

ABSTRAK

ANALISIS PROSPEK USAHA PARFUME REFIL DAN PERANANNYA DALAM PENYERAPAN TENAGA KERJA DI KECAMATAN BUKIT RAYA KOTA PEKANBARU

Oleh :

Alza Rufni
145110977

(Dibawah Bimbingan : Pembimbing I : Dra. Hj. Ellyan Sastraningsih, M.Si,
Pembimbing II : Drs. H. Armis, M.Si)

Penelitian ini bertujuan untuk melihat bagaimana prospek usaha Parfume Refill dan penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Dengan menggunakan analisa pendapatan dan juga digunakan rumus Benefit Cost Ratio untuk melihat apakah usah Parfume Refill di Kecamtan Bukit Raya Kota Pekanbaru layak atau tidak untuk diusahakan, kemudian digunakan analisa deskriptif untuk melihat penggunaan tenaga kerja pada usaha Parfume Refill di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Dari hasil penelitian yang dilakukan, maka diperoleh hasil bahwa prospek dari usaha Parfume Refill di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru di peroleh nilai BCR > 1 sehingga dapat diartikan bahwa usaha Parfume Refill ini memiliki prospek yang layak untuk diusahakan dengan rata-rata nilai BCR dari responden lebih dari 1. Kemudian dari hasil analisa mengenai penggunaan tenaga kerja usaha Parfume Refill, dengan bertambahnya unit usaha Parfume Refill maka bertambahlah tenaga kerja yang di gunakan.

Kata kunci : Prospek Usaha, Penyerapan Tenaga Kerja.

ABSTRAK

ANALYSIS OF PARFUME REFILL BUSINESS PROSPECTS AND THEIR ROLE IN LABOR ABSORPTION IN BUKIT RAYA SUB- DISTRICT PEKANBARU CITY

By :

Alza Rufni
145110977

(Under Guidance: Advisor I: Dra. Hj. Ellyan Sastraningsih, M.Si.,
Supervisor II: Drs. H. Armis, M.Si)

This study aims to see how the business prospects of Refill and employment in the Bukit Raya City District of Pekanbaru. Using the income analysis and also used the Benefit Cost Ratio formula to see whether the Refill Parfume in the Pekanbaru City Highway is feasible or not, then a descriptive analysis is used to look at the use of labor in the Parfume Refill business in Pekanbaru's Bukit Raya District. From the results of the research carried out, the results obtained from the prospect of a Refill Parfume business in the Bukit Raya City District of Pekanbaru were obtained a BCR value of > 1 so that it can be interpreted that the Refill Parfume business has a reasonable prospect with more respondents' BCR values from 1. Then from the results of the analysis of the use of Parfume Refill business manpower, with the increase in the Parfume Refill business unit, the labor force used will increase.

Keywords: Business Prospects, Absorption of Labor.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT atas nikmat dan karuninya yang begitu melimpah, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul “Analisis Prospek Usaha Parfume Refill Dan Peranannya dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru”. Skripsi ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) pada Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau.

Penulisan skripsi merupakan persembahan khusus kepada Ayahanda Darmi dan Ibunda tercinta Nurhailis, kakak tersayang Yesi Sulasmi dan Mitra Riza dan juga abang terhebat Aido Rufni yang selalu menjadi motivator utama dalam hidup, yang telah mencurahkan kasih sayangnya dengan ikhlas tanpa batas, tidak pernah lelah memperjuangkan masa depanku, selalu mengiringi perjalanan penulis dengan doa dan ketulusan.

Skripsi ini juga merupakan persembahan khusus bagi keluarga Rudin Datuk Sati, yang selalu memberikan doa dan kasih sayang yang tulus serta dukungan baik moril maupun materi.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Dengan segala hormat dan kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Drs. Abrar, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau
2. Bapak pembantu Dekan I, II, III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau
3. Ibu Dra. Hj. Ellyan Sastraningsih M.Si, selaku pembimbing 1 penulis di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau dan
4. Bapak Drs. H. Armis M.Si selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktunya atas bimbingannya, arahan serta dukungan dalam penulisan skripsi ini.

5. Bapak dan Ibu dosen yang telah mencurahkan ilmu pengetahuannya selama penulis mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau, serta seluruh Staff Administrasi yang telah membantu penulis dalam urusan akademis.
6. Bapak/Ibu pihak responden yang telah banyak membantu penulis melalui data wawancara, sehingga mempermudah penulis dalam mendapatkan data yang dibutuhkan guna menyelesaikan skripsi ini.
7. Teramat kasih untuk yang tersayang Poppy Andaeri yang tak bosan-bosan mengingatkan sholat di waktu sibuknya membuat skripsi ini (password.??=Ayyafuuu)
8. Teman teman seperjuangan Ekonomi Pembangunan angkatan 2014 yang selalu setia menemani, memberikan masukan serta memberikan semangat terutama untuk Ade Kurniawan, S.E , Aldi, S.E (AJO) yang telah mendahului sebagai alumni, Rindo Dwi Rusty S.E (Rindo COBUAR), Juliana Lingga S.E, Hariyanto (Ari ORUN), Alex Nainggolan (Alex PENGKOLAN), Ramdan Abdul Ajis, Mardotillah (OCOL) dan Solvian Brando (Solvian SLASIBAN).
9. Terakhir kepada semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang sudah ikut berperan dalam membantu maupun memberikan dukungan dan doa dalam proses menyelesaikan tugas akhir ini. Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan balasan atas semua kebaikan dan bantuan yang diberikan kepada penulis.
Akhirnya, penulis mengharapkan semoga apa yang tertuang dalam skripsi ini dapat memberikan manfaat kepada kita semua.

Pekanbaru, 22 Mei 2019

Penulis,

ALZA RUFNI

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.4 Sistematika Penulisan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESA.....	9
2.1 Tnjauan Pustaka	9
2.1.1. Pengertian Perdagangan	9
2.1.2. Jenis-jenis Perdagangan	9
2.1.3. Biaya Produksi	10
2.1.4. Studi Kelayakan	12
2.1.5. Kriteria Kelayakan Usaha	13
2.1.6. Teori Ekonomi Sumber Daya Manusia.....	18
2.1.7. UMKM & Penyerapan Tenaga Kerja.....	23
2.2. Penelitian Terdahulu	24
2.3. Hipotesa	25
BAB III METODE PENELITIAN	26
3.1. Lokasi Penelitian	26

3.2. Populasi dan Sampel	26
3.3. Jenis dan Sumber Data	27
3.4. Teknik Pengumpulan Data	28
3.5. Teknik Analisis Data	28
3.5.1 Untuk Mengetahui Besarnya Tingkat Pendapatan Usaha Rufni Parfume Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru	28
3.5.2. Untuk Mengetahui Prospek Pengembangan Usaha Pedagang Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru	31
3.5.3. Untuk Mengetahui Jumlah Tenaga Kerja Yang Terserap Oleh usaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.....	32
BAB IV GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	33
4.1. Letak Dan Luas Wilayah Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.....	33
4.2. Struktur Organisai Pemerintahan Kecamatan Bukit Raya.....	36
4.3. Kondisi Fisik Dasar Wilayah	37
4.3.1. Topografi.....	37
4.3.2. Klimatologi	38
4.4. Kondisi Sosial	38
4.5. Keadaan Penduduk.....	39
4.5.1. Pendidikan.....	40
4.5.2. Mata Pencaharian Penduduk.....	42
4.6. Ketenaga Kerjaan.....	43

4.7. Gambaran Usaha Pedagang Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.....	44
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	46
5.1. Identitas Responden	46
5.1.1. Struktur Umum Responden.....	46
5.1.2. Tingkat Pendidikan Responden	47
5.1.3. Pengalaman Berusaha Pengusaha Parfume Refill	48
5.1.4. Status Kepemilikan	49
5.1.5. Jumlah Tanggungan Keluarga	49
5.2. Tingkat Pendapatan Usaha Parfume Refil Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.....	50
5.3. Peranan Usaha Parfume Refill Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.....	55
5.4. Pembahasan Hasil Penelitian	56
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	58
6.1. Kesimpulan	58
6.2. Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. : Pertumbuhan Jumlah Penduduk Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru	2
Tabel 1.2. : Jumlah Toko dan Tahun Berdiri Pedagang Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru	5
Tabel 3.1. : Populasi dan Sampel Penelitian Usaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru	27
Tabel 4.1. : Luas Wilayah Menurut Kecamatan Di kota Pekanbaru Tahun 2018	34
Tabel 4.2. : Jarak Antara Kota Pekanbaru Dengan Kelurahan Di Kecamatan Bukit Raya	36
Tabel 4.3. : Distribusi Dan Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan Di Kota Pekanbaru Tahun 2018	40
Tabel. 4.4. : Jumlah Penduduk 15 tahun Keatas Menurut Pendidikan Yang Ditamatkan Di Kecamatan Bukit Raya Tahun 2018	41
Tabel 4.5. : Penduduk 15 tahun Keatas Menurut Status Pekerjaan Di Kecamatan Bukit Raya Tahun 2018.....	43
Tabel 4.6. : Penduduk 15 Tahun Keatas Yang Bekerja Menurut Lapangan Pekerjaan Di Kecamatan Bukit Raya Tahun 2018	44

Tabel 5.1.	: Tingkat Umur Pengusaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	47
Tabel 5.2.	: Tingkat Pendidikan Pengusaha Parfume Refil Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	48
Tabel 5.3.	: Data Pengalaman Usaha Pengusaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	48
Tabel 5.4.	: Status Kepemilikan Tempat Usaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	49
Tabel 5.5.	: Data Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	50
Tabel 5.6.	: Biaya Tetap Pada Usaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	
Tabel 5.7.	: Biaya Variabel Pada Usaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	53
Tabel 5.8.	: Analisa Pendapatan Bersih Dari Usaha Parfume Refill Dalam Satu Bulan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	54
Tabel 5.9.	: Perhitungan B/C Ratio Pada Usaha Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018	55

Tabel 5.10. : Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Dari Responden Usaha
Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru
201856



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perdagangan atau perniagaan adalah kegiatan tukar menukar barang atau jasa atau keduanya yang berdasarkan kesepakatan bersama bukan pemaksaan. Pada masa awal sebelum uang ditemukan, tukar menukar barang dinamakan barter yaitu menukar barang dengan barang. Pada masa modern perdagangan dilakukan dengan penukaran uang. Setiap barang dinilai dengan sejumlah uang. Pembeli akan menukar barang atau jasa dengan sejumlah uang yang diinginkan penjual. Dalam perdagangan ada orang yang membuat yang disebut dengan produsen. Kegiatannya bernama produksi. Jadi, produksi adalah kegiatan membuat suatu barang, ada juga yang disebut distribusi. Distribusi adalah kegiatan mengantar barang dari produsen ke konsumen. Konsumen adalah orang yang membeli barang. Kemudian ada yang namanya konsumsi yaitu kegiatan menggunakan barang dari hasil produksi.

Pada umumnya, makin maju tingkat perkembangan perdagangan disuatu negara atau daerah, makin banyak jumlah dan macam jenis barang yang diperdagangkan, dan makin kompleks pula sifat kegiatan dan usaha tersebut. Cara penggolongan atau mengklasifikasikan perdaganganpun berbeda-beda. Tetapi pada dasarnya, pengklasifikasian perdaganganpun didasarkan pada criteria yaitu berdasarkan jenis produk, tenaga kerja, mangsa pasar, modal, dan jenis teknologi yang digunakan. Selain faktor-faktor tersebut, perkembangan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara juga turut menentukan keanekaragaman perdagangan di

negara tersebut, semakin besar dan kompleks kebutuhan masyarakat yang harus dipenuhi, maka semakin beranekaragam jenis produk dagangannya.

Kota Pekanbaru adalah ibu kota Provinsi Riau, oleh sebab itu Kota Pekanbaru sangat perlu untuk mengetahui kondisi dan potensi yang dimilikinya diharapkan perencanaan pembangunan dapat menentukan langkah yang tepat guna mempercepat pembangunan khususnya sektor ekonomi, yang pada akhirnya akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kota Pekanbaru.

Di dalam melaksanakan roda pemerintahan dan pembangunan menjadi harapan utama dan diharapkan dapat menjawab setiap tantangan yang muncul sesuai dengan perkembangan sosial ekonomi, politik dan yang lainnya dalam masyarakat. Kecamatan Bukit Raya adalah salah satu kecamatan yang ada di Kota Pekanbaru yang mengalami pertumbuhan penduduk yang cukup pesat. Berikut data pertumbuhan penduduk kecamatan Bukit Raya :

Table 1.1 : Pertumbuhan Jumlah Penduduk Kecamatan Bukit Raya Tahun 2013 – 2017

No	Tahun	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Pertambahan Penduduk (Jiwa)
1	2013	95.416	-
2	2014	96.560	1.144
3	2015	97.950	1.390
4	2016	99.375	1.425
5	2017	103.114	3.739

Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru, 2018

Pertumbuhan jumlah penduduk di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru terus mengalami peningkatan dari tahun ketahun. Tingginya tingkat pertumbuhan penduduk secara tidak langsung akan berpengaruh pada tingginya

penyediaan tenaga kerja. Penawaran tenaga kerja yang cukup tinggi tanpa diikuti dengan kesempatan kerja yang cukup akan menimbulkan pengangguran.

Sektor perdagangan memberikan konsekuensi yang sangat berarti bagi kemajuan perekonomian daerah karena dapat menciptakan pemerataan kesempatan berusaha, perluasan tiap pekerja serta dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, dengan demikian penampilan sektor perdagangan menjadi prioritas utama yang mendorong pertumbuhan sektor-sektor pembangunan lainnya, sehingga secara keseluruhan dapat memberikan nilai ekonomi yang lebih tinggi dalam pembangunan Kota Pekanbaru.

Gerak perdagangan di Kecamatan Bukit Raya cukup berkembang pesat, seperti diketahui bahwa perdagangan sebagai salah satu kegiatan yang efektif karena dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat, memperluas kesempatan kerja, pemerataan pendapatan serta menunjang pembangunan. Disektor perdagangan, pedagang kecil memuat berbagai macam produk diantaranya barang-barang produksi seperti *parfum refill*. Perbedaan selera atau pola konsumsi di dalam masyarakat untuk barang yang sama juga sangat menentukan besar kecilnya pasar produk pedagang kecil.

Parfum merupakan suatu produk yang tidak asing lagi bagi kehidupan manusia saat ini. Jenis parfum yang ditawarkan sangat beragam baik untuk kaum pria maupun wanita. Kata parfum sendiri berasal dari kata latin “per fumum” yang berarti melalui asap. Salah satu kegunaan parfum tertua berupa bentuk pembakaran dupa dan herbal aromatic yang digunakan dalam pelayanan keagamaan dan ritual seperti kemenyan dan mur, dikumpulkan dari pohon.

Parfum sudah ada sejak zaman Mesopotamia kuno sekitar lebih dari 7000 tahun lalu.

Pada zaman dahulu orang menggunakan tanaman herbal, rempah-rempah dan bungayang dicampurkan bersama untuk membuat suatu pewangi. Pada abad ke-15 parfum mulai dicampur dengan minyak dan alkohol, guna dari alkohol tersebut adalah sebagai penyebar wangi untuk parfum tersebut. Sehingga membuat parfum tersebut lebih menyebar wanginya.

Pada saat ini penjualan parfum sangat berkembang dan orang tidak lagi susah untuk mencari parfum yang diinginkan dan mengeluarkan biaya yang sangat besar untuk mendapatkan sebuah parfum. Kini banyak sekali toko-toko yang menawarkan parfum dengan aroma yang sangat bervariasi dan harganya terjangkau contohnya *parfume refill*.

Parfum refill adalah bibit parfum yang diracik secara langsung dengan menggunakan bibi parfum tertentu dengan bahan pelarut alkohol pada umumnya. Proses penjualan dan pembelian parfum dilakukan pada setiap harinya. Pembelian parfum dilakukan oleh konsumen dengan cara memilih aroma yang sesuai dengan keinginan konsumen.

Dengan banyaknya permintaan dari masyarakat baik dari kalangan menengah kebawah maupun menengah keatas, maka toko-toko parfum refill pun sekarang berkembang pesat dan menjamur terlebih di pemukiman mahasiswa atau lingkungan kampus dan perumahan-perumahan elit atau perkantoran. Seiring dengan bertambahnya toko-toko parfum refill tersebut maka juga akan tersedianya lowongan pekerjaan untuk masyarakat yang pengangguran.

Tabel 1.2 : Jumlah Toko dan Tahun Berdiri Pedagang *Parfume Refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru

No	Nama Toko	Tahun Berdiri	Jumlah
1	Moza	2011	1
2	Euvoria	2012	2
3	Parfume Premium Batam	2012	1
4	Rumah Wangi	2013	1
5	Moza	2013	1
6	Euvoria	2014	1
7	Rumah Wangi	2014	2
8	Moza	2014	1
9	Parfume Premium Batam	2015	2
10	Euvoria	2015	1
11	Moza	2015	2
12	Rumah Wangi	2016	1
13	Parfume Premium Batam	2016	2
14	Euvoria	2017	1
15	Moza	2017	2
16	Rumah Wangi	2018	2
Jumlah			23

Sumber : Data Olahan, 2018

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa Kecamatan Bukit Raya terdapat beberapa unit usaha pedagang parfum yang tetap bertahan, bahkan semakin berkembang dan membuka cabang di Kecamatan Bukit Raya dan di daerah lainnya.

Berdasarkan tabel di atas jumlah pedagang parfume yang ada di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekan Baru. Tahun 2011 hanya ada 1 toko *parfum refill*, namun seiring perkembangan zaman dan meningkatnya permintaan

masyarakat, maka toko-toko *parfume refill* tersebut semakin banyak karena besarnya permintaan masyarakat dan membuat besarnya peluang usaha tersebut. Hingga sampai tahun 2018 toko usaha *parfume refill* yang ada di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru berjumlah 23 unit toko.

Bertitik tolak dari uraian-uraian dan penjelasan di atas maka penulis berkeinginan untuk membahas lebih lanjut dengan mengadakan penelitian tentang pedagang *parfume refill* ini dengan judul : “ANALISIS PROSPEK USAHA *PARFUME REFILL* DAN PERANANNYA DALAM PENYERAPAN TENAGA KERJA DI KECAMATAN BUKIT RAYA KOTA PEKANBARU”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas pada latar belakang masalah, maka penulis merumuskan suatu masalah sebagai berikut :

1. Berapa Besar Tingkat Pendapatan Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru?
2. Apakah Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru Layak Untuk Dikembangkan?
3. Berapa Banyak Tenaga Kerja Yang Terserap Oleh Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang diuraikan diatas maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui besarnya tingkat pendapatan usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.
- 2) Untuk mengetahui prospek pengembangan usaha pedagang *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru
- 3) Untuk mengetahui jumlah tenaga kerja yang terserap oleh usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru

b. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- 1) Untuk salah satu masukan atau informasi bagi pemerintah, instansi / pihak yang terkait dalam pengembangan usaha pedagang *parfume refill*.
- 2) Sebagai bahan informasi bagi peneliti lain yang ingin meneliti lebih lanjut dalam aspek yang sama maupun aspek yang berhubungan.
- 3) Untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang penulis peroleh selama masa perkuliahan.

1.4. Sistematika Penulisan

Dalam penelitian ini agar pembahasan ini dapat dibahas lebih rinci dan sistematis maka penulis membaginya dalam tiga bab, dimana pada masing-masing bab yang kesemuanya merupakan suatu kesatuan yang saling berhubungan. Dengan kerangka tulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini dikemukakan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat dan sistematika penulisan

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESA

Pada bagian ini penulis menguraikan tentang landasan teori yang ada relevansinya dengan permasalahan yang sedang dibahas.

BAB III : METODE PENELITIAN

Pada bab ini menguraikan tentang lokasi penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data serta analisis data.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESA

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1 Pengertian Perdagangan

Perdagangan atau perniagaan adalah pekertaan membeli barang dari suatu tempat atau pada atau pada suatu waktu dan menjual barang itu di tempat lain atau pada waktu yang berikut dengan maksud untuk memperoleh keuntungan.

Djoened (1997:23) perdagangan ialah suatu kegiatan ekonomi yang menghubungkan produsen dan konsumen, dan sebagai sebuah kegiatan distribusi, maka perdagangan menjamin terhadap penyebaran, peredaran dan juga penyediaan barang melalui meknisme pasar yang ada.

Utoyo (1995:11) perdagangan adalah suatu proses tukar menukar baik barang maupun jasa dari sebuah wilayah ke wilayah lainnya. Kegiatan perdagangan ini terjadi dikarenakan adanya perbedaan sumber daya yang dimiliki dan perbedaan kebutuhan.

2.1.2. Jenis-jenis Perdagangan

a) Pedagang Besar / Distributor

Distributor adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar biasanya diberikan hak wewenang wilayah atau daerah tertentu dari produsen. Contohnya dari agen tunggal yaitu ATPM atau singkatan dari Agen Tunggal Pemegang Merek untuk produk mobil.

b) Pedagang Menengah / Agen / Grosir

Agen adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjualan / perdagangan tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor. Contohnya seperti pedagang grosir beras di pasar induk.

c) Pedagang Eceran / Pengecer

Pengecer adalah pedagang yang menjual barang yang dijualnya secara langsung ketangan pemakai terakhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran. Contohnya pedagang eceran seperti alfamini, mini market, dan indomaret.

2.1.3. Biaya Produksi

Ditinjau dari pengertian teknis, produksi merupakan sebuah proses pendayagunaan sumber-sumber yang telah tersedia, dengan diharapkan terwujudnya hasil yang lebih dari segala pengorbanan yang telah diberikan. Apabila ditinjau dari segi ekonomi, produksi merupakan suatu proses pendayaan segala sumber yang tersedia untuk mewujudkan hasil yang terjamin kualitas dan kuantitasnya terkelola dengan baik, sehingga merupakan komoditi yang dapat diperdagangkan.

Dalam suatu proses produksi yang menghasilkan suatu produk tidak pernah lepas dengan biaya produksi. Biaya produksi akan selalu muncul dalam setiap kegiatan ekonomi dimana usahanya slalu berkaitan dengan produksi, kemunculannya sangat berkaitan dengan perlunya input (faktor-faktor produksi) yang digunakan dalam kegiatan produksi. Pada hakikatnya biaya adalah sejumlah uang tertentu yang telah diputuskan guna pembelian dan pembayaran input yang

diperlukan. Sehingga tersedianya sejumlah uang (biaya) itu benar-benar telah diperhitungkan sedemikian rupa agar produksi dapat berlangsung. Biaya produksi dapat dibagi menjadi (Kartasapoetra, 1988) :

- a) Biaya Variabel yaitu biaya yang diperuntukkan dalam mengadakan faktor-faktor produksi yang sifatnya tetap, tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah
- b) Biaya Tetap yaitu biaya yang diperuntukkan dalam pembiayaan faktor-faktor produksi yang sifatnya tetap, tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah
- c) Biaya Eksplisit adalah pengeluaran dari pihak produsen yang berupa pembayaran dengan uang atau cek untuk memperoleh faktor-faktor produksi atau bahan penunjang lainnya
- d) Biaya Implisit adalah pengeluaran atas faktor-faktor produksi yang dimiliki produsen itu sendiri.

Secara matematis biaya produksi dapat ditulis sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

- TC = Biaya total (Rupiah)
- TFC = Biaya tetap total (Rpiah)
- TVC = Biaya variabel total (Rupiah)
- TCEksplisit = Biaya total eksplisit (Rupiah)
- Tcimplisit = Biaya total implisit (Rupiah)

2.1.4. Studi Kelayakan

Kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha, disebut dengan studi kelayakan bisnis. Dengan demikian studi kelayakan yang juga sering disebut dengan *feasibility study* merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha yang direncanakan. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan usaha / proyek yang akan dilaksanakan memberikan manfaat, baik dalam arti *financial benefit* maupun dalam arti *social benefit*. Layaknya suatu gagasan usaha / proyek dalam arti *social benefit*, hal ini tergantung dari segi penilaian yang dilakukan. Proyek-proyek yang dinilai dari segi *social benefit* pada umumnya adalah proyek-proyek yang benefitnya dinilai dari segi manfaat yang diberikan proyek terhadap perkembangan perekonomian masyarakat secara keseluruhan. Kegiatan usaha yang dinilai dari segi *financial benefit* adalah usaha-usaha yang dinilai dari segi penanaman modal yang diberikan untuk pelaksanaan usaha tersebut.

Faktor-faktor yang perlu dinilai dalam menyusun studi kelayakan bisnis adalah menyangkut dengan beberapa aspek sebagai berikut:

- 1) Aspek Marketing
- 2) Aspek Teknis produksi
- 3) Aspek Produksi
- 4) Aspek Manajemen
- 5) Aspek Lingkungan, dan
- 6) Aspek Keuangan

Dengan demikian apabila gagasan usaha / proyek yang telah dinyatakan layak dari segi ekonomi, dalam pelaksanaan jarang mengalami kegagalan kecuali disebabkan oleh faktor-faktor diluar kontrol seperti banjir, kebakaran dan bencana alam lainnya yang diluar jangkauan manusia.

2.1.5. Kriteria Kelayakan Usaha

Untuk menentukan kelayakan sebuah usaha dibutuhkan kriteria-kriteria yang terukur. Acuan yang digunakan untuk membuat penelitian adalah ilmu pengetahuan manajemen terapan yang memadai dari berbagai disiplin ilmu manajemen, ekonomi dan ilmu sosial lainnya. Secara khusus, untuk menentukan kelayakan usaha digunakan peralatan analisis yang melibatkan ilmu manajemen keuangan, pemasaran, sumber dayan manusia dan manajemen operasi perusahaan.

Teori capital budgeting dengan peralatan manajemen keuangan dipergunakan untuk menghitung sejauh mana perencanaan usaha layak dilaksanakan. Secara khusus yang perlu diperhatikan adalah peninjauan produktivitas penggunaan dana perusahaan untuk memberikan nilai tambah kekayaan pemiliknya.

Pemodal (*investor*) harus melihat terlebih dahulu apakah kas yang dikeluarkannya untuk membangun dan mengoperasikan usaha tersebut dapat menghasilkan kas yang lebih besar. Dalam beberapa tahun kedepan kas yang dihasilkan perusahaan harus menghasilkan kas yang lebih besar, oleh karena itu perkembangan arus kas yang akan datang tersebut harus dihitung dengan kas awal pendirian perusahaan (*present value*). Perhitungan yang paling utama kelayakan usaha adalah didasarkan kriteia *Net Present Value* (NPV). Sesuai dengan

namanya inti konsep NPV adalah nilai bersih dari arus kas masuk dan keluar yang dihitung pada saat awal atau periode nol.

Kriteria perlengkapan yang juga perlu dipergunakan untuk menilai kelayakan sebuah usaha adalah *Internal Rate Return (IRR)* dan *Payback Period*. IRR merupakan tingkat diskonto (*discount rate*) yang menyebabkan nilai arus kas masuk sekarang sama dengan nilai arus keluar. Jadi *discount rate* sebesar IRR menyebabkan nilai NPV sama dengan nol. Sedangkan *payback period* menghitung jangka waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi yang telah keluar. Para investor atau pengusaha sering menggunakan *Payback Period* ini sebagai penentu dalam mengambil keputusan investasi yaitu keputusan yang menentukan apakah akan menginvestasikan modalnya terhadap suatu proyek.

a) Konsep Nilai Sekarang (*Present Value*)

Waktu adalah uang menghadapi kita pada pertambahan waktu mempunyai potensi perubahan nilai uang, uang Rp. 10.000.000 sekarang nilainya lebih tinggi dari beberapa tahun atau waktu yang akan datang. Uang diinvestasikan dengan berbagai cara yang tanpa membutuhkan aktivitas produksi saja akan terjadi perubahan harga, baik didepositokan, dibelikan tanah, dibelikan emas atau investasi yang diam lainnya. Bila terjadi harga nominalnya tidak bertambah maka bentuk tersebut bisa dikatakan rugi, sebab Rp. 10.000.000 tersebut sudah turun dengan perkembangan waktu.

b) Arus Kas Usaha (*Cash Flow*)

- Pengertian Arus Kas

Arus kas usaha terdiri dari arus kas keluar (*Cash Flow*) dan arus kas masuk (*Cash Inflow*). Selain antara keduanya disebut dengan arus kas bersih (*Net Cash Flow*). Dalam praktik dikenal dengan dua macam arus kas, yaitu arus kas operasional dan arus kas proyek. Arus kas operasional dinyatakan dalam laporan arus kas, baik dalam bentuk langsung (*direct method*), maupun tidak langsung (*indirect method*). Pada umumnya menejer keuangan lebih banyak menggunakan laporan arus kas dalam bentuk langsung karena berkaitan dengan penerimaan, pengeluaran dan saldo kas setiap akhir periode. Laporan arus kas langsung menginformasikan besaran kas yang tersedia pada akhir periode.

- Arus Kas Untuk Kekayaan Usaha

Usaha dinyatakan layak apabila uang masuk lebih besar dari pada hutang lancarnya. Dalam kondisi demikian sebuah usaha dinyatakan layak karena mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya, dengan uang masuk yang ada. Secara umum kelayakan usaha terdiri dari kas untuk operasional, piutang usaha, persediaan dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan hutang terdiri dari hutang usaha, hutang pajak, dan hutang-hutang jangka pendek lainnya. Hutang yang berasal dari kredit pemasok barang dagangan yang dapat ditunda pembayarannya sampai piutang dan persediaan yang ada dapat diselesaikan.

c) Biaya Modal Usaha

Yang dimaksud biaya modal usaha adalah dana yang digunakan oleh perusahaan, baik pinjaman maupun modal sendiri (*cost of capital*). Biaya

pinjaman disebut *cost capital of debit* sedangkan biaya modal sendiri disebut sebagai *cost equity*.

d) Ukuran Kelayakan Usaha

Ukuran kelayakan usaha yang bisa dipakai adalah sebagaimana diajukan diawal adalah *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Return* (IRR) dan *Payback Period*. Untuk lebih jelasnya diuraikan sebagai berikut:

- *Net Present Value*

Net Present Value adlah nilai sekarang dari arus kas usaha pada masa akan datang yang didiskontokan dengan biaya modal rata-rata dikurangi dengan nilai investasi yang telah dikeluarkan. Apabila arus kas nilai sekarang lebih besar dari pada NPV maka usaha tersebut layak untuk dilaksanakan.

- *Internal Rate Return*

Internal Rate Return adalah *discount rate* yang menyamakan nilai sekarang (*Present Value*) dari arus kas masuk dan nilai investasi suatu usaha. Jika modal usaha lebih besar dari IRR maka NPV menjadi negative berarti usaha tersebut tidak layak dilaksanakan. Semakin tinggi nilai IRR dibandingkan dengan modalnya maka usaha tersebut layak untuk dijalankan

- *Payback Period*

Payback Period adalah jangka waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan investasi yang telah dikeluarkan dengan total nilai sekarang atas arus kas yang dihasilkan.

- *Net Benefit Cost Ratio* (BCR)

Analisis kelayakan menggunakan analisis *Net Benefit Cost Ratio* (BCR) untuk mengetahui suatu usaha layak atau tidaknya. Metode BCR adalah suatu cara evaluasi suatu usaha proyek dengan membandingkan nilai sekarang seluruh proyek diperoleh dari proyek tersebut dengan nilai sekarang seluruh biaya proyek tersebut.

Net Benefit Cost Ratio merupakan perbandingan antara *Net Benefit* yang telah didiskon positif (+) dengan *Net Benefit* yang telah didiskon negative (-), dengan formula sebagai berikut:

$$NetB/C = \frac{\sum_{i=1}^n NB_i (+)}{\sum_{i=1}^n NB_i (-)}$$

Jika nilai *Net B/C* lebih besar dari 1 (satu) berarti gagasan usaha proyek tersebut layak dikerjakan dan jika lebih kecil dari 1 (satu) berarti tidak layak untuk dikerjakan. Untuk *Net B/C* sama dengan 1 (satu) berarti *Cash In Flows* sama dengan *Cash Out Flows*, dalam *Present Value* disebut dengan *Break Event Point* (BEP), yaitu *Total Cost* sama dengan *Total Revenue*. (Ahmad Cholik, 1996; 35)

Berdasarkan metode ini, suatu proyek akan dilaksanakan apabila $BCR > 1$. Metode BCR akan memberikan hasil yang konsisten dengan metode NPV, apabila $BCR > 1$ berarti pula $NPV > 0$. Metode BCR mempunyai kelemahan dalam hal membandingkan dua buah proyek karena tidak ada pedoman yang jelas mengenai hal yang masuk sebagai perhitungan biaya atau manfaat. Manfaat selalu dapat

dianggap sebagai biaya yang negatif dan sebaliknya. Oleh karena itu BCR dapat selalu dibuat lebih tinggi dengan memasukkan biaya sebagai manfaat negatif. Oleh karena itu BCR dapat dimanipulasi oleh orang yang mengevaluasi agar nilai BCR lebih tinggi dari yang sebenarnya (Mangkoesebroto, 2012).

2.1.6. Teori Ekonomi Sumber Daya Manusia (ESDM) Dan Ketenagakerjaan

Ekonomi sumber daya manusia adalah ilmu ekonomi yang diterapkan untuk menganalisis pembentukan dan pemanfaatan sumber daya manusia yang berkaitan dengan pembangunan ekonomi. Ruang lingkup ekonomi sumber daya manusia antara lain: dinamika kependudukan, ketenagakerjaan, struktur ketenagakerjaan, sektor informal-formal, transisi kependudukan, mobilitas penduduk, migrasi penduduk, permintaan dan penawaran tenaga kerja, perencanaan ketenagakerjaan, serta penduduk dan pembangunan ekonomi (Mulyadi Subri, 2003). Melihat ruang lingkup tersebut berarti ekonomi sumber daya manusia (*Human resources economic*) berkaitan dengan studi perencanaan sumber daya manusia (*Human resources planning*), ekonomi ketenagakerjaan (*Labor economic*) dan ekonomi kependudukan (*Population economic*).

Tenaga kerja merupakan penduduk yang telah masuk dalam usia kerja. Undang – Undang No. 13 tahun 2003 Bab 1 pasal 1 ayat 2 mendefinisikan tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Analisis ketenagakerjaan, secara garis besar penduduk di suatu negara terlebih dahulu dibedakan menjadi dua golongan yaitu golongan tenaga kerja dan golongan bukan tenaga kerja, yang tergolong sebagai tenaga kerja

adalah penduduk yang berada pada usia kerja, sebaliknya yang tidak tergolong tenaga kerja adalah penduduk yang belum berada pada usia kerja.

Penentuan usia kerja berbeda-beda di masing-masing negara, seperti contohnya Indonesia yang menetapkan batasan usia kerja minimum adalah 10 tahun tanpa ada umur maksimum, yang artinya penduduk yang telah berusia 10 tahun otomatis masuk sebagai golongan usia kerja. Lain halnya bank dunia yang menetapkan batas usia kerja yaitu antara 15 hingga 64 tahun (Dumairy, 1996:74).

Masih menurut Dumairy, tenaga kerja di pilah kembali kedalam dua kelompok yaitu kelompok angkatan kerja dan kelompok bukan angkatan kerja. Kelompok angkatan kerja adalah penduduk yang telah menginjak usia kerja yang bekerja atau memiliki pekerjaan tetapi untuk sementara waktu sedang tidak bekerja dan yang sedang mencari pekerjaan, sedangkan kelompok bukan angkatan kerja adalah penduduk yang telah menginjak usia kerja yang tidak bekerja, tidak mempunyai pekerjaan dan tidak sedang mencari pekerjaan.

Menurut BPS (2001) yang masuk dalam kelompok angkatan kerja adalah penduduk usia kerja yang selama seminggu yang lalu mempunyai pekerjaan, baik yang bekerja maupun sementara tidak bekerja karena suatu sebab, seperti pegawai sedang cuti atau petani yang sedang menunggu musim panen.

Disamping itu mereka yang tidak mempunyai pekerjaan tetapi sedang mencari, berusaha atau mengharap pekerjaan juga termasuk dalam kelompok angkatan kerja, sedangkan yang dimaksud bukan kelompok angkatan kerja adalah kelompok penduduk yang selama seminggu yang lalu mempunyai kegiatan yang

tidak termasuk dalam angkatan kerja, seperti pelajar yang sedang sekolah dan ibu rumah tangga.

Penyerapan tenaga kerja adalah banyaknya lapangan kerja yang sudah terisi yang tercermin dari banyaknya jumlah penduduk bekerja. Penduduk yang bekerja terserap dan tersebar di berbagai sektor perekonomian. Terserapnya penduduk bekerja disebabkan oleh adanya permintaan akan tenaga kerja. Indonesia dengan jumlah penduduk yang besar berarti memiliki sumber daya yang besar pula (Barthos, 2001:15).

Sumber daya manusia yang berupa tenaga kerja harus dimanfaatkan semaksimal mungkin. Tenaga kerja yang ada harus mampu diserap oleh semua kegiatan dan sektor ekonomi. Penyerapan tenaga kerja bisa di kaitkan dengan keseimbangan interaksi antara permintaan tenaga kerja dan penawaran tenaga kerja, yang di mana permintaan tenaga kerja pasar dan penawaran tenaga kerja pasar secara bersama menentukan suatu penggunaan tenaga kerja keseimbangan (Muhammad Fuad Kadafi, 2013).

Dalam dunia kerja atau dalam hal penyerapan tenaga kerja setiap sektornya berbeda-beda untuk penyerapan tenaga kerjanya, misalnya saja tenaga kerja di sektor formal. Penyeleksian tenaga kerjanya di butuhkan suatu keahlian khusus, pendidikan, keahlian dan pengalaman untuk bisa bekerja pada sektor formal (Don Bellante and Mark Janson : 2006)

Tenaga kerja merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja menurut UU No. 13 tahun 2003 Bab 1 Pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau

jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Secara garis besar penduduk suatu negara dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja.

Penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja. Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun – 64 tahun. Menurut pengertian ini, setiap orang yang mampu bekerja disebut sebagai tenaga kerja. Ada banyak pendapat mengenai usia dari pada tenaga kerja ini, ada yang menyebutkan di atas 17 tahun ada pula yang menyebutkan di atas 20 tahun, bahkan ada yang menyebutkan di atas 7 tahun karena anak-anak jalanan sudah termasuk tenaga kerja.

Wirosuhardjo (2000:193), menyatakan bahwa tenaga kerja adalah jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut. Angkatan kerja adalah bagian dari tenaga kerja yang sesungguhnya terlibat dalam kegiatan produktif yaitu barang dan jasa.

Beberapa konsep ketenagakerjaan yang berlaku secara umum (Nainggolan, 2009) :

a) Tenaga Kerja (*manpower*) atau Penduduk Usia Kerja (UK)

Tenaga kerja adalah penduduk yang usia kerja (berusia 15 tahun ke atas) atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka, dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut.

b) Angkatan Kerja (*labor force*)

Angkatan kerja adalah bagian dari tenaga kerja yang sesungguhnya terlibat atau berusaha untuk terlibat dalam kegiatan produksi barang dan jasa, maka yang merupakan angkatan kerja adalah penduduk yang kegiatan utamanya selama seminggu yang lalu bekerja, dan penduduk yang sedang mencari pekerjaan (MP). Angkatan kerja yang masuk kategori bekerja apabila minimum bekerja 1 jam selama seminggu lalu untuk kegiatan produktif sebelum pencacahan dilakukan. Mencari pekerjaan adalah seseorang yang kegiatan utamanya sedang mencari pekerjaan, atau sementara sedang mencari pekerjaan dan belum bekerja minimal 1 jam selama seminggu yang lalu.

c) Bukan Angkatan Kerja

Bukan angkatan kerja adalah penduduk yang berusia (15 tahun ke atas), namun kegiatan utama selama seminggu yang lalu adalah sekolah, mengurus rumah tangga dan yang lainnya. Apabila seseorang yang sekolah, mereka bekerja minimal 1 jam selama seminggu yang lalu, tetapi kegiatan utamanya adalah sekolah, maka individu tersebut tetap termasuk dalam kelompok bukan angkatan kerja. Mereka yang tercatat lainnya jumlahnya tidak sedikit dan mungkin sebagian besar termasuk bagian transisi antara sekolah untuk melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi atau tidak dalam kategori bukan angkatan kerja (BAK).

d) Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (*labour force participation rate*)

Tingkat partisipasi angkatan kerja adalah menggambarkan jumlah angkatan kerja dalam suatu kelompok umur sebagai persentase penduduk dalam

kelompok umur tersebut, yaitu membandingkan angkatan kerja dengan tenaga kerja.

e) Tingkat Pengangguran (*employment rate*)

Tingkat pengangguran adalah angka yang menunjukkan berapa banyak dari jumlah angkatan kerja sedang aktif mencari pekerjaan, yaitu membandingkan jumlah orang yang mencari pekerjaan dengan jumlah angkatan kerja.

Jumlah orang yang bekerja tergantung dari besarnya permintaan (*demand*) dan lapangan pekerjaan yang tersedia di dalam masyarakat. Permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh kegiatan perekonomian dan tingkat upah. Besar penempatan (jumlah orang yang bekerja atau tingkat *employment*) dipengaruhi oleh faktor kekuatan penyediaan dan permintaan tersebut, sedangkan besarnya penyediaan dan permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh tingkat upah (Nainggolan, 2009). Pada ekonomi klasik bahwa penyediaan atau penawaran tenaga kerja akan meningkat ketika upah naik, sebaliknya permintaan tenaga kerja akan berkurang ketika upah turun.

2.1.7. UMKM & Penyerapan Tenaga Kerja

UMKM dan tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang memegang peran penting didalam kegiatan usaha perdagangan. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5-19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki Tenaga kerja 20-99 orang. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang memegang peran penting didalam kegiatan usaha perdagangan. Tenaga kerja dapat juga

berupa sebagai pemilik (perdagangan tradisional) maupun sebagai buruh biasa (perdagangan komersial). Menurut Vink (1984:47) tenaga kerja dapat berarti sebagai hasil jeripayah yang dilakukan oleh seseorang, penerah tenaga untuk mencapai suatu tujuan kebutuhan tenaga kerja dalam perdagangan sangat tergantung pada jenis usaha yang dilakukan.

2.2. Penelitian terdahulu

Beberapa penelitian yang pernah dibuat dan penulis jadikan sebagai referensi yaitu pada tabel berikut ini:

No	Nama Peneliti, Lokasi Dan Tahun	Judul	Hasil
1	Lilis S.Sirait, Kabupaten Karo,Tahun 2009.	“Beberapa Faktor Sosial Ekonomi Yang Mempengaruhi Kesempatan Kerja, Produktivitas Dan Pendapatan Petani Sayur Mayur Di Kabupaten Karo”.	Dengan menggunakan model penelitian menggunakan metode deskriptif yaitu dengan melihat berapa jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam usaha tani sayur-mayur serta analisis regresi linier berganda. Kesempatan kerja sebagai variabel terikat, sedangkan luas lahan, jumlah komoditi dan pola tanam sebagai variabel bebas. Dari penelitian ini terdapat kesimpulan sebagai berikut : Besar kesempatan kerja untuk tiap petani sampel berbeda, mulai dari petani sampel dengan kesempatan kerja terkecil sebesar 10,5 HKP/tahun hingga petani dengan kesempatan kerja terbesar sebesar 304,9 HKP/tahun. Faktor luas lahan, jumlah komoditi dan pola tanam secara serempak berpengaruh nyata terhadap kesempatan kerja petani sayur-mayur. Faktor sosial ekonomi (tingkat pendidikan, pengalaman bertani, tingkat kosmopolitan,

			jumlah tanggungan keluarga dan luas lahan) berpengaruh tidak nyata terhadap produktivitas lahan petani sayur-mayur.
2	David haryanto, Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya, Tahun 2010.	“Analisa Ekonomi Usaha Rental Internet (WARNET) di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Bukit Raya”.	Untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh pengusaha warnet dan jumlah tenaga kerja yang diserap pada usaha warnet. Analisa data yang digunakan adalah data premier dan data sekunder yang diperoleh dari laporan maupun informasi dari pihak instansi yang terkait dalam penelitian ini. Dilihat dari B/C Ratio diketahui bahwa usaha warnet sebanyak 22 unit layak dan mempunyai prospek untuk dilaksanakan, karena semua usaha warnet memiliki nilai B/C Ratio yang lebih besar dari pada 1 (> 1).

2.3. Hipotesa

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka penulis dapat mengambil hipotesa yaitu :

1. Diduga tingkat pendapatan usaha *Parfume Refill* di Kecamatan Bukit Raya cukup besar
2. Diduga usaha *Parfume Refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru layak dan menguntungkan untuk di laksanakan.
3. Diduga usaha *Parfume Refill* berperan dalam penyerapan tenagakerjadi Kecamatan Bukit Raya di Kota Pekanbaru.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru dengan objek penelitian Usaha *Parfume Refill*, dipilihnya Usaha Parfume Refill sebagai objek penelitian karena daerah Kecamatan Bukit Raya ini merupakan salah satu usaha *parfume refill* di Kota Pekanbaru

3.2. Populasi dan Sampel

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh usaha *parfume refill* yang berada di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru, adapun jumlah populasi *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya tersebut adalah 23 toko.

Metode penarikan sampel disini yang digunakan adalah *Random Sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dari anggota populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu (Sugiyono 2004:57).

Dengan persen pengambilan sampel dalam hal ini 20% dari populasi. Sehingga dari keseluruhan sampel tersebut adalah sebanyak 4 sampel Usaha *Parfume Refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Adapun tabel sampel usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru adalah sebagai berikut :

Tabel 3.1 : Populasi dan Sampel Penelitian Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru

No	Nama Toko	Populasi	Sampel
1	Rumah Wangi	6	1
2	Moza	7	1
3	Parfume Premium Batam	5	1
4	Uvorio	5	1
Jumlah		23	4

Sumber : Data Olahan, 2018

3.3. Jenis Dan Sumber Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data primer dan sekunder.

1. Data primer adalah data yang diperoleh dari responden yang terdiri dari :

- a) Identitas Responden
- b) Berapa banyak omset perhari yang diperoleh
- c) Berapa banyak tenaga kerja yang diserap
- d) Biaya produksi, terdiri dari Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya Tetap : - Bangunan
 - Penyusutan Bangunan
 - Biaya alat-alat

Biaya Variabel : - Biaya Bahan baku
 - Biaya Upah Tenaga Kerja
 - Biaya Listrik

2. Data sekunder adalah data diperoleh melalui catatan – catatan dari instansi yang berkaitan dengan penelitian ini, yaitu Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru antara lain :

- Jumlah penduduk Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru
- Gambaran umum Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data – data yang diperlukan dalam penelitian ini digunakan teknik pengambilan data sebagai berikut:

- a. Kuisisioner yaitu dengan mengajukan daftar pertanyaan kepada responden sehubungan dengan masalah yang diteliti yang telah dipersiapkan sebelum terjun ke lapangan.
- b. Interview yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara berdialog langsung atau wawancara dengan responden yang menyangkut hal yang belum terjangkau dalam daftar pertanyaan.

3.5. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini yang digunakan dalam menganalisis data adalah sebagai berikut :

3.5.1. Untuk mengetahui besarnya tingkat pendapatan usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru

Di analisis dengan cara sebagai berikut :

a. Penerimaan Produksi *Parfume Refill*

Dalam usaha menghasilkan suatu barang atau produksi, selain biaya sebagai ongkos yang harus dikeluarkan maka ada suatu penerimaan sebagai hasil penjualan produk yang dihasilkan. Penerimaan merupakan hasil kali antara produk yang dihasilkan dengan harga produk tersebut. Berkaitan dengan biaya eksplisit dan implisit maka ada penerimaan bersih, yaitu selisih antara penerimaan yang diterima dengan biaya yang secara nyata kita keluarkan.

Secara matematis rumus penerimaan dan penerimaan bersih, dapat ditulis sebagai berikut :

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan :

TR = Penerimaan Total (Rupiah)

Q = Jumlah Output (Ml)

P = Harga Output (Rupiah)

b. Biaya Produksi

Dalam suatu proses produksi yang menghasilkan suatu produk tidak pernah lepas dari biaya produksi. Biaya produksi akan selalu muncul dalam setiap kegiatan ekonomi dimana usahanya selalu berkaitan dengan produksi, kemunculannya sangat berkaitan dengan diperlukannya input (faktor-faktor produksi) yang digunakan dalam kegiatan produksi. Pada hakikatnya biaya adalah sejumlah uang tertentu yang telah diputuskan guna pembelian dan pembayaran input yang diperlukan. Sehingga tersedianya sejumlah uang (biaya) itu benar-

benar telah diperhitungkan sedemikian rupa agar produksi dapat berlangsung.

Biaya produksi dapat dibagi menjadi :

1. Biaya Variabel, yaitu biaya yang berubah secara proporsional dengan kuantitas volume produksi atau penjualan, antara lain :
 - Bahan Baku
 - Upah Tenaga Kerja
 - Biaya Listrik
2. Biaya tetap, yaitu biaya yang jumlah totalnya tidak akan berubah walaupun jumlah barang yang diproduksi berubah-ubah, antara lain :
 - Sewa Bangunan
 - Penyusutan bangunan
 - Biaya alat-alat

Secara matematis biaya produksi dapat ditulis sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC = Biaya total (Rupiah)

TFC = Biaya tetap total (Rupiah)

TVC = Biaya variabel total (Rupiah)

c. Laba Usaha

Laba diartikan sebagai pendapatan perusahaan yang dikurangi dengan biaya eksplisit. Laba / rugi adalah selisih antara nilai yang dihasilkan dengan nilai yang dikeluarkan. Nilai yang dihasilkan merupakan penerimaan, sedangkan nilai

yang dikeluarkan merupakan biaya produksi. Apabila $TR > TC$ maka perusahaan memperoleh laba (*profit*). Sedangkan, apabila $TR < TC$ maka perusahaan mengalami kerugian (*loss*). Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Keuntungan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

Dalam rangka mencari suatu ukuran yang menyeluruh sebagai dasar penerimaan / penolakan untuk menjalankan suatu usaha / proyek, telah dikembangkan berbagai macam cara yang dinamakan *Investasi Criteria* atau Kriteria Investasi. Kriteria Investasi merupakan alat ukur yang menentukan apakah suatu proyek layak untuk dilaksanakan atau tidak layak untuk dilaksanakan. (Sugiono, 2001).

3.5.2. Untuk mengetahui prospek pengembangan usaha pedagang parfume refill di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.

Dianalisis dengan cara sebagai berikut :

- *Benefit Cost Ratio*

Benefit Cost Ratio adalah ukuran perbandingan antara pendapatan dengan total biaya produksi. Dalam batasan besaran nilai B/C digunakan sebagai alat untuk mengetahui apakah suatu usaha menguntungkan atau tidak, dengan formula sebagai berikut :

$$\text{B/C ratio} = \frac{\text{Jumlah Pendapatan (B)}}{\text{Total Biaya Produksi (TC)}}$$

Jika nilai B/C lebih besar dari 1 (satu), maka dikatakan bahwa benefit dari proyek tersebut lebih besar dari pada pengeluaran yang dikeluarkan sehingga proyek tersebut dapat diterima atau layak. Sebaliknya jika B/C lebih kecil dari 1, maka dikatakan bahwa benefit dari proyek tersebut lebih kecil dari pengeluaran atau proyek tersebut tidak layak (Haris Supratno, 2003).

3.5.3. Untuk mengetahui jumlah tenaga kerja yang terserap oleh usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.

Untuk mengetahui peran usaha pedagang pedagang *parfume refill* dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru maka akan digunakan analisis deskriptif, guna memperoleh suatu gambaran tentang prospek usaha *parfume refill* dan penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Analisis deskriptif merupakan analisis yang berguna untuk menggambarkan variabel yang diteliti. (Arikunto, 2002;212)

Metode yang digunakan adalah metode deskriptif, yaitu dengan menggunakan data sekunder untuk memperoleh data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru.

BAB IV

GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Letak dan Luas Wilayah Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru.

Kota Pekanbaru adalah ibu kota dan kota terbesar di Provinsi Riau, Indonesia. Kota ini merupakan kota perdagangan dan jasa, termasuk sebagai kota dengan tingkat pertumbuhan, migrasi dan urbanisasi yang tinggi. Pekanbaru mempunyai satu bandar udara internasional yaitu Bandar Udara Sultan Syarif Kasim II. Kota Pekanbaru memang tumbuh dengan baik. Berbagai pembangunannya makin bergeliat. Hal ini dapat kita lihat pada Sasana Purna MTQ yang sangat artistik dan indah dari segi arsitekturnya. Saat ini gedung ini sering dipakai sebagai pusat pameran kesenian dan bisnis.

Secara geografis kota Pekanbaru memiliki posisi strategis berada pada jalur lintas timur Sumatera, terhubung dengan beberapa kota seperti Medan, Padang dan Jambi, dengan wilayah administratif, diapit oleh Kabupaten Siak pada bagian utara dan timur, sementara bagian barat dan selatan oleh Kabupaten Kampar.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 19 Tahun 1987 terdiri dari 8 wilayah kecamatan dengan luas wilayah 446,5 km². Setelah diadakan pengukuran dan pematokan oleh tim Badan Pertanahan Nasional (BPN) Riau luas Kota Pekanbaru menjadi 632,26 km dan untuk lebih terciptanya tertib pemerintah dan pembinaan wilayah yang cukup luas, maka dibentuklah kecamatan baru dengan Perda Kota Pekanbaru No.3 Tahun 2003 menjadi 12 kecamatan disajikan pada Tabel berikut :

Tabel 4.1: Luas Wilayah Menurut Kecamatan Di Kota Pekanbaru Tahun 2018

No	Kecamatan	Luas Wilayah (Km)	Persentase (%)
1	Tampan	59,81	9,46
2	Payung Sekaki	43,24	6,84
3	Bukit Raya	22,05	3,49
4	Marpoyan Damai	29,74	4,70
5	Tenayan Raya	171,27	27,09
6	Lima Puluh	4,04	0,64
7	Sail	3,26	0,52
8	Pekanbaru Kota	2,26	0,36
9	Sukajadi	3,76	0,59
10	Senapelan	6,65	1,05
11	Rumbai	128,85	20,38
12	Rumbai Pesisir	157,33	24,88

Sumber : Pekanbaru Dalam Angka, 2018

Pada tabel 4.1 adalah luas wilayah dari masing-masing kecamatan di kota Pekanbaru yang dapat kita lihat dari luas wilayah yang paling besar hingga luas wilayah yang paling kecil. Jika dibandingkan dengan kecamatan-kecamatan lain yang ada di kota Pekanbaru Kecamatan Bukit Raya tidak memiliki luas yang besar. Namun di samping itu terjadi pertumbuhan penduduk yang sangat pesat pada setiap tahunnya, dikarenakan di Kecamatan Bukit Raya ini terdapat salah satu Universitas Swasta terbesar di Sumatera.

Pemekaran wilayah, tentunya akan berpengaruh tidak saja pada data dan informasi kependudukan, melainkan juga pada beberapa aspek administrasi lainnya. Serta tidak kalah pentingnya tentunya adalah kepada penyebaran dunia usaha yang bergerak pada sektor-sektor usaha produktif, terutama Koperasi dan

Usaha Kecil Menengah yang menjadi lokomotif Pembangunan Kota Pekanbaru ini.

Kecamatan Bukit Raya terletak di Kota Pekanbaru, dimana Kecamatan Bukit Raya terbentuk pada tahun 2003 atas pemekaran yang terjadi antara Kecamatan Tampan dan Kecamatan Sukajadi. Terjadinya pemekaran ini dilakukan untuk mempermudah warga atau masyarakat menyelesaikan berbagai macam administrasi seperti: pembuatan surat-surat tanah, surat pengantar untuk surat nikah, dll.

Dari Kecamatan Tampan dan Sukajadi yang sudah melampaui batas-batas warga atau masyarakat yang terlalu banyak, yang membuat para warga atau masyarakat untuk melakukan pengurusan surat-suratnya terlalu jauh, penyelesaian yang lama, mengantri yang lama, membuat warga atau masyarakat yang ingin mengurus surat-surat ke kantor camat mengurungkan niatnya karena dari hal-hal diatas.

Berdasarkan data BPS Pekanbaru dalam angka 2018 luas dari Kecamatan Bukit Raya adalah 22,05 km atau 3,49%. Dan untuk kecamatan terluas di Kota Pekanbaru dengan luas 157,33 km atau 24,88% adalah Kecamatan Rumbai Pesisir, sedangkan untuk kecamatan yang wilayahnya paling kecil adalah Pekanbaru Kota dengan luas wilayah 2,26 km atau 0,36%.

Secara geografis, Kota Pekanbaru terletak pada titik koordinat 101014'-101034' BT dan 0025'-0045' LU, dengan batas administrasi sebagai berikut:

- Sebelah utara : Kabupaten Siak dan Kabupaten Kampar
- Sebelah Selatan : Kabupaten Kampar dan Kabupaten Pelalawan

- Sebelah Timur : Kabupaten Siak dan Kabupaten Pelalawan
- Sebelah Barat : Kabupaten Kampar

Sementara itu, letak lokasi untuk melakukan penelitian ini berada pada Kecamatan Bukit Raya di Kota Pekanbaru memiliki jarak antara Ibukota dengan kelurahan di Kecamatan Bukit Raya, hal ini dapat dilihat pada tabel.

Tabel 4.2: Jarak Antara Kota Pekanbaru Dengan Kelurahan Di Kecamatan Bukit Raya Tahun 2018

No	Kelurahan Di Bukit Raya	Jarak Lurus (km)
1	Simpang Tiga	1
2	Tangkerang Labuai	3
3	Tangkerang Selatan	4
4	Tangkerang Utara	1

Sumber : Kantor Camat Bukit Raya, 2018

4.2. Struktur Organisasi Pemerintahan Kecamatan Bukit Raya

Suatu kecamatan pada dasarnya didirikan untuk mencapai suatu tujuan. Untuk mewujudkan tujuan tersebut diperlukan organisasi yang berfungsi mengatur semua aktivitas yang akan dilakukan serta dikoordinasikan kepada setiap anggota dalam pencapaian tersebut, yakni meliputi pembagian tugas atau bidang kerja yang telah ditetapkan sebelumnya.

Untuk dapat mengetahui lebih lanjut uraian jabatan Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru adalah sebagai berikut :

1. Camat
2. Sekretaris Camat Bukit Raya
 - a. Subag Umum Dan Kepegawaian
 - b. Subag Perencanaan

c. Subag Keuangan

3. Seksi Pemerintahan
4. Seksi Tertib
5. Seksi Pemberdayaan Masyarakat
6. Seksi Kebersihan
7. Seksi Kesejahteraan

Lokasi penelitian posisinya terletak di beberapa tempat yang berada pada Kecamatan Bukit Raya yang jarak lurusnya 4 km dari Ibukota Kecamatan.

4. 3. Kondisi fisik Dasar Wilayah

4. 3. 1. Topografi

a. Ketinggian

Kota Pekanbaru ini terletak pada ketinggian antara 10-50 m/dpl, dengan persebaran sporadic pada setiap wilayah kota. Lokasi dengan titik tertinggi (hingga 50 m/dpl) rata-rata berada di daerah Utara (Kecamatan Rumbai dan Rumbai Pesisir). Sementara titik tertinggi (antara 26 m/dpl) di bagian Selatan dapat di jumpai disekitar kawasan Bandara Udara SSK II dan Tenayan Raya. Pusat kota Pekanbaru sendiri berada pada ketinggian antara 10-20 m/dpl.

b. Kemiringan

Untuk kemiringan lereng kota Pekanbaru dapat digolongkan menjadi 5 yaitu:

- a. 0%-3% : Mempunyai wilayah yang datar
- b. 3%-9% : Agak landai
- c. 10%-16% : Landai

d. 17%-26% : Sangat landai

e. 27%-41% : Agak curam

Secara umum Kota Pekanbaru mempunyai kelas lereng datar dengan luas 38.624 ha, yang terdiri dari 2 kelas kemiringan lereng 0-3% dengan luas 27.818ha dan terletak daerah bagian selatan. Kemiringan lereng 3-9% yang sesuai untuk pembangunan kota yang terletak menyebar di bagian tenggara Kota Pekanbaru sebagian lagi di daerah utara dengan luas sekitar 10.806 ha.

4. 3. 2. Klimatologi

Kota Pekanbaru pada umumnya beriklim tropis dengan suhu udara maksimum berkisar antara 31,6 °C-33,7 °C dan suhu minimum berkisar antara 22,1 °C-23,3 °C. Rata-rata curah hujan tiap bulannya sekitar 263,73 mm dan rata-rata jumlah hari hujan pada setiap bulannya sekitar 17 hari (BMKG Pekanbaru,2018).

Keadaan musim berkisar antara: musim hujan jatuh pada bulan September sampai dengan Pebruari dan musim kemarau jatuh pada bulan Maret sampai dengan Agustus. Kelembaban maksimum antara 94%-96%, kelembaban minimum antara 59% -69% (BPS Kota Pekanbaru, 2018).

4.4. Kondisi Sosial

Masyarakat Kecamatan Bukit Raya secara sosial berperan penting dalam rangka mewujudkan tata kehidupan serta kehidupan sosial yang baik, maka pemerintah dan masyarakat melaksanakan usaha-usaha yang diarahkan untuk mengatasi masalah-masalah dalam kesejahteraan sosial agar terciptanya

masyarakat cerdas, sehat dan berkualitas tinggi, antara lain bidang ekonomi, kesehatan, agama dan bidang sosial lainnya seperti pemberantasan kemiskinan, korban bencana alam, antisipasi kenakalan remaja, keamanan dan ketertiban serta lainnya. Perkembangan sosial budaya, kerukunan umat beragama, kesenian, olahraga, kesehatan, cukup baik di Kecamatan Bukit Raya. Selain gotong royong di setiap desa cukup baik yang dimotori oleh lurah dan kepala desa.

4.5. Keadaan Penduduk

Kepadatan penduduk di setiap kecamatan yang ada di Kota Pekanbaru memiliki masing-masing tingkat kepadatan yang berbeda-beda dari total keseluruhan 12 kecamatan yang ada di kota Pekanbaru pada tahun 2018.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru tahun 2018 bahwa Kecamatan Bukit Raya merupakan salah satu Kecamatan di Kota Pekanbaru yang memiliki persentase dan kepadatan penduduk tertinggi nomor empat setelah Kecamatan Tampan dan Kecamatan Tenayan Raya. Dengan nilai persentase penduduk pada tahun 2018 adalah sebesar 9,51 persen dengan kepadatan penduduk 4.704 per km². Hal itu disebabkan oleh masyarakat yang datang dari luar daerah Pekanbaru dari kalangan mahasiswa atau pelajar yang pada setiap tahunnya semakin meningkat

Sementara penduduk dengan kepadatan terendah di Kota Pekanbaru adalah Kecamatan Sail yakni dengan persentase penduduk sebesar 2,02, dengan kepadatan penduduk hanya sebesar 6.753 per km².

Untuk melihat dengan jelas secara keseluruhan kepadatan penduduk di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada bagian tabel distribusi dan kepadatan

penduduk menurut Kecamatan Di Kota Pekanbaru yang paparkan secara ditail dibawah ini.

Tabel 4.3: Distribusi Dan Kepadatan Penduduk Menurut Kecamatan Di Kota Pekanbaru Tahun 2018

No	Kecamatan	Persentase Penduduk (%)	Kepadatan Penduduk (Per km ²)
1	Tampan	26,21	4.781
2	Payung Sekaki	8,33	2.102
3	Bukit Raya	9,51	4.704
4	Marpoayan Damai	12,04	4.417
5	Tenayan Raya	14,90	949
6	Limapuluh	3,89	10.512
7	Sail	2,02	6.753
8	Pekanbaru Kota	2,36	11.380
9	Sukajadi	4,45	12.911
10	Senapelan	3,43	5.633
11	Rumbai	6,19	524
12	Rumbai Pesisir	6,68	463

Sumber : Pekanbaru Dalam Angka, 2018

4.5.1. Pendidikan

Keberhasilan pembangunan disuatu daerah sangat dipengaruhi oleh sumber daya manusia yang dimilikinya, semakin maju pendidikan maka semakin baiklah kualitas sumber daya manusia yang dimiliki oleh daerah tersebut. Oleh karena itu pemerintah dan seluruh lapisan masyarakat hendaknya memberikan perhatian yang lebih besar pada bidang pendidikan.

Tingkat pendidikan dari setiap penduduk biasanya memiliki pengaruh tersendiri disetiap pekerjaan yang dilakukannya. Terutama dalam bidang perdagangan. Tingkat pendidikan Penduduk Kecamatan Bukit Raya dapat dilihat pada Tabel 4.4 berikut ;

Tabel 4.4: Jumlah Penduduk 15 Tahun Keatas Menurut Pendidikan Yang Ditamatkan Di Kecamatan Bukit Raya 2018

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	Tidak/Belum Pernah sekolah	2.974
2	Tidak/Belum Tamat SD	14.381
3	Tamat SD	19.482
4	SLTP/Sederajat	26.079
5	SLTA/Sederajat	23.499
6	Diploma I & II	11.502
7	Akademi/Diploma III	13.256
8	Perguruan Tinggi/Diploma IV	17.743
Jumlah		128.837

Sumber : Statistik Daerah Kecamatan Bukit Raya, 2018

Tabel 4.4 menjelaskan bahwa jumlah penduduk 15 tahun keatas berdasarkan pendidikan yang ditamatkan. Dari mulai penduduk yang tidak/belum pernah sekolah mencapai 2.974 jiwa. Untuk penduduk yang tidak/belum tamat SD adalah sebesar 14.381 jiwa dan penduduk yang menamatkan SD 19.482 jiwa. Dan untk penduduk yang menamatkan SLTP sebesar 26.079 jiwa. Melihat data diatas penduduk yang masih memiliki pendidikan rendah masih tergolong lumayan besar.

4.5.2. Mata Pencaharian Penduduk

Penduduk Kota Pekanbaru berjumlah 1.046.566 jiwa dimana terdapat berbagai macam suku, agama dan mata pencarian yang berbeda. Sebagai kabupaten kota, Kota Pekanbaru mempunyai banyak potensi sumber daya alam yang menjadi penopang bagi hidup masyarakat, di mana sebagian besar bekerja sebagai pedagang, petani, berkebun berternak dan lainnya, itu semua tidak terlepas dari potensi yang ada di Kota Pekanbaru.

Penduduk disamping merupakan objek juga sebagai subjek pembangunan, untuk itu perlu diketahui segala aspek yang menyangkut tentang penduduk, apabila ingin mengetahui persoalan-persoalan ekonomi yang berkaitan dengan kependudukan.

Dalam menunjukkan aktifitas produksi dan kegiatan ekonomi, pendidikan memang peranan yang penting dimana pendidikan tersebut menjadi unsur yang dapat menyediakan tenaga kerja, skill, manajemen, dan tenaga usahawan yang diperlukan sebagai subjek kegiatan ekonomi sehingga pembangunan di bidang ekonomi dapat berjalan dengan lancar.

Pola usaha dan kegiatan ekonomi penduduk di Kecamatan Bukit Raya tidak sama. Mata pencaharian sebagian besar penduduk berdasarkan daftar monografi Kecamatan Bukit Raya masyarakat yang bekerja berjumlah 88.903 orang atau 69.85%, sedangkan yang belum / tidak bekerja berjumlah 21.452 orang atau 16.85 %, yang bersekolah berjumlah 16,919 orang atau 13.29, Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.5: Penduduk 15 Tahun Ke Atas Menurut Status Pekerjaan Di Kecamatan Bukit Raya Tahun 2018

No	Status Pekerja	Jumlah (Jiwa)
1	Bekerja	53.652
2	Mencari Kerja	13.958
3	Sekolah	14.075
4	Lainnya	8.077
Jumlah		89.735

Sumber: Kecamatan Bukit Raya Dalam Angka, 2018

4.6. Ketenagakerjaan

Sektor perdagangan dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Bukit Raya ternyata juga memberikan pengaruh yang sangat besar dan juga sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat di daerah tersebut. Semakin besar sektor perdagangan tersebut maka akan lebih banyak lagi tenaga kerja yang akan bisa terserap, seperti melakukan pengembangan dengan membuka unit yang baru untuk menyerap lebih banyak lagi tenaga kerja baik laki-laki maupun perempuan.

Bila kita melihat tabel 4.6 dibawah bahwa masyarakat 15 tahun ke atas baik laki-laki maupun perempuan yang bekerja di sektor perdagangan adalah sebanyak 19.595 jiwa. Berikut adalah data yang dikeluarkan dari BPS Kota Pekanbaru.

Tabel 4.6 : Penduduk 15 Tahun Ke Atas Yang Bekerja Menurut Lapangan Pekerjaan Di Kecamatan Bukit Raya Tahun 2018

No	Lapangan Kerja	Jumlah (Jiwa)
1	Perdagangan	19.595
2	Perkebunan	1.167
3	Perikanan	776
4	Peternakan	586
5	Pertanian Lainnya	635
6	Industri Pengolahan	7.684
7	Pertanian Tanaman Pangan	2.022
8	Jasa	7.558
9	Angkutan	7.822
10	Lainnya	5.807
	Jumlah	53.652

Sumber: Kecamatan Bukit Raya Dalam Angka, 2018

4.7. Gambaran Usaha Pedagang Parfume Refill Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru

Usaha pedagang *parfume Refill* adalah merupakan usaha dalam bidang perdagangan yang dilakukan oleh beberapa masyarakat yang ada di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Kecamatan Bukit Raya sendiri memiliki 23 unit usaha *parfume refill*. Dengan jumlah unit usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya tersebut sangat membantu dalam memenuhi permintaan masyarakat terhadap produk tersebut dan juga dalam hal penyerapan tenaga kerja di Kota Pekanbaru.

Dalam hal penyerapan tenaga kerja dalam bidang perdagangan di Kecamatan Bukit Raya dihitung dari masyarakat yang berumur 15 tahun ke atas berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru yang bekerja di

sektor perdagangan berjumlah 19.595 jiwa, ini menunjukkan bahwa usaha parfume refill di Kecamatan Bukit Raya juga turut menyumbang dalam hal penyerapan tenaga kerja.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Identitas Responden

Yang dijadikan responden dalam penelitian ini adalah pemilik usaha *parfume refill* yang ada di Kecamatan Bukit Raya . Identitas responden mencakup berbagai aspek yaitu umur, tingkat pendidikan, status kepemilikan usaha, jumlah tanggungan dalam keluarga, lamanya menjalankan usaha, dan penggunaan tenaga kerja. Aspek-aspek tersebut akan mempengaruhi kualitas dari usaha *parfume refill* yang dijalankan karena dalam usaha *parfume refill*, pengusaha tidak hanya sebagai pekerjaan namun juga berperan sebagai manajer yang berfungsi dalam pengambilan keputusan.

5.1.1. Struktur Umur Responden

Umur merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kemampuan fisik pengusaha *parfume refill* dalam mengelola usahanya, serta akan mempengaruhi cara berfikir, bertindak, menerima dan mengadopsi inovasi baru.

Menurut Suratiyah(2008:56) umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja orang tersebut. Semakin berat pekerjaan secara fisik dan jika semakin tua umurnya, maka akan semakin menurun prestasi kerjanya. Namun dalam segi tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja maka akan semakin berpengalaman.

Tabel 5.1 : Tingkat Umur Pengusaha *Parfume Refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	20-29	1	25
2	30-39	2	50
3	>40	1	25
Jumlah		4	100

Sumber : Data Olahan 2018

Tingkat umur pengusaha *parfume refill* responden pada tabel 5.1 ini dikelompokkan menjadi 3 kategori. Kategori yang pertama adalah pengusaha yang memiliki umur antara 20 sampai 29 tahun, pada kategori umur 20 sampai 29 tahun ini adalah sebesar 25%, kemudian pada pada kategori umur 30 sampai 39 tahun adalah sebesar 50%, dan pada kategori umur lebih dari 40 tahun adalah sebesar 25%.

5.1.2. Tingkat Pendidikan Responden

Salah satu faktor yang juga mempengaruhi dalam menjalankan usaha *parfume refill* ini adalah tingkat pendidikan pengusaha itu sendiri. Dari tabel di bawah diketahui bahwa tingkat pendidikan pengusaha terbagi dalam tiga kategori. Kategori pertama adalah tamatan SD yaitu sebesar 0%, kategori yang kedua tamatan SMP juga sebanyak 0%, dan kategori yg ketiga adalah tamatan SMA/SMK sebanyak 100%. Berikut sajian tingkat pendidikan pengusaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru:

Tabel 5.2 : Tingkat Pendidikan Pengusaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SD	-	0
2	SMP	-	0
3	SMA/SMK	3	75
4	PERGURUAN TINGGI	1	25
Jumlah		4	100

Sumber : Data Olahan 2018

5.1.3. Pengalaman Berusaha Pengusaha *Parfume Refill*

Semakin lama pengalaman seseorang pengusaha industri *parfume refill* dalam berusaha dalam perdagangan *parfume refill* maka resiko kegagalan yang akan dialaminya relatif semakin kecil. Pengusaha yang semakin berpengalaman akan dapat mengetahui situasi kondisi dan lingkungan, disamping itu akan cepat mengambil keputusan dan menentukan sikap dalam mengatasi masalah dan mengatasi manajemen usahanya.

Tabel 5.3 : Data Pengalaman Usaha Pengusaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Pengalaman Berusaha tahun	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	1-5	1	25
2	6-10	3	75
Jumlah		4	100

Sumber : Data Olahan 2018

Pengalaman pengusaha *parfume refill* pada responden ada dalam dua kategori pengalaman, dalam kategori lama pengalaman yang pertama adalah 1 sampai 5 tahun yaitu sebanyak 25%, dan yang kedua pada kategori 6 sampai 10

tahun adalah sebanyak 75%. Pengalaman seseorang dalam menjalankan usaha *parfume refill* dapat menjadi indikator keberhasilan usaha *parfume refill* tersebut.

5.1.4. Status Kepemilikan

Berikut tabel tentang status kepemilikan tempat usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru :

Tabel 5.4 : Status Kepemilikan Tempat Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Status Kepemilikan	Pedagang <i>Parfume Refill</i>	Persentase (%)
1	Milik Sendiri	-	0
2	Sewa	4	100
Jumlah		4	100

Sumber : Data Olahan 2018

Dari tabel data 5.4 di atas bahwa dari total keseluruhan pengusaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru yaitu sebanyak 4 responden adalah dengan menyewa tempat usaha untuk menjalankan usaha *parfume refill* tersebut.

5.1.5. Jumlah Tanggungan Keluarga

Dalam menjalankan usaha, jumlah tanggungan dalam keluarga juga bisa mempengaruhi kemampuan pengusaha dalam mengelola usaha *parfume refill* ini. Pengusaha yang memiliki jumlah tanggungan yang banyak akan memperoleh keuntungan dalam hal ketersediaan tenaga kerja dalam keluarga. Sehingga biaya yang dikeluarkan juga akan lebih sedikit. Akan tetapi kerugian yang didapat pengeluaran yang berbanding lurus dengan jumlah tanggungan. Artinya semakin

banyak jumlah tanggungan dalam keluarga maka akan semakin besar pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh pengusaha.

Tabel 5.5 : Data Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Jumlah Tanggungan Keluarga	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	0	1	25
2	1-3	2	50
3	4-6	1	25
Jumlah		4	100

Sumber : Data Olahan 2018

Data di atas adalah data mengenai jumlah tanggungan keluarga yang secara tidak langsung juga akan berpengaruh kepada inovasi dan kemampuan pengusaha dalam menjalankan usaha *parfume refill* miliknya. Besarnya jumlah tanggungan yang harus dipenuhi oleh pemilik usaha tersebut akan mendorong agar pengusaha lebih bekerja keras lagi dalam menjalankan usaha *parfume refill* miliknya. Berdasarkan hasil penelitian sebesar 25% responden pengusaha tidak memiliki tanggungan dalam keluarganya, kemudian sebesar 50% responden pengusaha memiliki 1 sampai 3 orang tanggungan dalam keluarga, dan yang terakhir sebesar 25% responden pengusaha memiliki 4 sampai 6 tanggungan dalam keluarganya.

5.2. Kelayakan Usaha

5.2.1. Aspek Hukum

Hukum bisnis atau Business Law (dalam bahasa Inggris) merupakan keseluruhan dari peraturan-peraturan hukum, baik yang tertulis maupun yang

tidak tertulis, yang mengatur hak dan kewajiban yang timbul dari perjanjian-perjanjian maupun perikatan-perikatan yang terjadi dalam praktik bisnis. Salah satu fungsi hukum bisnis adalah sebagai sumber informasi yang berguna bagi praktisi bisnis, untuk memahami hak-hak dan kewajibannya dalam praktik bisnis agar terwujud watak dan perilaku aktivitas di bidang bisnis yang adil, wajar, sehat, dinamis, dan bermanfaat yang dijamin oleh kepastian hukum. Dalam usaha *parfume refill* ini sudah di nyatakan legal dengan adanya surat izin usaha dari lurah di tempat usaha tersebut.

5.2.2. Aspek Teknis

Ada beberapa hal yang menyangkut dalam aspek teknis tersebut yaitu sebagai berikut

1. Pemilihan Strategi Produksi

Agar barang atau jasa yang akan diproduksi dapat memnuhi kebutuhan konsumen, biasanya didahului dengan suatu kegiatan penelitian, seperti penelitian pasar. Usaha *parfume refill* dipilih karena usaha ini cocok sekali untuk bisnis di sekitar kampus. Banyak mahasiswa yang memilih gaya hidup yang modern.

2. Pemilihan dan Perencanaan Produk

Strategi produk dibagi menjadi dua yaitu jemput bola dan cutomer datang. Untuk pilihan dalam produk dalam *parfume refill* ini di sediakn lebih kurang sebanyak 200 macam aroma, dari situ konsumen bisa memilih sendiri aroma yang diinginkannya.

3. Rencana Kualitas

Kualitas produk merupakan hal yang penting bagi konsumen. Kualitas produk, baik yang merupakan barang atau jasa perlu ditentukan melalui melalui dimensi-dimensinya. Perusahaan hendaknya memiliki tolak ukur rencana kualitas produk di tiap dimensi kualitasnya. Di dalam usaha parfume refill ini ada kualitas yang menengah dan yang terbaik tentunya dengan harga yang berbeda, semakin tinggi kualitasnya maka semakin tinggi harganya.

5.2.3. Aspek Pemasaran

Pengertian aspek pemasaran adalah faktor penting yang dijadikan sebagai kunci dari keberhasilan perusahaan khususnya dalam memetakan pasar. Aspek pemasaran dalam pengelolaan usaha sama halnya dengan aspek pemasaran dalam studi kelayakan bisnis yang dirancang dan diperhatikan sebelum kita memulai usaha.

Adapun contoh aspek pasar adalah :

1. Spesifikasi Produk
2. Segmentasi Pasar
3. Penentuan Harga Jual
4. Promosi
5. Negosiasi
6. Distribusi

Oleh karena itu segmentasi pasar akan produk sangat diperlukan agar produk yang ditawarkan sesuai dengan keinginan pasarnya. Apabila produk yang

ditawarkan berbeda, pasar yang dituju juga berbeda. Dalam hal ini akan dibahas mengenai aspek pemasaran dalam masalah pembedaan produk (*product differentiation*).

5.3. Tingkat Pendapatan Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru

Analisis usaha *parfume refill* mencakup setiap biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha tersebut. Adapun biaya dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk proses berlangsungnya usaha ini di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. Biaya tersebut terdiri dari 2 jenis biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya Tetap Usaha *Parfume Refill*

Biaya tetap yaitu seluruh biaya yang harus dikeluarkan dalam proses untuk menghasilkan yang besarnya tetap (konstan), tidak dipengaruhi oleh jumlah produk yang dihasilkan. Karakteristik biaya tetap adalah sebagai berikut:

1. Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak terpengaruh oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan tingkat tertentu.
2. Pada biaya tetap, biaya persatuan akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan.

Dengan demikian biaya usaha dapat diartikan sebagai Biaya tetap (*fixed cost*). Misalnya : biaya penyusutan alat-alat. Biaya penyusutan alat-alat adalah biaya yang dikeluarkan oleh pemilik usaha untuk penyusutan alat-alat.

Tabel 5.6 : Biaya Tetap Pada Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Responden	Sewa Bangunan/Bln	Penyusutan Alt/Bln	Total Fix Cost/ 1 Bulan
1	Moza	1.500.000	6.666	1.506.666
2	Rumah Wangi	1.416.666	8.333	1.424.999
3	Parfume Premium Batam	1.833.333	13.333	1.846.666
4	Euvoria	1.666.666	10.000	1.676.666
Jumlah		6.416.665	38.332	6.454.997
Rata-rata		1.604.166,25	9.583	1.613.749,25

Sumber : Data Olahan 2018

Besarnya sewa bangunan per bulan rata-rata adalah sebesar Rp 1.604.166,25, sedangkan besarnya biaya penyusutan alat-alat produksi rata-rata per bulan adalah Rp 9.583. *Total Fix Cost* yang terkecil yang dikeluarkan perbulannya adalah usaha *parfume refill* Rumah Wangi yaitu dengan jumlah 1.424.999 per bulannya, dan yang terbesar adalah usaha *parfume refill Parfume Premium Batam* dengan jumlah 1.846.666 perbulannya. Kemudian rata-rata *Total Fix Cost* perbulan adalah sebesar Rp. 1.613.749,25 /bulan.

b. Biaya Variabel Usaha *Parfume Refill*

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang sifatnya berubah-ubah sesuai dengan besar kecilnya. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan maka semakin tinggi pula total biaya variabel. Elemen biaya variabel ini terdiri atas: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung yang dibayar per buah produk atau per jam, biaya *overhead* pabrik variabel, biaya pemasaran variabel (Ermayanti, 2011).

Biaya variabel (variable cost) adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan output aktivitas, sedangkan biaya per unitnya adalah tetap dalam batas relevan tertentu (Riwayadi 2006). Rincian biaya variabel yang ada pada usaha *parfume refill* di kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru terdapat pada tabel di bawah ini :

Tabel 5.7 : Biaya Variabel Pada Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Responden	Biaya Bibit	Biaya Botol	Biaya Cmprn	Biaya Tk	Biaya Listrik	Jumlah
1	Moza	360.000	120.000	70.000	900.000	150.000	1.600.000
2	Rumah Wangi	400.000	160.000	68.000	1.000.000	100.000	1.728.000
3	Parfume Premium Batam	600.000	180.000	75.000	2.400.000	150.000	3.405.000
4	Euvoria	430.000	130.000	70.000	1.000.000	100.000	1.730.000
Jumlah		1.790.000	590.000	283.000	4.100.000	500.000	8.463.000
Rata-rata		447.500	147.500	70.750	1.025.000	125.000	2.115.750

Sumber : Data Olahan 2018

Dari tabel di atas dapat dilihat rata-rata biaya variabel yang dibutuhkan dan harus dikeluarkan untuk usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya adalah sebesar Rp 2.115.750 per bulannya. Biaya variabel yang terkecil di keluarkan oleh pengusaha *parfume refill* adalah Moza dengan jumlah 1.600.000 per bulannya, dan yang terbesar adalah Parfume Premium Batam dengan jumlah 3.405.000 per bulannya.

Sementara untuk melihat pendapatan bersih atau laba dari usaha *parfume refill* yang dianalisa berdasarkan data yang diperoleh dari responden yang telah diwawancarai sebelumnya. Berikut adalah rincian data pendapatan bersih atau laba dari usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru :

Tabel 5.8 : Analisa Pendapatan Bersih Dari Usaha *Parfume Refill* Dalam Satu Bulan Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Responden	TFC	TVC	TC	Pendapatan Kotor	Pendapatan Bersih
1	Moza	1.506.666	1.600.000	3.106.666	7.500.000	4.393.334
2	Rumah Wangi	1.424.999	1.728.000	3.152.999	7.500.000	4.347.001
3	Parfume Premium Batam	1.846.666	3.405.000	5.251.666	10.500.000	5.248.334
4	Euvoria	1.676.666	1.730.000	3.406.666	9.000.000	5.593.334
Rata-rata					8.625.000	4.895.500,75

Sumber : Data Olahan 2018

Dari hasil analisa tabel di atas dapat diperoleh bahwa usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru memperoleh laba rata-rata Rp 4.895.500,75 perbulan. Artinya usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru menghasilkan dan layak untuk dilakukan.

c. Perhitungan B/C Ratio Usaha *Parfume Refill*

Benefit Cost Ratio (BCR) adalah perbandingan antara total pendapatan selama masa tertentu (besarnya manfaat) dengan *capital out lay*. Besarnya nilai BCR akan menunjukkan tingkat keuntungan yang dicapai. Apabila BC ratio lebih dari 1,0 (satu), maka usaha yang dijalankan layak untuk dilakukan, karena nilai $BCR > 1$ pada seluruh responden, maka usaha ini layak untuk terus dijalankan. Untuk mengetahui nilai BCR pada seluruh responden dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5.9 : Perhitungan B/C Ratio Pada Usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru 2018

No	Responden	TFC	TVC	TC	Pendapatan Kotor	BCR
1	Moza	1.506.666	1.600.000	3.106.666	7.500.000	2,41
2	Rumah Wangi	1.424.999	1.728.000	3.152.999	7.500.000	2,38
3	Parfume Premium Batam	1.846.666	3.405.000	5.251.666	10.500.000	1,99
4	Euvoria	1.676.666	1.730.000	3.406.666	9.000.000	2,64

Sumber : Data Olahan 2018

Berdasarkan tabel analisa diatas nilai BCR dari seluruh responden diatas lebih dari 1, hal ini artinya, bahwa usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya layak secara finansial atau memiliki prospek usaha yang layak dan patut untuk dilaksanakan dan dikembangkan. Dimana nilai terendah 1,99 pada usaha *parfume Premium Batam*, dan tertinggi 2,64 pada usaha *parfume refill Euvoria*.

5.4. Peranan Usaha *Parfume Refill* Dalam Penyerapan Tenaga Kerja Di Kecamatan Bukit Raya, Kota Pekanbaru

Penyerapan Tenaga Kerja Dalam usaha *Parfume Refill* Di Kecamatan Bukit Raya, Kota Pekanbaru Tahun 2018 ini dapat dilihat dari hasil wawancara dengan responden usaha *parfume refill* yang ada di kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru, dalam hal penggunaan tenaga kerja selama proses penjualan usaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru ini dicantumkan dalam tabel berikut:

Tabel 5.10 : Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Dari Responden Usaha *Parfume Refill* Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru Tahun 2018

No	Responden	Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja
1	Moza	7
2	Rumah Wangi	6
3	Parfume Premium Batam	5
4	Euvoria	5
Jumlah		23
Rata-rata		5

Sumber : Data Olahan 2018

Data tabel 5.10 adalah data dari hasil wawancara dengan 4 responden pengusaha *Parfume Refill* yang ada di Kecamatan Bukit Raya pada tahun 2018. Jika kita mengamati tabel diatas maka dapat dilihat bahwa dalam hal penggunaan tenaga kerja terdapat mulai dari 5 sampai dengan 7 orang tenaga kerja. Hingga sampai tahun 2018 jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan oleh responden berjumlah 23 orang tenaga kerja

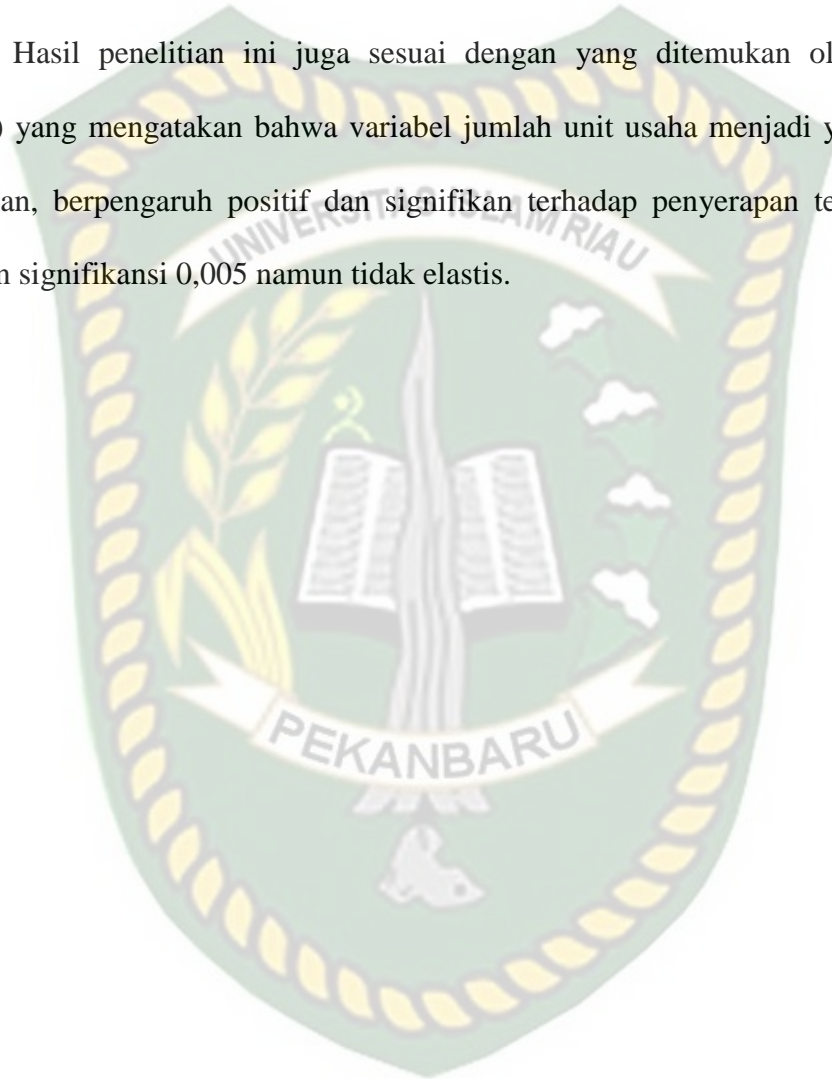
5.5. Pembahasan

Hasil penelitian ini berhubungan dengan teori ahli yang mengatakan *Benefit Cost Ratio* (BCR) adalah perbandingan antara *present value* dengan *present value* biaya. Dengan demikian *benefit cost ratio* menunjukkan manfaat yang diperoleh setiap penambahan satu rupiah pengeluaran. BCR akan menggambarkan keuntungan dan layak dilaksanakan jika mempunyai $BCR > 1$. Apabila $BCR = 1$, maka usaha tersebut tidak untung dan tidak rugi, sehingga terserah kepada penilai pengambil keputusan dilaksanakan atau tidak. Apabila $BCR < 1$ maka usaha tersebut merugikan sehingga lebih baik tidak dilaksanakan (Gittinger, 1986 : 90). Maka dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa prospek usaha *parfume refill* diperoleh nilai BCR lebih dari 1, dapat diartikan bahwa usaha *parfume refill* memiliki prospek yang sangat bagus sehingga layak untuk dipasarkan kepada konsumen. Usaha *parfume refill* dalam penyerapan tenaga kerja di Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru ini dengan bertambahnya jumlah unit usaha *parfume refill* tersebut maka bertambahlah tenaga kerja yang dipekerjakan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan yang ditemukan oleh David (2010) yang mengatakan bahwa untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh pengusaha warnet dan jumlah tenaga kerja yang diserap pada usaha warnet. Analisa data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh dari laporan maupun informasi dari pihak instansi yang terkait dalam penelitian ini. Dilihat dari B/C Ratio diketahui bahwa usaha warnet sebanyak 22 unit layak dan mempunyai prospek untuk dilaksanakan, karena semua usaha warnet memiliki nilai B/C Ratio yang lebih besar dari pada 1 (> 1). Namun

bedanya terletak pada objek penelitian yang di temukan oleh David (2010) adalah pengusaha warnet sedangkan pada penelitian yang saya temukan ini objeknya adalah *parfume refill*.

Hasil penelitian ini juga sesuai dengan yang ditemukan oleh Hendra (2010) yang mengatakan bahwa variabel jumlah unit usaha menjadi yang paling dominan, berpengaruh positif dan signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja dengan signifikansi 0,005 namun tidak elastis.



KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab 5, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Dari analisa diatas, bahwa prospek dari usaha *Parfume Refill* di Kecamatan Bukit Raya di peroleh nilai BCR > 1 sehingga dapat diartikan bahwa usaha *Parfume Refill* ini memiliki prospek yang bagus untuk diusahakan. Ini dibuktikan dari hasil analisa pada tabel 5.9, rata-rata nilai BCR dari responden lebih dari 1.
- 2) Bahwa dari hasil wawancara dengan 4 responden pengusaha *parfume refill* di Kecamatan Bukit Raya dalam proses penjualannya dibutuhkan tenaga kerja 5 sampai 7 orang. Dengan jumlah tenaga kerja keseluruhan dari responden berjumlah 23 orang dan rata-rata sebanyak 5 orang. Bertambahnya unit usaha *parfume refill* maka akan bertambah pula tenaga kerja yang akan terserap.

6.2. Saran

- 1) Sebaiknya dalam melakukan usaha *Parfume Refill* pengusaha harus menjaga kualitas dari bibit-bibit yang akan dipasarkan kepada konsumen, agar meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk tersebut.
- 2) Dalam menjalankan usaha *Parfume Refill*, pelaku harus memperhatikan kondisi harga pasar.
- 3) Dalam menjalankan usaha *Parfume Refill*, pelaku harus lebih memperhatikan letak dan kondisi pasar yang strategis.

- 4) Sebaiknya pengusaha *Parfume Refill* lebih merencanakan usaha parfumenya ke depan. Kemudian hasil penelitian ini bisa menjadi panduan bagi pengusaha *parfume Refill* setempat untuk memilih usaha *Parfume Refill*, berdasarkan pertimbangan-pertimbangan atau aspek yang baik menurut masing-masing mereka.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2002, "*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*". PT Rineka Cipta, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru. 2001.
- Barthos.2001, "*Manajemen Sumber Daya Manusia*". Bumi Aksara, Jakarta.
- Cholik, Ahmad.1996, "*Evaluasi Proyek*." CV Pioner Jaya. Bandung.
- Don Bellante & Mark Janson. 2006, "*Ekonomi Ketenagakerjaa*". Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Dumairy. 1996, "*Perekonomian Indonesia*." Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Fuad Kadafi, Muhammad. 2013, "*Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Konveksi Kota Malang*". Universitas Brawijaya, Malang.
- G.J, Vink, 1984, "*Dasar-Dasar Usaha Di Indonesia*", Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.
- Jdoened, Marwati. 1997, "*Prosedur Ekonomi Perdagangan*". PT Rineka Cipta, Jakarta
- Kartasapoetra. 1998, "*Dasar-Dasar Akuntansi Biaya*". Universitas Brawijaya, Malang.
- Mangkoesebroto. 2012, "*Ekonomi Publik*". BPFY-Yogyakarta
- Nainggolan, 2009. "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kesempatan Kerja Pada Kabupaten/Kota di Provinsi Sumatera Utara*". Tesis. Medan: Sekolah Pascasarjana USU.
- Subri, Mulyadi. 2003, "*Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*". CV Pioner Jaya. Bandung.
- Sugiyono, 2001, "*Pengantar Evaluasi Proyek*". PT Rineka Cipta, Jakarta.
- Sugiyono, 2004, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*". Bandung Alfabeta.
- Supratno, Haris. 2003, "*Evaluasi Proyek*". Lembaga Penerbit fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Utoyo, Bambang. 1995, "*Ekonomi Perdagangan Internasional*". Bumi Aksara, Jakarta.

Wirosuhardjo. 2000. *“Dasar-Dasar Demografi”*. Lembaga Demografi FE- UI, Jakarta



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau