

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara berpenduduk terpadat nomor empat di dunia. Hal tersebut mengakibatkan tingginya permintaan terhadap konsumsi pangan masyarakat. Keberagaman etnis, budaya dan kondisi atau kesuburan tanah antar daerah di Indonesia berpengaruh pada beragamnya makanan pokok yang dikonsumsi setiap daerah sesuai dengan tempat dan budayanya, ada sagu, jagung, kentang, ubi talas, beras dan sebagainya. Meskipun demikian, secara umum makanan pokok masyarakat Indonesia adalah beras. Sebagai kebutuhan dasar, beras merupakan kebutuhan penting yang harus dipenuhi, dihargai dan dilindungi ketersediaannya, mutunya, dan terjangkau oleh daya beli masyarakat (Herawati, 2019).

Beras adalah salah satu komoditas penting yang menjadi kebutuhan pokok bagi masyarakat Indonesia. Komoditas beras menjadi penting, karena kalau terjadi kekurangan akan berdampak pada terjadinya gangguan stabilitas politik, ekonomi, sosial dan keamanan. Tingginya konsumsi beras tergambar dari besarnya alokasi pengeluaran. Dalam struktur pengeluaran keluarga, beras merupakan pengeluaran yang cukup besar. Menurut *World Bank* (2020) diperkirakan 70 persen pengeluaran keluarga miskin digunakan untuk pangan dan sebanyak 34 persen pengeluaran rumah tangga dialokasikan untuk membeli beras sebagai makanan pokok. Dengan meningkatnya jumlah penduduk dan tingkat pendapatan

masyarakat maka diperkirakan konsumsi beras akan terus mengalami peningkatan (Hawari, 2017).

Pada tahun 2021 tercatat produksi padi nasional 60,28 juta ton GK (Gabah Kering Giling), atau setara dengan 34,08 juta ton beras atau meningkat 5,4% dari tahun sebelumnya (BPS, 2022). Produksi padi sebesar tersebut dapat mencukupi kebutuhan nasional, sehingga dikatakan swasembada. Konsumsi beras nasional 31,70 juta ton, sementara ketersediaan beras mencapai 34,08 juta ton, sehingga terdapat surplus beras 2,38 juta ton (BPS, 2022).

Diantara sembilan bahan pokok yang dikonsumsi oleh penduduk Indonesia, maka beras adalah salah satu sembako yang sebagian besar masyarakat Indonesia mengkonsumsinya. Sebagai sumber makanan pokok masyarakat kebutuhan akan beras terus meningkat Indonesia. Terdapat beberapa jenis padi yang ditanam di Indonesia, diantaranya adalah Pandan wangi, IR 64 setra ramos, Rojolele dan IR 42 dan beras merah. Pentingnya bahan pokok ini ketika terjadi sesuatu yang berhubungan dengan beras, maka akan menimbulkan gejolak di masyarakat. Kelangkaan dan kenaikan harga beras menjadi hal yang sering terjadi di Indonesia. Fenomena tersebut selalu menimbulkan pertentangan dari masyarakat dikarenakan hampir semua masakan Indonesia menggunakan beras sehingga jika ada kelangkaan dan kenaikan harga beras maka akan berpengaruh terhadap harga makanan lainnya. Beras adalah kebutuhan pokok yang paling banyak kebutuhannya, maka pemenuhan akan kebutuhan beras perlu diperhatikan oleh pemerintah.

Distributor memegang peranan penting dalam kehidupan sehari-hari masyarakat karena distributor merupakan perantara antara produsen dan konsumen. Menurut Anief (2018), pengertian distributor adalah perantara yang menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Distributor tersebut selanjutnya menjual produk tersebut ke pengecer (*retailer*) atau langsung ke *end consumer*. Peran penting distributor juga terjadi dalam bidang pertanian. Produk pertanian yang diperoleh dari penggilingan padi misalnya disalurkan ke retailer dan end consumer melalui distributor.

Distributor Beras merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang distribusi beras. Beras yang dijual akan mengalami proses peningkatan *value* melalui proses penyortiran atau proses penampian untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan beras yang berkualitas. Beras yang berkualitas adalah beras yang bersih dari batu-batu kecil, sisa gabah, butiran beras yang patah dan beras yang kotor (bercak hitam). Peningkatan *value* pada proses penampian menyebabkan harga jual beras pada Distributor Beras menjadi lebih tinggi dengan rata-rata Rp300,00 per kilogram dibandingkan dengan harga jual di pasaran.

Distribusi, kualitas, serta jenis beras yang ada dipasaran menjadi hal yang perlu menjadi perhatian. Selain pemerintah, komoditi beras ini juga menjanjikan peluang bisnis yang cukup potensial, mengingat tingginya kebutuhan akan beras tersebut. Selain itu, perkembangan usaha kuliner dewasa ini dirasakan sangat pesat terutama yang mengandalkan beras sebagai salah satu bahan bakunya, turut mendorong bisnis beras menjadi lebih potensial.

Namun permasalahannya adalah dengan semakin menurunnya luas lahan serta produksi padi yang dihasilkan, dapat membuat harga bahan baku makanan pokok yaitu beras tidak stabil. Pada periode tertentu akan terjadi kenaikan harga serta langkanya pasokan beras dari produsen kepada penjual beras. Kondisi ini tentunya akan membuat bisnis bahan pokok yang satu ini akan mengalami fluktuasi yang cukup tinggi pada periode-periode tertentu. Kondisi ini tentunya mendorong harga beras menjadi semakin mahal di tingkat konsumen. Selain itu, dengan adanya penurunan ini, distribusi beras akan mengalami gangguan. Hal ini mendorong para agen, penjual besar serta toko yang menjadikan beras sebagai bisnisnya untuk dapat berinovasi dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat, sehingga pelanggan merasakan kenyamanan dalam bertransaksi dan kepastian akan kualitas beras yang di belinya.

Usaha dagang beras merupakan salah satu usaha yang banyak terdapat di desa maupun di kota. Usaha dagang di Indonesia sudah menjadi perdagangan nasional karena setiap tahunnya permintaan beras semakin tinggi sementara beras yang tersedia sangatlah rendah. Beras seharusnya bisa dikelola dengan baik oleh setiap pedagang namun dengan berkurangnya kepedulian terhadap penetapan harga beras sehingga pedagang cenderung menetapkan harga yang di atas kemampuan pembeli. Namun tidak cukup dengan penetapan harga saja karena ada masalah yang paling utama yaitu mengelola biaya secara efektif. Apabila sebuah usaha tidak dapat mengelola biaya secara baik, maka keuntungan pada usaha tersebut akan sulit di capai, bahkan dapat mengakibatkan kerugian dari sebuah usaha. Dalam kegiatan usaha perlu adanya analisa usaha perdagangan yang baik dengan

demikian pedagang dapat mengetahui seberapa besar biaya yang dikeluarkan dan seberapa besar hasil yang didapatkan setelah berjalannya usaha tersebut (Hawari, 2017).

Toko Irham adalah salah satu usaha penjualan beras yang ada di Kota Tengah. Sebagai daerah dimana hampir sebagian besar penduduknya menjadikan beras sebagai bahan pokok, maka bisnis beras di kota Tengah juga menjanjikan peluang yang cukup besar. Selain itu, posisi kota Tengah dengan daerah sumber penghasil beras, bisnis menjanjikan ini dapat dilakukan dengan lebih baik lagi. Dengan *demand* masyarakat terhadap beras meningkat maka perkembangan harga beras di kalangan masyarakat mengalami fluktuasi yang dapat di kategorikan stabil. Berikut daftar Tabel 2.1 penjualan Toko Beras Irham Tahun 2022.

Tabel 1.1
Daftar Penjualan (ton) Toko Beras Irham Tahun 2022

Bulan	Jumlah Penjualan (ton)
Januari	17,5
Februari	17,6
Maret	18,1
April	18,4
Mei	18,5
Juni	17,8

Sumber: Toko Beras Irham, 2022

Tingginya permintaan terhadap kebutuhan pokok masyarakat Kota Tengah yaitu beras terus meningkat di tiap bulannya, maka pemilik Toko Beras Irham ingin mengembangkan toko ini bertujuan untuk meningkatkan stabilitas toko dan mengharapkan penjualan bahan baku akan terus meningkat. Salah satu toko beras yang ada Kota Tengah adalah toko beras Irham, toko yang berdiri sejak tahun

2021. Dengan pengalaman yang baru dibidang komoditi ini, maka Toko Irham diharapkan dapat menjadi “*leader*” dalam bisnis ini.

Tabel 1.2
Jenis Beras diToko Beras IrhamTahun 2022

No	Merek Beras
1.	CML
2.	88
3.	Mawar
4.	Sania
5.	Natural
6.	Udang Koki
7.	Anak Daro
8.	Seruling

Sumber: Toko Beras Irham, 2023

Berdasarkan Tabel 1.2 terlihat bahwasannya Toko Beras Irham menjual berbagai aneka ragam merek beras yang sudah cukup terkenal di masyarakat. Hal ini dilakukan untuk merebut target pasar dengan menguasai *market* pasar penjualan beras khususnya di Kota Tengah.

Berdasarkan pemaparan latar belakang yang telah dijelaskan, penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut dengan melakukan penelitian yang berjudul ” **ANALISIS KELAYAKAN USAHA DISRIBUTOR BERAS PADA TOKO IRHAM KOTA TENGAH KECAMATAN KEPENUHAN**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut maka dapat dirumuskan rumusan masalah adalah:

1. Bagaimana analisis kelayakan bisnis usaha distributor beras pada Toko Irham Kota Tengah ditinjau dari aspek manajemen dan finansial?

2. Apa sajakah tantangan dalam mengembangkan usaha distributor beras di Toko Irham Kota Tengah?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka tujuan dilakukan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui analisis kelayakan bisnis usaha distributor beras pada Toko Irham Kota Tengah ditinjau dari aspek manajemen dan finansial.
2. Untuk mengetahui tantangan dalam mengembangkan usaha distributor beras di Toko Irham Kota Tengah.

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat teoritis

a. Bagi Penulis

Menambah wawasan penulis sebagai bahan perbandingan antara teori yang telah dipelajari selama perkuliahan dengan fakta yang terjadi dilapangan.

b. Lingkungan Akademik

Sebagai bahan bacaan bagi para mahasiswa dan sebagai bahan referensi dan perbandingan bagi peneliti berikutnya yang hendak melakukan pengkajian masalah yang relevan dengan penelitian ini.

1.4.2 Manfaat praktis

- a. Sebagai tugas akhir penulis untuk menyelesaikan pendidikan sarjana di Fakultas Ekonomi Universitas Pasir Pengaraian.
- b. Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi pemilik usaha distributor beras Irham yang dapat digunakan sebagai dasar dalam membuat kebijakan mengenai pengembangan usaha selanjutnya.

1.5 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI, PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA KONSEPTUAL.

Bab ini menjelaskan landasan teori yang digunakan dalam menganalisis masalah, beberapa penelitian terdahulu dan kerangka konseptual yang merupakan gambaran pada penelitian yang sedang dilakukan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini membahas tata ruang lingkup penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data defenisi operasional dan teknik pengumpulan data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Merupakan penyajian data atau informasi hasil penelitian diolah, dianalisis, ditafsirkan, dikaitkan dengan kerangka teoritik.

BAB V : PENUTUP

BAB ini merupakan menjelaskan tentang kesimpulan dan saran .

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

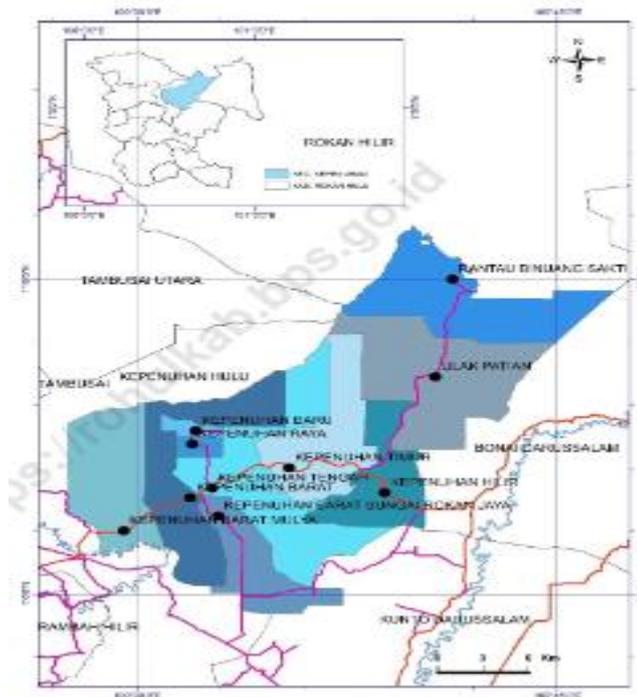
BAB II

LANDASAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Potensi Kecamatan Kepenuhan

Secara geografis Kec. Kepenuhan memiliki luas 465,10 km², dengan gambar peta wilayah kecamatan sebagai berikut.



Gambar 2.1
Peta Kecamatan Kepenuhan
Sumber: BPS Rokan Hulu

Dengan berkembangnya akses transportasi darat lintas Duri, dalam beberapa tahun belakangan ini, Kecamatan Kepenuhan mengalami perkembangan ekonomi yang cukup tinggi. Disamping karena telah banyaknya areal perkebunan sawit masyarakat dan juga dengan hadirnya beberapa perusahaan pabrik kelapa

sawit yang mengolah tandan buah segar menjadi CPO. Tingkat daya beli masyarakat dapat dinyatakan tinggi yang dapat dilihat tingginya permintaan dan penawaran pada dua pasar tradisional masyarakat yaitu pasar Kamis dan pasar Minggu di Kota Tengah. Selain itu dalam beberapa tahun belakangan ini juga telah hadir lembaga perbankan yang membuka cabang di Kepenuhan, seperti sudah hadirnya Bank Riau, Bank Mandiri dan Bank BRI. Begitu juga dengan usaha kecil menengah yang dalam beberapa tahun belakangan ini juga mengalami kenaikan yang cukup pesat.

Dilihat dari potensi aspek jumlah penduduk, Badan Pusat Statistik (BPS) Rokan Hulu (2020) menjelaskan bahwa jumlah penduduk secara keseluruhan adalah 32.217 jiwa dengan jumlah rumah tangga sebanyak 7.840, dengan penjelasan spesifik sebagai berikut.

Tabel 2.1
Data Jumlah Penduduk di Kecamatan Kepenuhan

No	Desa/Kelurahan	Jumlah Penduduk	Jumlah Rumah Tangga	Rata-rata Banyaknya ART
1.	Kepenuhan Tengah	9.432	2.243	4
2.	Kepenuhan Barat	3.941	947	4
3.	Kepenuhan Raya	2.135	572	4
4.	Kepenuhan Baru	1.896	494	4
5.	Kepenuhan Timur	4.229	986	4
6.	Kepenuhan Hilir	1.464	379	4
7.	Ulak Patian	1.386	310	4
8.	Rantau Binuang Sakti	652	158	4
9.	Kepenuhan Barat Mulya	4.418	1.115	4
10.	Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya	2.673	636	4
Kepenuhan		32.217	7840	4

Sumber: BPS Rokan Hulu, 2021

Jumlah penduduk tahun 2020 tersebut telah mengalami kenaikan jika dibandingkan dengan data tahun sebelumnya. BPS (2019) menjelaskan data sebagai berikut.

Tabel 2.2
Jumlah Penduduk Kecamatan Kepenuhan Tahun 2020

No	Desa/Kelurahan	Jumlah Penduduk	Jumlah Rumah Tangga	Rata-rata Banyaknya ART
1.	Kepenuhan Tengah	8.886	2.113	4
2.	Kepenuhan Barat	3.736	899	4
3.	Kepenuhan Raya	2.111	565	4
4.	Kepenuhan Baru	1.868	486	4
5.	Kepenuhan Timur	4.072	950	4
6.	Kepenuhan Hilir	1.416	366	4
7.	Ulak Patian	1.340	299	4
8.	Rantau Binuang Sakti	630	152	4
9.	Kepenuhan Barat Mulya	4.188	1.057	4
10.	Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya	2.534	603	4
Kepenuhan		30.781	7.490	4

Sumber: BPS Rokan Hulu, 2021

Berdasarkan data tersebut, terjadi kenaikan jumlah penduduk sebesar 4,45% dan begitu juga dengan rumah tangga yang mengalami kenaikan sebesar 4,46%. Sebagai contoh pada tahun 2020 desa Kepenuhan Tengah memiliki jumlah penduduk sebanyak 8.886 jiwa dengan jumlah rumah tangga sebanyak 2.112 KK dibandingkan tahun 2021 meningkat menjadi 9.432 jiwa yang diikuti dengan peningkatan jumlah rumah tangga menjadi 2.243 KK, namun rata-rata banyaknya anggota keluarga setiap rumah tangga tetap empat orang. Anggota Rumah Tangga (ART) biasanya diartikan sebagai semua orang yang tinggal di dalam satu rumah tangga, baik pada saat sensus dilakukan atau tinggal untuk sementara waktu. Potensi perkembangan ekonomi masyarakat juga dapat dilihat dari jumlah pasar yang ada di Kepenuhan, yaitu sebagai berikut.

Tabel 2.3
Potensi Perkembangan Ekonomi Masyarakat Kecamatan Kepenuhan

No	Desa/Kelurahan	Pasar dengan Bangunan			Pasar Tanpa Bangunan
		Permanen	Semi Permanen	Jumlah	
1.	Kepenuhan Tengah	-	2	2	-
2.	Kepenuhan Barat	-	-	-	-
3.	Kepenuhan Raya	-	-	-	-
4.	Kepenuhan Baru	-	1	1	-
5.	Kepenuhan Timur	-	1	1	-
6.	Kepenuhan Hilir	-	1	1	-
7.	Ulak Patian	-	1	1	-
8.	Rantau Binuang Sakti	-	1	1	4
9.	Kepenuhan Barat Mulya	-	-	-	-
10.	Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya	-	-	-	-
Jumlah		-	7	7	4

Sumber: BPS Rokan Hulu, 2021

Tabel 2.3 dapat dijelaskan tentang perkembangan ekonomi masyarakat Kecamatan Kepenuhan dari segi keberadaan pasar. Untuk pasar dengan bangunan yang bersifat permanen sama sekali tidak ditemukan di Kecamatan Kepenuhan, pasar dengan bangunan semi permanen hanya terdapat di beberapa desa seperti Kepenuhan Tengah yang memiliki dua buah pasar dengan bangunan semi permanen, kemudia Desa Kepenuhan Baru, Kepenuhan Timur, Kepenuhan Hilir Ulak Patian dan Desa Rantau Binuang Sakti yang masing-masing hanya memiliki satu pasar di wilayahnya, sedangkan desa yang memiliki pasar tanpa bangunan atau sering dikatakan pasar kaget hanya satu desa yaitu Rantau Binuang Sakti. Selain itu perkembangan di sektor UMKM, koperasi dan rumah makan.

Tabel 2.4
Perkembangan Sektor UMKM

No	Desa/Kelurahan	Total Warung/Kelontong	Warung/Kedai Makan
1.	Kepenuhan Tengah	97	54
2.	Kepenuhan Barat	16	18
3.	Kepenuhan Raya	31	4
4.	Kepenuhan Baru	21	6
5.	Kepenuhan Timur	24	7
6.	Kepenuhan Hilir	8	10
7.	Ulak Patian	10	2
8.	Rantau Binuang Sakti	9	-
9.	Kepenuhan Barat Mulya	34	10
10.	Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya	19	2
Jumlah		269	113

Sumber: BPS Rokan Hulu, 2021

Tabel 2.4 menjelaskan gambaran perkembangan sektor UMKM di Kecamatan Kepenuhan yang dibedakan menjadi dua jenis usaha yaitu warung/kelontong serta usaha warung/kedai makan. Jumlah UMKM warung/kelontong lebih banyak ditemukan dibandingkan usaha warung/kedai makan yaitu sebesar 269 UMKM.

Tabel 2.5
Perkembangan Sektor UMKM

No	Desa/Kelurahan	Hotel	Hotel/Motel /Losmen/Wisma	Restoran/Rumah Makan
1.	Kepenuhan Tengah	-	-	10
2.	Kepenuhan Barat	-	-	5
3.	Kepenuhan Raya	-	-	-
4.	Kepenuhan Baru	-	-	2
5.	Kepenuhan Timur	-	-	3
6.	Kepenuhan Hilir	-	-	-
7.	Ulak Patian	-	-	-
8.	Rantau Binuang Sakti	-	-	-
9.	Kepenuhan Barat Mulya	-	-	-
10.	Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya	-	-	-
Jumlah		-	-	20

Sumber: BPS Rokan Hulu, 2021

Tabel 2.5 menjelaskan gambaran perkembangan sektor UMKM di Kecamatan Kepenuhan yang dibagi menjadi tiga jenis yaitu hotel, losmen/wisma dan restoran/rumah makan. Pada Tabel 2.5 tidak terlihat bahwasannya di daerah Kecamatan Kepenuhan memiliki hotel, losmen/wisma. Untuk restoran/rumah makan hanya beberapa wilayah yang memiliki seperti Kepenuhan Tengah, Kepenuhan Barat, Kepenuhan Baru dan Kepenuhan Timur. Desa yang paling banyak memiliki restoran/rumah makan adalah Kepenuhan Tengah.

Tabel 2.6
Perkembangan Sektor UMKM

No	Desa/Kelurahan	Koperasi Unit Desa (KUD)	Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan Rakyat (Kopinkra)	Koperasi Simpan Pinjam (Kospin)	Koperasi Lainnya
1.	Kepenuhan Tengah	3	-	1	-
2.	Kepenuhan Barat	2	-	-	1
3.	Kepenuhan Raya	1	-	-	-
4.	Kepenuhan Baru	2	-	-	1
5.	Kepenuhan Timur	4	-	-	-
6.	Kepenuhan Hilir	2	-	-	-
7.	Ulak Patian	2	-	-	-
8.	Rantau Binuang Sakti	3	-	-	-
9.	Kepenuhan Barat Mulya	-	-	-	-
10.	Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya	-	-	-	-
Jumlah		19	-	1	2

Sumber: BPS Rokan Hulu, 2021

Tabel 2.6 menjelaskan gambaran perkembangan sektor UMKM di Kecamatan Kepenuhan dari sektor koperasi yang dibagi menjadi empat jenis. Rata-rata wilayah Kecamatan Kepenuhan memiliki Koperasi Unit Desa (KUD), hanya Desa Kepenuhan Barat Mulya dan Desa Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya yang tidak memiliki KUD di wilayahnya. Untuk jenis koperasi Kopinkra sama

sekali tidak ditemukan di Kecamatan Kepenuhan. Pada Koperasi Simpan Pinjam (Kospin), hanya satu desa yang memiliki yaitu Kepenuhan Tengah. Jenis koperasi lainnya yang terdapat di Kecamatan Kepenuhan berada di Desa Kepenuhan Barat dan Kepenuhan Baru yaitu satu koperasi.

Data-data pada tabel tersebut merupakan potensi dan prospek dalam pengembangan usaha di Kecamatan Kepenuhan, sehingga diharapkan akan dapat dihitung kelayakan usaha-usaha di Kepenuhan khususnya usaha Distributor Beras. Sementara itu, jika dilihat dari potensi ketersediaan produksi beras di Kepenuhan masih tergolong kecil, sehingga pasokan beras pada umumnya diperoleh dari Sumatera Barat dan Sumatera Utara, dengan gambaran produksi beras di Kepenuhan sebagai berikut.

Tabel 2.7
Potensi Ketersediaan Produksi Beras Di Kepenuhan

No	Desa/Kelurahan	Padi Sawah	Padi Ladang	Jagung	Kedelai
1.	Kepenuhan Tengah	√	√	√	√
2.	Kepenuhan Barat	-	√	√	-
3.	Kepenuhan Raya	-	-	-	-
4.	Kepenuhan Baru	-	-	√	-
5.	Kepenuhan Timur	-	√	√	√
6.	Kepenuhan Hilir	-	√	√	-
7.	Ulak Patian	-	√	√	√
8.	Rantau Binuang Sakti	-	√	√	-
9.	Kepenuhan Barat Mulya	-	√	√	-
10.	Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya	√	√	√	√
Jumlah		2	8	9	5

Sumber: BPS Rokan Hulu, 2021

Tabel 2.7 menjelaskan gambaran potensi ketersediaan produksi beras di Kepenuhan masih tergolong kecil, sehingga pasokan beras pada umumnya diperoleh dari Sumatera Barat dan Sumatera Utara. Hal ini dapat dilihat dari minimnya desa yang memiliki tanaman padi sawah hanya terdapat dua desa yaitu desa Kepenuhan Tengah dan Desa Kepenuhan Barat Sungai Rokan Jaya. Pada produksi padi/ladang, hampir setiap wilayah di daerah Kepenuhan memilikinya, hanya Desa Kepenuhan Raya dan Kepenuhan Baru yang tidak ada memiliki produksi padi/lading.

Tabel 2.8
Persentase Pengeluaran Perkapita Beras Sebulan
Di Kabupaten Rokan Hulu

No	Tahun	Persentase (Dalam Rupiah)
1.	2019	7,04
2.	2020	7,17
3.	2021	6,99

Sumber: BPS Rokan Hulu, 2021

Tabel 2.8 menjelaskan persentase pengeluaran perkapita beras sebulan di Kabupaten Rokan Hulu. Selama tiga tahun terakhir terlihat terjadi fluktuasi konsumsi beras, tahun 2021 terjadi penurunan konsumsi beras dari 7,17% di tahun 2020 menjadi 6,99% di tahun 2021.

2.1.2 Pengertian Beras

Beras merupakan bulir gabah yang sudah dikupas kulitnya dan bagian ini sudah dapat dimasak serta di konsumsi yang melalui proses penggilingan dan penyosohan. Gabah sendiri terdiri dari sekam (kulit luar), aleuron (kulit ari), bekatul, endosperm (bagian utama butir beras tempat sebagian besar pati dan

proein terkandung), dan embrio (yang tidak bisa tumbuh lagi setelah diolah) (Ide, 2018). Tingkat konsumsi beras bangsa Indonesia mencapai 139.15 kg per kapita tahun, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan negara-negara maju yang tingkat konsumsinya hanya mencapai 80-90 kg per tahun (Utama, 2017).

Beras adalah hasil olah dari produk pertanian yang disebut padi (*Oryza sativa*). Beras merupakan komoditas pangan yang dijadikan makanan pokok bagi bangsa Asia, khususnya Indonesia, Thailand, Malaysia, Vietnam, Jepang, dan Myanmar. Biji padi terdiri dari dua bagian, yaitu bagian yang dapat dimakan (*rice caryopsis*) dan kulit (hull atau husk) (Ambarinanti, 2017).

2.1.3 Pengertian Distributor

Distributor adalah pelaku/subjek yang melakukan kegiatan distribusi, bisa diartikan distributor adalah orang atau perusahaan yang mendistribusikan atau yang menyalurkan produk yang mereka beli ke pembeli. Dengan kata mudah distributor adalah orang yang mengambil produk dari produsen untuk dijual lagi, tidak juga berupa barang, tapi bisa juga berupa jasa.

Dalam dunia perdagangan seorang distributor adalah orang pertama setelah si produsen. Distributor yang dimaksudkan bisa berupa perorangan atau juga perusahaan yang biasa membeli produk dari produsen dengan jumlah banyak sehingga dia bisa mendapatkan harga yang jauh lebih murah untuk mereka jual kembali dengan harga yang lebih mahal. Distributor biasanya berperan sebagai seorang perantara antara si produsen dengan si pembelinya. Berikut beberapa fungsi dari seorang distributor adalah:

1. Membeli produk atau memasarkan jasa. Seorang distributor biasanya membeli barang atau jasa dari seorang produsen yang membuat produknya sendiri.
2. Tempat penyimpanan barang (produk). Bisa dikatakan distributor adalah orang yang menyimpan barang dalam jumlah besar untuk pada akhirnya semua barang itu akan keluar dari gudang untuk disalurkan kepada para pembelinya.
3. Orang yang memasarkan produk. Distributor juga berperan sebagai orang yang memindahkan barang dari si produsen ke para pembeli dengan harga yang jauh lebih tinggi dari harga belinya.
4. Memilah barang. Distributor biasanya juga akan bertugas memilah atau mengelompokkan barang berdasarkan jenis ukuran dan juga kualitas dari masing-masing barang yang akan dijual.
5. Memberikan informasi. Distributor juga berperan sebagai orang yang memberikan informasi tentang produk yang dia jual kepada para konsumen/pembeli.
6. Melakukan promosi. Karena distributor adalah penjual ke dua setelah produsen maka mereka juga harus melakukan sebuah promosi untuk memasarkan produk-produk yang akan dijualnya.

2.1.4 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Penanaman modal dalam suatu usaha atau proyek, baik usaha baru maupun yang sudah ada, biasanya disesuaikan dengan tujuan dan bentuk badan usahanya. Salah satu tujuan perusahaan didirikan adalah mencari keuntungan, dalam arti seluruh aktifitas perusahaan hanya untuk mencari keuntungan semata. Tujuan lainnya adalah bersifat sosial.

Bagi perusahaan yang didirikan untuk tujuan total profit, yang paling utama perlu dipikirkan adalah seberapa lama pengembalian dana yang ditanam dalam proyek tersebut agar segera kembali. Artinya sebelum perusahaan dijalankan, maka terlebih dahulu dihitung apakah proyek atau usaha yang akan dijalankan benar-benar dapat mengembalikan uang yang telah diinvestasikan dalam proyek tersebut dalam jangka waktu tertentu. Investasi dalam arti luas menurut Sharpe (2017) adalah pengorbanan dollar sekarang untuk dollar dimasa yang akan datang.

Dari pengertian ini terkandung dua atribut penting di dalam investasi, yaitu resiko dan tenggang waktu. Mengorbankan uang artinya menanamkan sejumlah dana (uang) dalam suatu usaha saat sekarang atau saat investasi dimulai. Kemudian mengharapkan pengembalian investasi dengan keuntungan yang diharapkan dimasa yang akan datang (dalam waktu tertentu). Pengorbanan sekarang mengandung suatu kepastian bahwa uang digunakan untuk investasi sudah pasti dikeluarkan. Sedangkan hasil dimasa yang akan datang bersifat tidak pasti, tergantung dari kondisi dimasa yang akan datang.

Kemudian pengertian bisnis adalah kegiatan suatu usaha yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya. Keuntungan merupakan tujuan utama dalam dunia bisnis, terutama bagi pemilik bisnis, baik keuntungan dalam jangka pendek maupun panjang. Bentuk keuntungan yang diharapkan lebih banyak dalam bentuk finansial. Besarnya keuntungan telah ditetapkan sesuai dengan target yang diinginkan dengan batas waktunya. Bidang usaha yang dapat digeluti beragam, mulai dari perdagangan, industri, pariwisata, agribisnis atau jasa-jasa lainnya.

Menjelaskan perbedaan pengertian perusahaan dan bisnis, penulis menggunakan pendapat. Gros (2018) sebagai sebuah organisasi yang memproses perubahan keahlian dan sumber daya ekonomi menjadi barang dan/atau jasa yang diperuntukkan bagi pemuasan kebutuhan para pembeli, serta diharapkan akan memberikan laba kepada para pemiliknya dan fokusnya lebih kepada organisasi, Sedangkan bisnis diartikan sebagai seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan (produsen, pedagang, konsumen, dan industri dimana perusahaan berada) dalam rangka memperbaiki standar serta kualitas hidup mereka. Dengan kedua istilah diatas, dapat disimpulkan bahwa pengertian bisnis lebih luas dari perusahaan karena perusahaan merupakan bagian dari bisnis.

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Dengan kata lain kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang akan dijalankan dapat memberikan keuntungan baik finansial dan non finansial sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengertian studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak suatu usaha tersebut dijalankan.

Ibrahim (2018), mengatakan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak suatu gagasan usaha yang direncanakan. Pengertian layak dalam penilaian ini adalah kemungkinan dari gagasan suatu usaha yang akan dilaksanakan memberikan manfaat, baik dalam hal financial benefit maupun social benefit. Siagian dan Asfaliani (2019), mengatakan bahwa analisis kelayakan bisnis merupakan suatu analisis formal (resmi) terhadap suatu rencana investasi dari suatu peluang usaha yang bertujuan untuk mengetahui apakah manfaat investasi tersebut lebih besar dibandingkan dengan biayanya. Kelayakan usaha dibuat sebagai alat untuk memutuskan apakah suatu rencana dan investasi usaha dapat dilanjutkan atau dihentikan.

Pengertian dari studi kelayakan bisnis menurut Suliyanto (2016) suatu penelitian yang mempunyai maksud dan tujuan untuk memeberikan keputusan apakah suatu ide bisnis layak atau tidak untuk di lakasanakan. Suatu gagasan sebuah ide bisnis dapat dikatakan layak untuk ditindak lanjuti apabila ide gagasan tersebut dapat memberikan manfaat yang lebih besar untuk semua pihak (*stake holder*) dari pada dampak negatif yang dihasilkan oleh penggagas ide bisnis. Kemudian pendapat dari Kasmir dan Jakfar (2017) studi kelayakan bisnis merupakan sebuah kegiatan yang di gunakan untuk mempelajari secara mendetail tentang sebuah usaha atau bisnis yang sedang dijalankan, guna menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan.

Beberapa definisi beberapa para ahli dapat diambil kesimpulan bahwa pengertian studi kelayakan bisnis adalah studi mengenai layak atau tidaknya sebuah ide gagasan dari bisnis untuk di laksanakan yaitu dengan mempertimbangkan suatu resiko dalam bisnis. Selain itu pertimbangan dari segi keuntungan yang akan di dapatkan jika dilihat dari beberapa aspek studi kelayakan bisnis.

2.1.4.1 Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Menurut Kasmir dan Jafkar (2017), adapun aspek dari studi kelayakan bisnis adalah:

1. Aspek Hukum

Aspek hukum digunakan untuk meneliti kelengkapan dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki melalui dari badan usaha, izin-izin dan dokumen lainnya.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran adalah meneliti seberapa besar pasar yang akan dimasuki dan seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menguasainya. Pengkajian aspek pasar penting dilakukan karena tidak ada proyek bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang/jasa yang dihasilkan.

3. Aspek Teknik dan Produksi

Aspek teknik dan teknologi adalah untuk menentukan lokasi, lay-out gedung dan ruangan serta teknologi yang akan dipakai. Lokasi yang menjadi perhatian adalah lokasi yang akan dijadikan sebagai kantor pusat, lokasi pabrik dan lokasi gudang.

4. Aspek Manajemen

Aspek manajemen adalah untuk mengukur kesiapan dan kemampuan pihak pengelola perusahaan dalam menjalankan usahanya.

5. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Aspek manajemen dan organisasi digunakan untuk meneliti kesiapan sumber daya manusia yang akan menjalankan usaha tersebut. Kemudian mencari bentuk organisasi yang akan dijalankan.

6. Aspek Keuangan

Aspek keuangan adalah untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh pendapatan serta besarnya biaya yang dikeluarkan. Studi aspek keuangan bertujuan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas proyek bisnis, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya

rencana bisnis. Aspek ini berbicara tentang bagaimana penghitungan kebutuhan dana, baik kebutuhan dana untuk aktiva tetap maupun dana untuk modal kerja. Analisis aspek finansial juga membahas mengenai sumber dana yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan jumlah dana tersebut, sekaligus pengalokasiannya secara efisien sehingga memberikan tingkat keuntungan yang menjanjikan (Husnan dan Suad, 2017). Pada aspek keuangan akan menyajikan informasi tentang biaya investasi, modal kerja, *cash flow* dan biaya operasional yang terdiri atas *fixed cost* dan *variable cost*. Besarnya investasi berarti jumlah dana yang akan dibutuhkan, baik untuk modal investasi pembelian aktiva tetap maupun modal kerja. Selain itu, juga biaya-biaya yang diperlukan selama umur investasi dan pendapatan. *Cashflow* merupakan aliran kas yang terdiri dari penerimaan (*inflow*) dan pengeluaran (*outflow*). Aliran kas disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama periode waktu tertentu serta memberikan alasan mengenai perubahan kas tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber kas dan penggunaannya.

7. Aspek Ekonomi, Sosial, Politik dan lingkungan alam sekitar

Analisis tentang lingkungan usaha merupakan hal penting yang harus dilakukan untuk mengetahui apakah lingkungan dimana usaha dijalankan akan menimbulkan masalah atau sebaliknya membuka peluang usaha lainnya, baik dari sisi ekonomi, sosial, politik dan lingkungan alam.

2.1.4.2 Manfaat Studi Kelayakan Bisnis

Seperti diketahui, hasil dari studi kelayakan bisnis adalah untuk laporan tertulis. Isi laporan studi kelayakan bisnis menyatakan bahwa suatu rencana bisnis layak direalisasikan. Adapun pihak-pihak yang membutuhkan laporan studi kelayakan bisnis adalah sebagai berikut.

1. Pihak Investor

Jika hasil studi kelayakan bisnis yang telah dibuat ternyata layak untuk direalisasikan, pemenuhan kebutuhan akan dana dapat mulai dicari. Misalnya dengan mencari investor atau pemilik modal yang mau turut serta menanamkan modalnya pada proyek yang akan dikerjakan.

2. Pihak Kreditor

Pendanaan proyek dapat juga dipinjam dari bank. Pihak bank, sebelum memutuskan untuk memberikan kredit atau tidak, perlu mengkaji ulang studi kelayakan bisnis yang telah dibuat, termasuk mempertimbangkan sisi lainnya.

3. Pihak Manajemen

Perusahaan Studi kelayakan bisnis dapat dibuat oleh pihak eksternal perusahaan maupun pihak internal perusahaan. Pembuatan proposal merupakan upaya dalam rangka merealisasikan ide proyek yang bermuara pada peningkatan usaha untuk meningkatkan laba perusahaan.

4. Pihak Pemerintah dan Masyarakat

Penyusunan studi kelayakan bisnis perlu memperhatikan kebijakankebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah karena bagaimanapun pemerintah dapat secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi kebijakan perusahaan.

5. Bagi Tujuan Pembangunan Ekonomi

Dalam menyusun studi kelayakan bisnis perlu juga menganalisis manfaat yang akan didapat dan biaya yang akan ditimbulkan oleh proyek terhadap perekonomian nasional. Aspek-aspek yang perlu dianalisis untuk mengetahui biaya dan manfaat tersebut antara lain ditinjau dari aspek rencana pembangunan nasional, distribusi nilai tambah pada seluruh masyarakat, nilai investasi per tenaga kerja, pengasuh sosial serta analisis kemanfaatan dan beban sosial.

2.1.4.3 Tahapan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017), tahapan studi kelayakan bisnis perlu dilakukan secara benar agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Tahapan studi kelayakan adalah sebagai berikut:

1. Pengumpulan data dan informasi Mengumpulkan data dan informasi secara kualitatif dan kuantitatif. Pengumpulan data dapat diperoleh dari berbagai sumber-sumber yang dapat dipercaya, misalnya Biro Pusat Statistika (BPS), Bank Indonesia (BI) dan sebagainya.
2. Melakukan pengolahan data Setelah data dan informasi yang dibutuhkan terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah mengolah

data dan informasi. Pengolahan data dilakukan secara benar dan akurat dengan metode dan ukuran yang telah lazim digunakan dalam bisnis .

3. Analisis Data Analisis data untuk menentukan kriteria kelayakan suatu aspek. Kelayakan bisnis ditentukan dengan kriteria-kriteria yang telah memenuhi syarat sesuai kriteria yang layak digunakan.
4. Mengambil keputusan Apabila telah diukur dengan kriteria tertentu dan telah diperoleh hasil pengukuran, maka langkah selanjutnya adalah mengambil keputusan terhadap hasil.
5. Memberikan rekomendasi Tahap terakhir adalah memberikan rekomendasi kepada pihak-pihak tertentu terhadap laporan studi yang telah disusun.

Suliyanto (2018) Kegiatan penyusunan studi kelayakan bisnis tidak hanya dilakukan pada saat ada ide untuk merintis bisnis yang benar-benar baru, tetapi studi kelayakan bisnis juga diperlukan ketika pelaku bisnis akan melakukan hal-hal berikut:

1. Merintis usaha baru Ketika seorang pelaku bisnis akan merintis usaha baru, studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mengetahui apakah usaha yang akan dirintis layak atau tidak untuk dijalankan.
2. Mengembangkan usaha yang sudah ada Ketika seorang pelaku bisnis akan mengembangkan usaha, studi kelayakan bisnis dilakukan untuk mengetahui apakah ide pengembangan bisnis layak atau tidak untuk dijalankan.

3. Memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan
Seringkali investor dan pelaku bisnis dihadapkan pada masalah untuk menentukan pilihan jenis bisnis atau investasi/proyek karena terbatasnya biaya untuk investasi. Agar pilihan investasi dapat optimal maka diperlukan adanya studi kelayakan bisnis untuk menentukan pilihan dari berbagai alternatif investasi yang ada.

2.1.4.4 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017), ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau bisnis dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan yaitu:

1. Menghindari resiko kerugian Resiko kerugian untuk masa yang akan datang yang penuh dengan ketidak pastian, dalam hal ini fungsi studi kelayakan untuk meminimalkan resiko baik yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.
2. Memudahkan Perencanaan Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan usaha akan dijalankan, dimana, bagaimana pelaksanaannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh serta bagaimana mengawasinya jika terjadi penyimpangan.
3. Memudahkan Pelaksanaan Pekerjaan Dengan rencana yang telah tersusun maka sangat memudahkan pelaksanaan bisnis, pengerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis.
4. Memudahkan Pengawasan Dengan melaksanakan proyek sesuai rencana maka memudahkan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha.

5. Memudahkan Pengendalian Jika dapat diawasi maka jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga mudah untuk mengendalikan penyimpangan tersebut.

2.1.5 Penelitian yang Relevan

Beberapa kajian-kajian sebenarnya telah banyak dilakukan tentang usaha perdagangan beras ini. Beberapa penelitian ada yang focus pada produksi beras serta pemasaran produk beras unggulan, seperti penelitian Nasir, Bintoro & Limbong (2012) tentang kelayakan dan strategi pengembangan usaha beras Cimanuk melalui peningkatan mutu oleh PD Jaya Saputra Kecamatan Cimanuk Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. dari data primer dan sekunder. Penelitian ini menggunakan analisis data melalui metode deskriptif, yaitu *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats* (SWOT) dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM), serta analisis kelayakan melalui kriteria penilaian *Payback Period* (PBP), *Net Benefit/Cost* (Net B/C), *Break Even Point* (BEP), *Net Present Value* (NPV), dan *Internal Rate of Return* (IRR). *Internal Factor Evaluation* (IFE) matriks menghasilkan skor 2,688, *External Factor Evaluation* (EFE) matriks 2,758, dan *Internal-External* (IE) matriks, yang semuanya berada pada kuadran V, yaitu pertumbuhan/stabilisasi, yang berarti perusahaan harus melakukan strategi penetrasi pasar dan pengembangan. Strategi yang direkomendasikan menerapkan teknologi produksi padi untuk mendapatkan mutu, meningkatkan dan menjaga mutu sesuai dengan nilai beras dan peraturan mutu untuk mempertahankan loyalitas konsumen, meningkatkan mutu sumber daya manusia (SDM) di bagian produksi dan pemasaran melalui distribusi resmi.

Hasil analisis kelayakan menunjukkan kriteria BEP 84,866, 32 PBP bulan, Net B/C 1,044, NPV positif 765,395, dan IRR 17%. Peningkatan mutu dapat dilakukan melalui peningkatan manajemen SDM, budi daya, panen dan pasca panen, termasuk perbaikan mesin dan kemasan yang tepat.

Penelitian Herawati (2019) tentang potensi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari persepektif etika bisnis Islam. Penelitian ini menguraikan dua persoalan, yaitu:

1. Bagaimana perilaku pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan
2. Bagaimana potensi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan ditinjau dari perspektif etika bisnis Islam.

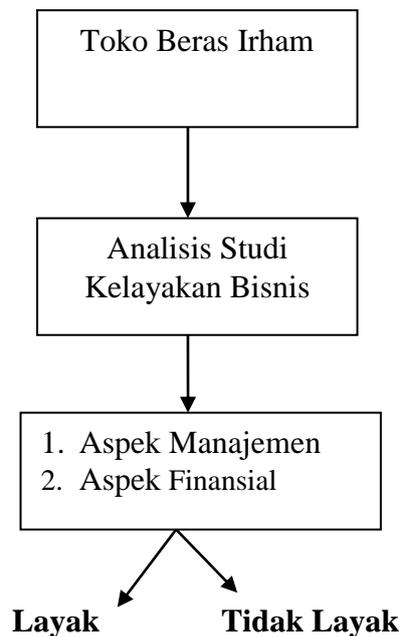
Penelitian ini menggunakan penelitian lapangan dan kajian pustaka dengan pendekatan kualitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah reduksi data, display data dan verification. Hasil penelitian ditemukan bahwa:

1. Potensi pedagang beras dalam meningkatkan pendapatan adalah 87,5 persen (%) para pedagang melakukan penjualan beras secara tidak jujur. Sedangkan para pedagang yang melakukan kejujuran dalam berjualan beras 12,5 persen (%). Mayoritas para pedagang melakukan penjualan beras secara tidak jujur, mencampurkan beras yang baru dengan beras yang sudah usang, untuk meningkatkan harga jual, agar memperoleh keuntungan yang lebih besar.
2. Perilaku yang dilakukan para pedagang beras masih belum sesuai dengan etika bisnis Islam, dikarenakan masih ada prinsip-prinsip dari etika bisnis

Islam yang dilanggar yaitu prinsip tauhid, bertanggung jawab, keseimbangan dan keadilan, kejujuran, kehendak bebas dan ketulusan hati.

3. Penelitian Hawari (2017) yang menganalisis pendapatan UD. Mitra Usaha dari penjualan beras, penelitian ini menemukan hasil bahwa BEP usaha berdagang beras pada UD. Mitra Usaha adalah pada BEP (Q) sebesar 714 sak dan BEP (P) sebesar Rp 92.787.540,-, dengan demikian BEP pada usaha penjualan beras UD. Mitra Usaha sudah menemukan titik impas dikarenakan jumlah BEP (Q) lebih kecil dari Q beras yang dijual, dan besarnya BEP (P) lebih kecil dari P harga penjualan beras yang ada.

2.2 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dilakukan dalam rangka untuk melihat prospek dan kelayakan usaha distributor beras pada Toko Irha Kota Tengah. Penelitian ini dilakukan di Distributor beras Irham Kota Tengah Kecamatan Kepenuhan Kabupaten Rokan Hulu. Dengan penelitian analisis studi kelayakan bisnis berdasarkan aspek manajemen dan aspek finansial.

3.2 Objek penelitian

Objek penelitian ini adalah Usaha distributor beras Toko Irham Kota Tengah Kecamatan Kepenuhan Kabupaten Rokan Hulu. Ruang lingkup penelitian terbatas pada aspek manajemen dan aspek keuangan Usaha distributor beras Toko Irham Kota Tengah Kecamatan Kepenuha Kabupaten Rokan Hulu.

3.3 Jenis Penelitian

Berdasarkan karakteristik masalah, penelitian ini termasuk ke dalam penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif (*descriptive research*) menurut Sugiyono (2017) adalah penelitian masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi. Tujuan penelitian deskriptif ini adalah untuk menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan keadaan tertentu dari subjek yang diteliti dan untuk mendapatkan informasi mengenai hasil studi kelayakan

usaha distributor beras Toko Irham Kota Tengah Kecamatan Kepenuhan Kabupaten Rokan Hulu pada aspek keuangan.

3.4 Jenis Dan Sumber Data

Untuk membantu penulis dalam melakukan penelitian ini maka penulis menggunakan jenis data yaitu:

1. Kualitatif

Menurut Sugiyono (2017) data kualitatif adalah jenis data non-numerik atau tidak dapat diproses dalam bentuk angka. Data ini umumnya hanya bisa diamati dan dicatat sehingga menghasilkan suatu informasi. Adapun yang termasuk data kualitatif dalam penelitian ini adalah seperti hasil wawancara dari pemilik Toko Irham Kota Tengah.

2. Kuantitatif

Penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa ingin diteliti (Kasiram, 2018).

Jadi jenis data penelitiannya adalah deskriptif kuantitatif, adalah peneliti yang menggambarkan atau menganalisis sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis mengenai apa ingin diteliti selama kurun waktu tertentu, dan tidak membuat kesimpulan yang lebih luas.

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2017) data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Data primer pada penelitian ini adalah yang berhubungan dengan data laporan keuangan tentang usaha Distrobutor beras Irham.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2017) data sekunder adalah sumber data yang diperoleh dengan cara membaca, mempelajari dan memahami melalui media lain yang bersumber dari literatur, serta dokumen perusahaan. Data sekunder penelitian ini merupakan data yang memang telah ada pada Toko beras Irham Kota Tengah untuk mendukung kelengkapan penelitian penulis, dapat berupa Sejarah, *literature* dan profil Toko beras Irham Kota Tengah .

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Adapun Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara

Suatu metode pengumpulan data dimana penulis melakukan tanya jawab secara langsung dengan pemilik Toko beras Irham Kota Tengah untuk mendapatkan data yang penulis harapkan serta sesuai dengan masalah yang diteliti.

2. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan cara melihat dan menggunakan laporan keuangan dan catatan yang ada pada Toko beras Irham Kota Tengah berupa dokumen laporan keuangan, struktur organisasi, sejarah singkat tentang Toko beras Irham Kota Tengah dan data lainnya.

3. Observasi yaitu dengan melakukan pengamatan langsung ke lapangan terhadap objek yang diteliti

3.6 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah definisi yang telah menjadi teori secara operasional, secara praktiik, secara rill atau nyata dalam lingkup objek penelitian atau objek yang diteliti dalam penelitian ini analisis kelayakan usaha dinilai dengan menggunakan aspek keuangan.

Untuk menghindari kesimpangsiuran persepsi pada penelitian ini, maka perlu dijelaskan kembali definisi dari variable dan istilah yang digunakan.

1. Biaya adalah seluruh modal yang dikeluarkan untuk menjalankan usaha.
2. Biaya terdiri dari biaya tetap/investasi (dapat digunakan berulang kali) dan biaya tidak tetap (hanya bisa dipakai untuk sekali proses produksi).
3. *Payback Period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha, yaitu metode menghitung waktu berapa lama investasi bisa kembali.
4. *Net Present Value* (NPV) merupakan kelebihan benefit (manfaat) dibandingkan dengan biaya (*cost*).

5. *Break Event Poin* (BEP) ialah titik impas atau titik pulang pokok di mana posisi jumlah pendapatan (*total revenue*) dan total biaya (*total cost*) adalah sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan.

3.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis, kegiatan mengelompokkan data dengan cara mendeskripsika atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagai mana adanya sehingga hasilnya dapat ditafsirkan tanpa bermaksud membuat kesimpulan untuk umum dan generalisasi (Sugiyono, 2017:147). Penelitian ini akan mengukur analisis kelayakan usaha distributor beras Toko Irham Kota Tengah menggunakan aspek manajemen dan aspek keuangan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini untuk aspek manajemen yang akan diukur atau dianalisis meliputi struktur organisasi, *job deskription*, sistem upah, bentuk badan usaha dan perizinan usaha. Aspek financial yang akan dianalisis yaitu *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), dan *Break Event Poin* (BEP).

3.7.1 Payback Period (PP)

Merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. Nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak

ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri).

3.7.2 *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) atau nilai bersih sekarang merupakan perbandingan antara PV kas bersih (*PV of proceed*) dengan PV investasi (*capital outlays*) selama umur investasi. Selisih antara kedua PV tersebutlah yang dikenal dengan *Net Present Value* (NPV). Untuk menghitung NPV, terlebih dahulu kita harus tahu berapa PV kas bersih. PV kas bersih dapat dihitung dengan jalan membuat dan menghitung dari *cash flow* perusahaan selama umur investasi tertentu.

3.7.3 *Break Event Poin* (BEP)

ialah titik impas di mana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan. *Break Even Point* ini digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali modal. *Break Event Point* memerlukan komponen penghitungan dasar seperti berikut ini:

1. *Fixed Cost*. Komponen ini merupakan biaya yang tetap atau konstan jika adanya tindakan produksi atau meskipun perusahaan tidak memproduksi. Contoh biaya ini yaitu biaya tenaga kerja, biaya penyusutan mesin, dll.

2. *Variabel Cost*. Komponen ini merupakan biaya per unit yang sifatnya dinamis tergantung dari tindakan volume produksinya. Jika produksi yang direncanakan meningkat, berarti variabel cost pasti akan meningkat. Contoh biaya ini yaitu biaya bahan baku, biaya listrik, dll.