### 1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Pada penelitian ini peneliti hanya akan berfokus pada Gerai Al-Mahdi di kota Pekanbaru dan mengetahui rantai pasokan bolu kemojo Gerai Al-Mahdi serta nilai tambah pada usaha bolu kemojo Gerai Al-Mahdi. Polulasi dalam penelitaian ini adalah pengusaha bolu kemojo di Kelurahan Sukajadi. Pengambilan sampel degan kriteria: (1) Karyawan yang bekerja, (2) Bahan baku yang digunakan, (3) Bahan penunjang yang digunakan, (4) Peralatan yang digunakan oleh pengusaha bolu kemojo. Pengusaha bolu kemojo ini termasuk kedalam usaha mikro.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Pengertian Makanan

Pangan atau makanan adalah segala sesuatu yang berasal dari sumber hayati dan air, baik yang diolah maupun tidak diolah yang diperuntukkan bagi konsumsi manusia, termasuk bahan tambahan pangan, bahan baku pangan, dan bahan lain yang digunakan dalam proses penyiapan, pengolahan dan/atau pembuatan makanan dan minuman (Kementerian Kesehatan RI, 2014). Makanan mengandung berbagai komponen, baik yang dapat dicerna maupun tidak. Komponen makanan yang dapat dicerna dan dapat diserap serta bermanfaat bagi tubuh disebut zat gizi. Di samping zat gizi, makanan juga mengandung zat nongizi, seperti serat makanan dan pigmen (Alsuhendra, 2013).

Makanan yang dimakan sehari-hari merupakan sumber zat gizi yang digunakan oleh tubuh untuk berbagai kegiatan tubuh. Zat gizi adalah zat yang terkandung dalam makanan dan memengaruhi proses metabolisme dalam tubuh. Kandungan zat gizi ini yang menentukan keadaan baik, kurang atau buruknya gizi seseorang.

Komponen utama yang menyusun bahan makanan ada 4 macam, yaitu air, karbohidrat, protein, dan lemak. Selain komponen utama tersebut, terdapat komponen lainnya dalam jumlah sedikit, tetapi memiliki fungsi penting system metabolisme tubuh, seperti berbagai mineral serta vitamin dan pigmen. Protein, karbohidrat, lemak, vitamin, dan mineral disebut sebagai kelompok zat gizi (Alsuhendra, 2013).

Komponen yang terdapat dalam kualitas produk makanan yang pertama adalah cita rasa makanan yang tinggi disajikan secara menarik, aroma yang

menarik selera makan, dan rasa yang tentunya lezat. Cita rasa makanan sangat berhubungan dengan indera pengecap, indera penglihatan, indera penciuman. Cita rasa makanan mencakup dua aspek yaitu penampilan makanan (warna makanan), tekstur makanan (konsistensi), bentuk makanan, porsi makanan, dan penyajian makanan) ketika dihidangkan dan rasa makanan, keduanya aspek untuk mencapai kepuasan konsumen. Komponen yang kedua adalah keamanan makanan dapat dipengaruhi oleh manusia (pengelola/penyaji), binatang, lingkungan, keamanan alat (Wika Rinawati, 2008).

Menurut Kusno (2007), adapun syarat-syarat makanan sehat adalah: (1) Mudah dicerna oleh alat pencernaan, (2) Bersih, tidak mengandung bibit penyakit. Karena hal ini dapat membahayakan kesehatan tubuh serta tidak bersifat racun bagi tubuh, (3) Jumlah yang cukup dan tidak berlebihan, (4) Tidak terlalu panas pada saat disantap. Makanan yang terlalu panas disajikan, mungkin sekali dapat merusak gigi dan mengunyahpun tidak dapat sempurna ,(5) Bentuknya menarik dan rasanya enak.

### **2.1.1. Makanan Tradisional**

Makanan tradisional merupakan makanan yang biasa dimakan sejak beberapa generasi, terdiri dari hidangan yang cocok dengan selera, tidak bertentangan dengan agama, kepercayaan masyarakat setempat serta terbuat dari bahan makanan serta bumbu-bumbu yang tersedia setempat (Sastroamidjojo, 1995 dalam Eliazer, 2013).

Makanan tradisional umumnya mencakup makanan pokok, lauk pauk, termasuk sayuran yang selalu dimakan mendampingi makanan pokok, dan makanan selingan atau kudapan, di samping buah-buahan. Makanan

tradisional dapat dibedakan menjadi makanan biasa dan makanan upacara atau makanan istimewa yang dimakan pada waktu-waktu tertentu (Sunyobroto, 1995 dalam Eliazer, 2013).

Kuhnlein and Receveur (Kwik, 2008) mendefinisikan makanan tradisional sebagai implikasi sebuah proses social kebudayaan. *“Traditional food systems of indigenous peoples can be defined to items that are from the local, natural environment that are culturally acceptable. It also includes the sociocultural meanings, acquisition/processing techniques, use, composition, and nutritional consequences for the people using the food”* (Kuhnlein and Receveur 1996).

Dimensi kedua yang membatasi kriteria makanan tradisional adalah dimensi waktu. Bukan berarti setiap makanan tradisional harus berusia tua, tetapi yang dimaksudkan adalah makanan tersebut telah mengakar di tengah-tengah masyarakat dan dikenal luas, baik citarasa maupun bentuknya. Boleh jadi suatu makanan telah berusia tua, diturunkan dari generasi ke generasi, tetapi hanya dikenal secara eksklusif oleh suatu keluarga misalnya, maka ia tidak memenuhi syarat yang dimaksud. Atau boleh jadi suatu makanan sangat populer di masyarakat, dimana semua kalangan bisa membuat dan menikmatinya, tetapi tidak dikenal (rasa dan bentuknya) oleh generasi-generasi sebelumnya, maka makanan tersebut tidak juga dapat digolongkan sebagai makanan tradisional. Maka suatu makanan tradisional selain memenuhi syarat lokalitas yang diterangkan sebelumnya, mestilah juga telah dikenal secara luas dan diturunkan dari generasi sebelumnya dan diwariskan pula ke generasi selanjutnya.

Dari pengertian ini, makanan tradisional merupakan makanan yang biasa dimakan sejak beberapa generasi yang terdiri dari hidangan yang cocok dengan selera, tidak bertentangan dengan agama, kepercayaan masyarakat setempat serta terbuat dari bahan makanan serta bumbu-bumbu yang tersedia setempat yang mencakup makanan pokok, lauk pauk, termasuk sayuran yang selalu dimakan mendampingi makanan pokok, dan makanan selingan atau kudapan, di samping buah-buahan dan makanan tradisional merupakan implikasi sebuah proses social kebudayaan.

### **2.1.2. Makanan Modern**

Definisi makanan modern ditunjukkan dengan kecepatan penyajian makanannya, selain itu juga dilihat dari tampilannya yang sangat menggiurkan dan pembuatan makanan tersebut biasanya menggunakan alat-alat yang sudah canggih, berbeda dengan makanan tradisional yang cara penyajiannya tergolong lama. Kebanyakan jenis dari makanan modern sendiri merupakan jajanan fast food seperti hamburger, pizza, pasta, kebab, dan lain-lain.

Makanan cepat saji (fast food) adalah makanan yang tersedia dalam waktu cepat dan siap disantap, seperti fried chicken, hamburger atau pizza. Mudahnnya memperoleh makanan siap saji di pasaran memang memudahkan tersedianya variasi pangan sesuai selera dan daya beli. Selain itu, pengolahan dan penyiapannya lebih mudah dan cepat, cocok bagi mereka yang selalu sibuk ( Sulistijani, 2002)

Kehadiran makanan cepat saji juga bisa mempengaruhi pola makan kaum remaja di kota. Khususnya bagi remaja tingkat menengah ke atas,

restoran makanan cepat saji merupakan tempat yang tepat untuk bersantai. Makanan di restoran fast food ditawarkan dengan harga terjangkau dengan kantong mereka, servisnya cepat dan jenis makanannya memenuhi selera. Keberadaan restoran-restoran fast food yang semakin menjamur di kota-kota besar di Indonesia, yang menyajikan berbagai makanan siap saji yang dapat berupa makanan tradisional Indonesia (seperti restoran padang) dan makanan barat (Kentucky , California fried chicken) yang terkenal dengan ayam gorengnya, disamping jenis makanan yang tidak kalah populer seperti Burger, Pizza, Sandwich, dan sebagainya. Dengan manajemen yang handal dan juga dilakukannya terobosan misalnya pelayanan yang praktis, desain interior restoran dibuat rapi, menarik dan bersih tanpa meninggalkan unsur kenyamanan, serta rasanya yang lezat membuat mereka yang sibuk dalam pekerjaannya memilih alternatif untuk mengkonsumsi jenis fast food, karena lebih cepat dan juga mengandung gengsi bagi sebagian golongan masyarakat. Bahkan di hari libur pun biasanya banyak keluarga yang memilih makanan diluar dengan jajanan fast food (Khomsan, 2004).

Makanan cepat saji mempunyai kelebihan yaitu penyajian cepat sehingga hemat waktu dan dapat dihidangkan kapan dan dimana saja, tempat saji dan penyajian yang higienis, dianggap makanan bergengsi, makanan modern, juga makanan gaul bagi anak muda. Makanan cepat saji yang dimaksud adalah jenis makanan yang dikemas, mudah disajikan, praktis, atau diolah dengan cara sederhana. Makanan tersebut umumnya diproduksi oleh industri pengolahan pangan dengan teknologi tinggi dan

memberikan berbagai zat aditif untuk mengawetkan dan memberikan cita rasa bagi produk tersebut.

Makanan cepat saji umumnya mengandung kalori, kadar lemak, gula dan sodium (Na) yang tinggi tetapi rendah serat, vitamin A, asam askorbat, kalsium dan folat. Makanan cepat saji adalah gaya hidup remaja (Khomsan, 2004).

## 2.2. Rantai Pasokan

Menurut Pudjawan dkk (2010), salah satu aspek fundamental dalam manajemen rantai pasokan adalah manajemen kinerja dan perbaikan secara berkelanjutan. Untuk menciptakan manajemen kinerja yang efektif diperlukan system pengukuran yang mampu mengevaluasi kinerja *supply chain* secara holistik. Sistem pengukuran kinerja diperlukan untuk: i). Melakukan *monitoring* dan pengendalian terhadap *supply chain*; ii). Mengkomunikasikan tujuan organisasi kepada fungsi-fungsi pada *supply chain*; iii). Mengetahui dimana posisi suatu organisasi relatif terhadap pesaing maupun tujuan yang hendak dicapai, dan (iv). Menentukan arah perbaikan untuk menciptakan keunggulan dalam bersaing.

Pendekatan proses dalam merancang sistem pengukuran kinerja *supply chain* memungkinkan kita untuk mengidentifikasi masalah pada suatu proses sehingga bisa mengambil tindakan koreksi sebelum masalah tersebut meluas. Contoh pendekatan proses yang sudah lumrah kita lihat dalam dunia manufaktur adalah *statistical process control*. Dengan mengamati kinerja proses dari waktu ke waktu kita bisa melakukan pencegahan dini apabila ada tanda-tanda proses berjalan di luar batas kendali. Banyak hal sejenis yang bisa kita jumpai dalam proses *supply chain*.

Menurut Pudjawan dan Mahendrawathi (2010), pengukuran kinerja tidak akan berarti banyak kalau tidak dilanjutkan dengan upaya perbaikan. Untuk melakukan perbaikan perlu dilakukan proses *benchmarking* kinerja. *Benchmarking* adalah membandingkan proses maupun kinerja dari suatu organisasi relatif terhadap proses maupun kinerja perusahaan referensi, utamanya dalam hal ini adalah perusahaan sejenis yang tergolong *best in class*. *Benchmarking* bertujuan untuk mengetahui dimana posisi perusahaan relatif terhadap perusahaan kompetitor atau perusahaan acuan, mengidentifikasi pada aspek mana perusahaan lebih baik dan pada aspek mana perusahaan membutuhkan perbaikan. Berbagai studi menunjukkan bahwa perusahaan yang tergolong *best in class* memiliki kinerja *supply chain* secara signifikan lebih bagus dibandingkan dengan perusahaan rata-rata. Perusahaan yang memiliki *supply chain management* yang bagus biasanya juga memiliki kinerja finansial yang secara signifikan lebih baik dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

Salah satu komponen penting dalam pengukuran kinerja adalah metrik. Metrik adalah suatu ukuran yang bisa diverifikasi, diwujudkan dalam bentuk kualitatif maupun kuantitatif, dan didefinisikan terhadap suatu titik acuan (*reference point*) tertentu. Sistem pengukuran kinerja *supply chain* biasanya merupakan integrasi dari metrik individual maupun kelompok. Pengukuran kinerja juga diharapkan dapat menciptakan kesesuaian antara *metric sets* dengan tujuan organisasi. Pengukuran kinerja juga bertujuan untuk mengurangi konflik antar proses maupun antar bagian.

*Supply Chain Operations Reference* atau biasa disingkat SCOR merupakan suatu model yang dikembangkan oleh *Supply Chain Council* untuk mengukur

performa dari rantai pasokan suatu perusahaan. SCOR merupakan alat manajemen yang cakupannya mulai dari pemasok bahan baku hingga ke konsumen akhir. Menurut Pudjawan dkk (2010), model ini mengintegrasikan tiga elemen utama dalam manajemen yaitu *business process reengineering*, *benchmarking*, dan proses *measurement* kedalam kerangka lintas fungsi dalam rantai pasokan. Ketiga elemen tersebut memiliki fungsi sebagai berikut:

1. *Business process reengineering* pada hakekatnya menangkap proses kompleks yang terjadi saat ini (*as-is*) dan mendefinisikan proses yang diinginkan (*to-be*).
2. *Benchmarking* adalah kegiatan untuk mendapatkan data kinerja operasional dari perusahaan sejenis. Target internal kemudian ditentukan berdasarkan kinerja best in class yang diperoleh.
3. *Proses measurement* berfungsi untuk mengukur, mengendalikan, dan memperbaiki proses-proses supply chain.

Menurut *Supply Chain Council* (2010), pengukuran kinerja menggunakan SCOR merupakan keseluruhan dari manajemen rantai pasokan yang mencakup proses *plan*, *source*, *make*, *deliver*, dan *return* dari pemasok bahan baku hingga ke konsumen akhir. Dibawah ini dijelaskan mengenai kelima proses tersebut:

1. *Plan*, proses ini menggambarkan kegiatan perencanaan terkait dengan operasi rantai pasokan. Kegiatan ini termasuk pengumpulan kebutuhan pelanggan, mengumpulkan informasi mengenai sumber daya yang tersedia, dan menyeimbangkan kebutuhan dan sumber daya untuk menentukan kemampuan dan kesenjangan sumber daya. Hal ini diikuti oleh mengidentifikasi tindakan yang diperlukan untuk

memperbaiki kesenjangan.

2. *Source*, proses ini menjelaskan tentang pemesanan (atau penjadwalan) dan penerimaan barang dan jasa. Yang termasuk dalam proses ini adalah mengeluarkan pesanan pembelian, penjadwalan pengiriman, menerima validasi pengiriman dan penyimpanan, serta menerima faktur pemesanan.
3. *Make*, proses ini berkaitan dengan kegiatan untuk merubah bahan atau menciptakan barang untuk layanan. Kegiatan ini berfokus pada konversi bahan daripada produksi atau manufaktur karena *Make* mewakili semua jenis konversi bahan: perakitan, pengolahan kimia, pemeliharaan, perbaikan, *overhaul*, daur ulang, perbaikan, rekondisi, dan proses konversi bahan lainnya. Sebagai pedoman umum: proses ini biasa dikenal dengan ciri-ciri satu atau lebih item masuk, dan satu atau beberapa nomor item yang berbeda keluar dari proses ini.
4. *Deliver*, merupakan kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan, pemeliharaan, dan pemenuhan pesanan pelanggan. Kegiatan ini mencakup penerimaan, validasi, dan pembuatan pesanan pelanggan yang meliputi: penjadwalan pengiriman, pemilihan, pengepakan, dan pengiriman, serta pemberian faktur pelanggan.
5. *Return*, proses ini terkait dengan arus balik barang kembali dari pelanggan. Proses Kembali meliputi identifikasi kebutuhan untuk pengembalian, pembuatan keputusan disposisi, penjadwalan pengembalian, dan pengiriman dan penerimaan barang yang dikembalikan. Kegiatan perbaikan, proses daur ulang, dan rekondisi

tidak dijelaskan menggunakan proses *Return*.

### **2.3. Pendapatan**

Pendapatan merupakan suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Mata pencaharian masyarakat bermacam ragam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh, serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta (Nazir, 2010).

Pendapatan menurut ilmu ekonomi diartikan sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode seperti keadaan semula. Definisi tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain pendapatan merupakan jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi. Secara garis besar pendapatan didefinisikan sebagai jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang (Zulriski, 2008).

Kesimpulan dari pengertian pendapatan adalah suatu hasil yang diterima yang diterima seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja yang berupa, uang maupun barang yang diterima atau dihasilkan dalam jangka waktu tertentu.

### **2.4. Nilai Tambah**

Komoditi pertanian pada umumnya dihasilkan sebagai bahan mentah dan mudah rusak, sehingga perlu langsung dikonsumsi atau diolah terlebih dahulu. Proses pengolahan ini dapat meningkatkan guna bentuk komoditi-komoditi pertanian. Dalam penciptaan guna bentuk komoditi-komoditi pertanian ini dibutuhkan biaya-biaya pengolahan. Salah satu konsep yang sering digunakan

untuk membahas pengolahan komoditi pertanian ini adalah nilai tambah (Sudiyono, 2002).

Nilai tambah adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan/jasa dan biaya untuk pembelian bahan-bahan yang diperlukan guna menghasilkan barang-barang atau jasa-jasa tersebut. Nilai tambah juga digambarkan melalui proses pengolahan bahan yang menyebabkan adanya pertambahan nilai produksi. Analisis nilai tambah menunjukkan bagaimana kekayaan perusahaan diciptakan melalui proses produksi, dan bagaimana distribusi dari kekayaan tersebut dilakukan. Melalui informasi ini data dapat dianalisis unit atau faktor mana dari proses produksi tersebut yang menghasilkan atau menaikkan nilai tambah, atau sebaliknya. Hasil analisis dapat juga digunakan untuk melihat tingkat efisiensi yang dicapai dan penggunaan/pemanfaatan investasi perusahaan (Manulang, 1990).

Suatu aktivitas dapat dikatakan memiliki nilai tambah apabila penambahan beberapa *input* pada aktivitas itu akan memberikan nilai tambah produk (barang dan/atau jasa) sesuai yang diinginkan konsumen. Nilai tambah produk diperoleh hanya melalui aktivitas aktual yang dilakukan langsung pada produk, tidak melalui pemindahan, penyimpanan, perhitungan, dan penyortiran produk (Gaspersz, 2001).

Agroindustri bertujuan meningkatkan nilai tambah produk pertanian dalam negeri dan pembangunan agroindustri yang berorientasi pada produksi pertanian luar negeri bukanlah suatu yang diharapkan. Peran menciptakan nilai tambah sangat dirasakan mengingat bahwa sektor pertanian sering menghadapi *over supply* suatu produk (Simatupang dan Purwanto, 1990).

## 2.5. Penelitian Terdahulu

Elida. S, M. dkk (2019), mengenai Analisis Rantai Pasok Agroindustri Sagu Rakyat Di Kabupaten Kepulauan Meranti. Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi dan menganalisa rantai pasok sagu di Kabupaten Kepulauan Meranti. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan, yang berperan pada rantai pasok agroindustri sagu rakyat di Kabupaten Kepulauan Meranti untuk : 1) Sagu basah yaitu petani sagu, pedagang tual (toke), pemilik kilang sagu basah, PT. Saweri Gading (sebagai pedagang antara), kilang sagu di Malaysia, Pemilik industri rumah tangga olahan sagu, pedagang pengumpul lokal. 2) Sagu kering yaitu petani sagu, pedagang tual (toke), pemilik kilang sagu kering, Koperasi Harmonis, Distributor individu, Perusahaan (PD) di Cirebon, Pemilik industri rumah tangga olahan sagu, pdagang pengumpul lokal. Sagu basah dan sagu kering di Meranti dominan diolah menjadi mie sagu yang selanjutnya melalui pedangang pengumpul didistribusikan baik untuk daerah Meranti maupun luar daerah.

Anatan (2014), melakukan penelitian dengan judul *Factors Influencing Supply Chain Competitive Advantage and Performance*, penelitian dilakukan pada perusahaan manufaktur berskala besar di Indonesia. Dengan tujuan penelitian untuk menginvestigasi pengaruh praktek *supply chain management* (*strategic supplier partnership*, hubungan dengan konsumen, *level of information sharing*, *quality of information sharing*, and *postponement*) dalam keunggulan bersaing (biaya, kualitas, *delivery dependability*, inovasi produk, dan *time to market*) dan juga pada kinerja *supply chain*. Penelitian menggunakan analisis regresi sederhana dan analisis regresi moderat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktek *supply*

*chain management* memiliki efek yang signifikan pada keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan, keunggulan bersaing tidak berefek signifikan pada kinerja *supply chain*, *supply chain* tidak memoderat hubungan secara langsung antara *supply chain management* dan kinerjanya.

Anggraeni (2009), yang berjudul Pengukuran Kinerja Pengelolaan Rantai Pasokan Pada PT. Crown Closures Indonesia dikatakan bahwa untuk dapat meningkatkan kinerjanya, sebuah perusahaan harus mampu menjalin kerjasama dengan para mitra bisnisnya, dalam hal ini pihak-pihak yang memberikan pasokan kebutuhan perusahaan dalam berbagai bentuk. Pengintegrasian ini akan meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kualitas internal semata, selain itu lebih jauh lagi menciptakan keunggulan kompetitif tertentu bagi perusahaan terkait. Hal tersebut dapat dianalisis dan diukur melalui model *Supply Chain Operation Reference* (SCOR). Berdasarkan penelitian diatas, peneliti ingin menggunakan model yang serupa untuk mengukur kinerja dari rantai pasokan kopi robusta rakyat di Kabupaten Jember.

Puspita (2013), yang berjudul Analisis Nilai Tambah Dan Pengembangan Produk Olahan Kopi Di Desa Sidomulyo Kecamatan Silo Kabupaten Jember dikatakan bahwa besar nilai tambah pada berbagai tahapan pengolahan kopi memiliki nilai yang berbeda. Nilai tambah pada pengolahan kopi gelondong merah menjadi kopi HS olah basah adalah sebesar Rp974,71 per kilogram bahan baku, sedangkan pada pengolahan kopi gelondong campur menjadi kopi ose olah kering adalah sebesar Rp529,11 per kilogram bahan baku. Nilai tambah pada pengolahan kopi HS olah basah menjadi kopi bubuk olah basah adalah sebesar Rp22.397,31 per kilogram bahan baku, sedangkan pada pengolahan kopi ose

kering menjadi kopi bubuk olah kering adalah sebesar Rp9.466,71 per kilogram bahan baku. Nilai tambah tertinggi adalah pada saat mengolah kopi HS olah basah menjadi kopi bubuk olah basah. Penelitian ini ingin membuktikan apakah secara umum kegiatan pengolahan kopi secara primer maupun sekunder menghasilkan nilai tambah dan yang tertinggi dihasilkan melalui kegiatan olah basa.

Tumuntuan (2013) dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Saluran Distribusi Rantai Pasokan Sayur Wortel Di Kelurahan Rurukan Kota Tomohon. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui proses produksi, kebutuhan dan sistem rantai pasokan sayuran wortel yang dihasilkan para petani Rurukan di Kota Tomohon. Penelitian ini bersifat kualitatif, proses dan sistem tataniaga pertanian sayuran wortel di kelurahan Rurukan dan Pasar Tradisional Kota Tomohon. Sampel dipilih secara purposive dan bersifat snowball sampling. Hasil penelitian menunjukkan proses produksi sayuran wortel, dilakukan melalui pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan dan panen. Para petani telah berpengalaman dalam pertanian, rata-rata pengalaman menanam Wortel di atas 10 tahun sehingga mereka telah memahami cara bercocok tanam Wortel yang baik, termasuk pemilihan bibit unggul. Saluran distribusi rantai pasokan menggunakan model saluran distribusi sederhana (Model saluran distribusi 1 sampai dengan 3 tingkat), baik di pasar tradisional, atau di supermarket Kota Tomohon, banyak dijual Wortel hasil produksi para petani Desa Rurukan.

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan sebagai balas jasa dari prestasi tersebut untuk mempertahankan hidupnya (Mubyarto, 1994).

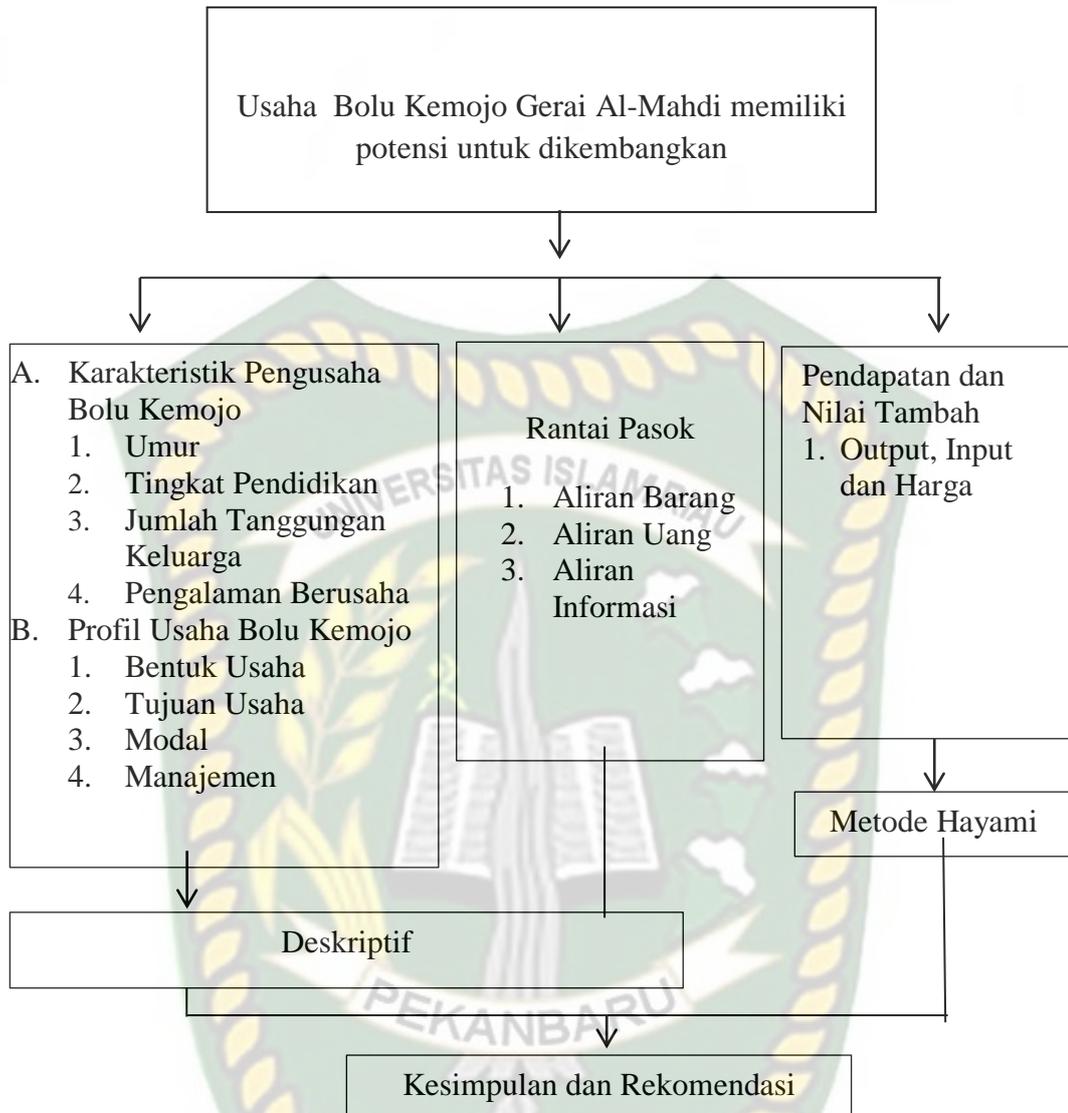
Besar kecilnya pendapatan dan keuntungan yang diterima pengusaha tidak

hanya dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan dan biaya-biaya yang dikeluarkan, namun harga output merupakan faktor penting yang perlu diperhatikan. Dalam hal ini pasar memegang peranan penting terhadap harga yang berlaku, seangkan produsen selalu dalam posisi yang paling lemah kedudukannya dalam merebut peluang pasar (Soekarwati, 2002).

## **2.6. Kerangka Pemikiran**

Makanan tradisional/khas adalah makanan dan minuman yang biasa dikonsumsi oleh masyarakat tertentu, dengan cita rasa khas yang diterima oleh masyarakat tersebut. Bagi masyarakat Indonesia umumnya amat diyakini khasiat, aneka pangan tradisional, seperti tempe, tahu, bawang putih, madu, temulawak, kacang hijau, ikan laut, dll. Karena disamping khasiat, makanan tradisional Indonesia juga mengandung segi positif yang lain seperti: Bahan-bahan yang alami, bergizi tinggi, sehat dan aman, murah dan mudah didapat, sesuai dengan selera masyarakat sehingga diyakini punya potensi yang baik sebagai makanan.

Dalam penelitian Analisis Rantai Pasok Makanan Khas Melayu di Kota Pekanbaru di analisis secara kuantitatif. Karakteristik pengusaha dan profil usaha bolu kemojo di analisis dengan cara deskriptif. Analisis rantai pasok makanan khas melayu di analisis secara deskriptif kuantitatif sedangkan untuk melihat nilai tambah dengan menggunakan metode hayami.



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran Penelitian Analisis Rantai Pasok Makanan Khas Melayu di Kota Pekanbaru 2020.

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan metode *survei*. Pemilihan tempat penelitian ini dilaksanakan pada Usaha Bolu Kemojo pada Gerai Al-Mahdi Pekanbaru yang beralamat di Jalan Rajawali .No.72D Kel. Kampung Melayu Sukajadi, Pekanbaru.

Penelitian ini dilakukan selama enam bulan yang dimulai dari Juli 2020 sampai dengan Desember 2020, dengan serangkaian kegiatan yang meliputi penyusunan usulan penelitian, survey penelitian, pengumpulan data di lapangan, tabulasi data, analisis data dan penyusunan laporan akhir.

#### 3.2. Teknik Penentuan Responden

Pengambilan responden dalam penelitian ini dilakukan secara sensus, keseluruhan responden yaitu pengusaha dan tenaga kerja, serta pengelola 4 pusat oleh-oleh Pekanbaru yang dijadikan sebagai responden pemasaran usaha bolu kemojo Gerai Al-Mahdi.

#### 3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. (Umi, 2008) data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan. Data ini harus dicari melalui narasumber atau responden, yaitu orang yang kita jadikan objek penelitian atau orang yang kita jadikan sebagai sarana mendapatkan informasi ataupun data. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengusaha bolu kemojo menggunakan daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Data primer tersebut meliputi: identitas pengusaha (umur pendidikan, pengalaman usaha, modal, dan jumlah tanggungan keluarga).

Sedangkan data sekunder adalah sumberdata tidak langsung memberikan data kepada peengumpul data (Sugiono, 2008). Data sekunder diperoleh dari instansi terkait yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Data skunder meliputi keadaan umum daerah penelitian, batas0batas wilayah penelitian, jumlah penduduk, pendidikan, Badan Pusat Statistik (BPS) Pekanbaru serta informasi lain yang dianggap perlu guna menunjang dan melengkapi penelitian ini.

### **3.4. Konsep Operasional**

Untuk tidak menimbulkan penafsiran yang berbeda-beda maka dbuat batasan-batasan mengenai konsep yang dipakai dalam penelitian ini, adapun konsep tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bolu kemojo adalah kue berbahan dasar tepung (terigu), gula, dan telur. Kue bolu umumnya dimatangkan dengan cara dipanggang di dalam oven.
2. Pedagang bolu kemojo adalah pengusaha yang menjual bolu kemojo.
3. Umur adalah satuan waktu yang mengukur waktu keberadaan responden.
4. Tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan yang telah dilalui oleh pengusaha bolu kemojo.
5. Pengalaman berusaha adalah tingkat penguasaan pengetahuan serta ketrampilan pengusaha dalam pekerjaannya yang dapat diukur dari meja kerja dan dari tingkat pengetahuan serta ketrampilan yang dimilikinya.
6. Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang biaya hidupnya ditanggung oleh kepala keluarga yang terdiri atas pengusahabolu kemojo responden itu sendiri sebagai kepala keluarga, istri, anak-anak dan tanggungan lainnya yang tinggal seataap dan sedapur.
7. Proses produksi adalah teknik menambah kegunaan bolu menjadi makanan

khas menggunakan faktor produksi yang ada.

8. Priode produksi adalah waktu yang digunakan dalam proses pengolahan bolu kemojo sehingga menghasilkan bolu kemojo dalam waktu kurang lebih 1 hari.
9. Biaya produksi adalah seluruh biaya yang diperlukan dalam pengolahan bolu kemojo.
10. Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya produksi bolu kemojo dari penggunaan sarana produksi yang habis terpakai dalam satu kali proses produksi (Rp/proses produksi).
11. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang digunakan untuk proses produksi yang tidak habis dalam satu kali proses produksi bolu kemojo (Rp/proses produksi).
12. Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang digunakan dalam proses usaha bolu kemojo (Rp/proses produksi).
13. Penyusutan adalah berkurangnya nilai alat yang digunakan dalam proses produksi bolu kemojo (Rp/proses produksi)
14. Biaya total adalah keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan, yaitu merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel (Rp/proses produksi).
15. Pendapatan kotor adalah pendapatan dari semua sumber atau jumlah total pendapatan perusahaan. (Rp/proses produksi)
16. Pendapatan bersih adalah pendapatan suatu perusahaan yang dikurangi harga pokok penjualan, pengeluaran, dll. (Rp/proses produksi).

17. Nilai tambah adalah selisih antara nilai output bolu kemojo dengan nilai bahan baku utama bolu kemojo (Rp/proses produksi).

### **3.5. Analisis Data**

Data yang diperoleh baik primer maupun sekunder terlebih dahulu kemudian ditabulasi dan dianalisis sesuai dengan permasalahan dan tujuan. Alat analisis yang digunakan dalam masing-masing subsistem agribisnis adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

#### **3.5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Bolu Kemojo**

Seluruh data primer yang telah dikumpulkan dilakukan pentabulasian dan disajikan dalam bentuk tabel, kemudian dianalisis dengan menggunakan berbagai perhitungan sebagai berikut:

1. Menganalisis karakteristik pengusaha bolu kemojo secara analisis deskriptif yang meliputi: umur, pendidikan, tanggungan keluarga, pengalaman usaha. Dengan cara menanyakan pertanyaan (kuisisioner) kepada pengusaha.
2. Menganalisis profil usaha bolu kemojo analisis secara deskriptif yang meliputi: bentuk usaha, tujuan usaha, modal, manajemen. Dengan cara mencari referensi pada pihak terkait.

#### **3.5.2. Analisis Rantai Pasok Bolu Kemojo**

Mengidentifikasi dan menganalisis rantai pasok pada usaha bolu kemojo ini bertujuan untuk mengetahui aliran keuangan dan informasi yang diperoleh pengusaha bolu kemojo Gerai Al-Mahdi. Pada rantai pasok bolu kemojo terdapat aliran barang, aliran uang dan aliran informasi.

1. Aliran Barang

Aliran barang pada rantai pasok bolu kemojo dimulai dari supplier, dimana supplier adalah penyedia bahan baku utama bolu kemojo yaitu tepung terigu. Bahan baku utama kemudian diproses bersama bahan lain untuk mendapatkan output yaitu bolu kemojo, bolu kemojo kemudian didistribusikan oleh pengusaha kepedagang grosir yaitu, pasar buah Pekanbaru, toko oleh-oleh Insyra Pekanbaru, Restoran Anom Pekanbaru, dan toko aneka buah Pekanbaru. Bolu kemojo yang telah didistribusikan ke grosir dijual langsung ke konsumen.

2. Aliran uang

Arah aliran uang berbalik arah dengan aliran barang. Aliran uang ini terjadi antara penjual dengan pembeli, dimana pembeli melakukan proses pembayaran atas bolu kemojo yang dibelinya dari pengusaha ataupun grosir. Proses pembayaran dilakukan secara tunai (*cash*).

3. Aliran Informasi

Aliran informasi yang terjadi dalam rantai pasokan bolu kemojo yang terdapat pada lokasi penelitian menunjukkan bahwa arus informasi atau komunikasi sudah terintegrasi dengan baik. Kegiatan komunikasi bisa dilakukan via telepon atau saat kedua belah pihak saling bertemu langsung. Informasi yang disampaikan meliputi informasi harga, jumlah yang tersedia, hingga status pengambilan dan pengiriman barang.

### 3.5.3. Analisis Pendapatan Bolu Kemojo

#### 1. Analisis Pendapatan

Rumus yang digunakan untuk menghitung pendapatan bersih usaha agroindustri bolu kemojo digunakan rumus menurut Hermanto (1994) yaitu :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\pi$  = Pendapatan Bersih Pengusaha Bolu Kemojo (Rp/proses)

TR = Pendapatan kotor (Rp/proses)

TC = Biaya Produksi (Rp/proses)

Rumus tersebut dijabarkan menjadi :

$$\pi = Y.Py - (X_1.PX_1 + X_2.PX_2 + \dots + X_n.PX_n + D)$$

Keterangan :

$\pi$  = Pendapatan Bersih (Rp/proses)

Y = Produksi Bolu Kemojo (Kg/proses)

Py = Harga Bolu Kemojo (Rp/Kg)

X<sub>1</sub> = Bahan Baku/Tepung Sagu (Kg/proses)

X<sub>2</sub> = Bahan Penunjang (Kg/proses)

X<sub>3</sub> = Tenaga Kerja (HOK/proses)

PX<sub>1</sub> = Harga Bahan Baku (Rp/Kg)

PX<sub>2</sub> = Harga Bahan Penunjang (Rp/kg,ltr)

PX<sub>3</sub> = Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)

D = Biaya Penyusutan Alat (Rp/unit,tahun)

### 3.5.4. Analisis Nilai Tambah Bolu Kemojo

Untuk mengetahui besarnya nilai tambah pada keuntungan usaha bolu kemojo, dilakukan analisis dengan menggunakan metode hayami (2001).

Tabel 4. Variabel Perhitungan Nilai Tambah Menurut Hayami

No	Variabel	Nilai
<b>I. Output Input dan Harga</b>		
1	Output (Kg)	(1)
2	Input (Kg)	(2)
3	Tenaga Kerja (HOK)	(3)
4	Faktor Konveksi	(4) = (1) / (2)
5	Koefesien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	(5) = (3) / (2)
6	Harga Output (Rp/Kg)	(6)
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	(7)
<b>II. Pendapatan dan Keuntungan</b>		
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	(8)
9	Sumbangan Input lain	(9)
10	Nilai Output (Rp/Kg)	(10) = (1) x (6)
11	a.Nilai tambah (Rp/Kg)	(11a) = (10) - (8) - (9)
	b.Rasio Nilai Tambah (%)	(11b) = (11a) / (10) x 100
12	a.Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (Rp/Kg)	(12a) = (5) x (7)
	b.Pangsa Tenaga Kerja (%)	(12b) = (12a) / (10) x 100
13	a.Keuntungan (Rp/Kg)	(13a) = (11a) - (12a)
	b.Tingkat Keuntungan (%)	(13b) = (13a) / (10) x 100
<b>III. Batasan Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>		
14	Marjin (Rp/Kg)	(14) = (10) - (8)
	a.Pendapatan Tenaga Kerja langsung (%)	(14a) = (12a) / (14) x 100
	b.Sumbangan Input lain (%)	(14b) = (9) / (14) x 100
	c.Keuntungan perusahaan	(14c) = (13a) / (14) x 100

Sumber: Hayami, 2001

Secara operasional perhitungan tersebut akan dihasilkan keterangan sebagai berikut:

- Output (Kg) adalah bolu kemojo yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi kemudian dikonversikan kedalam satuan per proses produksi.
- Input (Kg) adalah bahan baku yang akan diolah menjadi bolu kemojo dalam satu kali proses produksi dan dikonversikan menjadi perminggu.
- Tenaga kerja (HOK) adalah jumlah hari orang kerja yang digunakan untuk

proses pembuatan bolu kemojo.

- d. Faktor konversi menunjukkan banyaknya output yang dihasilkan dari setiap bahan baku yang digunakan.
- e. Koefesiensi tenaga kerja (HOK/Kg) menunjukkan jumlah tenaga kerja langsung dalam proses pengolahan dari jumlah bahan baku yang digunakan.
- f. Harga output (Rp/Kg) adalah nilai jual untuk bolu kemojo.
- g. Upah tenaga kerja (Rp/HOK) adalah biaya untuk tenaga kerja berdasarkan jumlah jam kerjanya.
- h. Harga bahan baku (Rp/Kg) adalah nilai beli bahan baku.
- i. Harga input lain adalah rata-rata jumlah biaya untuk bahan bakar dan peralatan.
- j. Nilai output (Rp/Kg) menunjukkan nilai yang diterima dari konversi output terhadap bahan baku dengan harga output.
- k. Nilai tambah (Rp) adalah selisih antara nilai output bolu kemojo dengan harga bahan baku utama dan sumbangan input lain.
- l. Rasio nilai tambah (%) menunjukkan nilai tambah dari nilai produk.
- m. Pendapatan tenaga kerja (Rp) menunjukkan upah yang diterima tenaga kerja langsung untuk mengolah satu satuan bahan baku.
- n. Pangsa tenaga kerja (Rp) menunjukkan persentase pendapatan tenaga kerja dari nilai tambah yang diperoleh.
- o. Keuntungan (Rp) menunjukkan bagian yang diterima pengusaha.
- p. Tingkat keuntungan (%) menunjukkan persentase keuntungan dari nilai produk.

## IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

### 4.1. Keadaan Geografis

Kota Pekanbaru merupakan ibukota Provinsi Riau yang terletak diantara 101°14'-101°34' Bujur Timur 0°25'-0°45' Lintang Utara dengan luas wilayah 446,50 km<sup>2</sup>, terdiri dari 8 kecamatan dan 45 kelurahan/desa. Kota Pekanbaru mempunyai iklim tropis dan suhu udara berkisar antara 34,20 °C – 35,40 °C. Curah hujan antara 119-434 mm<sup>3</sup>/tahun dengan kisaran kelembaban antara 74%-85%. (BPS Pekanbaru, 2019).

Kecamatan Sukajadi merupakan salah satu kecamatan di wilayah Kota Pekanbaru, terdiri atas 38 RW dan 150 RT. Luas wilayah Kecamatan Sukajadi adalah 3,76 km<sup>2</sup> dengan luas masing-masing kelurahan sebagai berikut (Kecamatan Sukajadi Dalam Angka, 2019) :

- 1) Kelurahan Jadirejo : 0,60 km<sup>2</sup>
- 2) Kelurahan Kampung Tengah : 0,55 km<sup>2</sup>
- 3) Kelurahan Kampung Melayu : 0,93 km<sup>2</sup>
- 4) KelurahanKedungsari : 0,41 km<sup>2</sup>
- 5) KelurahanHarjosari : 0,39 km<sup>2</sup>
- 6) KelurahanSukajadi : 0,44 km<sup>2</sup>
- 7) Kelurahan Pulau Karam : 0,4 4 km<sup>2</sup>

### 4.2. Demografis

Penduduk adalah semua orang yang berdomisili diwilayah territorial selama enam bulan atau lebih dan mereka berdomisili kurang dari enam bulan tapi bertujuan menetap (BPS Kota Pekanbaru, 2019). Jumlah penduduk kota Pekanbaru menurut kecamatan disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Menurut Kecamatan di Kota Pekanbaru Tahun 2019

No	Kecamatan	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentase Penduduk (%)
1	Tampan	269.062	25,27
2	Payung Sekaki	90.665	8,25
3	Bukit Raya	103.114	9,69
4	Marpoyan Damai	131.245	12,33
5	Tenayan Raya	158.519	14,89
6	Lima Puluh	41.437	3,89
7	Sail	21.479	2,02
8	Pekanbaru Kota	25.094	2,36
9	Sukajadi	47.364	4,45
10	Senapelan	36.548	2,43
11	Rumbai	67.523	6,34
12	Rumbai Pesisir	72.516	6,81
	Jumlah	1.143.359	100,00

Sumber: BPS Kota Pekanbaru (2019)

Berdasarkan Tabel 5. Dapat dilihat bahwa jumlah penduduk Kota Pekanbaru tahun 2019 adalah sebanyak 1.064.566 jiwa. Penduduk yang paling banyak yaitu di Kecamatan Tampan (25,27%), Tenayan Raya (14,89%), dan Marpoyan Damai (12,33%). Sementara itu kecamatan dengan jumlah penduduk yang paling sedikit yaitu kecamatan Sail, Pekanbaru Kota dan Senapelan. Kecamatan Sukajadi memiliki jumlah penduduk 47.364 jiwa (4,45%).

Menurut Ahsani (2017), Indikator dari adanya preferensi pemilihan jenis kelamin dapat diukur menggunakan *Sex Ratio at Birth* (SRB), yakni perbandingan antara anak laki-laki yang lahir dibandingkan dengan jumlah perempuan yang lahir pada periode tertentu. Kriteria sex ratio yaitu:

- a. Jika  $SR \geq 100$ , artinya jumlah penduduk laki-laki lebih banyak dari pada jumlah penduduk perempuan.
- b. Jika  $SR = 100$ , artinya jumlah penduduk laki-laki dan jumlah penduduk perempuan sama.

- c. Jika  $SR \leq 100$ , artinya jumlah penduduk laki-laki lebih sedikit dari jumlah perempuan.

Tabel 6. Jumlah Penduduk Kota Pekanbaru Menurut Kelompok Umur dan Jenis Kelamin Tahun 2019

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jenis Kelamin		Jumlah Jiwa	Persentase (%)
		Pria (Jiwa)	Wanita (Jiwa)		
1	0-14	157.856	145.253	303.109	26,37
2	15-64	412.046	393.596	805.642	70,19
3	65-ke atas	16.397	18.211	34.608	3,01
	Jumlah	586.299	557.060	1.149.359	100,00

Sumber: BPS Kota Pekanbaru 2019

Dari Tabel 6 terlihat bahwa jumlah penduduk yang berada pada jumlah produktif cukup tinggi yakni 70,19% kemudian diikuti penduduk yang berusia sekolah atau wajib belajar 26,37%, sedangkan penduduk yang berada pada usia tua jauh lebih kecil yaitu 3,01%. Dengan *sex ratio* sebesar 101% yang artinya dalam 100 orang jumlah penduduk wanita terdapat 101 jumlah penduduk laki-laki. Ketika *sex ratio* diketahui maka *dependency ratio* juga akan di ketahui yaitu *depedensi ratio* sebesar 41,85% yang artinya 100 orang penduduk yang produktif terdapat 41 orang penduduk non produktif.

#### 4.3. Gambaran Umum Makanan Tradisional Melayu

Daya tarik utama wisata kuliner adalah produk makanan. Produk makanan merupakan hasil pengolahan bahan mentah menjadi makanan siap dihidangkan melalui kegiatan memasak. Sementara menurut kamus Inggris Indonesia Jhon M. Echols (1993) *Culinary* diartikan sebagai kegiatan yang berhubungan dengan dapur atau masakan. Salah satu nilai pentingnya adalah mengembangkan potensi asli makanan daerah tersebut yang sudah mulai hilang oleh makanan khas daerah lain ataupun makanan asing seperti Chinese maupun Malaysia.

Kota Pekanbaru adalah ibu kota Provinsi Riau yang terdiri dari 8 Kecamatan dan 45 Kelurahan/desa. Riau terdiri dari berbagai suku dengan budaya yang beranekaragam. Suku Melayu Riau mempunyai beraneka ragam masakan, yaitu : mi sagu, kue bangkit, ikan selais asap, bolu kemojo dan lain-lain. Kuliner masakan khas Melayu Riau yang mempunyai potensi sebagai masakan andalan dan menjadi daya tarik wisata, masyarakat antara lain:

1. Mi sagu. Kadar gula dalam tepung sagu lebih rendah ketimbang nasi. Sebagai salah satu makanan pokok selain beras, biasanya sagu menjadi kuliner yang unik.
2. Kue bangkit. Kue bangkit disebut “bangkit” karena saat matang, kue ini akan mengembang dua kali lipat dari adonan semula. Ketika dimakan kue bangkit nanmanis ini akan lumer dimulut. Sensasi tersebutlah yang membuat kue bangkit digandrungi banyak orang.
3. Ikan selais asap. Proses pengasapan ikan ini telah melalui waktu pengolahan selama delapan jam. Olahan ikan yang sudah melalui proses pengasapan ini tentu tahan lama. Jenis olahan ikan ini bias pindang atau gulai.
4. Bolu kemojo. Bolu kemojo cukup populer di Riau dan seringkali dijadikan sebagai buah tangan. Kue ini hampir tidak pernah absen saat acara adat di daerah.

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1. Karakteristik dan Profil Usaha Bolu Kemojo

#### 5.1.1. Karakteristik Pelaku Usaha Bolu Kemojo

Pengusaha adalah sumber daya manusia pelaku utama dalam mengelola usaha bolu kemojo. Keberhasilan pengusaha dalam mengelola usahanya dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah: umur, pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah tanggungan keluarga yang akan diuraikan berikut ini:

##### 1. Umur

Umur dapat dijadikan indikator dalam menentukan produktif atau tidak produktif seseorang. Umur juga merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi cara berfikir dan kemampuan seseorang dalam mengelola usaha. Pengusaha yang berumur produktif kemampuannya untuk bekerja akan lebih baik dibandingkan dengan pengusaha yang tidak produktif, begitu juga dalam penerapan teknologi baru. Pengusaha yang berumur muda mempunyai fisik yang sehat akan memiliki kemampuan yang besar dalam bekerja, juga lebih dinamis dan tanggap dalam menerima teknologi dan inovasi yang senantiasa cepat berubah (Nurhayati, 2012). Berdasarkan Tabel 7 dan lampiran 1 bahwa rata-rata umur pengusaha bolu kemojo adalah 37 tahun, yang mana umur pengusaha termasuk umur produktif dalam berusaha, hasil penelitian kelompok umur usaha bolu kemojo Gerai Al-Mahdi dapat dilihat pada tabel 7 dan Lampiran 1

Tabel 7. Karakteristik Umur, Pendidikan, Tanggungan Keluarga, Pengalaman Berusaha Pengusaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi.

No	Uraian	Karakteristik		
		Pengusaha	Karyawan	Lembaga Pemasaran
1	Umur (Tahun)	50	25	40
2	Pendidikan (Tahun)	16	12	14
3	Tanggungan Keluarga (Tahun)	4	-	2
4	Pengalaman Berusaha (Tahun)	14	2	10

Berdasarkan Tabel 7 dapat kita lihat bahwa umur pengusaha bolu kemojo adalah 50 tahun, dimana umur pengusaha termasuk umur produktif dalam mengelola suatu usaha.

## 2. Pendidikan

Tinggi rendahnya pendidikan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi cara perfikir dan menentukan kemampuan seseorang dalam pengambilan keputusan yang tepat terhadap alternatif yang ada. Pendidikan juga mempengaruhi daya nalar dalam penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi. Pendidikan merupakan salah satu faktor dalam melancarkan pembangunan pertanian, karena pendidikan dapat meningkatkan produktifitas pengusaha, tingkat produksi dan pendapatan yang akan mempengaruhi kesejahteraan keluarga. Adapun tingkat pendidikan pengusaha bolu kemojo di Kelurahan Sukajadi disajikan pada table 7.

Berdasarkan Tabel 7 terlihat bahwa rata-rata tingkat pendidikan pengusaha bolu kemojo yaitu 14 tahun (Perguruan tinggi/D2). Hal ini berarti bahwa pengusaha bolu kemojo tingkat pendidikannya cukup tinggi. Tingginya tingkatat

pendidikan maka hal ini sangat berpengaruh dalam pengambilan keputusan dan penerapan informasi serta kemungkinan resiko yang akan terjadi.

### **3. Jumlah Tanggungan Keluarga**

Jumlah tanggungan keluarga merupakan total dari jumlah anggota keluarga yang terdiri dari suami sebagai kepala keluarga, istri, anak-anak, sanak saudara serta orang tua yang tidak mampu lagi untuk bekerja yang hidupnya menetap bersama keluarga tersebut.

Banyak sedikitnya umlah tanggungan keluarga akan menentukan beban ekonomi keluarga, karena jumlah tanggungan keluarga erat kaitannya dengan pendapatan. Semakin banyak jumlah anggota keluarga maka akan memacu pengusaha untuk selalu meningkatkan pendapatan demi memenuhi kebutuhan keluarganya. Semakin sedikit jumlah anggota keluarga, akan memberi gambaran hidup yang lebih sejahtera bagi pengusaha apabila usahanya berhasil dengan baik.

Jumlah anggota keluarga merupakan ukuran tentang banyaknya sumber tenaga kerja yang dapat dimanfaatkan, terutama bagi keluarga yang masih tergolong dalam usia produktif. Sebaliknya anggota keluarga yang belum atau tidak produktif akan menjadi beban tanggungan keluarga. Dlam hasil penelitian dilapangan diketahui bahwa jumlah tanggungan keluarga pengusaha bolu kemojo adalah 4 jiwa. Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah tanggungan keluarga pengusaha responden dapat dilihat pada Tabel 7.

Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui bahwa pengusaha memiliki jumlah tanggungan 4 jiwa (100%). Jumlah tanggungan keluarga mempengaruhi terhadap besar kecilnya pengeluaran rumah tangga pengusaha dalam penggunaan

pendapatan yang diperoleh, sehingga akan memberi dampak pula terhadap pengembangan modal untuk memperluas usahanya.

#### **4. Pengalaman Berusaha**

Pengalaman berusaha merupakan salah satu hal yang harus diperhatikan karena pengalaman berusaha dapat mempengaruhi pengusaha dalam mengelola usahanya. Semakin lama pengalaman usahanya maka resiko kegagalan yang dialaminya relative kecil, hal ini akan erat kaitannya dengan penambahan ketrampilan dan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk menjalankan usahanya. Pengusaha yang berpengalaman akan dapat mengetahui situasi dan kondisi lingkungan serta cepat mengambil keputusan dalam mengatasi masalah dilapangan. Dari hasil penelitian dilapangan di ketahui bahwa pengalaman usaha bolu kemojo 14 tahun. Adapun pengalaman pengusaha bolu kemojo disajikan pada Tabel 7.

Berdasarkan Tabel 7 terlihat bahwa pengalaman kerja pengusaha bolu kemojo adalah 14 tahun. Hal ini dapat diartikan bahwa pengusaha bolu kemojo cukup berpengalaman dalam berusaha makanan bolu kemojo.

#### **5.1.2. Profil Usaha Bolu Kemojo**

##### **1. Bentuk Usaha**

Usaha bolu kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru umumnya dilakukan sebagai usaha utama yang dimiliki perorangan.

Di Kelurahan Sukajadi hanya terdapat 1 pengusaha bolu kemojo. Lokasi usaha bolu kemojo terletak di dekat tepi jalan. Lahan usaha bolu kemojo adalah menyewa ruko dan untuk tenaga kerja pengusaha bolu kemojo memiliki tenaga

kerja yang berasal dari luar keluarga. Teknologi usaha bolu kemojo menggunakan semi modern yaitu tenaga manusia dan mesin.

## 2. Tujuan Usaha

Dalam usaha bolu kemojo ini pengusaha memiliki beberapa tujuan, usaha yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga, menciptakan lapangan kerja, dan untuk meningkatkan hasil pendapatan dalam memenuhi kebutuhan hidup.

## 3. Modal

Modal biasanya menunjukkan kepada kekayaan finansial, terutama dalam penggunaan awal atau menjaga kelanjutan usaha. Setiap pengusaha pasti berkaitan erat dengan keuangan baik yang berasal dari modal untuk menjalankan usaha tersebut maupun uang yang diperoleh dari usaha yang dijalankan.

Dari hasil wawancara, modal yang didapat dalam usaha bolu kemojo Geral Al-Mahdi adalah berasal dari modal sendiri. Modal awal yang dimiliki oleh pengusaha untuk membangun dan mengusahakan bolu kemojo adalah Rp. 30.000.000. Modal awal yang dikeluarkan adalah modal sendiri yang dimiliki oleh pengusaha bolu kemojo. Usaha bolu kemojo adalah usaha mikro ini merupakan sebuah usaha yang produktif yang dimiliki oleh perorangan. Dimana ciri-ciri usaha mikro biasanya memiliki nilai aset dari 50 juta rupiah hingga mencapai 300 juta rupiah.

## 4. Manajemen

Manajemen merupakan upaya pengaturan secara menyeluruh guna menjalankan sebuah usaha bisnis dan menghasilkan tujuan bisnis yang diinginkan. Proses pengaturan yang diperlukan agar sebuah usaha tidak sembarangan, maupun

melakukan perencanaan dan target-target yang diinginkan. Gerai Al-Mahdi juga sudah miliki izin dan sertifikat halal dari BPOM Pekanbaru.

Dalam mengelola suatu usaha memerlukan manajemen kerja yang baik agar usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar dan memberikan kemudahan bagi para pekerja dalam mengerjakan pekerjaan, salah satunya adalah membagi-bagi tiap pekerja per proses tahapan pekerjaan.

Dalam usaha bolu kemojo dimiliki oleh seorang pemilik, dimana pemilik memiliki 1 tenaga kerja dimana pemilik adalah pengatur kerja yang memantau dan mengawasi setiap proses pekerjaan berlangsung secara efektif dan efisien dalam rangka mencapai tujuan. Efektif artinya harus melaksanakan suatu pekerjaan dengan tepat dan efisien artinya memfokuskan pekerjaannya pada upaya untuk meminimalisir biaya sumber daya yang digunakan dengan penuh tanggung jawab. Dan untuk tenaga kerja adalah yang mengambil peran dalam tiap proses tahapan pekerjaan.

## **5.2. Usaha Bolu Kemojo**

### **5.2.1. Produksi Bolu Kemojo**

#### **a. Proses Produksi Bolu Kemojo**

Adapun bahan utama bolu kemojo yaitu sebagai berikut:

1. Telur ayam
2. Santan kelapa dan ekstrak daun pandan yang sudah disaring.
3. Tepung terigu
4. Gula pasir

Adapun langkah-langkah proses produksi atau pembuatan bolu kemojo Gerai Al-Mahdi yaitu sebagai berikut:

a. Penyiapan Bahan Baku

1. Tepung
2. Gula
3. Telor
4. Pandan
5. Santan

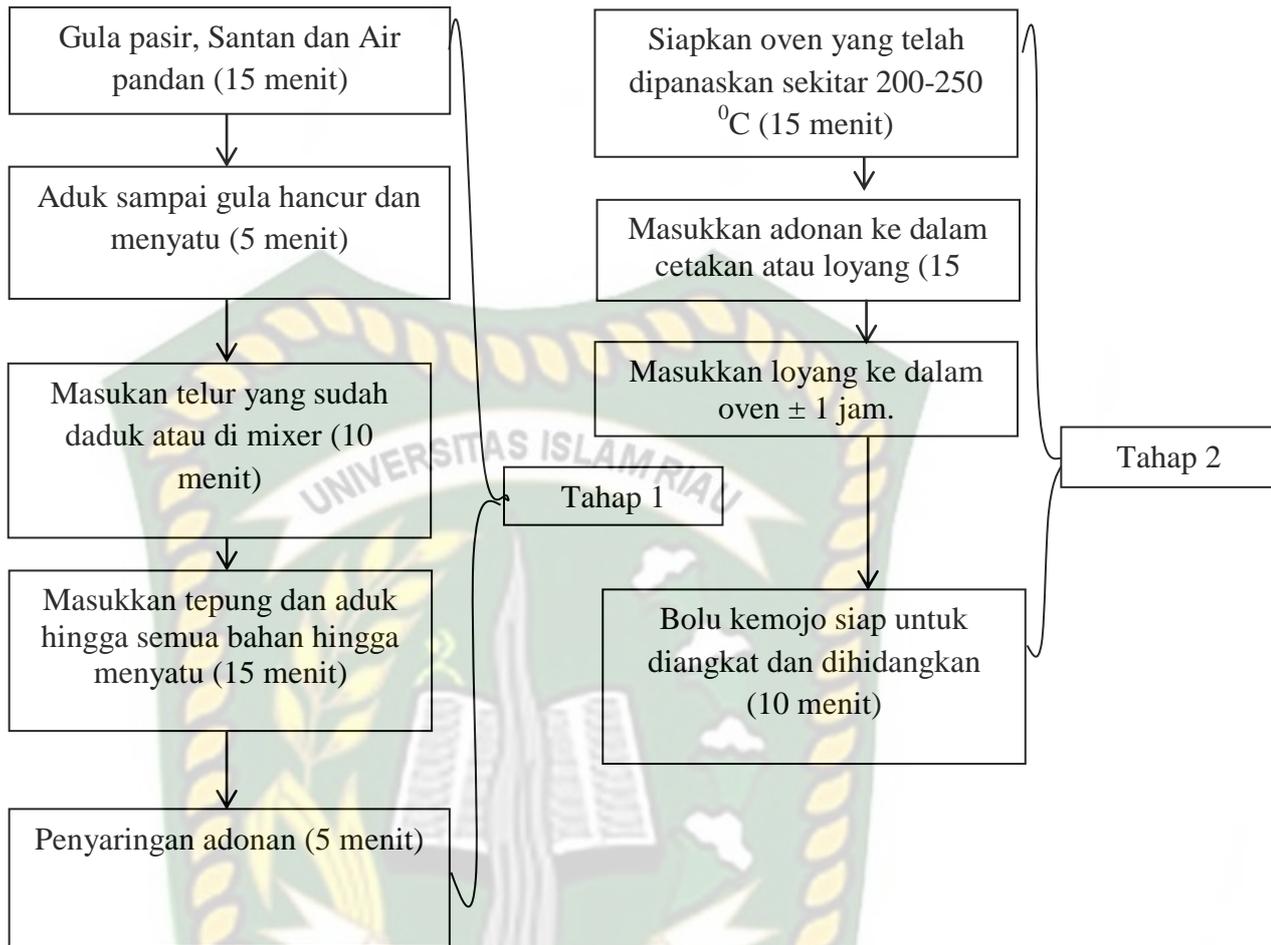
b. Proses Pengadonan

1. Aduk gula dan santan ditambah dengan air pandan sampai gula hancur dan menyatu.
2. Masukkan telur yang sudah diaduk atau dimixer.
3. Masukkan tepung dan aduk hingga semua bahan hingga menyatu.
4. Saringlah adonan tersebut.

c. Pembakaran

1. Siapkan oven yang telah dipanaskan sekitar 200-250 °C.
2. Masukkan adonan ke dalam cetakan atau loyang.
3. Masukkan loyang ke dalam oven ± 1 jam.
4. Kemojo siap untuk diangkat dan dihidangkan.

Gerai Al-Mahdi berusaha untuk tetap mempertahankan keaslian rasa dan menggunakan bahan yang langsung dari alam seperti ekstrak daun pandan, durian, dan lain-lain. Begitu juga masalah kebersihan dalam pembuatannya, kue bolu kemojo ini diproses sangat higienis dan diolah pada ruangan spesial yang terbebas dari polusi atau hal-hal yang dapat mencemari ke higienisan kue bolu kemojo tersebut. Lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 2. Proses produksi bolu kemojo adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Skema proses pembuatan bolu kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi Kota Pekanbaru Tahun 2020.

b. Penggunaan Input Bolu Kemojo

Bahan baku merupakan faktor penentu kelancaran proses produksi, karena itu ketersediaan bahan baku sesuai dengan kapasitas proses produksi selalu diupayakan. Bahan utama bolu kemojo ini adalah tepung terigu. Sedangkan bahan penunjang merupakan bahan tambahan mutlak didalam kelancaran produksi. Dalam memperoleh bahan penunjang dilihat dari ketersediaannya relatif tidak bermasalah, hanya saja harga bahan penunjang ini akan terjadi peningkatan pada waktu-waktu tertentu sama halnya dengan bahan baku bolu kemojo. Untuk lebih

jelasnya penggunaan bahan baku dan bahan penunjang untuk satu kali proses produksi dapat dilihat pada Tabel 8 dan Lampiran 3.

Tabel 8. Distribusi Rata-rata Jumlah Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Bolu Kemojo Pada Usaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi 2020.

No	Bahan Baku dan Bahan Penunjang	Jumlah (Kg)
A.	Bahan Baku	
	Tepung Terigu	5
B	Bahan Penunjang	
	Telur	2
	Santan Kelapa	4
	Gula Pasir	4
	Pandan	2
	Mentega	1
	Garam	1
	Vanili Bubuk (Kg/minggu)	1
	Jumlah	20

Berdasarkan Tabel 8 menunjukkan bahwa bahan baku yang digunakan setiap kali proses produksi rata-rata sebanyak 5,00 kg/proses produksi. Selain itu, digunakan bahan penunjang seperti: telur, santan kelapa, gula pasir, pandan, mentega, garam dan vanili bubuk. Pada penggunaan vanili bubuk pengusaha bolu kemojo menggunakan bahan tersebut hanya saat terdapat pesanan dari konsumen yang menginginkan varian rasa berbeda. Penggunaan vanili bubuk biasanya 1 minggu per proses produksi. Bahan penunjang ini cukup tersedia dipasar tradisional pada saat diperlukan.

Berdasarkan Tabel 9 rata-rata biaya penusutan alat yang digunakan oleh pengusaha dalam memproduksi bolu kemojo adalah Rp169.154/tahun, sedangkan biaya penyusutan per hari sebesar Rp564,03/proses produksi. Besarnya jumlah biaya ini dipengaruhi oleh jumlah alat yang digunakan serta harga per unit dan jangka waktu usia alat tersebut. Untuk lebih jelasnya alat yang digunakan dalam

memproduksi bolu kemojo di Kelurahan Sukajadi dapat dilihat pada Tabel 9 dan lampiran 6.

Tabel 9. Rata-rata Penggunaan Peralatan Pada Usaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi 2020

No	Nama Alat	Jumlah (Unit)	Penyusutan	
			Nilai/Tahun	Nilai/Proses
1	Etalase	1	187.500	625
2	Kompor dan Tabung Gas	1	61.111	203,70
3	Oven	1	562.500	1.875
4	Dus Kotak Makanan	1	4.444	14,81
5	Piring	1	5.250	17,5
6	Sendok	1	5.555	18,51
7	Cangkir	1	5.555	18,51
8	Meja dan Kursi	1	222.222	740,74
9	Mixer	1	468.750	1.562,5
	Jumlah		1.522.387	5.076,27

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang penting dan berperan dalam meningkatkan produksi dan pendapatan pengusaha. Penggunaan tenaga kerja yang tidak sesuai dengan situasi akan menyebabkan kerudian pada usaha, oleh sebab itu tenaga kerja sebagai faktor produksi harus diperhitungkan secara matang dan baik.

Penggunaan tenaga kerja dinyatakan dalam besarnya curahan tenaga kerja efektif yang dipakai. Penggunaan tenaga kerja dalam proses produksi bolu kemojo dimulai dari persiapan sampai dengan produk menjadi bolu kemojo. Satuan Tenaga Kerja yang digunakan Hari Kerja Orang (HOK). Satu hari orang kerja

diukur dalam delapan jam. Adapun jumlah tenaga dalam usaha ini adalah banyaknya curahan waktu untuk satu proses produksi yang meliputi: proses pembuatan bolu kemojo dan pelayanan pada konsumen, dapat dilihat pada Tabel 10 dan Lampiran 4.

Tabel 10. Distribusi Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja Pada Usaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi 2020.

No	Tahapan Kerja	Penggunaan Tenaga Kerja (HOK)
A	Produksi Bolu Kemojo	
	a. Proses Produksi Bolu Kemojo	0,20
	b. Proses Pengadonan	0,20
	c. Pembakaran	1,40
	d. Penyajian	0,10
B	Pelayanan	
	Pelayanan Konsumen	6,10
	Jumlah	8,00

Berdasarkan Tabel 10 dapat dilihat bahwa penggunaan tenaga kerja pada tahapan kerja adalah sebesar 8 HOK/Proses produksi. Untuk upah tenaga kerja dalam proses pembuatan bolu kemojo di Kelurahan Sukajadi sebesar Rp 66.666.

### 5.2.2. Analisis Usaha Bolu Kemojo

#### a) Biaya Produksi Bolu Kemojo

Biaya produksi usaha bolu kemojo terdiri dari biaya sarana produksi seperti: biaya bahan baku, bahan penunjang, biaya penyusutan alat yang digunakan dan biaya tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi. Adapun biaya produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi bolu kemojo dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Analisis Biaya, Pendapatan dan Efisiensi Bolu Kemojo Pada Responden Pengusaha Bolu Kemojo di Kelurahan Sukajadi 2020.

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Harga(Rp/unit)	Nilai (Rp)	Persentase (%)
A	Biaya				
	1. Bahan Baku				
	Tepung Terigu (Kg)	5	9.000	45.000	10,14
	2. Input Lain				
	a. Telur (Kg)	2	23.000	46.000	10,36
	b. Gula Pasir (Kg)	4	12.000	48.000	10,81
	c. Santan (Liter)	4	12.000	48.000	10,81
	d. Pandan (Liter)	2	7.500	15.000	3,38
	e. Mentega (Kg)	1	13.000	13.000	2,93
	f. Garam (Kg)	1	12.000	12.000	2,70
	g. Vanili Bubuk (Kg)	1	6.000	6.000	1,35
	3. Tenaga kerja	8,00	66.666	66.666	15,02
	4. Penyusutan alat			5.076,27	1,14
	5. Sewa Ruko (PBB)			138.888	31,30
	Total biaya			443.630,27	100,00
B	Produksi	45	15.000	675.000	
C	Pendapatan				
	Pendapatan Kotor			675.000	
	Pendapatan Bersih			231.369,73	
D	RCR				1,5

Tabel 11 menunjukkan bahwa biaya produksi per proses dalam pengolahan bolu kemojo adalah Rp675.000. Input Lain merupakan biaya tertinggi yang dikeluarkan yang mencapai Rp48.000 atau 10,81% dari total biaya. Sedangkan biaya terkecil adalah vanili bubuk sebesar Rp6.000 atau 1,35% dari total biaya yang digunakan. Hal ini dapat disimpulkan bahwa naik turunnya biaya produksi sangat dipengaruhi oleh biaya bahan baku, karena bahan baku merupakan bahan pokok yang digunakan untuk membuat bolu kemojo.

#### b) Pendapatan Bolu Kemojo

Pendapatan merupakan salah satu cara untuk melihat imbalan yang diperoleh pengusaha dari penggunaan faktor produksi dalam proses produksi. Ada dua bentuk pendapatan yang dianalisa dalam penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Berdasarkan Tabel 11 menunjukkan bahwa pendapatan

bersih yang diterima pengusaha tergantung pada perolehan produksi dan harga jual produksi, serta alokasi penggunaan bahan baku dan bahan penunjang, pendapatan kotor pengusaha sebesar Rp675.000 sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp231.369,73/proses produksi.

#### c) Efisiensi Bolu Kemojo

Efisiensi usaha bolu kemojo dapat diketahui dengan membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya produksi yang dikeluarkan pada proses produksi bolu kemojo. Dengan kata lain melihat penerimaan atas biaya produksi yang digunakan.

Berdasarkan Tabel 11 diketahui bahwa nilai RCR yang diperoleh yaitu sebesar 1,5, hal ini berarti bahwa setiap Rp. 1 biaya yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan sebesar Rp1,5 dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usaha bolu kemojo di Kelurahan Sukajadi efisien secara ekonomi dan layak untuk diteruskan dan dikembangkan atau menguntungkan dan layak diusahakan.

### **5.3. Rantai Pasokan Bolu Kemojo**

Rantai pasokan atau rantai pengadaan adalah sistem yang dilalui organisasi bisnis untuk menyalurkan barang produksi atau jasa ke pelanggan. Mata rantai ini juga merupakan jaringan dari berbagai organisasi yang saling berhubungan, yang mempunyai tujuan sama yaitu seefektif dan seefisien mungkin menyelenggarakan pengadaan atau penyaluran barang atau jasa tersebut (Indrajit, 2002).

Rantai pasokan adalah semua pihak yang terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam memenuhi permintaan pelanggan. Pada rantai pasok bolu

kemojo terdapat tiga macam aliran yang harus dikelola yaitu aliran barang, uang dan informasi. 1) aliran barang yang mengalir dari hulu (*upstream*) ke hilir (*down stream*) berjalan lancar, 2) aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu berjalan lancar, dan 3) aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya. Dalam rantai pasokan bolu kemojo di Kelurahan Sukajadi aktor yang terlibat antara lain pengusaha bolu kemojo, pasar buah Pekanbaru, toko oleh-oleh insyra Pekanbaru, restoran anom Pekanbaru dan toko aneka buah Pekanbaru.

Rantai pasok bolu kemojo Gerai Al-Mahdi di Kota Pekanbaru adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Model Sistem Rantai Pasok Usaha Bolu Kemojo

### 1. Supplier

Supplier tepung terigu atau bahan baku bolu kemojo berasal dari warung-warung dan pasar tradisional terdekat yang dibeli langsung oleh pengusaha Gerai Al-Mahdi di Kelurahan Sukajadi. Bahan baku tepung terigu yang dibutuhkan pada Gerai Al-Mahdi adalah 5,00kg/proses produksi tiap harinya.

## **2. Gerai Al-Mahdi**

Gerai Al-Mahdi yang berlokasi pada Kelurahan Sukajadi memiliki output yaitu bolu kemojo yang mana bahan baku bolu kemojo adalah tepung terigu yang didapat dari supplier yang akan diolah melalui proses penyiapan bahan baku, proses pengadonan, pembakaran dan penghidangan yang menghasilkan output.

## **3. Pendistribusian**

Pendistribusian output pengusaha bolu kemojo Gerai Al-Mahdi dilakukan oleh pemilik usaha. Pendistribusian bolu kemojo didistribusikan pada toko atau ritel makanan yang ada pada kota Pekanbaru yaitu, pasar buah Pekanbaru, toko oleh-oleh Insyra Pekanbaru, Restoran Anom Pekanbaru dan toko Aneka Buah Pekanbaru.

## **4. Konsumen**

Konsumen merupakan mata rantai terakhir dari rantai pasok bolu kemojo Gerai Al-Mahdi. Konsumen Gerai Al-Mahdi adalah masyarakat yang ingin membeli makanan khas yang ada pada Gerai Al-Mahdi untuk dibawa pulang ke daerah masing-masing sebagai oleh-oleh makanan khas Riau.

## **5.4. Pendapatan**

Ada dua bentuk pendapatan yang dapat dianalisis dalam penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor dan pendapatan bersih yang diterima pengusaha tergantung pada perolehan produksi, serta alokasi penggunaan bahan baku dan bahan penunjang serta harganya. Dari Tabel 11 dapat dilihat bahwa pendapatan kotor bolu kemojo dalam satu kali proses produksi

diperoleh Rp675.000 sehingga pendapatan bersih dari produksi bolu kemojo tersebut adalah Rp231.369,73

### **5.5. Nilai Tambah**

Salah satu tujuan pengolahan hasil produk pertanian adalah menghasilkan nilai tambah dari bahan baku yang merupakan produk pertanian dalam suatu proses produksi. Nilai tambah yang diterima tersebut merupakan imbalan jasa dan alokasi tenaga kerja serta keuntungan pengusaha.

Pada Gerai Al-Mahdi memproduksi bolu kemojo sebanyak 5,00 kg/proses produksi, bolu kemojo menggunakan 5,00 kg tepung terigu, 2,00 kg telur, 4,00 kg santan kelapa, 4,00 kg gula pasir dan 2,00 kg pandan, 1 orang tenaga kerja dengan upah rata-rata Rp. 66.666/kg. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan bolu kemojo adalah sebesar Rp442.000 dan nilai keuntungan sebesar Rp415.333,6. Dari hasil menunjukkan bahwa bolu kemojo dapat memberikan nilai tambah. Untuk lebih jelasnya mengenai nilai tambah dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Analisis Nilai Tambah Usaha Bolu Kemojo Gerai Al-Mahdi Per Proses Produksi di Kelurahan Sukajadi 2020.

No	Variabel	Nilai Per Proses
Output, Input, dan Harga		
1	Output(Kg)	45
2	Bahan Baku (Kg)	20
3	Tenaga Kerja Langsung (HOK)	8,00
4	Faktor Konversi	2,25
5	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	0,4
6	Harga Output (Rp/Kg)	15.000
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	66.666
Penerimaan dan Keuntungan		
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	45.000
9	Sumbangan Input Lain (Produksi)(Rp/Kg)	188.000
10	Nialai Output (Rp/Kg)	675.000
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	442.000
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	65,48
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	26.666,4
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	266.664
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	415.333,6
	b. Tingkat Keuntungan (%)	4.153.336
Batas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14	Marjin (Rp/Kg)	630.000
	a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (%)	4,23
	b. Sumbangan Input Lain (%)	29,84
	c. Keuntungan Pengusaha (%)	65,92

Dari hasil nilai tambah yang diperoleh ini menunjukkan bahwa bolu kemojo dapat memberikan nilai tambah. Berdasarkan analisis nilai tambah usaha bolu kemojo menunjukkan bahwa nilai tambah bolu kemojo sebesar Rp442.000.

## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1. Kesimpulan

1. Karakteristik Pengusaha bolu kemojo; Umur pengusaha yang mengusahakan usaha bolu kemojo berumur 50 tahun. Lama pendidikan yang pernah diikuti pengusaha dengan rata-rata 16 tahun (Strata 1), jumlah tanggungan keluarga pengusaha bolu kemojo 4 jiwa, dan untuk pengalaman usaha bolu kemojo adalah 14 tahun. Profil usaha bolu kemojo; Merupakan usaha yang bergerak pada makanan khas melayu, usaha bolu kemojo merupakan usaha yang dimiliki perorangan di Kelurahan Sukajadi. Modal awal yang didapat dalam mendirikan usaha adalah modal sendiri yaitu dengan rata-rata modal awal sebesar Rp30.000.000

Bentuk usaha yang berskala rumah tangga tujuan usaha untuk (meningkatkan kesejahteraan keluarga, menciptakan lapangan kerja, meningkatkan hasil pendapatan dalam memenuhi kebutuhan hidup), dan memiliki manajemen yang terdiri dari pemilik usaha itu sendiri dimana pemilik adalah pengatur kerja yang memantau dan mengawasi setiap pekerjaan yang berlangsung.

2. Rantai pasokan terdiri dari supplier bahan baku tepung terigu, pengusaha bolu kemojo. Selanjutnya pengusaha bolu kemojo mendistribusikan bolu kemojo kepada ritel dan terahir ritel menjual langsung kepada konsumen. Rantai pasokan bolu kemojo memiliki tiga macam aliran yang dikelola oleh pengusaha yaitu: 1) aliran barang yang mengalir dari hulu (*upstream*) ke hilir (*downstream*) berjalan lancar, 2) aliran uang yang mengalir dari hilir ke hulu berjalan lancar, 3) aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya.

3. Pendapatan dan nilai tambah; Pendapatan pada usaha bolu kemojo pada Gerai Al-Mahdi memiliki pendapatan kotor dan pendapatan bersih, dimana pendapatan kotor pengusaha bolu kemojo adalah Rp675.000 dan pendapatan bersih adalah Rp231.369,73 dan nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan tepung terigu ini adalah Rp442.000/kg bahan baku, ini berarti pengusaha telah memberikan nilai tambah pada tepung terigu sebagai produk pertanian sebesar Rp442.000 setiap kg bahan baku dengan melakukan pengolahan menjadi bolu kemojo.

## 6.2. Saran

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan pengalaman dalam pembuatan karya ilmiah dan sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Universitas Islam Riau Jurusan Agribisnis.
2. Bagi pengusaha Bolu Kemojo khususnya Gerai Al-Mahdi Pekanbaru, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk mengembangkan usaha Bolu Kemojo di Pekanbaru.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dalam menyusun kebijakan yang lebih baik lagi dimasa yang akan datang yang akan membantu bagi pelaku pengusaha dalam mengembangkan usaha penjualan makanan khas melayu di Pekanbaru.
4. Bagi akademis, semoga penelitian ini dapat menjadi tambahan informasi, wawasan, pengetahuan dan sebagai referensi penelitian selanjutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahsani. 2017. "Online vs Konvensional: Keunggulan dan Konflik Antar Moda Transportasi di Kota Makassar". Jurnal Etnografi Indonesia. Vol. 2, No. 2.
- Alsuhendra dan Ridawati. 2013. Bahan toksik dalam makanan. PT. Remaja Rosdakarya : Bandung.
- Apriyani, D, dan Nurmalina, R. 2018. Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Sayuran Organik dengan Pendekatan Supply Chain Operation Reference (SCOR), 8(2), 312–335.
- Anatan, Lina. (2014), Factors Influencing Supply Chain Competitive Advantage and Performance. Jurnal Manajemen Universitas Maranatha Christian Vol.9 No.3.
- Anggraeni, Widya. 2009. Pengukuran Kinerja Pengelolaan Rantai Pasokan Pada PT. Crown Closures Indonesia. Jurusan Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Gunadarma.
- Elida. S, M. Amin A, Sutrisno. J, dan Darsono (2019). Argo-Saintek dan Kesehatan Sebagai Pendukung Utama Upaya "Maju Bersama Kita Berjaya" : Analisis Rantai Pasok Agroindustri Sagu Rakyat Di Kabupaten Kepulauan Meranti. Marpoyan Tujuh. Pekanbaru.
- Gaspersz, 2001, Total Quality Management, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Hayami, Y.T, Kawagoe. Dan M, Siregar. 2001. Agricultural Marketing and Processing in Upland Java, a Perspective from a Sunda Village. CEPRT. Bogor.
- Hermanto, 2007. Akuntansi Keuangan Intermediate. Edisi Revisi, Penerbit Liberty. Yogyakarta.
- Hermanto, Akuntansi Keuangan Menengah, Buku Satu, Cetakan Pertama. Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.
- Jumin, Hasan Basri. 2020. Argo-Saintek dan Kesehatan Sebagai Pendukung Utama Upaya "Maju Bersama Kita Berjaya". marpoyan tujuh : Pekanbaru.
- John M. Echols dan Hassan Shadily. 2000. Kamus Inggris Indonesia An English Indonesia Dictionary. PT. Gramedia. Jakarta.
- Khomsan, A. (2004). Peranan Pangan dan Gizi untuk Kualitas Hidup. Penerbit PT.Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.
- Kusno. 2007. Gizi dan Pola Hidup Sehat. Yrama Widya : Bandung.

- Kuhnlein, H.V. & Receveur, O. 1996. Dietary Change and Traditional Food Systems of Indigenous Peoples. *Annual Review of a Nutrition*,16:417- 44.
- Marimin, dan Nurul Maghfiroh. 2010. Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasokan. IPB Press. Bogor.
- Menteri kesehatan Republik Indonesia. 2014. Peraturan menteri kesehatan Republik Indonesia nomor 41 tahun 2014 tentang Pedoman gizi seimbang. Jakarta.
- M. Manulang, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Jakarta: Galia Indonesia, 1990).
- Notoatmodjo, S. 2003. Pengembangan Sumber Daya Manusia. PT. Rineka Cipta : Jakarta.
- Nazir. (2010). “Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh Utara.” *Tesis*. Medan. Universitas Sumatera Utara.
- Notoatmodjo, S. 2003. Pendidikan dan Prilaku Kesehatan. PT. Rineka Cipta : Jakarta.
- Notoatmodjo, S. 2010. Promosi Kesehatan Teori & Aplikasi. PT Rineka Cipta : Jakarta.
- Pujawan, Inyoman dan Mahendrawathi. 2010. *Supply Chain Management*. Edisi kedua.: Guna Widya. Surabaya.
- Simatupang dan Purwoto, 1990. Pengembangan Agroindustri Sebagai Penggerak Pembangunan Desa, Prosiding Agroindustri Faktor Penunjang Pembangunan Pertanian di Indonesia, Pusat Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian, Bogor.
- Sudiyono, Armand. 2002. Pemasaran Pertanian. Malang : Universitas Muhammadiyah. Malang.
- Supply Chain Council, Inc. 2006. *Overview Supply Chain Operation Refeences (SCOR) Model Version 8.0* : Supply Chain Council, Inc. United States of America.
- Supply Chain Council, Inc. 2010. *Overview Supply Chain Operation Refeences (SCOR) Model Version 10.0* : Supply Chain Council, Inc. United States of America.
- Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D). Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. 2010. Statistika untuk Penelitian. Alfabeta. Bandung.

- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). Alfabeta. Bandung.
- Soekarwati. 1995. Analisis Usahatani. UI-Press. Jakarta.
- Soekartawi, 2002. Teori Ekonomi Produksi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi, 2003. Ekonomi Pertanian. Universitas Indonesia, Press. Jakarta.
- Sulistijani.D. A. (2002). Sehat dengan Menu Berserat. Jakarta:Trubus Agriwidya.
- Sunyobroto. (1995). Makanan Tradisional. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Tumuntuan, Nissia. 2013. Analisis Saluran Distribusi Rantai Pasok Sayur Wortel Di Kelurahan Rurukan Kota Tomohon. Jurnal EMBA. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi. Manado. 914-920.
- Umi Narimawati. 2008. Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, Teori dan Aplikasi. Agung Media. Bandung.

