ANALISIS USAHA DAN BAURAN PEMASARAN KERUPUK KULIT KABITA DI KELURAHAN SIDOMULYO BARAT KECAMATAN TUAH MADANI KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU

OLEH:

PUTUT DWI ISRFANSYAH
154210009

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2023

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
ISLAM RIAU

ANALISIS USAHA DAN BAURAN PEMASARAN KERUPUK KULIT KABITA DI KELURAHAN SIDOMULYO BARAT KECAMATAN TUAH MADANI KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU

SKRIPSI

NAMA : PUTUT DWI ISRFANSYAH
NPM : 154210009
JURUSAN : AGRIBISNIS

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN KOMPREHENSIP YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 23 DESEMBER 2022 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN YANG DISEPAKATI. KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS ISLAM RIAU

MENYETUJUI

DOSEN PEMBIMBING

Sisca Vaulina, S.P.,M.P

DEKAN FAKULTAS PERTANIAN	**KETUA PROGRAM STUDI**
UNIVERSITAS ISLAM RIAU	**AGRIBISNIS**
Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah., M.P	**Sisca Vaulina, S.P.,M.P**

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

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

TANGGAL 23 DESEMBER 2022

	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAAN
1.	Sisca Vaulina, SP., M.P	Ketua	
2.	Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si	Anggota	
3.	Dr. Fahrial, SP., SE., ME	Anggota	
4.	Khairizal, SP., M.MA	Notulen	

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERSEMBAHAN

Allah-lah yang menundukkan laut untukmu agar kapal-kapal dapat berlayar di atasnya dengan perintah- Nya, dan agar kamu dapat mencari sebagian karunia-Nya dan agar kamu bersyukur (QS. Al-Jatsiya:12) "Maka, Allah mengetahui apa yang ada dalam hati mereka lalu menurunkan ketenangan atas mereka dan memberi balasan kepada mereka dengan kemenangan yang dekat (waktunya)." (QS. Al-Fath:18)

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, Alhamdulillah, Alhamdulillahirobbil'alaamiin...
Sujud syukur kepada Allah Subhanahu wa ta'ala . Rangkulan hangat dan kasih sayangNYA yang telah memberikan kekuatan dan kemudahan di setiap langkahku. Atas karuniaNYA lah menjadikanku seorang Laki – laki yang percaya akan kemampuan diri, berilmu, beriman bertaqwa dan bersabar dalam mengarungi jembatan kehidupan ini. Sholawat dan salam kepada baginda Rasul Nabi Muhammad Shalallahu Alaihi Wassalam, yang telah menjadi suri tauladan dalam berakhlak dan berilmu.

Kupersembahkan karya ini sebagai untaian kasihku kepada mereka yang terkasih

Untukmu Sayap Pelindungku

Kepada Ibu dan Alm. Bapak, terimakasih atas semua kehangatan, kasih sayang, dan dukungan yang begitu besar untukku, terutama dalam mendukung pendidikan hingga sampai di tahap ini, yang selalu tidak pernah lelah mengingatkan dan menasehati bahwa dalam keadaan apapun yang sedang dirasakan hanya Sholat lah penolongnya, yang selalu mendoakanku di setiap sujudnya hingga menembus langit, Maaf jika saya tidak memperjuangkannya lebih awal. Tetapi putut berharap semoga karya ini dapat memberikan sedikit

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

kebahagiaan Ibu dan Alm . Bapak.

Teruntuk istriku

Terimakasih kepada istri tercinta Nurul Wahyuni, S.Kom yang sudah hadir dalam kehidupanku, mengajarkanku akan tanggung jawab dalam menyayangi kalian dan terimakasih telah memberikan waktu, tenaga, do'a, serta pengertiannya yang sangat diperlukan untuk penulisan skripsi.

Dosen Pembimbing (Sisca Vaulina, SP.,M.P)

Terimakasih saya ucapkan kepada dosen pembimbing Ibu Sisca Vaulina, SP.,M.P yang memberikan saya kesempatan hingga sampai di tahap ini, yang selalu memberikan motivasi, pengetahuan, dan selalu sabar selama membimbing saya. Dan terimakasih untuk Bapak/Ibu dosen serta tata usaha di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Serta Almamater Kampus tercinta saya Universitas Islam Riau Pekanbaru, terimakasih dan saya bangga menjadi salah satu lulusan kampus ini.

.

Thoward Thesis

Hai Kakakku Novy Mursitasari, S.Kom. dan Rekan kerja yang sudah layaknya keluarga dan menjadi support systemku, yang selalu menawarkan bantuan di setiap keadaan, baik suka maupun duka tidak pernah meninggalkan Kuucapkan terimakasih karena sudah begitu baik terhadapku, terimakasih atas cinta dan kasih sayangnya.

Last but not least,

I wanna thank me I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doinng all this hard work I wanna thank me for having no days off. I wanna thank me for never quitting.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

BIOGRAFI PENULIS

PUTUT DWI ISRFANSYAH lahir di Aceh Barat pada Tanggal 20 Juni 1997. Anak kedua dari dua bersaudara, dari pasangan Alm. Sumarno (Ayah) dan Warsini (Ibu). Penulis menyelesaikan Pendidikan Dasar pada Tahun 2009 di SDN 01 Talesan, Wonogiri Jawa Tengah. Pada Tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di SMP N 1 Batang Gansal, Kabupaten Indragiri Hulu. Kemudian lulus pada Tahun 2012 dan menyelesaikan pendidikan pada Tahun 2015 di SMK N 1 Batang Gansal dengan Keahlian Jurusan Agribisnis Tanaman Perkebunan. Pada Tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi Swasta di Pekanbaru, yaitu Universitas Islam Riau pada Fakultas Pertanian dengan Program Studi Agribisnis. Penulis melakukan penelitian dengan judul **"ANALISIS USAHA DAN BAURAN PEMASARAN KERUPUK KULIT KABITA DI KOTA PEKANBARU''.** Dan pada Tanggal 23 Desember 2022 penulis berhasil mempertahankan Ujian Komprehensif pada sidang Meja Hijau.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

ABSTRAK

PUTUT DWI ISRFANSYAH (154210009). Analisis Usaha dan Bauran Pemasaran Kerupuk Kulit di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru. Dibawah Bimbingan Ibu Sisca Vaulina, S.P.,M.P

Pemanfaatan limbah RPH menjadi salah satu usaha agroindustri yaitu usaha kerupuk kulit sapi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) karakteristik pengusaha dan profil usaha (2) proses produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan BEP, (3)bauran pemasaran. Metode yang digunakan dalam penelitian ini metode survey di usaha kerupuk kulit sapi Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru ,dilaksanakan pada bulan Februari sampai Juli 2022. Analisis data secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan 1) Karakteris menunjukkan bahwa petani dan tenaga kerja termasuk umur produktif, lama pendidikan pengusaha dan tenaga kerja tergolong dalam SMA yaitu 12 tahun, pengalaman petani rata-rata 1-5 tahun, jumlah tanggungan keluarga petani rata-rata 1-2 jiwa. Usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita tergolong dalam usaha indutri kecil, 2)Proses porduksi kerupuk kulit Kabita dilakukan secara tradisional mulai dari pencucian bahan baku, pembersihan bulu, penjemuran dan sampai menjadi kerupuk kulit sapi. Jumlah biaya variabel sebesar Rp. 9.479.000 Per proses produksi. Jumlah biaya tetap yaitu sebesar Rp. 69.655/proses produksi. Kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi adalah 159,60 kg Per proses produksi. Pendapatan kotor pengusaha sebesar Rp. 17.556.000. Sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp. 8.027.891 /Proses Produksi Nilai *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh pada agroindustri kerupuk kulit sapi sebesar 1,85.3) Bauran pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Kerupuk Kulit Kabita ialah menggunakan beberapa sistem bauran pemasaran yang ada diantaranya, produk, harga dan distribusi, dan promosi. Produk dibuat dengan beranekaragam kualitasnya dengan berbagai macam pilihan merek, Sedangkan harga yang ditentukan yaitu harga disesuaikan dengan kualitas barang, jika barang berkualitas harga pun tinggi atau sebaliknya, dan distribusi dilakukan dengan secara langsung dan tindak langsung, hal ini dilakukan guna untuk memermudah konsumen dalam menjangkau keberadaanya. Sedangkan promosi dilakukan dengan pembuatan plang nama dan juga lebel atau merek yang ditempel pada setiap kemasan kerupuk kulit, guna untuk mempermudah konsumen mengenali kerupuk kulit produksi Kabita tersebut.

Kata Kunci : *Kerupuk Kulit, Efisiensi, Agroindustri, Bauran Pemasaran*

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

ABSTRACT

PUTUT DWI ISRFANSYAH (154210009). Business Analysis and Marketing Mix of Skin Crackers in Pekanbaru City. Supervisor Sisca Vaulina, S.P.,M.P

Utilization of RPH waste is one of the agro-industrial businesses, namely the cow skin cracker business. This study aims to analyze: (1) the characteristics of entrepreneurs and business profiles (2) production processes, production technology, production costs, production, income, efficiency and BEP, (3) marketing mix. The method used in this study was a survey method in the Kabita cowhide cracker business in Tuah Karya Village, Tampan District, Pekanbaru City, carried out from February to July 2022. Data analysis was descriptive qualitative and quantitative. The results showed 1) Characteristics showed that farmers and workers were of productive age, the length of education of entrepreneurs and workers belonged to high school, namely 12 years, the average farmer experience was 1-5 years, the number of dependents of farmer families was on average 1-2 people . The Kabita cowhide cracker agro-industry business is classified as a small industrial business. 2) The production process for Kabita leather crackers is carried out traditionally, starting from washing the raw materials, cleaning the fur, drying the sun and turning them into cowhide crackers. Total variable costs of Rp. 9,479,000 Per production process. The total fixed cost is Rp. 69,655/production process. Cowhide crackers produced in one production process is 159.60 kg per production process. Entrepreneur's gross income is Rp. 17,556,000. While the net income is Rp. 8,027,891 / Production Process The value of Return Cost Ratio (RCR) obtained in the cowhide cracker agro-industry is 1.85.3) The marketing mix carried out by the Kabita Leather Cracker Business is using several existing marketing mix systems including, product, price and distribution, and promotions. Products are made with a variety of quality with a variety of brand choices, while the price is determined, namely the price is adjusted to the quality of the goods, if the goods are of high quality, the price is high or vice versa, and the distribution is carried out directly and directly, this is done in order to make it easier for consumers to reach existence. While promotion is carried out by making name signs and also labels or brands affixed to each package of skin crackers, in order to make it easier for consumers to recognize the skin crackers produced by Kabita.

***Key Word**: Skin Crackers, Farming, Marketing Mix*

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis persembahkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Analisis Usaha dan Bauran Pemasaran Kerupuk Kulit di Kota Pekanbaru''. Penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua orang tua yang telah memberikan motivasi dan doa kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
2. Ibu Sisca Vaulina, S.P.,M.P selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan sehingga skripsi ini dapat di selesaikan.
3. Ibu Dr. Ir. Siti Zahrah, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
4. Ibu Sisca Vaulina SP, MP selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
5. Dosen dan Staf Tata Usaha Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, yang selama ini telah membantu penulis dalam menyelesaikan administrasi perkuliahan.
6. Penulis juga mengucapkan kepada teman yang sudah membantu dalam proses pembuatan skripsi, sehingga membuaat penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga menyadari berbagai kekurangan dan keterbatasan yang ada, sehingga kemungkinan terjadi kekeliruan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsil ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Pekanbaru, Desember 2022

Penulis

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK..... **i**

KATA PENGANTAR..... **ii**

DAFTAR ISI..... **iii**

DAFTAR TABEL..... **vi**

DAFTAR GAMBAR..... **vii**

DAFTAR LAMPIRAN..... **viii**

BAB I. PENDAHULUAN..... **1**

1.1. Latar Belakang..... 1

1.2. Perumusan Masalah..... 5

1.3. Tujuan Dan Manfaat Penelitian..... 5

1.4. Ruang Lingkup Penelitian..... 6

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA..... **7**

2.1. Kerupuk..... 7

2.2. Kerupuk Kulit..... 10

2.3. Teknologi Produksi..... 11

2.4. Proses Pembuatan Kerupuk Kulit..... 12

2.5. Karakteristik Pengusaha dan Pedagang..... 16

2.6. Profil Usaha..... 18

2.7. Teori Usaha Kecil..... 19

2.8. Biaya Produksi..... 21

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

2.9. Produksi..... 23

2.10. Pendapatan..... 24

2.11. Efisiensi..... 25

2.12. Bauran Pemasaran..... 26

2.13. Penelitian Terdahulu..... 33

2.14. Kerangka Pemikiran..... 39

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN……..... 43

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian…..…. 43

3.2. Teknik Pengambilan Responden……...……..... 43

3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data …….....…... 44

3.4. Konsep Operasional…….....……..... 44

3.5. Analisis Data…….....……..... 46

3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Profil Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru…….....….. 47

3.5.2. Analisis Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru……... 47

3.5.2.1. Teknologi Produksi……..... 46

5.5.2.2. Biaya Produksi …….....….. 46

3.5.2.3. Produksi..... 47

3.5.2.4. Efisiensi (RCR) Usaha..... 49

3.5.3. Analisis Bauran Pemasaran Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru ……..... 50

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

BAB IV KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN……..... 51

4.1. Geografis dan Topografi …….....……..... 51

4.2. Keadaan Umum Penduduk…….....…… 52

4.2.1. Jumlah Penduduk…….....……..…… 52

4.2.2. Umur Penduduk…….....…….…… 53

4.2.3. Mata Pencaharian…….....……..…….. 54

4.2.4. Tingkat Pendidikan…….....……..….. 55

4.3. Potensi Pengembangan Agroindustri..……..…….... 56

BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN……..... 57

5.1. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Profil Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru …….....
57

5.1.1. Karakteristik Pembudidaya Kerang Darah…… 57

5.1.2. Profil Usaha Budidaya Kerang Darah…….…… 58

5.2. Analisis Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru..... 60

5.2.1. Proses Produksi..... 60

5.2.2. Teknologi Produksi..... 66

5.2.3. Biaya Produksi…….....……..... 68

5.2.4. Produksi…….....……..... 70

5.2.5. Pendapatan…….....……..... 70

5.2.6. Efisiensi Usaha…….....……..... 70

5.3. Analisis Bauran Pemasaran Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru .....…….... 71

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN…….....…..... 76

6.1. Kesimpulan……. 76

6.2. Saran…… 77

DAFTAR PUSTAKA……..…… 78

LAMPIRAN……..……..... 81

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DAFTAR TABEL

Tabel **Halaman**

1. Syarat Mutu Kerupuk Menurut SNI..... 10
2. Teknik Penentu Responden 55
3. Jumlah Penduduk menurut Kelurahan dan Jenis Kelamin di Kecamatan Tampan, 2019..... 64
4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umum 65
5. Jumlah Penduduk Menurut Status Pekerjaan di Kelurahan Tuah Karya . 66
6. Tingkat Pendidikan Penduduk di Kelurahan Tuah Karya 68
7. Jumlah Industri Berdasarkan Jenis Usaha di Kelurahan Tuah Karya 68
8. Karakteristik Pengusaha dan Pedagang Kerupuk Kulit Kabita di Kota Pekanbaru..... 70
9. Pengguanaan Peralatan pada Usaha Kerupuk Kulit Kabita 72
10. Distribusi Jumlah Penggunaan Biaya Produksi Kerupuk Kulit Kabita ... 75
11. Pendapatan Penjualan Kerupuk Kulit Kabita..... 83

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DAFTAR GAMBAR

Gambar **Halaman**

1. Proses Pengolahan Kerupuk Kulit 17

2. Kerangka Pemikiran 43

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran **Halaman**

1. Penggunaan Tenaga Kerja Usaha Kerupuk Kulit Kabita..... 81

2. Biaya Penyusutan Alat dan Bangunan di Usaha Kerupuk Kulit Kabita Kota Pekanbaru..... 82

3. Biaya Variabel. Biaya Tetap. Produksi. Pendapatan dan RCR di Usaha Kerupuk Kulit Kabita Kota Pekanbaru..... 83

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam perekonomian Indonesia, sektor pertanian masih memegang peranan penting. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa sektor pertanian merupakan pemasok bahan pangan, bahan baku industri, dan sumber pendapatan bagi masyarakat petani di Indonesia. Pembangunan sektor pertanian yang maju harus didukung oleh sektor agroindustri yang kuat, dimana sektor agroindustri memberikan nilai tambah yang tinggi, penyedia lapangan pekerjaan bagi sektor jasa dan sumber devisa bagi perekonomian Indonesia.

Pada saat ini usaha kecil menengah turut menopang perekonomian nasional Indonesia dan banyak menciptakan lapangan kerja baru meskipun perkembangan dunia bisnis atau usaha yang semakin ketat dan penuh persaingan membuat para pelaku usaha baik dalam skala besar maupun skala kecil seperti UKM sulit untuk bertahan. Para pelaku usaha harus memiliki strategi pemasaran yang inovatif agar dapat bertahan dalam persaingan yang semakin ketat tersebut. Kesuksesan ekonomi suatu usaha, baik yang bergerak dibidang produk ataupun jasa tergantung kepada kemampuan untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen, kemudian secara cepat mengembangkan produk yang dapat memenuhi permintaan konsumen tersebut dengan biaya yang rendah namun memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk meningkatkan volume penjualan, memperoleh pangsa pasar yang luas.

Menurut badan statistik usaha kecil menengah Riau, Pekanbaru menduduki posisi teratas dibandingkan dengan jumlah UKM di Kabupaten atau

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Kota lainnya di Riau. Data Dinas Koperasi dan UKM Riau tahun 2018 menyebutkan bahwa UKM Pekanbaru dengan jumlah 68.728 menduduki posisi pertama. Posisi kedua adalah UKM Kabupaten Kampar sebanyak 45.446 dan Indragiri Hilir dengan 44.891 UKM menempati posisi ketiga, dengan adanya perbandingan jumlah UKM tersebut, membuat persaingan menjadi ketat, para pelaku usaha kecil harus menyusun strategi pemasaran yang handal untuk memberikan pelayanan yang terbaik agar mendapatkan kepercayaan konsumen dan selalu menghasilkan produk yang sesuai selera dengan kualitas yang terbaik.

Kerupuk merupakan salah satu makanan khas Indonesia yang diusahakan oleh pelaku UMKM. Kerupuk biasa dikonsumsi sebagai makanan kecil, makanan selingan ataupun lauk pauk walaupun dalam jumlah yang sedikit. Kerupuk dikenal oleh semua usia maupun tingkat sosial masyarakat. Kerupuk kulit atau sering disebut dengan kerupuk jangek merupakan makanan ringan yang terbuat dari kulit sapi atau kerbau dengan melalui proses tertentu. Proses awal pembuatan kerupuk kulit dimulai dengan pembuangan bulu, pengembangan kulit, perebusan, pengeringan, dan perendaman dengan bumbu yang akan dilanjutkan dengan penggorengan kerupuk itu sendiri. Keunggulan kerupuk kulit adalah dapat dikembangkan dengan pengolahan yang mudah dan diarahkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperbaiki nilai gizi melalui penganekaragaman jenis bahan makanan.

Usaha kerupuk kulit Kabita merupakan usaha turun temurun yang telah berkembang selama 10 tahun. Namun kemunculan produk yang sama semakin banyak dan semakin berkembang. Kerupuk kulit mengalami persaingan dengan produk kerupuk lain yang ada dipasaran, hal ini disebabkan semakin banyak jenis

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

kerupuk yang beredar dipasaran. Selain itu, masalah lain yang dihadapi oleh pelaku agroindustri kerupuk kulit adalah bahan baku kerupuk kulit yang sulit didapatkan sehingga menyebabkan proses produksi terhenti.

Salah satu daerah di Provinsi Riau yang memproduksi kerupuk kulit adalah di Kota Pekanbaru. Produksi agroindustri kerupuk kulit di Pekanbaru masih sangat terbatas jumlahnya karena kurangnya minat masyarakat untuk mengolah agroindustri khususnya agroindustri kerupuk kulit. Salah satu usaha yang memproduksi kerupuk kulit adalah usaha kerupuk kulit Kabita yang berlokasi di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru.

Di daerah ini terdapat Rumah Potong Hewan (RPH) yang memiliki peluang untuk dimanfaatkan limbah hasil pemotongan hewan (kulit sapi), namun ini belum dapat dimanfaatkan maksimal oleh RPH dan masyarakat sekitar untuk memanfaatkan limbah dari pemotongan hewan menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi seperti produk makanan ringan dan kerajinan berbahan dari kulit sapi. Pelaku usaha kerupuk kulit Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru tidak mengalami pertumbuhan unit usaha setiap tahunnya dan cenderung tetap hal ini dikarenakan masih terbatasnya kemampuan pelaku usaha untuk mendiversifikasikan produk, keterbatasan pengetahuan, keterbatasan bahan baku, keterbatasan relasi, dan dana untuk mengembangkan usaha dan perluasaan bisnis.

Usaha Kabita yang beralamat di Jalan Rawa Bening Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru, yang didirikan sejak tahun 2007. Usaha kerupuk kulit Kabita dalam menjalankan proses produksi masih dilakukan

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

secara tradisional, yang didukung oleh pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Bahan baku untuk usaha kerupuk kulit Kabita sangat mudah diperoleh karena keberadaan rumah potong hewan yang terdapat di Kecamatan Tampan. Proses produksi pembuatan kerupuk ini dilakukan setiap dua kali dalam satu minggu dengan satu kali pembuatan menghasilkan seribu bungkus kerupuk. Usaha Kerupuk kulit ini memiliki 9 orang pekerja, 4 orang bekerja dibagian produksi dan 5 orang pekerja lainnya dibagian pemasaran. Pemasaran untuk wilayah Kota Pekanbaru masih terbatas yaitu di warung dan juga beberapa pusat oleh-oleh, dengan harga Rp 5.000-25.000/ bungkus dengan varian rasa original dan balado. Proses produksi pembuatan kerupuk ini dilakukan setiap dua kali dalam satu minggu dengan satu kali pembuatan menghasilkan seribu bungkus kerupuk.

Kerupuk kulit dipasarkan dalam kondisi sudah digoreng. Konsumen lebih menyukai kerupuk yang sudah digoreng karena lebih praktis dan siap untuk dimakan. Saat digoreng kerupuk akan lebih mekar, garing dan lebih ringan sehingga kemasan akan terlihat lebih banyak isinya. Kerupuk kulit sangat cocok dikonsumsi sebagai makanan untuk tambahan lauk pauk pada saat makan. Peminat kerupuk kulit yang cukup banyak menyebabkan pemasaran kerupuk kulit ini harus mempertimbangkan berbagai faktor seperti produk, harga, tempat, promosi dan lain sebagainya. Dengan mempertimbangkan berbagai faktor tersebut dapat memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha agroindustri kerupuk kulit dimasa yang akan datang.

Kerupuk kulit yang terbuat dari kulit hewan dapat berupa kulit sapi, kerbau dan kambing yang masih segar namun ada juga yang terbuat dari kulit

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

yang diawetkan. Pendapatan yang diperoleh dari masing-masing usaha kerupuk kulit berbeda-beda disebabkan oleh manajemen pemasaran dan biaya produksi yang berbeda walaupun menggunakan bahan baku dengan sumber yang sama.

Berdasarkan uraian latar belakang maka penulis tertarik untuk membahas dan mengetahui usaha agroindustri kerupuk kulit Kabita tentang "Analisis Usaha dan Bauran Pemasaran Kerupuk Kulit di Kota Pekanbaru".

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana karakteristik pengusaha dan tenaga kerja serta profil usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru?
2. Bagaimana proses produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru?
3. Bagaimana bauran pemasaran usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja serta profil usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru.
2. Proses produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru.
3. Bauran pemasaran usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru

Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut:

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

1. Bagi peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang usaha dan bauran pemasaran kerupuk kulit.
2. Bagi pengusaha, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan usaha dan merumuskan strategi pemasaran kerupuk kulit pada masa yang akan datang.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini memberikan gambaran umum yang lebih jelas dan sebagai bahan informasi dalam kebijakan usaha dan bauran pemasaran yang tepat.
4. Bagi pembaca, diharapkan penelitian ini dapat memberi kontribusi bagi pengembangan teori serta menambah literatur bagi peneliti selanjutnya dimasa yang akan datang.

1.4. Ruang Lingkup

Batasan dari penelitian yang berjudul Analisis Usaha dan Bauran Pemasaran Kerupuk Kulit Kabita di Kota Pekanbaru dikhususkan membahas mengenai komoditas kulit sapi sebagai bahan dasar kerupuk kulit dari rumah potong sampai ke konsumen akhir. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis deskriptif kualitatif.

Fokus penelitian adalah mengetahui karakteristik pengusaha dan konsumen serta profil usaha, proses produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi usaha kerupuk kulit serta bauran pemasaran yang menggunakan konsep 4P (*product*, *price*, *place* dan *promotion*) pada usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerupuk

Kerupuk merupakan suatu jenis makanan kering yang terbuat dari bahan-bahan yang mengandung pati cukup tinggi. Pengertian lain menyebutkan bahwa kerupuk merupakan jenis makanan kecil yang mengalami pengembangan volume membentuk produk yang porus dan mempunyai densitas rendah selama proses penggorengan. Kerupuk adalah makanan ringan yang dibuat dari adonan tepung tapioka dicampur bahan perasa seperti udang atau ikan. Kerupuk dibuat dengan mengukus adonan sebelum dipotong tipis-tipis, dikeringkan di bawah sinar matahari dan digoreng dengan minyak goreng yang banyak (Soemarmo, 2009).

Kerupuk pada dasarnya dibagi menjadi dua jenis yaitu kerupuk halus dan kerupuk kasar. Kerupuk kasar dibuat hanya dari bahan pati yang ditambahkan bumbu, sedangkan kerupuk halus ditambah lagi dengan bahan berprotein seperti ikan sebagai bahan tambahan. Kerupuk tapioka mempunyai kandungan protein yang rendah. Hal ini dikarenakan kadar protein bahan baku yang digunakan (tepung tapioka) rendah penambahan ikan, tepung udang dan sumber protein lainnya pada adonan kerupuk diharapkan akan meningkatkan kandungan protein kerupuk yang dihasilkan (Wijandi et al., 1975).

Pembuatan adonan merupakan tahap yang penting dalam pembuatan kerupuk mentah. Adonan dibuat dengan mencampurkan bahanbahan utama dan bahan-bahan tambahan yang diaduk hingga diperoleh adonan yang liat dan homogen (Wijandi et al., 1975).

Kerupuk dengan campuran tepung tapioka mempunyai mutu yan
baik daripada tanpa campuran dilihat dari warna, aroma, tekstur dan rasa.

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Kerupuk memiliki tekstur berongga dan renyah, hal ini merupakan salah satu mutu dari kerupuk. Sifat renyah pada produk kerupuk dan crackers berpengaruh terhadap kualitas produk pangan dan berperan dalam metode penyimpanan suatu produk pangan.

Sifat kerupuk mudah melempem, hal ini berkaitan dengan kelembaban udara lingkungan dan tingkat penyerapan air pada produk kerupuk. Kelembaban udara di Indonesia yang relatif tinggi (80%-90%) memacu teknologi pembentukan bahan pengemas yang tahan terhadap kondisi lingkungan dan sesuai dengan produk bahan yang dikemas (Setyawan, 1999).

Bahan pembuat kerupuk dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu bahan baku dan bahan tambahan. Bahan baku adalah bahan yang digunakan dalam jumlah besar dan fungsinya tidak dapat digantikan oleh bahan lain. Bahan tambahan adalah bahan yang diperlukan untuk melengkapi bahan baku dalam proses pembuatan kerupuk. Bahan tambahan dari kerupuk adalah garam, bumbu, bahan pengembang dan air. Bumbu yang digunakan dalam pembuatan kerupuk berfungsi untuk memperbaiki dan menambah cita rasa kerupuk (Djumali et al., 1982).

Adapun syarat mutu kerupuk menurut Standar Nasional Indonesia (SNI) dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Syarat Mutu Kerupuk Menurut SNI

No	Kriteria Uji	Satuan	Persyaratan Kerupuk Non Protein	Persyaratan Kerupuk Protein
1	Bau, rasa, warna	-	Normal	Normal
2	Benda asing	%/b/b	Tidak nyata	Tidak nyata
3	Abu	%/b/b	Maks 2	Maks 2
4	Air	%/b/b	Maks 12	Maks 12
5	Protein	%/b/b	-	Min 5

Sumber : Badan Standarisasi Nasional, (1999).

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:

Kerupuk merupakan sumber kalori yang berasal dari pati (dan lemak apabila telah digoreng), serta sumber protein (apabila ikan dan udang benar-benar ditambahkan). Dari hasil analisis di laboratorium ditemukan bahwa kadar protein kerupuk mentah bervariasi dari 0,97 % sampai 11,04 % berat basah (dengan kadar air yang bervariasi dari 9,91 % sampai 14 %). Sedangkan kadar patinya bervariasi dari 10,27 % sampai 26,37 % berat basah. Sesudah digoreng, komposisinya berubah karena hilangnya sebagian kadar airnya (karena menguap) dan masuknya minyak goreng ke dalam kerupuk.

Hasil analisis laboratorium menunjukkan bahwa kadar air kerupuk yang telah digoreng berkurang menjadi sekitar 1,05 % sampai 5,48 %, sedangkan kadar lemak yang asalnya sekitar 1,40 % sampai 12,10 % menjadi sekitar 14,83% sampai 25,33 % berat basah (Koswara, 2009).

Di pasaran dapat dijumpai bermacam-macam jenis kerupuk, sehingga kadang-kadang membingungkan konsumen untuk memilihnya. Ada yang menyebut kerupuk ikan atau udang, kerupuk mie, kerupuk gendar (dibuat dari nasi), kerupuk kulit (dibuat dari kulit kerbau atau sapi), kerupuk sayuran, kerupuk lipat dan kerupuk lainnya. Dilihat dari namanya saja jelas bahwa masing-masing mempunyai kekhususan. Berdasarkan bahan-bahan pemberi rasa yang digunakan dalam pengolahannya, dikenal kerupuk udang, kerupuk ikan, kerupuk terasi dan beberapa jenis lainnya. Berdasarkan cara pengolahan, rupa dan bentuk kerupuk dikenal beberapa kerupuk seperti kerupuk mie, kerupuk kemplang, kerupuk atom, kerupuk merah dan lain sebagainya (Koswara, 2009).

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

2.2 Kerupuk Kulit

Kerupuk kulit adalah kerupuk yang dibuat dari kulit sapi atau kerbau, yang banyak dijumpai di daerah Sumatera. Proses pembuatannya masih tradisional dan merupakan usaha rumah tangga. Menurut penelitian Nadia (2006) bahwa kandungan non nutrisi (yaitu kolesterol, kadar lemak, asam urat dan ketengikan/kandungan peroksida) pada kerupuk kulit yang berasal dari kulit sapi maupun kulit kerbau, tidak dijumpai adanya senyawa kolesterol. Hal ini dimungkinkan karena pada proses pengolahan kulit menjadi kerupuk kulit, mengalami beberapa kali perlakuan panas, misalnya perebusan, penjemuran dan penggorengan.

Kadar lemak kerupuk yang sudah digoreng adalah sebesar 31,81% (kerupuk kerbau) dan 32,44% (kerupuk sapi). Kadar Protein sebesar 63,90% (kerupuk kerbau) dan 64,71% (kerupuk sapi). Kandungan asam urat pada 100 gr kerupuk kulit yang berasal dari kulit sapi terdapat 0,64-0,7 mg kadar asam urat, menunjukkan adanya pengendapan asam urat pada kulit yang merupakan produk akhir dari metabolisme asam nukleat dan senyawa purin. Bagi penderita asam urat, dianjurkan untuk tidak mengkonsumsi kerupuk kulit.

Bilangan peroksida sebesar 1,0 mg/kg bahan kerupuk kulit sapi setelah disimpan 4-5 minggu pada suhu ruangan. Sedangkan pada pengamatan dengan menggunakan HPLC (*High Performance Liquid Chromatography*), terdeteksi kadar triolein dan diolein yang cukup tinggi baik pada kerupuk kulit sapi maupun kulit kerbau, yang berasal dari minyak goreng saat proses penggorengan sebanyak dua kali. Minyak goreng tersebut terperangkap dalam pori-pori kerupuk.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Kerupuk kulit biasanya di gunakan sebagai makanan pelengkap pada nasi goreng, lontong, soto, gado-gado dan makanan lainnya. Pembuatan kulit sapi menjadi kerupuk kulit melibatkan bumbu penyedap yang sangat sederhana yaitu hanya bermodalkan taburan garam saja. Sebelum dibuat kerupuk tentunya kulit sapi ini harus sudah bersih dari sisa-sisa daging dan bulu-bulu yang masih menempel pada kulit sapi.

2.3. Teknologi Produksi

Teknologi produksi merupakan alat dan cara yang digunakan manusia untuk menghasilkan barang atau jasa. Masyarakat pada masa lalu sudah dapat memanfaatkan sumber daya alam untuk memenuhi kebutuhan mereka, namun, teknologi yang digunakannya masih sangat sederhana. Dengan menggunakan alat sederhana, memerlukan tenaga besar dan hasilnya pun terbatas. Ketika ilmu pengetahuan berkembang maka berkembang pula teknologi alat-alat yang memudahkan pekerjaan manusia banyak ditemukan.

Alat-alat tersebut sangat membantu dalam menyelesaikan pekerjaan manusia, dengan alat yang lebih modern pekerjaan dapat diselesaikan lebih cepat, ringan, dan hasilnya akan lebih banyak. Teknologi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kesuksesan produk baru, di mana dengan menggunakan teknologi yang canggih, perusahaan dapat menciptakan produknya menjadi lebih baik atau lebih inovatif. Keunggulan diferensiasi produk memiliki pengaruh yang sangat besar, terutama pada perusahaan yang berteknologi tinggi, di mana hal ini ditunjukkan oleh beberapa keunggulan yang berbeda (Setiawan, 2012).

Agroindustri pengolahan pangan umumnya mengolah bahan menjadi produk-produk yang dibutuhkan manusia dalam kehidupannya untuk memenuhi

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

kebutuhan energi dan gizi. Kulit adalah hasil sampingan dari pemotongan ternak, merupakan lapisan terluar dari tubuh hewan, diperoleh setelah hewan tersebut mati dan dikuliti. Kulit dari ternak besar dan kecil baik sapi, kerbau dan domba serta kambing memiliki struktur jaringan yang kuat dan berisi, sehingga dalam penggunaannya dapat dipakai untuk keperluan pangan dan nonpangan (Sudarminto, 2000).

Pembuatan kerupuk kulit membutuhkan alat alat sederhana, yaitu hanya membutuhkan peralatan rumah tangga seperti alat alat untuk pembersihan kulit dari bulu yaitu berupa pisau, satu buah drum alumunium untuk tempat perebusan kulit sapi, kompor, kuali untuk penggorengan dan sebagainya. Untuk menjaga kualitas kerupuk kulit maka pemilihan bahan baku yaitu kulit sapi yang digunakan harus kulit yang benar benar bagus tanpa cacat sedikitpun, karena itu dapat menurunkan mutu dari kerupuk kulit. Disamping itu, kebersihan diri, alat dan lingkungan kerja harus diperhatikan oleh pengusaha.

Agroindustri merupakan salah satu subsistem dari sistem agribisnis yang memiliki perananyang sangat penting karena memiliki potensi untuk mendorong pertumbuhan yang tinggi akibat adanya nilai tambah yang dihasilkan serta mempercepat transformasi struktur ekonomi dari sektor pertanian menuju industri. Agroindustri didefinisikan sebagai semua kegiatan industri yang terkait dengan kegiatan pertanian yang meliputi : (a) industri pengolahan hasil produk pertanian dalam bentuk setengah jadi dan produk akhir, (b) industri penanganan hasil pertanian segar, (c) industri pengadaan sarana produksi pertanian dan (d) industri pengadaan alat-alat pertanian (Saragih, 2004).

Sebagaimana dalam firman Allah dalam surat Al-Mu'minun ayat 21:

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

ۗ تَأْكُلُوْنَ وَمِنْهَا ثَكَثِيْرَ مَنَافِعُ فِيْهَا وَلَكُمْ نِهَا بُطُوْ فِيْ مِّمَّا نُسْقِيْكُمْ ثِّلِعِبْرَ الْاَنْعَامِ فِى لَكُمْ وَاِن

Artinya:

"*Dan Sesungguhnya pada binatang-binatang ternak, benar-benar terdapat pelajaran yang penting bagi kamu, Kami memberi minum kamu dari air susu yang ada dalam perutnya, dan (juga) pada binatang-binatang ternak itu terdapat faedah yang banyak untuk kamu, dan sebagian dari padanya kamu makan*"

Al'quran selain memberi tekanan yang sangat besar terhadap kepentingan bekerja, juga dengan jelas menunjukkan bahwa manusia diciptakan di muka bumi ini untuk bekerja demi kehidupan. Bekerja keras harus dilakukan oleh setiap muslim. Bekerja keras untuk mencapai hidup yang berkecukupan adalah perbuatan yang sangat dianjurkan dalam islam. Hal ini disebabkan islam tidak ingin melihat umatnya bermalas-malasan, bertopang dagu bahkan tidak mau berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya.

Soekartawi (2001) mendefinisikan agroindustri sebagai pengolah bahan baku yang bersumber dari tanaman atau hewan. Dengan kata lain pengolahan adalah suatu operasi atau rangkaian operasi suatu bahan mentah untuk diubah betuknya dan atau komposisinya. Selanjutnya, Sa'id dan intan (2001) juga mendefinisikan agroindustri sebagai usaha yang mengolah bahan baku hasil pertanian menjadi berbagai produk yang dibutuhkan oleh konsumen. Agroindustri sangat penting sebagai salah satu pendekatan pembangunan pertanian yang dapat dilihat kontribusinya terhadap : (1) kemampuan untuk meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis, (2) kemampuan menyerap banyak tenaga kerja, (3) kemampuan meningkatkan perolehan devisa dan (4) kemampuan mendorong tumbuhnya industri lain.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

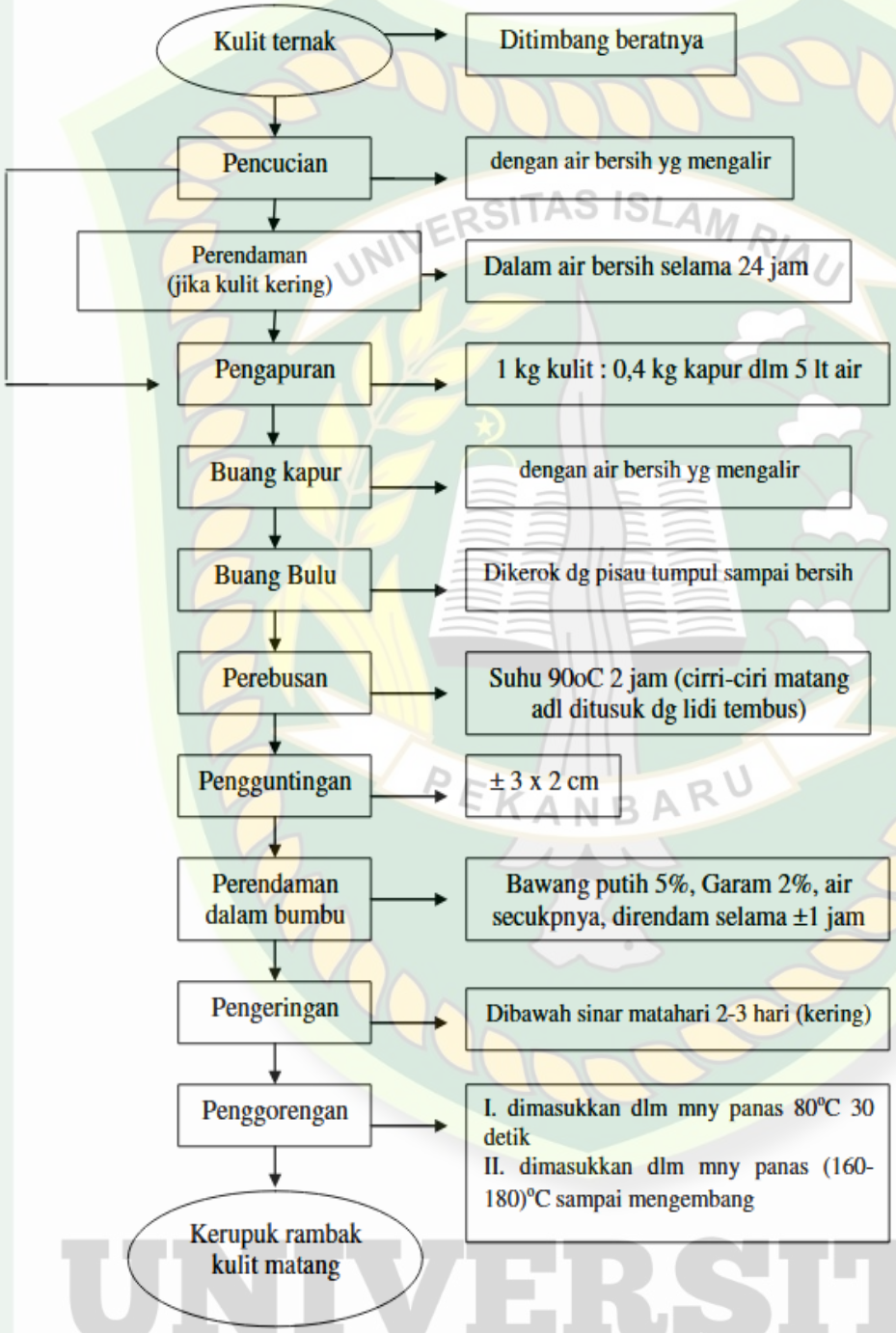
2.4. Proses Pembuatan Kerupuk Kulit

Proses pengolahan kerupuk kulit sangat mudah dilakukan. Pembuatan kerupuk kulit dapat dijabarkan sebagai berikut (Amertaningtyas, 2021):

1. Pemilihan kulit sebagai bahan baku kerupuk kulit (harus dari kulit yang sehat, bukan dari ternak yang sakit, kulit bersih dan tidak busuk).
2. Pencucian (*washing*), untuk membersihkan sisa kotoran yang masih menempel.
3. Perendaman jika kulit berasal dari kulit awetan atau kulit kering (selama 24 jam dalam air bersih) supaya kulit kering menjadi basah seperti kulit segar.
4. Pengapuran (*liming*) yakni dengan melakukan perendaman dalam larutan kapur tohor ($CaOH_2$) supaya kulit membengkak, lapisan epidermis dan bulu mudah dihilangkan serta untuk meningkatkan daya kembang dan kerenyahan kerupuk kulit). Jika sudah selesai direndam, kulit kemudian dicuci dengan air mengalir supaya sisa kapur hilang.
5. Pengerokan bulu (terutama dari kulit sapi, dan kerbau)
6. Perebusan (*boiling*) pada suhu dan waktu tertentu sesuai jenis kulit supaya kulit matang.
7. Pemotongan kulit sesuai selera
8. Perendaman dalam bumbu (umumnya adalah garam dan bawang putih)
9. Penjemuran di bawah sinar matahari sampai kering
10. Penggorengan (dilakukan 2 tahap, yaitu dengan minyak yang tidak terlalu panas (suhu 80°C) kemudian dimasukkan dalam minyak yang panas (suhu 100°C) sampai kerupuk kulit mengembang dengan sempurna.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

11. Proses selanjutnya yaitu pengemasan dalam kantong plastik untuk di pasarkan.



Sumber: Amertaningtyas, 2021
Gambar 1. Proses Pengolahan Kerupuk Kulit

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

2.5. Karakteristik Pengusaha dan tenaga kerja

Kinerja aktualitas suatu usahatani sangat dipengaruhi oleh pelaku usahatani itu sendiri. Disisi lain kinerja pelaku usahatani akan sangat ditentukan oleh kapabilitas pelaku usahatani tersebut dan kapabilitas sangat dipengaruhi oleh umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusahatani dan jumlah tanggungan keluarga.

1. Umur

Umur adalah salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usahatani, umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja bilamana kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006).

Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. Semakin berta pekerjaan secara fisik maka semakin tua tenaga kerja akan semakin turun pula prestasinya. Namun dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja tidak akan berpengaruh karena justru semakin berpengalaman (Suratiyah, 2008).

Bagi pengusaha yang lebih tua bisa jadi mempunyai kemampuan berusahatani yang konservatif dan lebih mudah lelah. Sedangkan pengusaha muda mungkin lebih miskin dalam pengalaman dan keterampilan tetapi biasanya sifatnya lebih progresif terhadap inovasi baru dan relatif lebih kuat. Dalam hubungan dengan perilaku pengusaha terhadap resiko, maka faktir sikap yang progresif terhadap inovasi baru inilah yang lebih cenderung membentuk

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

nilai perilaku pengusaha usia muda untuk lebih berani menanggung resiko (Soekartawi, 2002).

2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan manusia pada umunya menunjukkan daya kreatifitas manusia dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan rendah mengakibatkan kurang pengetahuan dalam memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia (Kartasapoetra, 1994).

Pendidikan pengusaha tidak hanya berorientasi kepada peningkatan produksi pengusaha semata, tetapi juga menyangkut kehidupan sosial masyarakat pengusaha. Masyarakat pengusaha yang terbelakang lewat pendidikan diharapkan dapat lebih aktif, lebih optimis pada masa depan, lebih efektif dan pada akhirnya membawa pada keadaan yang lebih produktif (Soetpomo, 1997).

3. Pengalaman

Pengalaman dapat diartikan sebagai sesuatu yang pernah dialami, dijalani maupun dirasakan, baik sudah lama maupun yang baru saja terjadi (Saparwati, 2012). Pengalaman dapat diartikan juga sebagai memori episodik, yaitu memori yang menerima dan menyimpan peristiwa yang terjadi atau dialami individu pada waktu dan tempat tertantu, yang berfungsi sebagai referensi otobiografi (Saparwati, 2012).

Pengalaman setiap orang terhadap suatu obyek dapat berbeda–beda karena pengalaman mempunyai sifat subyektif, yang dipengaruhi oleh isi memorinya. Apapun yang memasuki indera dan diperhatikan akan

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

disimpan di dalam memorinya dan akan digunakan sebagai referensi untuk menanggapi hal yang baru.

4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Menurut Purwanto & Taftazani, (2018) Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungan dari keluarga tersebut, baik itu saudara kandung maupun saudara bukan kandung yang tinggal dalam satu rumah tapi belum bekerja. Jumlah tanggungan khususnya anak biasanya akan menjadi harapan bagi sebuah keluarga untuk dapat menyelamatkan mereka ari keterpurukan.

Namun semakin banyak jumlah tanggungan yang dimiliki oleh sebuah keluarga biasanya akan berpengaruh pada tingkat pengeluaran keluarga tersebut. Hasil penelitian Mahdzan & Peter Victorian, (2013) ada perbedaan yang signifikan antara kelompok jumlah tanggungan menunjukan bahwa individu dengan tiga tanggungan memiliki permintaan tertiunggi untuk asuransi jiwa, diikuti oleh individu tampa tanggungan, satu tanggungan, dan terakhir, dua tanggungan.

2.6. Profil Usaha

Profil usaha pengusaha terdiri dari beberapa komponen yaitu: sejarah usaha, skala usaha dan modal usaha. Usaha agroindustri yang menjadi objek penelitian ini adalah usaha kerupuk kulit Kabita yang berlokasi di Usaha ini berlokasi di Jalan Rawabening Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru. Usaha ini berdiri pada tahun 2005 dan masih berproduksi sampai saat ini, usaha agoindustri Kabita didirikan dengan modal yang digunakan untuk memulai usaha ini adalah modal sendiri yang berjumlah Rp

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

115.000.000. Walaupun tanpa palang nama, usaha ini cukup dikenal di daerah sekitar Kelurahan Sidomulyo Barat.

2.7. Teori Usaha Kecil

Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang segnifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil (Kuncoro, 2008, Sripo, 2010). Masalah utama yang dihadapi oleh UKM adalah pemasaran. Pemasaran dengan metode konvensional memerlukan biaya tinggi, misalnya membuka cabang baru, ikut pameran, pembuatan dan penyebaran brosur dan sebagainya. Berkembangnya internet menjadi sarana yang efisien untuk membuka jalur pemasaran model baru bagi produk UKM. Di samping biayanya relatif murah, dengan memanfaatkan internet penyebaran informasi akan lebih cepat dan jangkauannya lebih luas (Supardi, 2009).

Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang segnifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil (Kuncoro, 2008, Sripo, 2010). Usaha Kecil dan Menengah (UKM) adalah suatu bentuk usaha yang dilihat dari skalanya usaha rumah tangga dan usaha kecil hanya mempunyai jumlah pegawai antara 1-19 orang. Sementara usaha menengah mempunyai pegawai antar 20-99 orang (BPS, 2004).

UKM ini telah terbukti merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat bertahan dalam krisis ekonomi yang pernah terjadi di Indonesia. Usaha Kecil dan

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Menengah (UKM) merupakan salah satu bidang yang memberikan kontribusi yang segnifikan dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Hal ini dikarenakan daya serap UKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil. Statistik pekerja Indonesia menunjukan bahwa 99,5 % tenaga kerja Indonesia bekerja di bidang UKM (Kurniawan, 2008).

Hal ini sepenuhnya disadari oleh pemerintah, sehingga UKM termasuk dalam salah satu fokus program pembangunan yang dicanangkan oleh pemerintah Indonesia. Kebijakan pemerintah terhadap UKM dituangkan dalam sejumlah Undang-undang dan peraturan pemerintah. Banyaknya UKM akan menyebabkan perekonomian yang kuat, karena terbukti bahwa UKM paling tahan terhadap krisis (Kuncoro, 2008).

Masalah dasar yang dihadapi UKM menurut Kurniawan (2009) adalah:

1. Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.
2. Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan.
3. Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia.
4. Keterbatasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran).
5. Iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan yang saling mematikan.
6. Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Undang-Undang No 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa usaha mikro merupakan pakan usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Undang-Undang. Sedangkan untuk usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau yang menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Pengertian usaha menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UndangUndang. Bentuk UMKM dapat berupa perusahaan perseorangan, persekutuan, seperti misalnya Firma, CV, maupun perseroan terbatas. UMKM dapat dikategorikan menjadi tiga terutama berdasar jumlah asset dan omzet sebagaimana tercantum di Undang- Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM sebagai berikut (Hardono, 2010).

2.8. Biaya Produksi

Rahim dan Hastuti (2007), Biaya Produksi merupakan pengorbanan yang dilakukan oleh pengusaha dalam mengelola usahanya untuk memperoleh hasil yang maksimal. Biaya produksi dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu:

1. Biaya tetap atau *Fixed Cost* (FC), Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah berapapun jumlah barang yang diproduksi, pengusaha harus membayarnya berapapun jumlah produk yang dihasilkan dalam usahanya.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

2. Biaya tidak tetap atau *Variable Cost* (VC), Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya tidak tetap atau berubah-ubah sesuai dengan jumlah *output* yang dihasilkan. Semakin banyak *output* yang dihasilkan maka biaya variabel yang dikeluarkan juga semakin banyak. Sebaliknya, semakin sedikit *output* yang dihasilkan, semakin sedikit pula biaya variabel yang dikeluarkan. Biaya variabel adalah sebagai berikut:

a. Biaya *Input*, Biaya *input* adalah biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku yang digunakan untuk proses produksi. Biaya bahan baku juga biaya semua bahan yang secara fisik dapat diidentifikasi sebagai bagian dari produk jadi dan biasanya merupakan bagian terbesar dari material pembentuk harga pokok produksi (Nasution, 2006).

b. Upah Tenaga Kerja, Biaya tenaga kerja merupakan balas jasa yang diberikan kepada karyawan produksi baik yang secara langsung maupun tidak langsung turut mengerjakan produksi barang yang bersangkutan. Biaya atau upah tenaga kerja dibedakan menjadi tiga yaitu: upah borongan, upah waktu dan upah premi. Masing-masing sistem tersebut akan mempengaruhi prestasi seorang tenaga luar.

   1) Upah Borongan adalah upah yang diberikan sesuai dengan perjanjian antara pemberi kerja dengan pekerja tanpa memperhatikan lamanya waktu kerja. Upah borongan ini cenderung membuat para pekerja untuk secepatnya menyelesaikan pekerjaanya agar segera dapat mengerjakan pekerjaan borongan lainnya.

   2) Upah Waktu adalah upah yang diberikan berdasarkan lamanya waktu kerja. Sistem upah waktu kerja ini cenderung membuat pekerja untuk

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

memperlama waktu kerja dengan harapan mendapat upah yang semakin besar.

3) Upah Premi adalah upah yang diberikan dengan memperhatikan produktivitas dan prestasi kerja.

3. Biaya total atau *Total Cost* (TC), Biaya Total merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi semua output, baik barang maupun jasa. Biaya total dapat dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap total (TFC) dengan biaya variabel total (TVC).

2.9. Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan manfaat dengan cara menghubungkan faktor-faktor produksi kapital, tenaga kerja, tekologi. Pengertian produksi secara luas adalah dari suatu barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan orang banyak. Menurut Boediono (2016) produksi adalah suatu kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan.

Produksi adalah kegiatan yang dilakukan manusia dalam menghasilkan suatu produk, baik barang atau jasa yang kemudian dimanfaatkan oleh konsumen. Pada saat kebutuhan manusia masih sedikit dan masih sederhana, kegiatan produksi dan konsumsi sering kali dilakukan sendiri, yaitu seseorang memproduksi untuk memenuhi kebutuhannya sendiri. Namun, seiring dengan semakin beragamnya kebutuhan dan keterbatasannya sumber daya, maka seseorang tidak dapat lagi memproduksi apa yang menjadi kebutuhannya tersebut (Fahmi, 2016).

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dalam proses produksi terkandung hubungan antara tingkat penggunaan faktor-faktor produksi dengan produk atau hasil yang akan diperoleh. Hal ini disebut dengan hubungan antara input dengan output. Hubungan *input* dan *output* untuk setiap sistem produksi adalah sebagai fungsi dari karakteristik teknologi. Selagi teknologi dapat ditingkatkan dan fungsi produksi berubah, sebuah perusahaan dapat memperoleh lebih banyak *output* untuk serangkaian input tertentu.

Berdasarkan uraian di atas disimpulkan bahwa kegiatan produksi mengandung hubungan antara tingkat penggunaan faktor-faktor produksi dengan produk atau hasil yang akan diperoleh. Sehingga produksi merupakan kombinasi berbagai *input* atau masukan untuk menghasilkan *output*.

2.10. Pendapatan

Pendapatan merupakan balas jasa yang diterima setelah menyelesaikan pekerjaan. Besarnya pendapatan yang diterima oleh pekerja dipengaruhi jam kerja yang digunakan untuk menyelesaikan pekerjaannya (Listiani, 2019). Pendapatan merupakan jumlah yang dibebankan kepada langganan atas barang dan jasa yang dijual, dan merupakan unsur yang paling penting dalam sebuah perusahaan, karena pendapatan akan dapat menentukan maju-mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus berusaha semaksimal mungkin untuk memperoleh pendapatan yang diharapkannya. Pendapatan pada dasarnya diperoleh dari hasil penjualan produk atau jasa yang diberikan.

Besar kecilnya pendapatan dan keuntungan yang diterima pengusaha tidak hanya dipengaruhi oleh jumlah yang dihasilkan dan biaya-biaya yang dikeluarkan, namun harga output merupakan faktor penting yang perlu diperhatikan. Dalam hal

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

ini pasar memegang peranan penting terhadap harga yang berlaku, sedangkan produsen selalu dalam posisi yang paling lemah kedudukannya dalam merebut peluang pasar (Soekartawi, 2013). Pendapatan terbagi dalam:

a. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor suatu usaha adalah sebagai nilai produksi total usaha dalam jangka waktu tertentu baik yang dijual maupun tidak dijual.

b. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih suatu usaha adalah selisih berguna untuk mengukur imbalan yang diperoleh dari penggunaan fakto-faktor produksi.

c. Pendapatan Keluarga

Pendapatan kerja keluarga adalah pendapatan yang diperoleh dari balas jasa dan kerja serta pengolahan yang dilakukan pengusaha dan anggotanya yang bertujuan untuk menambah penghasilan keluarga.

Pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari suatu perusahaan karena dengan adanya pendapatan maka operasional perusahaan ke depan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan. Pendapatan yang tinggi tidak selalu menunjukkan efisiensi yang tinggi, karena kemungkinan pendapatan yang besar tersebut akan didapat dari investasi yang besar.

2.11. Efisiensi

Efisiensi adalah kata yang menunjukkan keberhasilan seseorang atau organisasi atas usaha yang dijalankan yangdiukur dari segi besarnya sumber yang digunakan untuk mencapai hasil kegiatan yang dijalankan. Dengan kata lain, efisiensi merupakan perbandingan antara sumber dan hasil. Jika output yang

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

dihasilkan lebih besar dari sumber daya yang digunakan maka semakin tinggi pula tingkat efisiensi yang dicapai.

Efisiensi mempunyai tujuan memperkecil biaya produksi per satuan produk yang dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan tersebutadalah memperkecil biaya keseluruhan dengan mempertahankan produksi yang telah dicapai untuk memperbesar produksi tanpa meninggalkan biaya keseluruhan.

2.12. Bauran Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong (2001) bauran pemasaran merupakan sebagai seperangkat alat pemasaran yang bisa dikendalikan dan juga dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan oleh pasar sasaran. Bauran pemasaran terdiri atas segala sesuatu yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Assauri (2013) mengemukakan bahwa bauran pemasaran merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang berupa inti dari sistem pemasaran, variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen. Sedangkan menurut Stanton dalam Syukur dan Syahbudin (2017) bauran pemasaran merupakan kombinasi dari empat variabel dari kegiatan inti dalam sistem pemasaran yang meliputi produk, tingkat harga, promosi dan juga sistem distribusi.

Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan sekumpulan variabel-variabel pemasaran yang terdiri dari produk, harga, tempat, dan promosi. Keempat unsur pemasaran yang saling berkaitan yang dapat digunakan oleh perusahaan sehingga mencapai

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

tujuan pemasaran yang efektif agar dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Menurut Lupyioadi dan Hamdani (2006), unsur *marketing* dikenal dengan sebutan 4P (*Product, Price, Place, Promotion*). Adapun pengertian masing-masing bauran pemasaran tersebut adalah:

1. Produk *(Product*)

Menurut Assauri (2013) produk adalah barang atau jasa yang yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan. Faktor-faktor yang terkandung dalam suatu produk adalah mutu/kualitas, penampilan (*features*), pilihan yang ada (*options*), gaya (*styles*), merek (*brand names*), pengemasan (*packaging*), ukuran (*sizes*), jenis (*product lines*), macam (*product items*), jaminan (*warranties*), dan pelayanan (*services*).

Pengertian produk menurut Kotler dan Armstrong (2001), adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang bisa ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan kegiatan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Selain itu produk dapat pula didefinisikan sebagai persepsi konsumen yang dijabarkan oleh produsen melalui hasil produksinya. Produk dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian.

Sedangkan Tjiptono (2008), mengungkapkan bahwa produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu sebagai usaha untuk memenuhi

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

kebutuhan dan keinginan konsumen. Tingkatan produk menurut Kotler & Amstrong (2001), dalam merencanakan produk atau apa yang hendak ditawarkan ke pasar, para pemasar perlu berpikir melalui lima tingkatan produk dalam merencanakan penawaran pasar.

Di dalam *marketing mix*, strategi produk merupakan unsur yang paling penting, karena dapat mempengaruhi strategi pemasaran lainnya. Strategi produk dapat mencakup keputusan tentang acuan/bauran produk, merek dagang (*brand*), cara pembungkusan/kemasan produk, tingkat mutu/kualitas produk dan pelayanan (*service*) yang diberikan. Tujuan utama strategi produk adalah untuk dapat mencapai sasaran pasar yang dituju dengan meningkatkan kemampuan bersaing atau mengatasi persaingan (Assauri, 2013).

2. Harga *(Price*)

Penunjang salah satu yang dapat dilihat dari laku tidaknya suatu produk dapat dilihat dari kebijakan harga. Menurut Kasmir (2008), harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar oleh konsumen untuk membeli atau menikmati barang yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*, karena salah satu penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan.

Menurut Assauri (2013) harga merupakan suatu elemen yang penting dalam *marketing mix* yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan elemen-elemen lainnya hanya merupakan unsur biaya saja. Karena dari harga menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, keuntungan, serta share pasar yang didapat oleh perusahaan.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Tjiptono (2008), menyatakan bahwa harga dapat diungkapkan dengan beberapa istilah, misalnya tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji dan sebagainya. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan unsur lainnya adalah (produk, distribusi, dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Disamping itu harga merupakan unsur bauran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat (Kotler, 2001).

Penentuan harga yang akan ditetapkan harus disesuaikan dengan tujuan perusahaan. Adapun tujuan penentuan harga oleh suatu perusahaan secara umum sebagai berikut:

a. Untuk bertahan hidup

   Jika tujuan perusahaan dalam menentukan harga adalah untuk bertahan hidup, penentuan harga dilakukan semurah mungkin. Tujuannya agar produk atau jasa yang ditawarkan laku di pasaran dengan harga murah, tetapi masih dalam kondisi yang menguntungkan.

b. Untuk memaksimalkan laba

   Penentuan harga bertujuan agar penjualan meningkat sehingga laba menjadi maksimal. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

c. Untuk memperbesar market share.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Untuk memperbesar market share maksudnya adalah untuk memperluas atau memperbesar jumlah pelanggan. Penentuan harga yang murah diharapkan dapat meningkatkan jumlah pelanggan dan pelanggan pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.

d. Mutu produk

Tujuan penentuan harga dengan pertimbangan mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi atau lebih tinggi dari kualitas pesaing. Biasanya harga ditentukan setinggi mungkin karena masih ada anggapan bahwa produk yang berkualitas adalah produk yang harganya lebih tinggi dibandingkan harga pesaing.

e. Karena pesaing

Penentuan harga dengan melihat harga pesaing bertujuan agar harga yang ditawarkan lebih kompetitif dibandingkan harga yang ditawarkan pesaing. Artinya dapat melebihi harga pesaing untuk produk tertentu atau sebaliknya bisa rendah.

Sedangkan menurut Alma (2003), produsen harus pandai menetapkan kebijaksanaan harga, tinggi atau rendahnya harga yang ditetapkan harus berpedoman pada:

a. Keadaan atau kualitas barang.
b. Konsumen yang dituju, berpenghasilan tinggi, sedang, atau rendah, konsumen perkotaan atau pedesaan.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

c. Suasana pasar, apakah produknya baru dikenalkan ke pasar atau produk menguasai pasar, produk sudah melekat dihati konsumen atau banyak saingan.

Harga adalah nilai dari suatu barang yang dapat diukur dengan sejumlah uang. Dari nilai itu, perusahaan atau seseorang dapat memberikan barang atau jasa kepada pihak lain yang dimilikinya. Harga dapat mempengaruhi posisi persaingan di perusahaan karena harga penentu bagi permintaan pasar. enentuan tentang harga tidak bisa dilakukan secara kebetulan. Pada produk ang umum, harga yang diturunkan dapat menaikkan penjualan sedangkan pada produk yang yang membawa citra bergengsi, kenaikan harga akan menaikkan penjualan karena produk dengan harga yang tinggi akan menunjukan prestasi seseorang.

3. Tempat *(Place*)

Definisi tempat (Kotler 2007), mengenai distribusi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran. Keputusan penentuan lokasi dan saluran yang digunakan untuk memberikan jasa kepada konsumen melibatkan pemikiran tentang bagaimana cara mengirimkan atau menyampaikan jasa kepada konsumen dan dimana hal tersebut akan dilakukan. Ini harus dipertimbangkan karena dalam bidang jasa sering kali tidak dapat ditentukan tempat dimana akan diproduksi dan dikonsumsi pada saat bersamaan.

Saluran distribusi dapat dilihat sebagai kumpulan organisasi yang saling bergantung satu sama lainnya yang terlibat dalam proses penyediaan sebuah produk atau pelayanan untuk digunakan atau dikonsumsi. Penyampaian dalam

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

perusahaan jasa harus dapat mencari agen dalam lokasi untuk menjangkau populasi yang tersebar luas. Sebagai salah satu *variable marketing mix*, *place* atau distribusi mempunyai peran yang sangat penting dalam membantu perusaan memastikan produknya, karena tujuan dari distribusi adalah menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen pada waktu dan tempat yang tepat.

Saluran distribusi adalah sekumpulan pihak yang saling bergantung yang terlibat dalam proses mendistribusikan produk sehingga siap dikonsumsi oleh konsumen. Saluran distribusi terdiri dari penyalur, agen dan retail, hingga kepada konsumen. Mata rantai ini saling menghubungkan antar pihak-pihak tersebut sehingga saling mempengaruhi (Suharno dan Sutarso, 2010).

4. Promosi *(Promotion*)

Menurut Kotler dan Amstrong (2001), promosi adalah aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk konsumen sasaran untuk membelinya. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa promosi adalah suatu kegiatan untuk menyampaikan informasi atau berkomunikasi antara penjual dan pembeli potensial yang besifat menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran untuk menciptakan permintaan atas produk barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan.

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen, tanpa promosi pelanggan tidak dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Salah satu tujuan promosi perusahaan yaitu menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru (Kasmir, 2008)

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

2.13. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Fatmawati (2021) dengan judul Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi Di Plososwangi Cawas Klaten. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan desain penelitian etnografi. Subjek penelitian ialah para produsen kerupuk kulit sapi dan karyawan di Desa Plosowangi, Cawas, Klaten. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi, sedangkan teknik analisis data melalui pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran kerupuk kulit sapi di Plosowangi, Cawas, Klaten dari dua produsen menggunakan strategi pemasaran yang berorientasi pada *marketing mix* atau bauran pemasaran yang meliputi strategi produk, harga, tempat/distribusi, dan promosi. Untuk strategi produk dengan mempertahankan kualitas rasa dan bahan baku yang digunakan, mempertahankan keunggulan produk, membuat logo, merek dagang dan pembungkus sendiri.

Strategi harga, dilihat dari perhitungan strategi biaya (*cost plus percentage of cost pricing*) dan strategi laba (*target return on sales pricing*). Selain itu penetapan harga dilakukan dengan mengikuti harga yang ada di pasaran dan memberikan potongan harga. Strategi tempat/saluran distribusi menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Strategi promosi, mencantumkan No.HP pada kemasan, cara advertensi, personal selling, mouth to mouth, dan bantuan pihak bank. Kendala dalam pemasaran kerupuk kulit sapi yaitu kendala yang dipengaruhi oleh harga, kurangnya modal, turunnya pembelian dalam skala

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

besar, kurangnya sumber daya manusia (SDM), dan kurangnya kepercayaan melakukan transaksi jarak jauh.

Penelitian yang dilakukan Sarno (2021) dengan judul Penerapan Strategi Bauran Pemasaran Keripik Pisang (Studi Kasus UKM Seleraku Banjarnegara). Metode penelitian yang digunakan adalah metode Participatory Action Research (Penelitian Aksi Partisipatif) yang selanjutnya dianalisis secara deskriptif. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data yang digunakan adalah analisis bauran pemasaran dan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threatment*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa ; a) Penerapan strategi bauran pemasaran meliputi strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi; b) faktor kekuatan meliputi bahan baku melimpah, motivasi usaha kuat, merk dagang, P-IRT, halal, kualitas produk, dan tingkat keterampilan. Faktor kelemahan seperti akses pemasaran, kerjasama pemasaran, jaringan distribusi, tingkat adopsi teknologi, dan permodalan; c) faktor yang menjadi peluang meliputi diversifikasi produk, pemasaran online, kebutuhan konsumen, pasar ekspor, dan pengembangan usaha.

Hasil penelitian menunjukkan untuk faktor ancamannya perubahan selera konsumen, persaingan pasar bebas, kebijakan impor, produk sejenis di pasar, dan produk substitusi; d) posisi perusahaan berada pada Kuadran I progresif yang berarti perusahaan dalam kondisi baik dan mantap. Strategi pengembangan bauran pemasaran yang dapat dilakukan adalah memanfaatkan keberadaan bahan baku melimpah disertai adanya motivasi kuat, merk dagang, P-IRT, halal, kualitas produk, tingkat keterampilan, untuk mengembangkan usaha dan memperluas pasar ekspor dengan cara meningkatkan diversifikasi produk secara maksimal.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Hasil produknya dapat dipasarkan secara *online* sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Penelitian Hargandari (2020) yang berjudul Analisis Usaha Agroindustri Keripik Ubi Ungi Di Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Metode penentuan lokasi dilakukan dengan metode purposive (sengaja) yang dilakukan di Desa Karanglo dan Desa Bandardawung, Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah. Responden pada penelitian ini adalah seluruh pemilik usaha agroindustri keripik ubi ungu di Desa Karanglo dan Desa Bandardawung, Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar, 34 unit usaha agroindustri keripik ubi ungu. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Analisis data yang digunakan adalah analisis biaya, penerimaan, keuntungan, analisis efisiensi usaha dan analisis BEP (*Break Even Point*).

Hasil penelitian menunjukkan: total biaya rata-rata usaha agroindustri keripik ubi ungu di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar adalah Rp 1.291.366,15 per hari, rata-rata penerimaan sebesar Rp 1.719.705,88 per hari sehingga diperoleh keuntungan sebesar Rp 428.339,73 per hari. Efisiensi usaha agroindustri keripik ubi ungu di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar sebesar 1,33 hal ini menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan sudah efisien yang ditunjukkan dengan nilai R/C ratio lebih dari satu. Usaha agroindustri keripik ubi ungu di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar layak untuk diusahakan karena penerimaan rata-rata Rp1.719.705,88 per hari lebih besar dari BEP Rp 132.955,301 per hari, produksi rata-rata sebesar

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

94,56 kg perhari lebih besar dari BEP 7 kg per hari, dan harga rata-rata sebesar Rp 18.323,53 per kg lebih besar dari BEP Rp 13.656,579 per kg.

Penelitian yang dilakukan oleh Dzulaiha (2020) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Agrondustri Kerupuk Kulit Di Kecamatan Mataram. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Unit analisis dalam penelitian adalah produsen kerupuk kulit yang ada di Kecamatan Mataram. Penentuan daerah penelitian menggunakan metode *purposive sampling* yaitu dengan menentukan secara sengaja Karang Buaya di Kecamatan Mataram sebagai daerah penelitian. Penentuan jumlah responden dilakukan menggunakan metode sensus. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Jenis data yang dikumpulkan yaitu data kualitatif dan kuantitatif. Analisis data menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha kerupuk kulit dan analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) untuk mendapatkan prioritas strategi alternatif yang akan dinilai setelah mendapatkan skor pembobotan dari SWOT.

Berdasarkan hasil penelitian disimpulkan bahwa: (1) Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit di Kecamatan Mataram termasuk ke dalam kategori "usaha mikro". (2) Strategi pengembangan Agroindustri Kerupuk Kulit di Kecamatan Mataram adalah mempertahankan kualitas produk dengan melihat selera konsumen di pasaran, mempertahankan kualitas produksi kerupuk kulit sehingga mampu bersaing di pasaran, meningkatkan kinerja tenaga kerja dari internal keluarga untuk memaksimalkan hasil produksi, dan mengefisiensikan penggunaan bahan baku untuk menghasilkan produk yang berdaya saing tinggi.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Vaulina dan Kurniati (2019) melakukan penelitian tentang Analisis Usaha dan Pemasaran Madu Kelulut di Kabupaten Kampar. Tujuan penelitian untuk menganalisis karakteristik peternak madu kelulut dan profil usaha madu kelulut, mengetahui teknologi budidaya madu kelulut, mengetahui proses pengolahan (agroindustri) madu kelulut, mengetahui biaya produksi, produksi, pendapatan dan efisiensi madu kelulut dan menganalisis pemasaran madu kelulut di Kabupaten Kampar. Penelitian menggunakan metode survey dengan jumlah sampel sebanyak 26 orang peternak yang ditentukan menggunakan teknik *purposive sampling*. Analisis data dilakukan secara deskriptif dan kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik peternak dengan kategori umur produktif (26-55 thun), pendidikan SD-Sarjana dan pengalaman beternak 1-6 tahun. Profil usaha dirintis pada tahun 2016 dengan nama kelompok madu galo-galo kuok lestari yang beranggota sebanyak 26 orang peternak dengan jumlah kotak lebah masing-masing 2-40 buah,dan menggunakan tenaga kerja dalam keluarga. Teknologi budidaya terdiri dari mendapatkan koloni induk; pemindahan koloni/pemecahan koloni; pembuatan dan penempatan stup; pemeliharaan dan pemanenan. Proses pengolahan bersifat tradisional. Usaha madu kelulut membutuhkan biaya produksi Rp. 487.883,33/proses produksi; dengan rata-rata produksi madu pada saat musim berbunga 20,04 liter dan pada saat tidak musim berbunga 7,79 liter. Rata-rata pendapatan bersih pada musim bunga sebesar Rp 2.973.655,13 per orang per panen per kotak lebah dan pada saat tidak musim bunga Rp 858.270,52 per orang per panen per kotak lebah. Pemasaran madu kelulut hanya menjual ke kota Pekanbaru.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Penelitian yang dilakukan oleh Fitriani (2018) yang berjudul Strategi Pengembangan UMKM Kerupuk Kulit di Kota Padang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, pengumpulan informasi faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keunggulan kompetitif UMKM kerupuk kulit. Penelitian dilakukan melalui pendekatan identifikasi faktor-faktor keunggulan kompetitif dengan menggunakan diagram sebab-akibat (Diagram Ishikawa), untuk memetakan masalah yang harus dikoreksi dan mengidentifikasi penyebab potensial dari masalah tersebut. Untuk merumuskan implikasi strategi dilakukan dengan metode SWOT. Hasil penelitian, faktor-faktor yang mempengaruhi keunggulan kompetitif pada UMKM kerupuk kulit di kota Padang yaitu bahan baku, SDM, modal, mesin dan alat, metode kerja/ teknologi, pasar dan pemasaran, serta kebijakan pemerintah. Berdasarkan faktor-faktor tersebut kemudian disusun prioritas strategi untuk meningkatkan daya saing pada UMKM kerupuk kulit di kota Padang.

Safitri (2017) melakukan penelitian dengan judul Strategi Pemasaran Usaha Kerupuk Lipat Pada Usaha Kerupuk Lipat UD Sinar Jaya Baru di Gampong Padang Kasab Kecamatan Peulimbang Kabupaten Bireuen. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada pemasaran kerupuk lipat pada UD.Sinar Jaya Baru di Gampong Padang Kasab Kecamatan Peulimbang Kabupaten Bireuen serta mengetahui strategi pemasaran kerupuk lipat pada UD.Sinar Jaya Baru di Gampong Padang Kasab Kecamatan Peulimbang Kabupaten Bireuen. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisis SWOT.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

Hasil penelitian menunjukan bahwa kekuatan yang paling berpengaruh terhadap usaha kerupuk lipat UD.Sinar Jaya baru adalah ketersediaan bahan baku. Kelemahan utamanya adalah kurangnya promosi. Peluang yang paling berpengaruh adalah luasnya potensi pasar dan ancamannya adalah faktor munculnya produk sejenis. Berdasarkan analisis internal dan eksternal strategi utama dalam usaha kerupuk lipat adalah strategi *growth* (pertumbuhan). Dimana pengusaha dapat meningkatkan pemasaran kerupuk lipat dengan memanfaatkan kekuatan yang ada melalui berbagai peluang dalam rangka pencapaian strategi pemasaran kerupuk lipat pada UD. Sinar Jaya Baru di Gampong Padang Kasab Kecamatan Peulimbang.

Penelitian Ningrum (2012) dengan judul Analisis Strategi Bauran Pemasaran dan Pengaruhnya terhadap Volume Penjualan Agroindustri Kerupuk Kulit (Jangek) di Kota Jambi. Data disusun, diolah dan dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan diperkuat dengan analisis preferensi konsumen dengan melakukan uji inderawi sesuai dengan variabel yang diteliti. Untuk metode kuantitatif dalam penelitian ini menggunakan analisis Regresi Linier Berganda yang mencakup aspek biaya promosi, biaya distribusi dan volume penjualan melalui hasil wawancara menggunakan kuisoner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan nilai R2 sebesar 72,5% yang menunjukan variasi volume penjualan dapat dijelaskan oleh variasi biaya promosi dan distribusi sedangkan 27,5 % dijelaskan oleh faktor lain. F hitung (28.962) > F tabel (3,47) sehingga hipotesis diterima yang berarti secara keseluruhan promosi, dan distribusi berpengaruh nyata terhadap volume penjualan kerupuk jangek.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

2.14. Kerangka Pemikiran

Agroindustri adalah kegiatan yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut. Sebagai salah satu subsistem agribisnis, agroindustri mempunyai peran yang sangat penting karena mampu menghasilkan nilai tambah dari produk hasil pertanian. Sektor agroindustri dapat diandalkan karena mampu menciptakan lapangan kerja dan menyerap tenaga kerja. Pengembangan industri pengolahan (agroindustri) diperlukan guna terciptanya keterkaitan antara sektor pertanian dengan sektor industri.

Kegiatan industri pengolahan (agroindustri) tergantung pada ketersediaan bahan baku, teknologi yang digunakan, dan kualitas tenaga kerja untuk mempelancar proses produksi sehingga menciptakan output yang menguntungkan dan meningkatkan pendapatan. Kegiatan agroindustri bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah, menghasilkan produk (*output*) yang dapat dipasarkan atau dikonsumsi, serta meningkatkan pendapatan dan keuntungan produsen. Pengembangan agroindustri kerupuk kulit sapi dapat memberikan nilai tambah dari bahan baku kulit sapi yang diproses dengan faktor-faktor produksi lain pada proses pengolahan. Kegiatan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi dimulai dari kegiatan pengadaan bahan baku (input), proses produksi dan pemasaran hasil produksi. Input yang digunakan pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi meliputi bahan baku, bahan penolong, tenaga kerja dan peralatan.

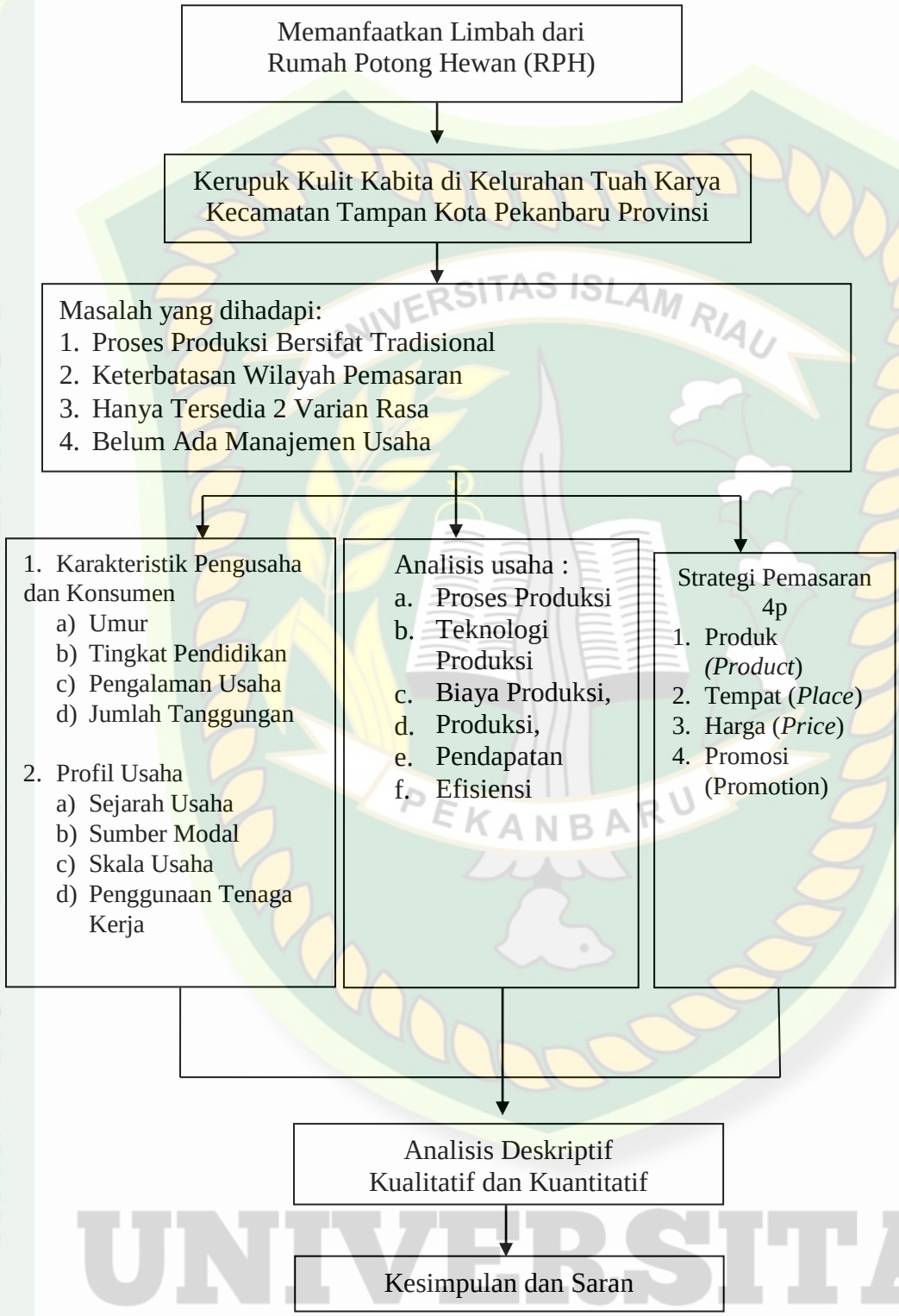
Faktor-faktor tersebut sangat menentukan kelancaran proses produksi untuk menghasilkan produk akhir (*output*) berupa kerupuk kulit. Biaya bahan baku merupakan biaya yang terbesar dalam pengolahan agroindustri kerupuk kulit

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

sapi. Semua biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi disebut sebagai biaya produksi. Penerimaan merupakan hasil perkalian antara produk dengan harga produk. Keuntungan atau pendapatan akan dihitung dari selisih antara penerimaan dan biaya produksi. Untuk mengetahui apakah agroindustri kerupuk kulit memberikan nilai tambah atau tidak, dilihat dari selisih antara nilai produk dikurang dengan harga bahan baku dan sumbangan bahan lain.

Usaha agroindustri kerupuk Kabita merupakan salah satu usaha agroindustri kerupuk kulit yang berkembang cukup baik di Kota Pekanbaru. Usaha ini berlokasi di Jalan Rawabening Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru. Adapun permasalahan yang menjadi landasan pemilihan lokasi adalah pengusaha memiliki pengetahuan dan penglaman usaha yang cukup, memiliki bahan baku yang tersedia cukup untuk memenuhi produksi setiap harinya dan selanjutnya adalah usaha ini masih menggunakan teknologi yang sederhana dalam pengolahan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi. Pemasaran kerupuk kulit Kabita masih di sekitar Kota Pekanbaru saja sehingga berdampak pada pencapaian penjualan kerupuk kulit secara keseluruhan. Peluang penjualan kerupupuk kulit masih sangat terbuka mengingat banyaknya peminat dari kerupuk kulit sapi di Kota Pekanbaru. Adapun gambar 2 kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



Gambar 2. Kerangka Pemikiran Penelitian

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus pada usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita merupakan usaha yang cukup lama berkembang hingga sampai saat ini. Penetapan lokasi penelitian ini didasarkan pada pertimbangan bahwa pada daerah ini terdapat UD. Kerupuk Kulit.

Penelitian ini dilakukan selama lima bulan yaitu mulai dari bulan Januari – Juli 2022 yang meliputi kegiatan persiapan (pembuatan proposal, seminar, perbaikan) pelaksanaan (pengumpulan data, tabulasi data, dan analisis data), perumusan hasil (draf laporan, seminar, perbaikan, perbanyak laporan).

3.2 Teknik Penentuan Responden

Penelitian yang dilakukan menggunakan metode survey, yaitu melakukan pengamatan langsung ke lokasi tujuan penelitian. Metode survey merupakan metode penelitian yang rinci mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu dengan cukup mendalam dan menyeluruh termasuk lingkungan dan kondisi masa lalunya (Umar, 2011). Responden merupakan objek penting dalam sebuah penelitian. Responden adalah orang-orang ditempat penelitian yang memberikan informasi tentang situasi dan kondisi ditempat penelitian. Sampel dalam penelitian ini yaitu pemilik usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita dan 8 orang tenaga kerja.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

3.3 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung (dari pihak pertama), yang diperoleh dari pengusaha dan tenaga kerja yang diwawancarai langsung dengan menggunakan kuesioner yang telah dipersiapkan sebelumnya dan melakukan pengamatan langsung dilapangan. Data primer yang diambil meliputi karakteristik pelaku ekonomi (umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, jumlah tanggungan keluarga, dan jumlah produksi), profil usaha (skala usaha, sumber modal, jumlah tenaga kerja), variabel 4P yaitu Produk (*Product),* Harga *(Price*), Tempat (*Place),* Proses (*Process).*

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber resmi yang sudah ada. Biasanya dapat diperoleh dari buku, jurnal, laporan, dan sebagainya yang dianggap perlu untuk menunjang penelitian ini meliputi: keadaan geografis daerah penelitian, jumlah penduduk, tingkat pendidikan penduduk dan keadaan sosial ekonomi penduduk setempat dan data lainnya yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Data diperoleh dari instansi terkait seperti Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Riau.

3.4 Konsep Operasional

Untuk menghindari terjadinya kesalahpahaman dalam penelitian ini maka perlu dibuat konsep operasional sebagai berikut:

1. Usaha kerupuk Kulit adalah kegiatan pengolahan usaha kerupuk kulit pada suatu pabrik yang dilakukan oleh pengusaha mulai dari pengolahan sampai pengemasan.
2. Pengusaha kerupuk kulit yaitu orang yang mempunyai usaha kerupuk kulit.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

3. Umur adalah usia pengusaha dan konsumen kerupuk kulit saat penelitian dilakukan (tahun).
4. Tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan formal yang ditempuh dan diselesaikan oleh pengusaha dan konsumen kerupuk kulit (tahun).
5. Jumlah tanggungan keluarga adalah banyaknya anggota keluarga yang berada atau hidup dalam satu rumah dan menjadi tanggungan kepala keluarga (Jiwa).
6. Pengalaman usaha adalah lamanya berpengalaman pengusaha dan konsumen dalam melakukan usaha kerupuk kulit (tahun).
7. Modal merupakan semua barang atau uang yang digabungkan bersama faktor produksi lain yang dikorbankan untuk produksi (Rp).
8. Tenaga kerja adalah orang yang membantu proses pembuatan kerupuk kulit sapi.
9. Teknologi yang digunakan pada usaha ini yaitu teknologi manual, tidak menggunakan mesin.
10. Faktor produksi adalah jumlah input yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan usaha kerupuk kulit yang meliputi tempat, modal, tenaga kerja, dan bahan.
11. Tenaga kerja adalah banyaknya curahan kerja dari dalam dan luar keluarga yang digunakan dalam proses usaha kerupuk kulit (HOK)
12. Upah tenaga kerja adalah jumlah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja berdasarkan jam kerjanya (Rp/HOK).
13. Periode produksi adalah masa pengolahan kerupuk kulit mulai dari pencampuran bahan-bahan, penggorengan hingga pengemasan (4 hari).

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

14. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah berapapun jumlah kerupuk kulit yang diproduksi oleh pengusaha yaitu biaya penyusutan alat (Rp/ Proses Produksi)
15. Biaya variabel ialah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang besarnya berubah-ubah secara proporsional terhadap jumlah kuantitas produksi yang dihasilkan (Rp/ Proses Produksi).
16. Biaya penyusutan adalah selisih nilai beli alat dengan sisa yang dibandingkan dengan masa pakai alat tersebut dalam kurun waktu tertentu (Rp/Proses Produksi).
17. Produksi adalah hasil pengolahan kerupuk kulit oleh pengusaha dalam satu kali proses produksi (kg/ Proses Produksi).
18. Harga adalah nilai untuk kerupuk kulit yang dijual (Rp/kg).
19. Pendapatan kotor adalah penerimaan yang diperoleh dari hasil kali jumlah produksi dengan harga yang berlaku (Rp/ Proses Produksi).
20. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi yang dikeluarkan (Rp/ Proses Produksi).
21. Efisiensi usaha adalah perbandingan pendapatan kotor dengan biaya produksi usaha kerupuk kulit.
22. Pemasaran adalah suatu rangkaian kegiatan untuk menyalurkan produk dari produsen kepada konsumen baik secara langsung maupun melalui bantuan lembaga pemasaran.

3.5 Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Menurut Namawi (2003), metode deskriptif

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

yaitu metode-metode penelitian yang memusatkan perhatian pada masalah-masalah atau fenomena yang bersifat aktual pada penelitian dilakukan, kemudian menggambarkan fakta-fakta tentang masalah yang diselidiki sebagaimana adanya diiringi dengan interprestasi yang rasional dan akurat.

3.5.1 Analisis Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Profil Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

Untuk menganalisis karakteristik pengusaha dan konsumen dan profil usaha kerupuk kulit dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja meliputi: umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, pengalaman. Profil usaha meliputi sumber usaha, sumber modal, skala usaha dan jumlah tenaga kerja. Data yang telah dikumpulkan ditabulasi untuk mendapatkan jumlah dan rata-rata yang nantinya akan di interprestasikan sesuai tujuan penelitian.

3.5.2 Analisis Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

Analisis yang digunakan dalam usaha kerupuk kulit adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif meliputi proses produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, dan efisiensi usaha. Adapun model analisis yang digunakan sebagai berikut:

3.5.2.1. Teknologi Produksi

Analisis yang untuk mengetahui teknologi produksi kerupuk kulit Kabita digunakan metode deskriptif kualitatif. Data diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan dengan pengusaha dan tenaga kerja usaha agroindustri kerupuk Kulit Kabita di daerah penelitian.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

3.5.2.2. Biaya Produksi

Keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha dalam satu kali produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha yang tidak bergantung pada besarnya output yang dihasilkan. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh output yang dihasilkan. Kedua biaya tersebut dijumlahkan akan menghasilkan biaya total.

Untuk menghitung biaya produksi maka digunakan rumus umum menurut Hermanto (1996).

TC = TFC + TVC..... (1)

Keterangan :

TC : Biaya Produksi Usaha Kerupuk Kulit (Rp/proses Produksi)

TFC : Total Biaya Tetap Usaha Kerupuk Kulit (Rp/proses produksi)

TVC : Total Biaya Variabel Usaha Kerupuk Kulit (Rp/proses produksi)

Untuk menghitung penyusutan alat 20 % yang digunakan dalam proses produksi digunakan rumus menurut Hermanto (1996) yaitu sebagai berikut :

NP = $\frac{NB-NS}{N}$ ..... (2)

Keterangan :

NP : Nilai Penyusutan (Rp/Tahun/Bulan)

NB : Nilai Beli Alat (Rp/Unit/Tahun)

NS : Nilai Sisa (Rp/Unit/Tahun)

N : Usia Ekonomis Alat (Tahun)

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

3.5.2.3. Produksi

Analisis yang digunakan untuk mengetahui banyaknya hasil agroindustri kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru dalam satu periode produksi yaitu dengan menggunakan analisis data secara deskriptif kualitatif.

a. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor dapat diperoleh dengan cara mengalikan antara produksi dengan harga yang berlaku, yang dapat ditulis dengan cara (Soekartawi, 2002):

$$TR = Y.Py \quad \text{..... (3)}$$

Keterangan :

TR = Pendapatan Kotor Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

Y = Jumlah Produksi Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

Py = Harga Produksi (Rp/Kg)

b. Pendapatan Bersih

Untuk mengetahui pendapatan bersih dapat dihitung dengan menggunakan rumus umum menurut Soekartawi (2002), yaitu :

$$\pi = TR-TC \quad \text{..... (4)}$$

Keterangan :

TR = Pendapatan Kotor Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

TC = Total Biaya Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

π = Pendapatan Bersih Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

3.5.2.4. Efisiensi (RCR) Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit

Dalam melakukan analisis efisiensi usaha kerupuk kulit digunakan kriteria *Return Cost Ratio* (RCR), yaitu merupakan perbandingan antara besarnya

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan dalam usaha kerupuk kulit tersebut. Analisis ini dapat dihitung menggunakan rumus, yaitu:

$$RCR = \frac{TR}{TC} \quad \text{..... (5)}$$

Keterangan:

RCR = *Return Cost Ratio*

TR = Pendapatan Kotor Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

TC = Total Biaya Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

Dengan kriterianya adalah:

RCR>1 = Usaha Kerupuk Kulit Dikatakan Efisien dan Menguntungkan Serta Layak Untuk Dikembangkan.

RCR<1 = Usaha Kerupuk Kulit Dikatakan Tidak Efisien dan Tidak Menguntungkan Serta Tidak Layak Untuk Dikembangkan.

RCR=1 = Usaha Kerupuk Kulit Dikatakan Impas (Tidak Mengalami Keuntungan dan Kerugian).

3.5.3 Analisis Bauran Pemasaran Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

Bauran pemasaran pada usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru yaitu menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix)* yang terdiri dari 4 unsur yitu produk (*product),* harga *(price), tempat (place), dan promosi (promotion).* Analisis yang dilakukan untuk melihat bauran pemasaran menganai usaha kerupuk kulit Kabita yaitu secara deskriptif kualitatif.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

BAB IV
GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Keadaan Geografis Daerah Penelitian

Kecamatan Tampan merupakan daerah bertopografi datar dengan letak geografis antara 0042'-0050' Lintang Utara dan Antara 101035'-101043' Bujur Timur. Kecamatan Tampan merupakan salah satu kecamatan di wilayah Kota Pekanbaru, terdiri atas 131 RW dan 574 RT. Jumlah penduduk Kecamatan Tampan mencapai 287.801 jiwa pada tahun 2017. Angka ini mengalami peningkatan sebesar 6,96 % dari tahun 2016. Kepadatan penduduknya mencapai 4.811 jiwa/km^2.

Luas wilayah Kecamatan Tampan adalah 59,81 km2 dengan Jumlah Kelurahan kelurahan sebanyak 9 Kelurahan yaitu Kelurahan Simpang Baru, Kelurahan Sidomulyo Barat, Kelurahan Tuah Karya, Kelurahan Delima, Kelurahan Tuah Madani, Kelurahan Sialang Munggu, Kelurahan Tobek Godang, Kelurahan Bina Widya, dan Kelurahan Air Putih. (Kecamatan Tampan Dalam Angka, 2018).

Batas-batas wilayah Kecamatan Tampan adalah:

4.5. Batas Utara : Kecamatan Payung Sekaki

4.6. Batas Selatan : Kabupaten Kampar

4.7. Batas Timur : Kecamatan Marpoyan Damai

4.8. Batas Barat : Kabupaten Kampar

Kelurahan Tuah Karya merupakan salah satu kelurahan yang terdapat di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Kelurahan Tuah Karya terdiri dari 19 Rukun

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Warga (RW) dan 84 Rukun Tetangga (RT) dengan luas wilayah Kelurahan Tuah Karya adalah 7,2 km^2.

4.2 Keadaan Umum Penduduk

4.2.1 Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk di Kecamatan Tampan pada tahun 2019 berjumlah 307.947 jiwa. Angka ini mengalami peningkatan sebesar 6,96 persen dari tahun 2017. Kepadatan penduduk mencapai 5.148 jiwa/km^2. Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah penduduk menurut kelurahan dan jenis kelamin pada Tabel 3.

Tabel 3. Jumlah Penduduk menurut Kelurahan dan Jenis Kelamin di Kecamatan Tampan, 2019

No	Kelurahan	Laki-laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah (Jiwa)
1	Simpang Baru	17.336	16.298	33.634
2	Sidomulyo Barat	25.543	24.058	49.601
3	Tuah Karya	24.521	23.347	47.868
4	Delima	15.006	14.795	29.801
5	Tuah Madani	10.781	9.243	20.024
6	Sialang Munggu	24.188	24.523	48.711
7	Tobek Godang	16.831	16.031	32.862
8	Bina Widya	11.092	9.785	20.877
9	Air Putih	12.897	11.672	24.569
Jumlah		158.195	149.752	307.947

Sumber: Kecamatan Tampan Dalam Angka, 2020

Tabel 3 menunjukkan bahwa jumlah penduduk di Kecamatan Tampan tahun 2019 sebanyak 307.947 jiwa. Jumlah penduduk di Kelurahan Tuah Karya mencapai 47.868 jiwa. Penduduk laki-laki berjumlah 24.521 jiwa atau (51,23%) dan penduduk perempuan berjumlah 23.347 jiwa atau (48,77%), ini berarti penduduk laki-laki di Kelurahan Tuah Karya lebih banyak dibandingkan penduduk perempuan.

Sex Ratio adalah perbandingan antara jumlah penduduk laki-laki dengan jumlah penduduk perempuan per 100 penduduk perempuan. Dari data di atas

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

dapat diperoleh rasio jenis kelamin (*sex ratio*) penduduk Kelurahan Tuah Karya pada tahun 2019 adalah sebesar 106. Artinya, setiap 100 penduduk perempuan ada sebanyak 106 penduduk laki-laki. berdasarkan data tersebut, dapat dilihat bahwa pada Kelurahan Tuah Karya penduduk yang paling banyak adalah laki-laki.

4.2.2 Umur Penduduk

Penduduk di Kelurahan Tuah Karya pada Tahun 2018 berjumlah 47.868 jiwa yang terdiri dari usia produktif dan non produktif. untuk lebih jelas dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umum

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentase (%)
1	0 – 4	2.883	6,02
2	5 – 9	3.436	7,18
3	10 – 14	3.314	6,92
4	15 – 19	3.451	7,21
5	20 – 24	3.430	7,17
6	25 – 29	3.261	6,81
7	30 – 34	3.226	6,74
8	35 – 39	3.362	7,02
9	40 – 44	2.936	6,13
10	45 – 50	3.107	6,49
11	55 – 59	2.939	6,14
12	60 – 64	2.946	6,15
13	65 – 69	2.931	5,90
14	70 – 74	2.835	5,52
15	75 – 79	1.936	4,04
16	>80	1.875	3,92
Jumlah		47.868	100,00

Sumber: Kecamatan Tampan Dalam Angka, 2020

Pada Tabel 4 bahwa berdasarkan jumlah penduduk terbanyak terdapat pada kelompok umur 15-19 tahun yaitu sebanyak 3.451 jiwa atau 7,21%. Kemudian jumlah penduduk paling sedikit yaitu kelompok umur >80 tahun yaitu dengan jumlah penduduk sebanyak 1.875 jiwa atau 3,92%. Sedangkan untuk jumlah kelompok umur dengan kriteria usia produktif menurut Badan Pusat

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Statistik (BPS) yaitu penduduk berumur 15-64 tahun dengan jumlah sebanyak 20.463 jiwa. Jumlah ini didapatkan dari penjumlahan kelompok umur penduduk Tuah Karya yang berusia 15-64 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa penduduk Kelurahan Tuah Karya memiliki potensi untuk mengembangkan prestasi dan kemampuan yang dimiliki.

4.2.3 Mata Pencaharian

Status pekerjaan penduduk Kelurahan Tuah Karya dikelompokkan menjadi beberapa pekerjaan yaitu pelajar/mahasiswa, tidak bekerja, wiraswasta, PNS, jasa, perdagangan, buruh, peternakan, IRT dan lain-lain. Untuk lebih jelasnya data disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Menurut Status Pekerjaan di Kelurahan Tuah Karya

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentase (%)
1	Pelajar/Mahasiswa	9.846	20,57
2	Tidak Bekerja	3.846	8,03
3	Wiraswasta	9.076	18,96
4	PNS	4.640	9,69
5	Jasa	2.310	4,83
6	Perdagangan	938	1,96
7	Buruh	1.325	2,77
8	Peternakan	1.575	3,29
9	Mengurus Rumah Tangga	12.026	25,12
10	Lainnya	2.286	4,78
Jumlah		47.868	100,00

Sumber: Kecamatan Tampan Dalam Angka, 2020

Berdasarkan Tabel 5 bahwa status pekerjaan penduduk yang paling dominan adalah mengurus rumah tangga dengan jumlah sebanyak 10.011 jiwa atau (32,65%). Pekerjaan ini biasanya dominan dikerjakan oleh perempuan yang berstatus sebagai Ibu Rumah Tangga (IRT). Selanjutnya disusul dengan jenis pekerjaan wiraswasta yaitu dengan jumlah sebanyak 7.204 jiwa atau (23,49%). Sedangkan untuk jumlah penduduk yang tidak bekerja sebanyak 2.021 jiwa atau

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

(6,59%). Jumlah penduduk Kelurahan Tuah Karya yang memiliki nilai terendah adalah jenis pekerjaan sebagai pedagang yaitu sebanyak 25 jiwa atau (0,08%).

4.2.4 Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan mempunyai peran penting dalam pembangunan dalam menunjang pembangunan, seseorang yang berpendidikan tinggi akan mampu meningkatkan produktivitas usaha yang nantinya mampu meningkatkan pendapatan dan usaha yang berkelanjutan kedepannya. Jumlah penduduk di keluarahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru bervariasi mulai dari yang tidak tamat hingga sanpai pada perguruan tinggi, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Tingkat Pendidikan Penduduk di Kelurahan Tuah Karya

No	Pendidikan	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak/Belum Sekolah	9.517	19,88
2	Tidak Tamat SD	5.120	10,70
3	SD Sederajat	5.634	11,77
4	SLTP Sederajat	7.835	16,37
5	SLTA Sederajat	15.309	31,98
6	Perguruan Tinggi	4.453	9,30
Jumlah		47.868	100,00

Sumber: Kecamatan Tampan Dalam Angka, 2020

Berdasarkan Tabel 6 dapat dilihat bahwa 11.389 jiwa atau 34,06% dari penduduk berpendidikan SLTA. Sedangkan penduduk dengan tingkat pendidikan tidak/belum sekolah menempati urutan kedua, yakni sebanyak 6.017 jiwa atau 18,00% dan yang belum tamat SD merupakan kelompok yang terkecil, yaitu hanya 2.559 jiwa (7,65%) dari total penduduk. Berdasarkan data tersebut dapat dikatakan bahwa kondisi pendidikan di Kota Pekanbaru sudah cukup baik.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

4.3 Potensi Pengembangan Agroindustri

Potensi pengembangan agroindustri berdasarkan jenis usahanya yang terdapat di kelurahan tuah karya dapat dibagi menjadi tiga yaitu industri kerajinan kecil, industri kerajinan sedang dan industri kerajinan besar. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Jumlah Industri Berdasarkan Jenis Usaha di Kelurahan Tuah Karya

No	Jenis Industri	Jumlah (Unit)
1	Industri Kecil	21
2	Industri Sedang	0
3	Industri Besar	0
Jumlah		21

Sumber: Kecamatan Tampan Dalam Angka, 2020

Berdasarkan Tabel 7 Pada Tahun 2020 industri kerajinan kecil di kelurahan Tuah Karya terdapat sebanyak 21 industri kerajinan kecil. Sedangkan untuk industri kerajinan sedang dan industri kerajinan besar tidak mengalami perubahan.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

BAB V
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha

5.1.1 Karakteristik Pengusaha

Karakteristik pengusaha kerupuk kulit yang akan dibahas dalam penelitian ini meliputi: umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Karakteristik Pengusaha dan Konsumen Kerupuk Kulit Kabita di Kota Pekanbaru

No	Jenis Kelamin	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	Laki-laki	7	77,78
2	Perempuan	2	22,22
	Jumlah	9	100
No	Tingkat Umur (tahun)	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	21 – 30	1	11,11
2	31 – 40	5	55,56
3	41 – 50	3	33,33
	Jumlah	9	100
No	Tingkat Pendidikan (tahun)	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	6	1	11,11
2	9	2	22,22
3	12	6	66,67
	Jumlah	9	100
No	Jumlah Tanggungan (Jiwa)	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	1 – 2	7	77,78
2	3 – 4	1	11,11
3	5 – 6	1	11,11
	Jumlah	9	100
No	Pengalaman Berusaha (Tahun)	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	1 – 5	5	55,56
2	6 – 10	2	22,22
3	11 – 15	2	22,22
	Jumlah	9	100,00

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Kelompok umur pengusaha dan tenaga kerja kerupuk kulit terbanyak pada tingkat umur 31-40 tahun yang masing-masing sebanyak 5 orang sebesar 55,56%. Rata-rata pengusaha dan konsumen kerupuk kulit berpendidikan SMA yang berjumlah sebanyak 6 orang atau 66,67%. Sedangkan jumlah tanggungan pengusaha dan konsumen kerupuk kulit rata-rata 1 – 2 orang sebanyak 7 orang atau 77,78%. Jumlah tanggungan sebanyak 1-2 orang berjumlah sebanyak 7 orang (77,78%).

Pengalaman berusaha tertinggi adalah 1-5 tahun yang berjumlah sebanyak 5 orang atau 55,56%. Hal ini menggambarkan bahwa responden rata rata telah memiliki pengalaman yang cukup dalam menjalankan usaha, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semestinya dengan pengalaman yang dimiliki para responden ini akan mempengaruhi perkembangan usahanya. Pengalaman yang lebih baik akan membuat kesejahteraan akan menjadi lebih baik pula. Pengalaman bekerja akan membawa para responden untuk memiliki sikap, disiplin, kejujuran dan kinerja yang lebih baik, karena dengan pengalamannya responden akan selalu berusaha mencari cara untuk melakukan pengembangan usaha kearah yang lebih efektif dan efesien demi keberhasilan usahanya.

5.1.2 Profil Usaha

a. Sejarah Usaha

Usaha Agroindustri yang menjadi objek penelitian ini adalah usaha milik bapak Agusmin yang berlokasi di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru. Usaha ini berdiri pada tahun 2007 dan masih berproduksi sampai saat ini, modal yang digunakan untuk memulai usaha ini adalah modal sendiri. Pada awalnya usaha agroindustri ini berproduksi dengan

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

skala kecil untuk wilayah daerah sekitar lokasi usaha dan warung ke warung. Karena usaha agroindustri kerupuk kulit ini sudah berjalan cukup lama maka usaha ini sudah menguasai pemasaran kerupuk kulit yang ada di Kelurahan Tuah Karya. Banyak konsumen yang langsung datang membeli ataupun memesan kerupuk ke tempat usaha ini diproduksi.

b. Skala Usaha

Industri adalah semua kegiatan ekonomi yang mengelola barang mentah atau bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Usaha yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu mengolah bahan baku kulit sapi mentah menjadi kerupuk kulit sapi.

Usaha industri adalah suatu unit kesatuan yang melakukan kegiatan ekonomi yang bertujuan menghasilkan barang dan jasa. Berdasarkan BPS (2002), perusahaan industri pengolahan terbagi dalam 4 golongan. (1) Industri besar memiliki tenaga kerja 100 atau lebih (2). Industri sedang memiliki tenaga kerja sebanyak 20–99 orang (3). Industri kecil memiliki tenaga kerja sebanyak 5–19 orang dan (4). Industri rumah tangga memiliki tenaga kerja 1–4 orang. Dalam penelitian ini usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita tergolong dalam usaha indutri kecil. Hal ini bedasarkan klasifikasi industri menurut Badan Pusat Statistik (BPS) tahun (2002), yang menyatakan bahwa industri rumah tangga memiliki tenaga kerja antar 5--10 orang.

c. Modal Usaha

Dilihat dari sumber modalnya, agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita sepenuhnya bersumber modal dari keluarga atau usaha mandiri tanpa adanya bantuan lembaga keuangan atau kredit. Adapun besarnya modal kekayaan yang

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

dimiliki usaha Kabita yaitu sebesar Rp.50.000.000, maka usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita ini tergolong dalam skala usaha kecil. Penggolongan tersebut berdasarkan UU RI No.20 tahun 2008 yang menyatakan bahwa perusahaan skala kecil yaitu perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih dari 50 juta sampai 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta sampai 2,5 milyar.

d. Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang dimiiki usaha kerupuk kulit sapi Kabita adalah sebanyak 8 orang, yaitu 2 tenaga kerja dalam keluarga dan 6 orang lainnya adalah tenaga kerja yang berasal dari luar keluarga.

5.2 Analisis Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

5.2.1. Proses Produksi

Berdasarkan hasil penelitian proses porduksi kerupuk kulit Kabita dilakukan secara tradisional mulai dari pencucian bahan baku, pembersihan bulu, penjemuran dan sampai menjadi kerupuk kulit sapi. Proses lebih rinci akan dijelaskan sebagai berikut.

1. Pencucian Bahan Baku

Kulit sapi yang akan diolah pertama kali dilakukan pencucian dengan cara disiram menggunakan air yang mengalir, pencucian ini dilakukan sampai kulit sapi benar-benar bersih. Adapun tujuan pencucian kulit sapi agar kulit sapi agar kulit sapi bersih dari bakteri dan kotoran yang menempel dikulit sapi, bila pencucian ini tidak bersih akan mengakibatkan kuman-kuman berkembang biak sehingga dapat menimbulkan bau yang tidak sedap ini akan mempengaruhi hasil

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

dari produksi kerupuk kulit sapi, lamanya proses pencucian ini yaitu 30 menit untuk 1 lembar kulit sapi dan pencucuian langsung dilakukan secara berurutan.

2. Perebusan Tahap 1

Setelah kulit sapi dibersihkan maka langkah selanjutnya melalukan perebusan kulit sapi dengan suhu air 250°C selama 30 menit untuk 1 lembar kulit sapi dalam satu kali perebusan sehingga untuk satu kali produksi 4 lembar kulit sapi membutuhkan waktu 180 menit. Dimana perebusan kulit sapi tahap 1 berguna untuk mempermudah menghilangkan bulu yang ada dibagian luar kulit sapi.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

3. Pembersihan Bulu Pada Kulit Sapi

Pembersihan bulu pada kulit bagian luar dilakukan dengan cara dikerok menggunakan pisau sampai bulu benar-benar hilang dari kulit sapi tersebut. Dalam pembersihan 5 lembar kulit sapi membutuhkan waktu 150 menit. Adapun tujuan pembersihan bulu dari kulit sapi agar mempermudah proses pembuatan kerupuk kulit sapi.

4. Perebusan Tahap 2

Perebusan tahap dua ini dilakukan selama 120 menit untuk 4 lembar kulit sapi. Dalam 1 kali perebusan memerlukan waktu 30 menit dengan suhu air 300°C. Perebusan ini bertujuan untuk mematangkan kulit sapi dan mempermudah menghilangkan sisa daging yang ada di kulit bagian dalam.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

5. Pembersihan dan pemasakan bahan baku.

Bahan baku kulit, baik yang kering mapun yang segar harus dibersihkan dan dipilah dahulu sebelum masuk ke proses pemasakan. Kulit segar direbus sebentar dengan suhu hangat kuku, kemudian dibuang bulunya dan di cuci bersih. Apabila bahan baku yang digunakan adalah kulit kering, maka dipilih kulit yang bersih dan bagus kemudian dimasukkan ke larutan kapur untuk direndam selama 2-3 hari. Perendaman dalam larutan kapur diperlukan agar tekstur kulit menjadi empuk dan mengembang. Proses perendaman dilakukan di kolam khusus dengan takaran penggunaan kapur yaitu untuk 1 kg kulit diperlukan 0,4 kg kapur dalam 5 lt air. Setelah direndam dalam larutan kapur, kulit dicuci bersih. Kulit yang sudah dicuci bersih bisa langsung direbus dalam air mendidih selama 2 jam hingga matang. Ciri-ciri kulit yang matang adalah jika ditusuk dengan lidi tembus. Setelah dua jam, kulit ditiriskan dan dipotong-potong. Tenaga kerja yang diperlukan untuk proses pemasakan adalah dua orang dengan waktu kerja 2 jam untuk proses pengerokan bulu dan 2 jam untuk perebusan.

6. Penjemuran dan pembumbuan.

Proses penjemuran pertama dilakukan setelah kulit direbus dan dipotong menjadi lembar persegi panjang yang lebih kecil. Pemotongan biasa dilakukan oleh 3 orang dengan durasi ±3 jam untuk satu lembar kulit seberat 30 kg. Penjemuran dilakukan selama 1 hari penuh dibawah terik matahari. Setelah dijemur selama satu hari, kulit digunting lagi menjadi ukuran yang kecil-kecil ±3x2 cm. Kemudian dijemur lagi selama tiga hari (bila matahari terik) agar kadar air dalam kulit berkurang. Karena proses pengeringan sangat bergantung pada

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

terik matahari, jika cuaca sedang mendung pengrajin akan kesulitan untuk memproduksi kerupuk kulit. Hal ini dikarenakan kulit yang sudah dimasak bila pengeringannya hanya diangin-anginkan saja akan berdampak pada rasa kerupuk kulit yang menjadi pahit. Wibowo, S., dan Rahayuningsih, S., (2016) menemukan bahwa penggunaan alternatif alat *cowskin oven* dapat membantu pengrajin dalam pengeringan bahan baku kulit yang dapat digunakan saat terik matahari sulit didapat. Sehingga produktivitas pengrajin akan terus berjalan tanpa khawatir kualitas krupuk akan menurun.

7. Proses pengalupan dan penggorengan.

Proses mengalupi (pateurisasi) dilakukan oleh 2 orang secara bergantian. Proses ini diperlukan untuk membuang kandungan air yang masih tersisa di kerupuk kulit yang sudah dijemur beberapa hari. Kerupuk perlu dialupi agar dapat bertahan lama sebelum digoreng. Jangka penyimpanan kerupuk yang sudah dialupi mencapai satu tahun. Proses pengalupan ini dilakukan dengan cara meletakkan kerupuk kering dalam tabung dengan permukaannya berlubang dan memutarnya dalam rendaman minyak panas. Fungsi dari lubang-lubang pada permukaan tabung agar minyak dalam tabung dapat bersirkulasi ketika tabung

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

berputar. Proses pengalupan ini membutuhkan waktu selama 10 jam bila menggunakan alat berupa molen alup dengan kapasitas 5 kg setiap sekali proses pasteurisasi. Sedangkan apabila manual menggunakan wajan, maka sekali proses pasteurisasi hanya mampu menampung 1,5 kg kerupuk kulit dan prosesnya dilakukan 2-3 kali dalam sehari. Kerupuk kulit yang telah melewati proses pengalupan, siap untuk digoreng dan bisa disimpan. Semakin lama disimpan akan menghasilkan kerupuk kulit yang lebih enak. Cara penggorengan kerupuk kulit agar mekar sempurna adalah dengan dua kali penggorengan. Proses penggorengan yang pertama dengan memasukkan kerupuk dalam minyak panas 80 °C, kemudian dimasukkan dalam minyak pemanas bersuhu 160-180°C sampai mengembang.

8. Proses pengemasan dan pemasaran.

Kerupuk kulit yang sudah digoreng, dikemas dalam plastik bening. Kemasan diberi merek dagang Pengemasan biasa dilakukan 4 orang setiap hari Jumat dan dilakukan dari jam 07.00 pagi hingga 15.00 sore. Pemasaran dilakukan di dalam yaitu ditempatkan di toko oleh-oleh maupun di tempat makan. Kerupuk kulit juga dipasarkan ke luar kota sekita Kota Pekanbaru.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

5.2.2. Teknologi Produksi

Menurut Gregory (2009), keberhasilan suatu pembangunan ekonomi dipengaruhi oleh faktor produksi. Faktor-faktor produksi diantaranya yaitu penggunaan teknologi produksi seperti bahan pokok peralatan dan mesin, jumlah tenaga kerja dan jumlah modal yang secara garis besar dapat dikategorikan menjadi input manusia dan non manusia.

Dalam usaha agroindustri kerupuk kulit sapi menggunakan teknologi peralatan masih tradisional dan proses berlangsung secara manual dan sederhana, untuk dapat mengolah bahan baku menjadi kerupuk kulit digunakan peralatan yang masih sederhana. Peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan kerupuk kulit sapi di Kabita dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Pengguanaan Peralatan pada Usaha Kerupuk Kulit Kabita

No	Peralatan	Jumlah (unit)
1	Pisau Pengikis	6
2	Parang	2
3	Kuali Besar	4
4	Tungku	3
5	Keranjang Peniris Kerupuk	1
6	Sendok Penggorengan	5
7	Sendok Penyaringan	6
8	Ember Besar	3
9	Drum	5
10	Timbangan	3
11	Irok	20
12	Jerigen	15
13	Kaleng Pengukur	4
14	Alat Solder	1
15	Alat Pemotong Kulit	5
16	Tabung Gas 3 Kg	10
17	Mesin Blower	2

Peralatan yang digunakan dalam pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit yaitu: pengikisan kulit sapi menggunakan pisau kikis, perebusan kulit sapi digunakan perebusan manual yaitu menggunakan tungku dan drum besi sebagai

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

wadah perebusan, pemotongan kulit sapi masih menggunakan alat pemotong kulit manual dan pengeringan kulit masih bergantung pada cuaca. Penggunan peralatan yang digunakan dalam usaha agroindustri kerupuk kulit Kabita adalah :

1. Pisau pengikis digunakan untuk membersihkan atau mengikis bulu-bulu dari kulit sapi.
2. Parang yaitu digunakan utnuk memotong kulit yang cacat atau ada bagian kulit yang rusak.
3. Mesin pompa air digunakan untuk memompa atau mengambil air yang nantinya akan digunakan sebagai media pembersihan kulit sapi
4. Kuali besar digunakan untuk tempat menggoreng kerupuk kulit sapi yang sudah di jemur terlebih dahulu.
5. Tungku digunakan untuk tempat memasak kerupuk kulit, berupa batu yang dibangun membentuk setengah lingkaran yang tingginya 1 meter dengan diameter 60 cm untuk tempat penyanggah kuali besar.
6. Keranjang peniris digunakan untuk meniriskan kerupuk yang baru saja diangkat dari penggorengan
7. Sendok penggorengan yaitu sendok yang digunakan untuk menggoreng atau mengaduk kerupuk kulit sapi yang ada dalam kuali besar
8. Penyaringan digunakan untuk mengambil kulit sapi yang sudah melalui proses tahap penggorengan pertama.
9. Ember besar digunakan untuk tempat wadah air atau tempat kerupuk yang telah melalui proses perebusan.
10. Drum digunakan sebagai wadah penampungan air.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

11. Timbangan untuk mengukur berat kulit sapi kering yang akan digoreng dan untuk mengukur kerupuk kulit sapi untuk di jual.
12. Irok digunakan sebagai wadah untuk menjemur kulit sapi yang masih basah
13. Jerigen sebagai wadah untuk minyak goreng
14. Kaleng pengukur yaitu kaleng yang digunakan untuk perhitungan jual kerupuk kulit sapi.
15. Alat solder yaitu alat yang digunakan untuk membakar bulu-bulu halus pada kulit sapi sebelum di cincang.
16. Alat pemotong kulit digunakan untuk mencincang atau merajang kulit sapi menjadi bagian yang lebih kecil
17. Mesin blower digunakan untuk menjaga kestabilan api agar suhu panas pas untuk proses penggorengan kerupuk kulit sapi.
18. Tempat pengaduk digunakan untuk mencampurkan kerupuk dengan garam, bubuk balado atau penyedap rasa lainnya.

5.2.3. Biaya Produksi

Usaha agroindustri kerupuk kulit sapi merupakan suatu proses yang mengolah kulit sapi menjadi kerupuk kulit sapi. Biaya produksi dalam agroindustri kerupuk kulit sapi adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk kegiatan produksi kerupuk kulit sapi. Besarnya input yang digunakan dalam suatu proses agroindustri akan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan sekaligus penerimaan yang akan diperoleh pengusaha.

Biaya produksi pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi terdiri dari biaya sarana produksi seperti: biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

terdiri dari biaya bahan baku, bahan penunjang, dan biaya tenaga kerja. Sedangkan yang termasuk biaya tetap adalah biaya penyusutan alat yang digunakan dalam proses produksi dan biaya penggunaan listrik untuk usaha. Adapun biaya produksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi usaha kerupuk kulit Kabita. Untuk lebih jelasnya penggunaan biaya yang dikeluarkan usaha kerupuk kulit sapi Kabita dapat dilihat pada Tabel 10 berikut :

Tabel 10. Distribusi Jumlah Penggunaan Biaya Produksi Kerupuk Kulit Kabita

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp/Unit)	Nilai
A	Biaya Variabel			
	1. Bahan Baku			
	A. Kulit Sapi Basah (Kg)	283	24.000	6.792.000
	2. Bahan Penunjang			
	A. Garam (@125 Gr)	15	3.500	52.500
	B. Minyak Goreng (Kg)	84	13.000	1.092.000
	C. Gas Lpg (Kg)	9	22.000	198.000
	D. Plastik Kemasan (Lembar)	5	12.000	60.000
	E. Kayu (M)	0,1	800.000	80.000
	F. Minyak Tanah	2	8.500	17.000
	3. Tenaga Kerja (Hok)	11,88	100.000	1.187.500
	Total			9.479.000
B	Biaya Tetap			
	4. Penyusutan Alat			49.109
	5. Bahan Bakar	2	8700	17.400
	6. Biaya Listrik	2,42	1.300	3.146
	Total Biaya			9.528.109
C	Produksi (Kaleng)	159,60	110.000	17.556.000
D	Pendapatan			
	1. Pendapatan Kotor			17.556.000
	2. Pendapatan Bersih			8.027.891
E	RCR			1,85

Berdasarkan Tabel 10, biaya variabel adalah jumlah biaya terbanyak yang dikeluarkan untuk memproduksi kerupuk kulit sapi. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku dan biaya bahan penunjang. jumlah biaya

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

variabel sebesar Rp. 9.479.000 Per proses produksi. jumlah biaya tetap yaitu sebesar 69.655/proses produksi. adapun total biaya yang dikeluarkan pengusaha kerupuk kulit kabita adalah sebesar Rp. 9.528.109/Proses produksi.

5.2.4. Produksi

Produksi merupakan hasil akhir dalam setiap proses produksi yang dilakukan. Pengusaha akan mengalokasikan faktor produksi seefisien dan seefektif mungkin untuk memperoleh produk yang optimum yang nantinya akan berdampak terhadap pendapatan pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi. Kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi adalah 159,60 kg Per proses produksi.

5.2.5. Pendapatan

Menghitung pendapatan merupakan salah satu cara untuk melihat imbalan yang diperoleh pengusaha dari penggunaan faktor produksi dalam proses produksi. Ada dua bentuk pendapatan yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Berdasarkan Tabel 19 (Lampiran 7) 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 Rp. 17.556.000. Sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp. 8.027.891 /Proses Produksi.

5.2.6. Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha agroindustri kerupuk kulit sapi diketahui dengan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya produksi yang dikeluarkan pada proses produksi agroindustri kerupuk kulit sapi. Dengan kata lain melihat rasio penerimaan atas biaya produksi yang dikeluarkan.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Nilai *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh pada agroindustri kerupuk kulit sapi sebesar 1,85. Hal ini bermakna bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp 1,85 dan pendapatan bersih sebesar Rp 0,85 dengan demikian agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita yang berada di Kecamatan Tampan efisien secara ekonomi dan layak untuk dijalankan dan dikembangkan karena dinilai menguntungkan pengusaha kerupuk kulit sapi.

5.3. Analisis Bauran Pemasaran Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kota Pekanbaru

Bauran pemasaran (*Marketing mix)* ialah kombinasi yang memberikan hasil maksimal dari unsur-unsur *product, price, place, promotion*. Adapun pemasaran kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru dilakukan dengan berbagai macam rencana atau *planning*. Pemasaran Kerupuk Kulit Kabita melakukan pemasaran tentunya tidak terlepas dari teori 4P dalam menghadapi persaingan:

1. Produk (*Product*)

Produk adalah barang yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan. Keberhasilan perusahaan di masa yang akan datang tergantung pada kemampuan perusahaan dalam mengembangkan produk-produk yang menarik dan juga inovasi-inovasi baru. Setiap perusahaan mempunyai produk yang akan di tawarkan kepada konsumen yaitu dengan strategi produk.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan pemilik Kerupuk Kulit Kabita diketahui produk yang dihasilkan oleh Kabita merupakan kerupuk kulit yang dibuat terbuat dari kulit sapi dan kulit kerbau serta dipasarkan dengan merek KabitaBerdasarkan temuan penelitian, diketahui bahwa strategi

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

pemasaran produk yang digunakan oleh usaha kerupuk kulit Kabita adalah dengan mengutamakan atau menonjolkan kualitas dibanding kuantitas. Kualitas suatu produk sangat mempengaruhi daya beli pembeli ataupun pelanggan suatu produk dan juga kepuasannya.

Kualitas suatu produk sangat mempengaruhi daya beli pembeli ataupun pelanggan suatu produk dan juga kepuasannya. Semakin bagus kualitas suatu produk, semakin menarik konsumen dan pelanggan untuk membelinya Kerupuk Kulit Tabita memiliki kualitas yang bagus dibanding kerupuk kulit lainnya. Kualitas kerupuk kulit Kabipta ini didukung dengan banyaknya varian kerupuk kulita Kabita. Varian tersebut meliputi, pertama kerupuk kulit sapi kering. Kedua kerupuk kulit kerbau kering. Ketiga kerupuk kulit kerbau super kering.

Adapun strategi produk yang dilakukan oleh usaha kerupuk kulit Kabita adalah hanya membedakan kemasan kerupuk kulit yang terdiri dari kemasan 250 gram, 500 gram dan 1 kg. Kemasan merupakan pembungkus suatu produk. Penciptaan kemasan pun harus memenuhi berbagai persyaratan, seperti kualitas kemasan (tidak mudah rusak), bentuk atau ukuran termasuk desain menarik, warna menarik.

Berdasarkan temuan penelitian, produk kerupuk kulit Kabita tidak menggunakan bahan kimia dan menggunakan bahan-bahan berlabel halal. Kerupuk Kulit Kabita juga tidak menyembunyikan cacat dari prooduksinya. Hal ini berarti Kerupuk Kulit Kabita menerapkan nilai-nilai kejujuran dalam menjalankan bisnisnya.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

2. Harga (*Price)*

Penunjang salah satu yang dapat dilihat dari laku tidaknya suatu produk dapat dilihat dari kebijakan harga, (Assauri, 2010:223) harga merupakan suatu elemen yang penting dalam marketing mix yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan elemen-elemen lainnya hanya merupakan unsur biaya saja. Karena dari harga menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, keuntungan, serta *share* pasar yang didapat oleh perusahaan.

Analisis berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Pemasaran melalui harga juga dilakukan oleh usaha kerupuk kulit Kabita, harga yang diterapkan oleh usaha kerupuk kulit Kabita terhadap produknya ialah harga yang bervariasi mulai dari harga terendah sampai tertinggi, harga juga disesuaikan dengan kualitas produknya. Jika kualitas tinggi maka harga pun tinggi, kualitas sedang harga sedang dan jika kualitas rendah maka harga pun rendah.

Strategi harga pada usaha kerupuk kulit Kabita yaitu dengan memberikan diskon atau potongan harga untuk setiap pembelian tunai maupun kredit untuk menarik minat masyarakat dalam membeli produknya. Harga juga disesuaikan antara harga dalam Kota Pekanbaru dengan harga untuk diluar Kota Pekanbaru.

3. Tempat (*Place*)

Distribusi adalah cara dari perusahaan untuk menyalurkan barangnya, mulai dari perusahaan sampai ke tangan konsumen akhir. Distribusi juga diartikan sebagai cara menentukan metode dan jalur yang akan dipakai dalam menyalurkan produk ke pasar. Strategi distribusi penting dalam upaya perusahaan melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

Analisis berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti pada usaha kerupuk Kulit Kabita yaitu, tempat pendistribusian merupakan salah satu bauran pemasaran yang sangat penting dan juga digunakan pengrajin untuk memasarkan produknya. Karena, distribusi yang efisien akan mempermudah bagi produsen dan konsumen untuk saling bekerja sama, distribusi yang dilakukan oleh pengrajin yaitu distribusi langsung dan tidak langsung. Menurut peneliti, distribusi tersebut tidak bertentangan dengan prinsip ekonomi islam, karena distribusi temarsebut saling menguntungkan. Pengrajin kerupuk kulit Kabipta mendistribusikan produknya kepada pedagang pengecer dan juga konsumen yang membutuhkan sesuai dengan keadaannya.

Dalam melakukan strategi pendistribusian produk usaha kerupuk kulit Kabita dilengkapi gudang atau tempat penyimpanan kerupuk yang sudah jadi yang ukurannya cukup luas agar kerupuk tetap dalam keadaan terjaga keheginisannya. Saluran distribusi adalah sekumpulan pihak yang saling bergantung yang terlibat dalam proses mendistribusikan produk sehingga siap dikonsumsi oleh konsumen. Saluran distribusi terdiri dari penyalur, agen dan retail, hingga kepada konsumen. Mata rantai ini saling menghubungkan antar pihak-pihak tersebut sehingga saling mempengaruhi.

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen, tanpa promosi pelanggan tidak dapat mengenal produk yang ditawarkan. Salah satu tujuan promosi perusahaan yaitu menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru (Kasmir, 2008:183).

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Bentuk promosi yang dilakukan usaha kerupuk kulit Kabita hanya promosi dari informasi yang disampaikan oleh konsumen atau pedagang kerupuk kulit Kabita. Hal ini disebabkan usaha kerupuk kulit Kabita tidak mengalokasikan dana untuk biaya proomosi produk.

Promosi juga terdapat dalam bauran pemasaran (*marketing mix*), promosi baik secara langsung maupun tidak langsung dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli suatu produk, sehingga promosi sangatlah penting dalam rangka mengenalkan produk kepada konsumen. Namun berbeda halnya dengan usaha kerupuk kulit Kabita, mengapa demikian, karena usaha kerupuk kulit ini tidak melakukan promosi seperti pada umumnya. Promosi hanya terjadi dari mulut ke mulut yang disampaikan oleh konsumen yang sudah membeli kerupuk kulit Kabita.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian analisis usaha kerupuk kulit sapi Kabita yang telah dilakukan di Kecamatan Tampan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Karakteris menunjukkan bahwa petani dan tenaga kerja termasuk umur produktif, lama pendidikan pengusaha dan tenaga kerja tergolong dalam SMA yaitu 12 tahun, pengalaman petani rata-rata 1-5 tahun, jumlah tanggungan keluarga petani rata-rata 1-2 jiwa. Usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita tergolong dalam usaha indutri kecil,
2. Proses porduksi kerupuk kulit Kabita dilakukan secara tradisional mulai dari pencucian bahan baku, pembersihan bulu, penjemuran dan sampai menjadi kerupuk kulit sapi. Jumlah biaya variabel sebesar Rp. 9.479.000 Per proses produksi. Jumlah biaya tetap yaitu sebesar Rp. 69.655/proses produksi. Kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi adalah 159,60 kg Per proses produksi. Pendapatan kotor pengusaha sebesar Rp. 17.556.000. Sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp. 8.027.891 /Proses Produksi Nilai *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh pada agroindustri kerupuk kulit sapi sebesar 1,85.
3. Bauran pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Kerupuk Kulit Kabita ialah menggunakan beberapa sistem bauran pemasaran yang ada diantaranya, produk, harga dan distribusi, dan promosi. Produk dibuat dengan beranekaragam kualitasnya dengan berbagai macam pilihan merek, Sedangkan harga yang ditentukan yaitu harga disesuaikan dengan kualitas barang, jika barang berkualitas harga pun tinggi atau sebaliknya, dan

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

distribusi dilakukan dengan secara langsung dan tindak langsung, hal ini dilakukan guna untuk memermudah konsumen dalam menjangkau keberadaanya. Sedangkan promosi dilakukan dengan pembuatan plang nama dan juga lebel atau merek yang ditempel pada setiap kemasan kerupuk kulit, guna untuk mempermudah konsumen mengenali kerupuk kulit produksi Kabita tersebut.

6.2. Saran

1. Agar pengusaha mendapatkan keuntungan yang maksimal, maka disarankan ketersediaan bahan baku agroindustri kulit sapi di pasaran tersedia dengan harga stabil dan cukup untuk memenuhi kebutuhan para pengusaha kerupuk kulit sapi.
2. Prospek agroindustri kerupuk kulit sapi sangat potensial, perlunya pembinaan untuk pengusaha kerupuk kulit sapi dalam melakukan pembukuan usaha yang berkaitan dengan data penjualan, pengeluaran serta data produksi (analisis keuangan) dari usaha agroindustri sehingga perhitungan analisis lebih akurat.
3. Pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita disarankan untuk lebih meningkatkan usahanya dengan beralih dari teknologi yang masih sederhana ke teknologi yang modern. Agar mempercepat proses produksi dan mampu mengurangi penggunaan tenaga kerja yang tinggi.
4. Pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita disarankan membuat SOP (*Standard Operational Procedure*) dalam proses produksi kerupuk kulit sapi seperti standar bahan baku dan bahan penunjang serta standar proses pembuatan agroindustri kerupuk kulit yang lebih tepat

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DAFTAR PUSTAKA

Amertaningtyas, D., & F. Jaya. 2011. Sifat fisiko-kimia mayonnaise dengan berbagai tingkat konsentrasi minyak nabati dan kuning telur ayam buras. Jurnal Ilmu Ilmu Peternakan 21(1):1-6.

Assauri, 2008. Strategi Pemasaran. : Erlangga, Jakarta.

Boediono. 2016. Pengantar Ilmu Ekonomi No.1 Ekonomi Mikro. BPFE, Yogyakarta.

Buruji, Evandi, dkk. 2013. Strategi Pemasaran Keripik Pisang Keju di UKM Qalifa Kota Gorontalo. Gorontalo.

David, Fred R. 2010. *Strategic Management*. Manajemen Strategis. Edisi 12 Kedua belas, Buku Satu. Jakarta.

Fahmi, 2016. Manajemen Produksi dan Operasi. Penerbit Alfabeta, Bandung.

Gusmawansyah. 2017. Strategi Pemasaran Kerupuk Udang Industri Rumahan Di Desa Pagatan Hilir Kecamatan Katingan Kuala. Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.

Hardono, dkk. 2010. Akuntansi UMKM. Asgard Chapter

Iqbal, M. 2012. *Definisi Agroindustri*. Erlangga , Jakarta.

Kasmir. 2008. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta. Kartasapoetra, G.1994. Teknologi Penyuluhan Pertanian. Bumi Aksara.

Kejino. 2012. Agroindustri dan Agribisnis. : Erlangga , Jakarta.

Koswara, S. 2009. Seri Teknologi Pangan Populer (Teori Praktek). Teknologi Pengolahan Roti. e-BookPangan.com.

Kotler, Philip. dan Armstrong, Gary. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1. Edisi Keduabelas. Erlangga, Jakarta.

Kotler, 2009. Manajemen Pemasaran. Erlangga, Jakarta.

Kurniati, SA dan Jumato. 2017. Strategi Pengembangan Usaha Ikan Nila di Kabupaten Kuantan Singingi Porvinsi Riau. Jurnal Agribisnis 19 (1) : 13-25.

Kurniawan, Didi. 2009. Mengembangkan Ekonomi Kerakyatan dengan Akselerasi Sektor Riil dan UKM.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Listiani, 2019. Analisis Pendapatan Usahatani Padi di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara. AGRISOCIONOMICS Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian, 3(1): 50-58.

Nasution. 2006. Metode Penelitian Naturalistik-kualittaif. Tarsito,Bandung

Ningrum Uziyanti Indah, dkk. 2021. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Agroindustri Kerupuk Kulit (Jangek) Di Kota Jambi. Universitas Jambi.

Nugraha, 2011. Strategi Pemasaran Keripik Tempe. Baturetno, Wonogiri.

Putri, dkk. Strategi Pemasaran Keripik Pisang. Cilongok. Bayumas.

Rahmady Radiany dan Andi Sularso. 2007. Konsentrasi Pemasaran. Badan Penerbit Mahardhika, Surabaya.

Rangkuti, 2006. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Saparwati, 2012. Studi Fenomenologi : Pengalaman Kepala Ruang dalam Mengelola Ruang Rawat di RSUD Ambarawa. Tesis Magister Ilmu Keperawatan Universitas Indonesia, Depok.

Saragih, B. 2004. Membangun Pertanian Dalam Perspektif Agrobisnis Dalam Ruang. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Setiawan, H. 2012. Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Teknologi dan Inovasi Produk terhadap Keunggulan Bersaing Usaha Songket Skala Kecil di Kota Palembang, Jurnal Orasi Bisnis Edisi ke-VIII, November 2012.

Soekartawi. 2013. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. Rajawali Pers, Jakarta.

Soemarmo. 2009. Kerupuk Udang. Fakultas Teknologi Pertanian. IPB Press, Bogor.

Sripo. 2010. *38.044 UKM Serap 163.830 Tenaga Kerja.* Harian Umum Sriwijaya (Post Tanggal 15 April 2010).

Sudarminto. 2000. Pengaruh Lama Perebusan Pada Pembuatan Rambak Sapi. Jurnal Makanan Tradisonal.

Supardi, 2009. Rancang Bangun Collaborative System Pemasaran Hotel Secara on-line Dengan Pendekatan Mediator based. Jurnal Sistem Informasi Fasilkom Unsri 1 (2) : 104-105

Suratiyah. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Umikalsum.R.A. Strategi Pemasaran Usaha Industri Keripik Singkong Skala Rumah Tangga. Seberang Ulu II. Palembang.

Vaulina, S dan Kurniati, S.A. 2019. Analisis Usaha dan Pemasaran Madu Kelulut di Kabupaten Kampar. Jurnal Dinamika Pertanian, XXXV (3) : 151-162.

Wijandi, S., B. Djatmiko, Y. Haryadi, D. Muchtadi, Setijahartini, H. Syarif dan Kusupiyanti. 1975. Pengolahan Kerupuk di Sidoharjo. Kerjasama Aneka Industri dan Kerajinan dengan Departemen Teknologi Hasil Pertanian. Institut Pertanian Bogor, Bogor.

Yumanda, 2009. Strategi Pemasaran Keripik Singkong Industry Rumah Tangga Cap Kelinci. Morawa, Deli Serdang.

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

LAMPIRAN

Lampiran 1. Penggunaan Tenaga Kerja Usaha Kerupuk Kulit Kabita

Tahapan Pengerjaan	Penggunaan Tenaga Kerja Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Kabita												
	TKDK					TKLK					Jumlah	Upah	Nilai
	Jumlah Orang	Jumlah Jam/Hari	Jumlah Hari	Total Jam	HOK	Jumlah Orang	Jumlah Jam/Hari	Jumlah Hari	Total Jam	HOK	HOK		(Rp)
Pencucian						4	2	1	8	1.00	1.00	100,000.00	100,000.00
Perebusan Tahap 1						4	3	1	12	1.50	1.50	100,000.00	150,000.00
Pembersihan Bulu						4	2.5	1	10	1.25	1.25	100,000.00	125,000.00
Perebusan Tahap 2						2	2	1	4	0.50	0.50	100,000.00	50,000.00
Penghilangan Sisa Daging						2	1	1	2	0.25	0.25	100,000.00	25,000.00
Pemotong Kulit Sapi						4	3	1	12	1.50	1.50	100,000.00	150,000.00
Penjemuran Kulit Sapi						4	4	3	48	6.00	6.00	100,000.00	600,000.00
Penggorengan Tahap 1	1	3.5	3	10.5	1.31	1	3.5	3	10.5	1.31	2.63	100,000.00	262,500.00
Penggorengan Tahap 2	1	1.5	3	4.5	0.56	1	1.5	3	4.5	0.56	1.13	100,000.00	112,500.00
Pengemasan	2	1.5	3	9	1.13						1.13	100,000.00	112,500.00
Total	4	6.5	9	9	3.00					13.88	16.88		1,687,500.00
Rata-Rata											1.69		

Keterangan :

Jam kerja/Hari yang Berlaku : 8 Jam/hari
Upah/Hari yang Berlaku : Rp. 100000
Satuan Penggunaan Tenaga Kerja : Hari Orang Kerja (HOK)

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini d
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN H
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP M

Lampiran 2. Biaya Penyusutan Alat dan Bangunan di Usaha Kerupuk Kulit Kabita Kota Pekanbaru

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah	Ue (Tahun)	Harga (Rp)	Jumlah Biaya	Nilai Sisa	Penyusutan Per Tahun	Penyusutan/Proses Produksi
1	Bangunan Pabrik	M2	20x10	10	12.000.000	12.000.000	1.320.000	1.068.000	10.269.23
2	Mesin Pompa Air	Unit	1	6	1.200.000	1.200.000	240.000	160.000	1.538.46
3	Pisau Pengikis	Unit	6	1	25.000	150.000	-	150.000	1.442.31
4	Kuali Besar	Unit	3	3	1.000.000	3.000.000	150.000	950.000	9.134.62
5	Tungku	Unit	3	10	650.000	1.950.000	390.000	156.000	1.500.00
6	Keranjang Peniris Kerupuk	Unit	1	1	50.000	50.000	-	50.000	480.77
7	Sendok Penggorengan	Unit	6	1	70.000	420.000	-	420.000	4.038.46
8	Sendok Penyaringan	Unit	3	1	30.000	90.000	-	90.000	865.38
9	Ember Besar	Unit	3	1	45.000	135.000	-	135.000	1.298.08
10	Drum	Unit	2	3	120.000	240.000	-	80.000	769.23
11	Timbangan	Unit	3	3	280.000	840.000	168.000	224.000	2.153.85
12	Irok	Unit	15	3	150.000	2.250.000	-	750.000	7.211.54
13	Jerigen	Unit	6	5	30.000	180.000	-	36.000	346.15
14	Kaleng Pengukur	Unit	1	3	15.000	15.000	-	5.000	48.08
15	Alat Solder	Unit	1	3	500.000	500.000	100.000	133.333	1.282.05
16	Alat Pemotong Kulit	Unit	4	3	300.000	1.200.000	240.000	320.000	3.076.92
17	Tabung Gas 3 Kg	Unit	5	10	150.000	750.000	150.000	60.000	576.92
18	Mesin Blower	Unit	1	5	2.000.000	2.000.000	400.000	320.000	3.076.92
	Jumlah				18.615.000	26.970.000	3.158.000	5.107.333	49.109

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
ARSIP MILIK

Lampiran 3. Biaya Variabel. Biaya Tetap. Produksi. Pendapatan dan RCR di Usaha Kerupuk Kulit Kabita Kota Pekanbaru

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp/Unit)	Nilai
A	Biaya Variabel			
	1. Bahan Baku			
	A. Kulit Sapi Basah (Kg)	283	24.000	6.792.000
	2. Bahan Penunjang			
	A. Garam (@125 Gr)	15	3.500	52.500
	B. Minyak Goreng (Kg)	84	13.000	1.092.000
	C. Gas Lpg (Kg)	9	22.000	198.000
	D. Plastik Kemasan (Lembar)	5	12.000	60.000
	E. Kayu (M)	0.1	800.000	80.000
	F. Minyak Tanah	2	8.500	17.000
	3. Tenaga Kerja (Hok)	11.88	100.000	1.187.500
	Total			9.479.000
B	Biaya Tetap			
	4. Penyusutan Alat			49.109
	5. Bahan Bakar	2	8700	17.400
	6. Biaya Listrik	2.42	1.300	3.146
	Total Biaya			9.528.109
C	Produksi (Kaleng)	159.6	110.000	17.556.000
D	Pendapatan			
	1. Pendapatan Kotor			17.556.000
	2. Pendapatan Bersih			8.027.891
E	RCR			1.85

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
DOKUMEN ARSIP MILIK UNIVERSITAS ISLAM RIAU PEKANBARU

DOKUMENTASI DI LOKASI PENELITIAN

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN H
DOKU
LAH ARSIP M

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini d
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN H
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP M

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN H
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP M

Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PERPUSTAKAAN SOEMAN H
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP M

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini