

LAPORAN

TIM KAJIAN PROFIL SEKTOR RIIL : SEKTOR PERDAGANGAN, HOTEL, DAN RESTORAN



**KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
BADAN KEBIJAKAN FISKAL
PUSAT KEBIJAKAN EKONOMI MAKRO
2012**

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT, pada akhirnya kami telah berhasil menyelesaikan laporan akhir **"KAJIAN PROFIL SEKTOR RIIL : SEKTOR PERDAGANGAN, HOTEL, DAN RESTORAN"**. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja dan memetakan profil sektor perdagangan, hotel dan restoran serta mengidentifikasi hambatan dan tantangan yang dihadapi.

Penelitian ini merupakan kegiatan dari Pusat Kebijakan Ekonomi Makro yang dibiayai berdasarkan DIPA tahun 2012. Banyak pihak yang telah membantu penulisan laporan penelitian ini, Tim Peneliti mengucapkan banyak terima kasih atas saran, kritik, dan informasi serta data guna penyusunan dan perbaikan laporan ini.

Kami berharap semoga laporan akhir ini dapat menjadi referensi dalam pengambilan kebijakan oleh pemerintah. Kami menyadari bahwa laporan ini masih ada kekurangan ataupun kelemahan, baik dalam teknik penulisan maupun isi atau materi dari laporan akhir ini. Namun dengan usulan, saran, maupun pendapat para pembaca sekalian, besar harapan kami untuk dapat melakukan penelitian yang lebih baik.

DAFTAR ISI

	halaman
Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Daftar Tabel	iv
Daftar Grafik	vi
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan Penelitian	2
1.3. Output Penelitian	3
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN METODOLOGI PENELITIAN	
2.1. Pengertian Perdagangan	4
2.1.1. Perdagangan Besar	4
2.1.2. Perdagangan Eceran	6
2.2. Pengertian Hotel	6
2.3. Pengertian Restoran	7
2.4. Metodologi Penelitian	
2.4.1. Ruang Lingkup	8
2.4.2. Metode Analisis	9
2.4.3. Definisi Variabel	9
2.4.3.1. Daya Penyebaran dan Derajat Kepekaan	11
 BAB III ANALISIS KINERJA DAN PROFIL SEKTOR PERDAGANGAN, HOTEL DAN RESTORAN	
3.1. Kinerja Pertumbuhan PDB Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran	18
3.2. Profil Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran	
3.2.1. Perdagangan Besar dan Eceran	
3.2.1.1. Jumlah Usaha Perdagangan	21
3.2.1.2. Tenaga Kerja Usaha Perdagangan	25
3.2.1.3. Modal Usaha Perdagangan	30
3.2.1.4. Pendapatan Usaha Perdagangan	32

3.2.2.	Hotel dan Akomodasi Lainnya	
3.2.2.1.	Jumlah Usaha dan Kamar Hotel/Akomodasi	35
3.2.2.2.	Jumlah Pengunjung (Tamu) hotel/Akomodasi	39
3.2.2.3.	Jumlah Tenaga Kerja Hotel/Akomodasi	42
3.2.3.	Restoran dan Rumah Makan	
3.2.3.1.	Jumlah Usaha Restoran dan Rumah Makan	43
3.2.3.2.	Jumlah Tenaga Kerja	45
3.2.3.3.	Pendapatan Usaha	47
BAB IV HAMBATAN, TANTANGAN, DAN ANALISIS SEKTORAL		
4.1.	Hasil Survei Lapang : Hambatan dan Tantangan Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran	49
4.2.	Analisis Input Output Sektoral	52
4.2.1.	Analisis Multiplier Output	53
4.2.2.	Analisis Multiplier Tenaga Kerja	53
4.2.3.	Analisis Multiplier Pendapatan	53
4.2.4.	Sektor Kunci	54
BAB V PENUTUP		
5.1.	Kesimpulan	55
5.2.	Saran	60
DAFTAR PUSTAKA		62
LAMPIRAN		63

DAFTAR TABEL

	halaman
Tabel 3.1. Pertumbuhan Subsektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran Tahun 2007 – 2011	19
Tabel 3.2. Banyaknya Usaha Besar dan Eceran Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia Tahun 2006	22
Tabel 3.3. Jumlah Usaha Perdagangan Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia Tahun 2006	23
Tabel 3.4. Banyaknya Usaha Besar dan Eceran Menurut Propinsi Tahun 2006	24
Tabel 3.5. Banyaknya Pekerja (tidak termasuk pekerja asing) Pada Usaha Besar dan Eceran Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia, Status Pekerja, dan Jenis Kelamin Tahun 2006	26
Tabel 3.6. Banyaknya Pekerja (tidak termasuk pekerja asing) Pada Usaha Besar dan Eceran Menurut Propinsi, Status Pekerja, dan Jenis Kelamin Tahun 2006	27
Tabel 3.7. Banyaknya Pekerja (tidak termasuk pekerja asing) Pada Usaha Besar dan Eceran Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia dan Jenjang Pendidikan Yang Ditamatkan Tahun 2006	29
Tabel 3.8. Persentase Banyaknya Pekerja (tidak termasuk Pekerja Asing) pada Usaha Besar dan Eceran menurut Wilayah Pulau dan Jenjang Pendidikan Tahun 2006	30
Tabel 3.9. Banyaknya Usaha Besar dan Eceran Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia dan Sumber Modal Tahun 2006	30
Tabel 3.10. Banyaknya Usaha Besar dan Eceran Menurut Provinsi dan Sumber Modal Tahun 2006	31
Tabel 3.11. Pendapatan Usaha Besar dan Eceran Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia dan Jenis Pendapatan Tahun 2006 (Rp. Milyar)	33
Tabel 3.12. Pendapatan Usaha Besar dan eceran Menurut Provinsi dan Jenis Pendapatan Usaha Tahun 2006 (dalam Rp. Milyar)	34
Tabel 3.13. Banyaknya Usaha dan Jumlah Kamar Usaha Hotel/Akomodasi Menurut Provinsi Tahun 2011	38
Tabel 3.14. Rata-rata Tamu per Hari Usaha Hotel/Akomodasi Menurut Provinsi Tahun 2009-20	41

Tabel 3.15	Jumlah Usaha Restoran/Rumah Makan Menurut Propinsi Tahun 2010	44
Tabel 3.16	Distribusi Usaha Restoran/Rumah Makan di Indonesia Menurut Kelompok Tenaga Kerja Tahun 2007-2010	45
Tabel 3.17	Distribusi Usaha Restoran/Rumah Makan Menurut Provinsi dan Kelompok Tenaga Kerja Tahun 2010	46
Tabel 3.18	Perkembangan Rata-rata Pendapatan Usaha Restoran / Rumah Menurut Provinsi Tahun 2010 (Rp. Juta)	48

DAFTAR GRAFIK

		halaman
Grafik 3.1.	Pertumbuhan PDB Sektor Tersier Tahun 2007 – 2011	18
Grafik 3.2.	Kontribusi Sektoral Terhadap Pertumbuhan PDB Tahun 2007 – 2011	20
Grafik 3.3.	Distribusi PDB Sektoral (Nominal, %)	21
Grafik 3.4.	Perkembangan Jumlah Usaha Hotel/Akomodasi Tahun 2009-2011	36
Grafik 3.5.	Distribusi Jumlah Kamar Pada Usaha Hotel/Akomodasi Tahun 2011	36
Grafik 3.6.	Perkembangan Jumlah Kamar pada Usaha Akomodasi Tahun 2009-2011	37
Grafik 3.7.	Perkembangan Jumlah Kamar untuk Akomodasi Berbintang dan Akomodasi lainnya Tahun 2009-2011	38
Grafik 3.8.	Perkembangan Jumlah Tamu Usaha Akomodasi di Indonesia Tahun 2009-2011	40
Grafik 3.9.	Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja Untuk usaha Akomodasi di Indonesia Tahun 2009-2011	42
Grafik 3.10.	Perkembangan Jumlah Restoran dan Rumah Makan di Indonesia Tahun 2007-2010	43
Grafik 3.11.	Perkembangan Rata-rata Pendapatan Usaha Restoran dan Rumah Makan di Indonesia Tahun 2007-2010 (Rp. Juta).	47

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Indonesia sebagai salah satu negara dengan jumlah penduduk terbesar di dunia memiliki aktivitas perekonomian yang cukup tinggi. Perekonomian nasional yang tercermin dari angka pertumbuhan ekonomi menunjukkan kondisi yang cukup kuat sebagai fundamental perekonomian. Pertumbuhan ekonomi di tahun 2011 mencapai 6,5 persen lebih tinggi dibandingkan tahun 2010 yang sebesar 6,2 persen. Pertumbuhan ekonomi ini didukung oleh sumber-sumber dari konsumsi masyarakat, konsumsi pemerintah, dan investasi. Sementara itu, sisi eksternal masih mengalami sedikit tekanan akibat gejolak yang terjadi di Eropa dan US belum pulih kembali. Dilihat dari sisi sektoral, pertumbuhan sektor pengangkutan dan komunikasi setiap tahun selalu menempati posisi teratas diikuti oleh sektor perdagangan, hotel, dan restoran, serta sektor keuangan. Sementara apabila dicermati dari kontribusinya terhadap total pertumbuhan ekonomi atau *share to growth*, kontributor terbesar berasal dari sektor perdagangan, hotel dan restoran, diikuti oleh sektor industri, serta sektor pengangkutan dan komunikasi.

Sektor perdagangan, hotel, dan restoran tumbuh sebesar 9,2 persen di tahun 2011 meningkat dari 8,7 persen di tahun sebelumnya. Sementara kontribusinya di tahun 2011 mencapai 1,6 persen dari total pertumbuhan ekonomi sedikit meningkat dibandingkan tahun sebelumnya yang sebesar 1,5 persen. Tingginya aktivitas perekonomian tercermin dari meningkatnya kegiatan perdagangan baik perdagangan di tingkat besar maupun eceran yang tumbuh 10,0 persen diikuti subsektor hotel 9,0 persen dan restoran sebesar 4,1 persen di tahun 2011.

Pertumbuhan subsektor perdagangan besar dan eceran terkait dengan kinerja impor dan konsumsi masyarakat. Meningkatnya daya beli masyarakat akan mendorong naiknya laju pertumbuhan konsumsi masyarakat dimana permintaan akan barang-barang konsumsi baik dalam maupun luar negeri juga meningkat. Sementara itu kinerja subsektor hotel dan restoran selain terkait dengan meningkatnya pendapatan masyarakat juga makin diminatinya tempat-tempat pariwisata di wilayah Indonesia. Hal ini juga tercermin dari semakin meningkatnya jumlah wisatawan baik domestik maupun manca negara, dan tingkat okupansi hotel yang semakin meningkat.

Sebagai salah satu sektor penggerak pertumbuhan ekonomi, output dalam sektor perdagangan, hotel, dan restoran akan mendorong peningkatan output sektor-sektor lainnya. Didalam angka pengganda output menurut sektor (untuk setiap juta rupiah perubahan permintaan akhir dalam Input-Output 2005), sektor perdagangan, hotel dan restoran menempati peringkat 10. Artinya setiap kenaikan permintaan akhir maka terjadi peningkatan output di sektor perdagangan, restoran, dan hotel yang cukup besar. Berdasarkan keterkaitannya (*backward and forward linkages*) pada Input-Output 2005 sektor perdagangan merupakan salah satu sektor kunci. Hal ini mengindikasikan bahwa peningkatan output sektor perdagangan akan mendorong peningkatan output sektor-sektor lainnya. Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa sektor perdagangan, hotel, dan restoran adalah sektor yang penting dalam pembentukan ekonomi.

Melihat pentingnya peranan sektor perdagangan, hotel, dan restoran dalam pertumbuhan ekonomi maka diperlukan angka proyeksi pertumbuhan ekonomi sektor perdagangan, hotel dan restoran. Angka proyeksi pertumbuhan ekonomi sektor ini akan mendukung keakuratan proyeksi pertumbuhan ekonomi secara agregat.

Berdasarkan hal-hal tersebut, maka diperlukan suatu kajian untuk melakukan pemetaan dan analisis secara komprehensif terhadap kinerja sektor perdagangan, hotel, dan restoran, serta membangun model proyeksi pertumbuhan ekonomi sektor ini yang akurat. Pemetaan dan analisis akan dititikberatkan pada gambaran perkembangan (profil) sektor perdagangan, hotel, dan restoran serta analisis sektoral dalam input-output terkait dengan nilai tambah bruto (NTB), tenaga kerja, dan sektor kunci (*backward dan forward linkages*). Analisis juga akan diperdalam dengan survei primer untuk mendapatkan gambaran faktual dari kinerja sektor perdagangan, hotel, dan restoran.

Kajian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pengambil kebijakan untuk meningkatkan kinerja sektor perdagangan, hotel, dan restoran sehingga mampu mendorong lebih tingginya pertumbuhan ekonomi Indonesia.

I.2. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Melakukan analisis dan pemetaan terhadap kinerja dan profil sektor perdagangan, hotel, dan restoran

2. Melakukan analisis dan pemetaan terhadap kendala dan tantangan yang dihadapi sektor perdagangan, hotel, dan restoran
3. Melakukan analisis sektoral terkait dengan NTB, tenaga kerja, dan sektor kunci
4. Membangun model proyeksi pertumbuhan ekonomi sektor perdagangan, hotel, dan restoran

I.3. Output Penelitian

Penelitian ini diharapkan akan menghasilkan :

1. Analisis dan pemetaan terhadap kinerja sektor perdagangan, hotel, dan restoran
2. Analisis dan pemetaan terhadap kendala dan tantangan yang dihadapi sektor perdagangan, hotel, dan restoran
3. Analisis sektoral terkait dengan NTB, tenaga kerja, dan sektor kunci
4. Model proyeksi pertumbuhan ekonomi sektor perdagangan, hotel, dan restoran

Bab II

TINJAUAN PUSTAKA DAN METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Pengertian Perdagangan

Berdasarkan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI), sektor perdagangan besar dan eceran meliputi kegiatan ekonomi/lapangan usaha di bidang perdagangan besar dan eceran dari berbagai jenis barang, dan memberikan imbalan jasa dari penjualan barang-barang tersebut. Yang dimaksud dengan perdagangan adalah kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan pengumpulan dan penjualan kembali (tanpa perubahan bentuk), barang-barang baru maupun bekas. Pedagang adalah perorangan atau badan usaha yang melakukan kegiatan perniagaan/perdagangan secara terus menerus dengan tujuan mencari keuntungan.

Perdagangan terbagi dalam 2 (dua) jenis yaitu :

- 1) Perdagangan besar, dan
- 2) Perdagangan eceran (ritel).

Sementara menurut fungsi dan ruang lingkup usahanya, pedagang dibedakan atas :

- a) Pedagang antar daerah,
- b) Pedagang antar pulau,
- c) Pedagang pengumpul adalah pengusaha yang berperan sebagai kolektor dan penyortir komoditi dagangannya dari para petani, produsen atau perajin untuk disalurkan kepada pengusaha yang lebih besar atau eksportir.
- d) Pedagang kaki lima adalah perorangan yang melakukan penjualan barang-barang dengan menggunakan bangunan jalan/trotoar dan tempat-tempat untuk kepentingan umum serta tempat lain yang bukan miliknya
- e) Pedagang lintas batas..

2.1.1. Perdagangan Besar

Perdagangan besar (*wholesale*) adalah kegiatan perdagangan dari tangan produsen atau importir, pada umumnya dalam partai besar kepada pedagang eceran, perusahaan industri, rumah sakit, usaha penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum, maupun

kepada pedagang besar lainnya. Perdagangan besar tidak menjual barang dagangan kepada konsumen rumah tangga.

Pedagang besar adalah perorangan atau badan usaha yang bertindak atas nama sendiri, dan atau nama pihak lain yang menunjuknya untuk menjalankan kegiatan dengan cara membeli, menyimpan dan menjual barang dalam partai besar.

Pedagang besar (*wholesaler*) terdiri dari :

- a) distributor utama adalah perantara yang melakukan fungsi dalam menyalurkan barang-barang dari produsen ke konsumen
- b) perkulakan/grosir,
- c) subdistributor,
- d) pemasok besar/main supplier adalah perusahaan yang secara teratur melengkapi perusahaan lain dengan barang-barang, bahan baku, atau jasa-jasa. Usaha pemasok meliputi semua kegiatan yang berkaitan dengan penjualan barang atau jasa kepada mereka yang membeli dengan tujuan untuk menjualnya kembali atau digunakan dalam bisnis mereka. Sumber barang berasal dari hasil produksi sendiri atau dari pabrik lain.
- e) dealer besar,
- f) agen tunggal pemegang merk adalah perorangan atau badan usaha yang ditunjuk untuk dan atas nama pabrik pemilik merek barang tertentu untuk melakukan penjualan dalam partai besar barang dari pabrik tersebut, termasuk agen pemegang lisensi
- g) eksportir adalah perusahaan perdagangan yang melaksanakan kegiatan perdagangan ekspor.
- h) importir adalah perusahaan yang melakukan kegiatan perdagangan dengan cara memasukkan barang dari luar negeri ke dalam wilayah pabean Indonesia dengan memenuhi ketentuan yang berlaku/perusahaan-perusahaan berbadan hukum, yang telah memenuhi ketentuan-ketentuan Departemen Perdagangan yaitu harus memiliki API (Angka Pengenal Impor) atau APIS (Angka Pengenal Impor Sementara) atau APIT (Angka Pengenal Impor Terbatas).

2.1.2. Perdagangan Eceran

Perdagangan eceran (ritel) adalah kegiatan perdagangan yang umumnya melayani konsumen rumah tangga atau konsumen perorangan. Perdagangan eceran dibagi 2 jenis yaitu:

- (i) Swalayan, terbagi dalam :
 - a. Supermarket merupakan unit kegiatan perdagangan eceran berskala besar, biasanya menjual makanan/minuman, bahan makanan/minuman dan tembakau dari berbagai merek yang bervariasi dengan harga yang sudah tetap atau fixed price, dan harga yang relatif murah bila dibandingkan dengan tempat perdagangan biasa
 - b. Department store/toserba merupakan usaha perdagangan yang berskala besar dan lengkap dengan aneka barang dagangan, seperti barang-barang yang khusus yang utamanya adalah bukan makanan/minuman, perlengkapan pakaian, barang pecah belah, perlengkapan rumah tangga dan alat kantor.
- (ii) Bukan swalayan, misalnya toko/kios adaah usaha perdagangan yang khusus memperdagangkan komoditi yang sejenis, yang terdiri dari komoditi makanan, minuman dan tembakau dari hasil industri pengolahan dan komoditi bukan makanan, minuman dan tembakau.

Pedagang pengecer adalah perorangan atau badan usaha yang kegiatan pokoknya melakukan penjualan secara langsung kepada konsumen akhir dalam partai kecil.

2.2. Pengertian Hotel

Hotel adalah suatu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan, makan dan minum serta jasa lainnya bagi umum, yang dikelola secara komersial serta memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan di dalam Keputusan Pemerintah.

Hotel berbintang adalah usaha yang menggunakan suatu bangunan atau sebagian bangunan yang disediakan secara khusus, dimana setiap orang dapat menginap, makan, serta memperoleh pelayanan dan fasilitas lainnya dengan pembayaran dan telah memenuhi persyaratan sebagai hotel berbintang seperti yang telah ditentukan oleh Dinas Pariwisata Daerah (Disparda).

Ciri khusus dari hotel adalah mempunyai restoran yang berada dibawah manajemen hotel tersebut. Persyaratan tersebut antara lain mencakup:

- a) Persyaratan fisik seperti lokasi hotel, kondisi bangunan
- b) Bentuk pelayanan yang diberikan (service)
- c) Kualifikasi tenaga kerja seperti pendidikan dan kesejahteraan karyawan
- d) Fasilitas olahraga dan rekreasi lainnya yang tersedia, seperti lapangan tenis, kolam renang dan diskotik
- e) Jumlah kamar yang tersedia

Hotel berbintang dapat dibedakan menjadi 5 (lima) yaitu :

- a) Hotel bintang 5
- b) Hotel bintang 4
- c) Hotel bintang 3
- d) Hotel bintang 2
- e) Hotel bintang 1

Hotel melati adalah usaha yang menggunakan suatu bangunan atau sebagian bangunan yang disediakan secara khusus, dimana setiap orang dapat menginap, makan, serta memperoleh pelayanan dan fasilitas lainnya dengan pembayaran dan belum memenuhi persyaratan sebagai hotel berbintang tetapi telah memenuhi kriteria sebagai hotel melati yang dikeluarkan oleh Dinas Pariwisata Daerah.

Hotel melati dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) yaitu :

- a) Hotel melati 3
- b) Hotel melati 2
- c) Hotel melati 1

2.3. Pengertian Restoran

Restoran adalah usaha yang menyediakan, menghidangkan dan menjual makanan/minuman bagi umum di tempat usahanya bertempat di sebagian atau seluruh bangunan permanen dilengkapi dengan peralatan dan perlengkapan proses pembuatan,

penyimpanan, dan penyajian (dan telah mendapatkan surat keputusan sebagai restoran dari instansi yang membinanya).

Sementara rumah makan adalah usaha yang hanya menyediakan/menjual makanan atau hidangan dan minuman bagi umum di tempat usahanya, yang pembuatannya dari bahan baku menjadi bahan jadi bias dilakukan di tempat usahanya maupun di tempat lain, tetapi tidak mempunyai fasilitas-fasilitas lain, seperti penyimpanan, pengawetan, dan sebagainya yang memenuhi kriteria sebagai restoran.

2.4. Metodologi Penelitian

2.4.1. Ruang Lingkup

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber data melalui survei lapang dengan melakukan wawancara menggunakan metode *indepth interview* dengan berbagai pejabat dan pelaku usaha di lapangan. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi atau publikasi resmi.

Data primer difokuskan pada informasi tentang kendala, tantangan, dan prospek ke depan dari sektor perdagangan, hotel, dan restoran (tujuan kedua). Data primer diperoleh melalui *focus group discussion* (FGD) dengan narasumber Departemen Perdagangan, Departemen Perindustrian, dan Asosiasi Pedagang Ritel Indonesia. Sementara wawancara mendalam dilakukan terhadap responden dari Dinas Perdagangan, Dinas Pariwisata, Asosiasi Pedagang Retail Indonesia (APRINDO), serta Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) di lokasi survei.

Pengumpulan data primer dilakukan di 4 (empat) lokasi yaitu :

1. Denpasar, Bali mewakili daerah pariwisata
2. Surabaya, Jawa Timur mewakili daerah perdagangan
3. Makassar, Sulawesi Selatan mewakili daerah pariwisata dan perdagangan
4. Medan, Sumatera Utara, mewakili daerah perdagangan

Sedangkan data sekunder berupa data historis mengenai kinerja dan profil sektor perdagangan, hotel, dan restoran yaitu jumlah usaha, jumlah tenaga kerja, pendapatan, biaya, permodalan dan lain-lain (tujuan pertama). Data sekunder yang dipergunakan adalah pertumbuhan PDB sektor perdagangan, hotel, dan restoran mulai tahun 2007 hingga 2011 dan

profil sektor perdagangan, hotel, dan restoran dari Sensus Ekonomi tahun 2006. Selain itu, dalam melakukan analisis sektoral dipergunakan tabel Input Output yaitu tahun 2008 (updating). Data sekunder yang digunakan bersumber dari Badan Pusat Statistik (BPS), CEIC, dan Dinas Perdagangan, serta Dinas Pariwisata.

2.4.2. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif dan eksploratif dengan melakukan analisis dan pemetaan terhadap kinerja, profil, kendala, tantangan, dan prospek sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Analisis sektoral dilakukan berdasarkan tabel Input Output, yaitu dengan pendekatan daya penyebaran atau *forward linkage* dan derajat kepekaan atau *backward linkage*, serta matriks tenaga kerja. Daya penyebaran dan derajat kepekaan digunakan untuk melihat keterkaitan antar sektor dan mengidentifikasi sektor-sektor unggulan dalam perekonomian, serta kemampuannya dalam menggerakkan sektor riil. Sedangkan matriks tenaga kerja digunakan untuk melihat kemampuan sektor-sektor unggulan dalam menggerakkan kesempatan kerja.

2.4.3. Definisi Variabel

Tabel Input-Output (Tabel I-O) merupakan uraian statistik dalam bentuk matriks yang menyajikan informasi tentang transaksi barang dan jasa serta saling keterkaitan antar satuan kegiatan ekonomi (sektor) dalam suatu wilayah pada suatu periode waktu tertentu (BPS, 2000). Tabel ini menyajikan analisis rinci tentang proses produksi dan penggunaan barang dan jasa, serta pendapatan yang timbul dalam proses produksi.

Profesor Wassily Leontief adalah orang yang pertama kali mengembangkan tabel I-O pada akhir tahun 1930-an. Tabel I-O banyak diterapkan sebagai alat analisis dan perencanaan ekonomi yang praktis dan bersifat kuantitatif. Di Indonesia, tabel I-O mulai dikembangkan pada tahun 1969 oleh Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) dan kemudian diteruskan oleh BPS bekerjasama dengan BI dan *Institute of Developing Economics* (IDE) dengan menggunakan metode survei. Selanjutnya tabel ini disusun secara berkala selama 5 (lima) tahun sekali.

Selain untuk tingkat nasional, tabel I-O juga bisa dipergunakan untuk analisis regional yaitu untuk kebutuhan perencanaan pembangunan daerah, dengan menyusun tabel I-O

regional berdasarkan survei ke daerah tersebut. Sementara itu pada tahun 1975, BPS juga menyusun tabel I-O internasional atau bilateral (antar 2 negara, yaitu Jepang) untuk mengukur dampak kebijakan ekonomi di suatu negara terhadap perekonomian negara lain.

Pada sisi baris menunjukkan bagaimana output suatu sektor ekonomi dialokasikan ke sektor-sektor lainnya untuk memenuhi permintaan antara dan permintaan akhir, sedangkan disisi kolom menunjukkan pemakaian input antara dan input primer oleh suatu sektor dalam proses produksinya.

Didalam tabel I-O akan diberikan gambaran mengenai :

1. Struktur perekonomian nasional/regional yang mencakup struktur output dan nilai tambah masing-masing sektor
2. Struktur input antara, yaitu penggunaan berbagai barang dan jasa oleh sektor-sektor produksi
3. Struktur penyediaan barang dan jasa baik berupa produksi dalam negeri maupun barang-barang yang berasal dari impor
4. Struktur permintaan barang dan jasa, baik permintaan antara oleh sektor-sektor produksi maupun permintaan akhir untuk konsumsi, investasi dan ekspor

Asumsi dasar yang harus dipenuhi dalam penyusunan tabel I-O adalah :

1. Asumsi homogenitas; setiap sektor memproduksi suatu output tunggal dengan struktur input tunggal dan tidak ada substitusi otomatis antara berbagai sektor
2. Asumsi proporsionalitas; didalam proses produksi hubungan antara input dengan output merupakan fungsi linier yaitu tiap jenis input yang diserap oleh sektor tertentu naik atau turun sebanding dengan kenaikan atau penurunan output sektor tersebut. Asumsi ini menolak adanya pengaruh perubahan teknologi ataupun produktivitas yang berarti perubahan kuantitas dan harga input sebanding dengan perubahan kuantitas dan harga output
3. Asumsi aditivitas; efek total pelaksanaan produksi di berbagai sektor dihasilkan oleh masing-masing sektor secara terpisah. Pengaruh dari luar sistem tersebut diabaikan

Sementara itu tabel I-O juga mempunyai beberapa keterbatasan antara lain rasio I-O tetap konstan sepanjang periode analisis sehingga produsen tidak dapat menyesuaikan perubahan-perubahan inputnya atau mengubah proses produksi

Informasi yang disajikan dalam tabel I-O mencakup :

1. Transaksi antara/input antara adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk barang dan jasa yang digunakan habis dalam proses produksi. Input antara terdiri dari barang tidak tahan lama dan jasa yang dapat berupa hasil produksi dalam negeri atau impor. Contoh bahan baku, bahan penolong, jasa perbankan dan lain-lain
2. Input primer adalah input atau biaya yang timbul sebagai akibat dari pemakaian faktor produksi dalam suatu kegiatan ekonomi. Faktor produksi terdiri dari tenaga kerja, tanah, modal dan entrepreneur. Input primer disebut juga balas jasa faktor produksi atau nilai tambah bruto. Input primer antara lain :
 - upah gaji, adalah balas jasa yang diberikan kepada tenaga kerja (selain pekerja keluarga yang tidak dibayar) yang terlibat dalam kegiatan produksi, mencakup semua jenis balas jasa, baik berupa uang maupun barang
 - surplus usaha, adalah balas jasa atas kewiraswastaan dan pendapatan atas pemilikan modal, antara lain keuntungan sebelum dipotong pajak penghasilan, bunga atas modal, sewa tanah, dan pendapatan atas hak kepemilikan lainnya
 - penyusutan, adalah biaya atas pemakaian barang modal tetap dalam kegiatan produksi dihitung dengan jalan memperkirakan besarnya penurunan nilai barang modal tersebut yang disebabkan oleh pemakaiannya dalam kegiatan produksi
 - pajak tidak langsung neto, adalah selisih antara pajak tidak langsung dengan subsidi. Pajak tidak langsung adalah pajak impor, pajak ekspor, bea masuk, PPN, cukai dan sebagainya
3. Permintaan akhir adalah permintaan atas barang dan jasa yang digunakan untuk konsumsi akhir, terdiri dari konsumsi rumah tangga, konsumsi pemerintah, pembentukan modal tetap bruto, perubahan stok dan ekspor

2.4.3.1. Daya Penyebaran dan Derajat Kepekaan

Salah satu keunggulan analisis menggunakan model I-O adalah dapat digunakan untuk mengetahui seberapa jauh tingkat hubungan atau keterkaitan antar sektor produksi. Ada tingkat keterkaitan teknis antara unsur aktif (unsur yang menunjang kegiatan industri/ekonomi, seperti perusahaan, prasarana, pelabuhan dan pemusatan industri) yang merupakan generator untuk

memulai sesuatu proses polarisasi teknis. Hubungan teknis ini dapat berupa hubungan kedepan (forward linkage) dan hubungan kebelakang (backward linkage). Besarnya keterkaitan ini juga bisa dilihat dari dua sisi, yaitu tingkat keterkaitan kedepan atau yang disebut daya penyebaran atau forward linkage dan tingkat keterkaitan kebelakang atau yang disebut derajat kepekaan atau backward linkage.

Dari daya penyebaran dan derajat kepekaan ini diturunkan pula daya penyebaran dan indeks derajat kepekaan. Bahkan selama ini, banyak para ahli telah menggunakan kedua indeks tersebut untuk menganalisa dan menentukan sektor-sektor kunci (*key sectors*) yang akan dikembangkan dalam pengembangan ekonomi di suatu wilayah.

Sektor yang mempunyai daya penyebaran tinggi memberikan indikasi bahwa sektor tersebut mempunyai keterkaitan ke depan atau daya dorong yang cukup kuat dibandingkan terhadap sektor lainnya. Sebaliknya sektor yang mempunyai derajat kepekaan tinggi berarti sektor tersebut mempunyai ketergantungan (kepekaan) yang tinggi terhadap sektor lain.

Adapun indeks daya penyebaran memberikan indikasi bahwa, sektor-sektor yang mempunyai indeks daya penyebaran yang lebih besar dari 1, berarti daya penyebaran sektor tersebut di atas rata-rata daya penyebaran secara keseluruhan. Pengertian yang sama juga berlaku untuk indeks derajat kepekaan. Sektor yang mempunyai indeks derajat kepekaan lebih dari satu, berarti derajat kepekaan sektor tersebut di atas derajat kepekaan rata-rata secara keseluruhan.

Berdasarkan indeks daya penyebaran (DP) dan indeks derajat kepekaan (DK) ini, sektor-sektor ekonomi dapat dikelompokkan ke dalam 4 kelompok, sebagai berikut :

- Kelompok I adalah sektor-sektor yang mempunyai indeks DP dan indeks DK relatif tinggi (di atas rata-rata);
- Kelompok II adalah sektor-sektor yang mempunyai indeks DK tinggi (di atas rata-rata) tetapi indeks DP-nya rendah (di bawah rata-rata);
- Kelompok III adalah sektor-sektor yang mempunyai indeks DP rendah dan indeks DK-nya rendah (di bawah rata-rata); dan
- Kelompok IV adalah sektor-sektor yang mempunyai indeks DP tinggi (di atas rata-rata) tetapi indeks DK-nya rendah (di bawah rata-rata)

Daya Penyebaran

Pada tabel I-O hubungan antara output dan permintaan akhir dijabarkan sebagai $X = (I - A^d)^{-1} F^d$. Jika diuraikan dalam bentuk matriks, hubungan tersebut dapat dituliskan sebagai:

$$\begin{bmatrix} X \\ \vdots \\ X_i \\ \vdots \\ X_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} b_{11} & \cdots & b_{ij} & \cdots & b_{1n} \\ \vdots & & \vdots & & \vdots \\ b_{i1} & \cdots & b_{ij} & \cdots & b_{in} \\ \vdots & & \vdots & & \vdots \\ b_{n1} & \cdots & b_{nj} & \cdots & b_{nn} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} F_1^d \\ \vdots \\ F_i^d \\ \vdots \\ F_n^d \end{bmatrix} \quad \dots(1)$$

dimana

b_{ij} = sel matriks kebalikan $(I - A^d)^{-1}$ pada baris i dan kolom j

X_i = output sektor i

F_i^d = permintaan akhir sektor i

i, j = 1, 2, ..., n

Pada persamaan (1) dapat dilihat bahwa perubahan terhadap 1 unit F_1^d akan menimbulkan dampak perubahan terhadap X_1 sebesar b_{11} ; terhadap X_2 sebesar b_{21} , dan seterusnya. Begitu juga perubahan 1 unit F_2^d menimbulkan dampak perubahan terhadap X_1 sebesar b_{12} ; terhadap X_2 sebesar b_{22} , dan seterusnya. Secara umum jumlah dampak akibat perubahan permintaan akhir suatu sektor terhadap output seluruh sektor ekonomi adalah :

$$r_j = b_{1j} + b_{2j} + \dots + b_{nj} = \sum_i b_{ij} \quad \dots (2)$$

di mana

r_j = jumlah dampak akibat perubahan permintaan akhir sektor j terhadap output seluruh sektor ekonomi.

b_{ij} = dampak yang terjadi terhadap output sektor i akibat perubahan permintaan akhir sektor j .

Jumlah dampak dalam persamaan (2) disebut juga sebagai jumlah daya penyebaran; dan besaran ini menunjukkan dampak dari permintaan akhir suatu sektor terhadap output seluruh sektor ekonomi di suatu wilayah atau negara. Daya penyebaran merupakan ukuran

untuk melihat keterkaitan ke belakang (*backward linkages*) sektor-sektor ekonomi di suatu wilayah atau negara.

Berdasarkan persamaan (2) selanjutnya dapat dihitung rata-rata dampak yang ditimbulkan terhadap output masing-masing sektor akibat perubahan permintaan akhir suatu sektor:

$$Y_j = \left(\frac{r_j}{n} \right) = \left(\frac{1}{n} \right) \sum_i b_{ij} \quad \dots (3)$$

dimana

Y_j = rata-rata dampak terhadap output masing-masing sektor akibat perubahan permintaan akhir sektor j.

Akan tetapi karena sifat permintaan akhir dari masing-masing sektor saling berbeda satu sama lain, maka persamaan (2) dan (3) bukan merupakan ukuran yang sah untuk membandingkan dampak yang terjadi pada setiap sektor. Untuk keperluan perbandingan, maka persamaan (3) harus dinormalkan (*normalized*), yaitu dengan cara membagi rata-rata dampak pada suatu sektor dengan rata-rata dampak seluruh sektor. Ukuran yang dihasilkan dari proses ini disebut indeks daya penyebaran yang di formulasikan sebagai :

$$\begin{aligned} \alpha_j &= \frac{\left(\frac{1}{n} \right) \sum_i b_{ij}}{\left(\frac{1}{n^2} \right) \sum_i \sum_j b_{ij}} \\ &= \frac{\sum_i b_{ij}}{\left(\frac{1}{n} \right) \sum_i \sum_j b_{ij}} \quad \dots (4) \end{aligned}$$

dimana α_j adalah indeks daya penyebaran sektor j dan lebih dikenal sebagai daya penyebaran sektor j.

Besaran α_j dapat mempunyai nilai sama dengan 1; lebih besar 1 atau lebih kecil dari 1. Bila $\alpha_j = 1$, berarti bahwa daya penyebaran sektor j sama dengan rata-rata daya penyebaran

seluruh sektor ekonomi. Nilai $\alpha_j > 1$ menunjukkan bahwa daya penyebaran sektor j berada di atas rata-rata daya penyebaran seluruh sektor ekonomi; dan sebaliknya jika $\alpha_j < 1$ menunjukkan daya penyebaran sektor j lebih rendah. Dalam banyak analisis Tabel I-O, α_j disebut juga sebagai tingkat dampak keterkaitan ke belakang (*backward linkages effect ratio*).

Derajat Kepekaan

Berdasarkan persamaan (1) dapat juga dilihat bahwa dampak yang terjadi terhadap output sektor 1 (X_1) sebagai akibat perubahan satu unit F_1^d adalah b_{11} ; sebagai akibat perubahan 1 unit F_2^d sebesar b_{12} dan seterusnya. Dampak terhadap X_2 sebagai akibat perubahan satu unit F_1^d sebesar b_{21} , sebagai akibat perubahan satu unit F_2^d sebesar b_{22} dan seterusnya. Sehingga jumlah dampak terhadap output suatu sektor i sebagai akibat perubahan permintaan akhir berbagai sektor dapat dituliskan dalam bentuk persamaan :

$$\begin{aligned} b_{11} + b_{12} \dots + b_{1j} + \dots + b_{1n} &= \sum b_{1j} \\ b_{i1} + b_{i2} + \dots + b_{ij} + \dots + b_{in} &= \sum b_{ij} \\ b_{n1} + b_{n2} + \dots + b_{nj} + \dots + b_{nn} &= \sum b_{nj} \end{aligned} \quad \dots (5)$$

atau dalam persamaan umum:

$$S_i = \sum_j b_{ij} \quad \dots (6)$$

dimana:

S_i = jumlah dampak terhadap sektor i sebagai akibat perubahan seluruh sektor.

Nilai S_1 pada persamaan (6) disebut juga sebagai jumlah derajat kepekaan, yaitu besaran yang menjelaskan dampak yang terjadi terhadap output suatu sektor sebagai akibat perubahan permintaan akhir pada masing-masing sektor perekonomian. Oleh karena besaran ini menjelaskan pembentukan output di suatu sektor yang dipengaruhi oleh permintaan akhir masing-masing sektor perekonomian, maka ukuran ini dapat dimanfaatkan untuk melihat keterkaitan ke depan (*forward linkages*).

Untuk keperluan perbandingan antar sektor dan logika yang serupa dengan pembahasan daya penyebaran, maka persamaan (6) dinormalkan menjadi :

$$\beta_i = \frac{\sum_j b_{ij}}{(\frac{1}{N}) \sum_i \sum_j b_{ij}} \quad \dots (7)$$

dimana :

β_i = indeks derajat kepekaan sektor i atau lebih sering sebagai derajat kepekaan saja.

Nilai $\beta_i > 1$ menunjukkan bahwa derajat kepekaan sektor i lebih tinggi dari rata-rata derajat kepekaan seluruh sektor, sedangkan $\beta_i < 1$ menunjukkan derajat sektor i lebih rendah dari rata-rata. Indeks derajat kepekaan ini disebut juga tingkat dampak keterkaitan ke depan (*forward linkages effect ratio*).

Analisis Tenaga Kerja

Salah satu kegunaan tabel I-O yang telah dilakukan penelitiannya dengan beberapa instansi di luar BPS adalah :

- a. Untuk menganalisis dampak perubahan APBN terhadap variabel-variabel ekonomi yang penting, antara lain penciptaan kesempatan kerja dan penciptaan pajak tidak langsung. Dengan analisis ini akan dapat dihasilkan informasi kuantitatif tentang berapa banyak kesempatan kerja dan pajak tak langsung yang dapat diciptakan oleh perubahan besarnya APBN (pengeluaran pemerintah rutin dan pembangunan) pada tiap tahun anggaran.
- b. Untuk menganalisa dampak ekonomi pariwisata khususnya wisatawan manca negara terhadap perubahan Produk Domestik Bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja dan terhadap pendapatan. Dengan analisis yang dilakukan dan diketahui antara lain seberapa jauh pariwisata berhasil menyerap tenaga kerja, mendorong produktivitas dan meningkatkan pendapatan.

Untuk menganalisis dampak APBN terhadap penciptaan tenaga kerja dipakai model persamaan matriks permintaan akhir, dalam hal ini APBN (pengeluaran pemerintah dan tenaga kerja yang dirumuskan sebagai berikut :

$$L_n = I (I - A)^{-1} \cdot G_n$$

dimana :

L_n = matriks kesempatan kerja akibat pengeluaran pemerintah pada tahun ke n

L = diagonal matriks koefisien tenaga kerja

$(I - A)^{-1}$ = matriks kebalikan

G_n = matriks vektor pengeluaran pemerintah pada tahun ke n

Dari persamaan matriks di atas terlihat bahwa terdapat hubungan linier antara kesempatan kerja (L) dengan struktur pengeluaran pemerintah (G), dimana matriks $I (I - A)^{-1}$ merupakan koefisien arahnya atau matriks pengganda tenaga kerja.

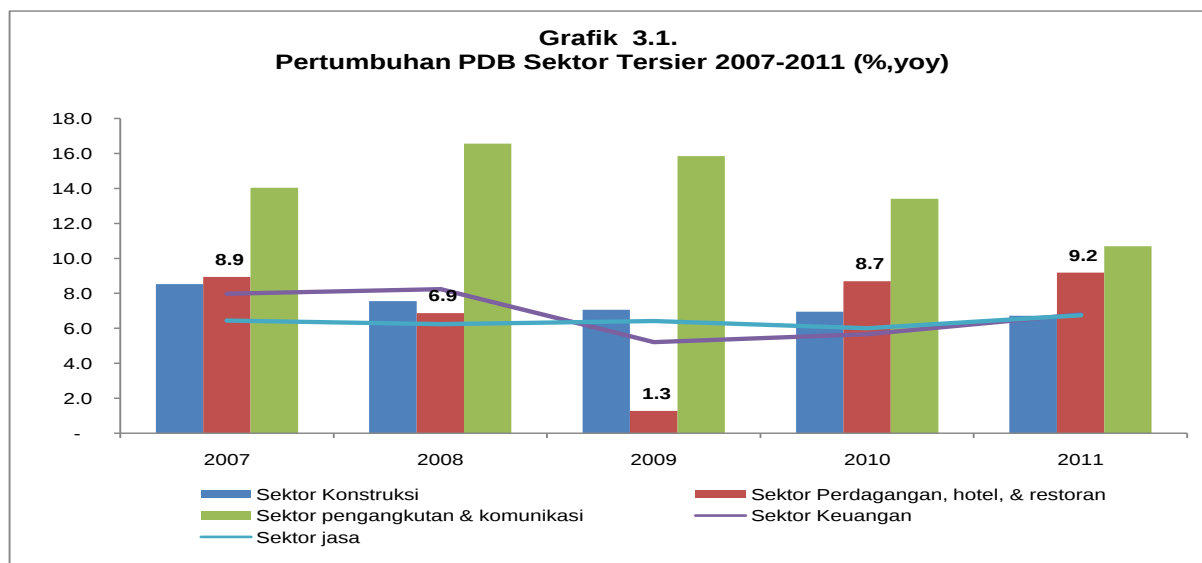
BAB III

ANALISIS KINERJA DAN PROFIL

SEKTOR PERDAGANGAN, HOTEL, DAN RESTORAN

3.1. Kinerja Pertumbuhan PDB Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran

Sektor perdagangan, hotel, dan restoran termasuk dalam klasifikasi sektor tersier. Selain sektor ini, ada sektor konstruksi, sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, dan sektor jasa. Sektor perdagangan, hotel, dan restoran menempati urutan kedua setelah sektor pengangkutan dan komunikasi dalam peringkat pertumbuhan PDB sektor tersier (grafik 3.1).



Sumber : BPS, diolah

Kinerja sektor perdagangan, hotel, dan restoran selama 5 (lima) tahun terakhir, yaitu dari tahun 2007 hingga 2011 semakin meningkat. Pertumbuhan rata-rata PDB sektor ini sebesar 7,0 persen (yoy) melampaui pertumbuhan rata-rata PDB agregat yang sebesar 5,9 persen (yoy). Subsektor perdagangan besar dan eceran rata-rata tumbuh sebesar 7,2 persen, subsektor hotel tumbuh 6,5 persen dan subsektor restoran tumbuh 6,5 persen. Pada tahun 2011 sektor ini mengalami pertumbuhan tertinggi yaitu sebesar 9,2 persen didukung oleh pertumbuhan subsektor perdagangan besar dan eceran sebesar 10,0 persen, subsektor hotel tumbuh 9,0 persen dan subsektor restoran tumbuh 4,1 persen (tabel 3.1).

Tabel 3.1.
Pertumbuhan SubSektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran Tahun 2007-2011 (%)

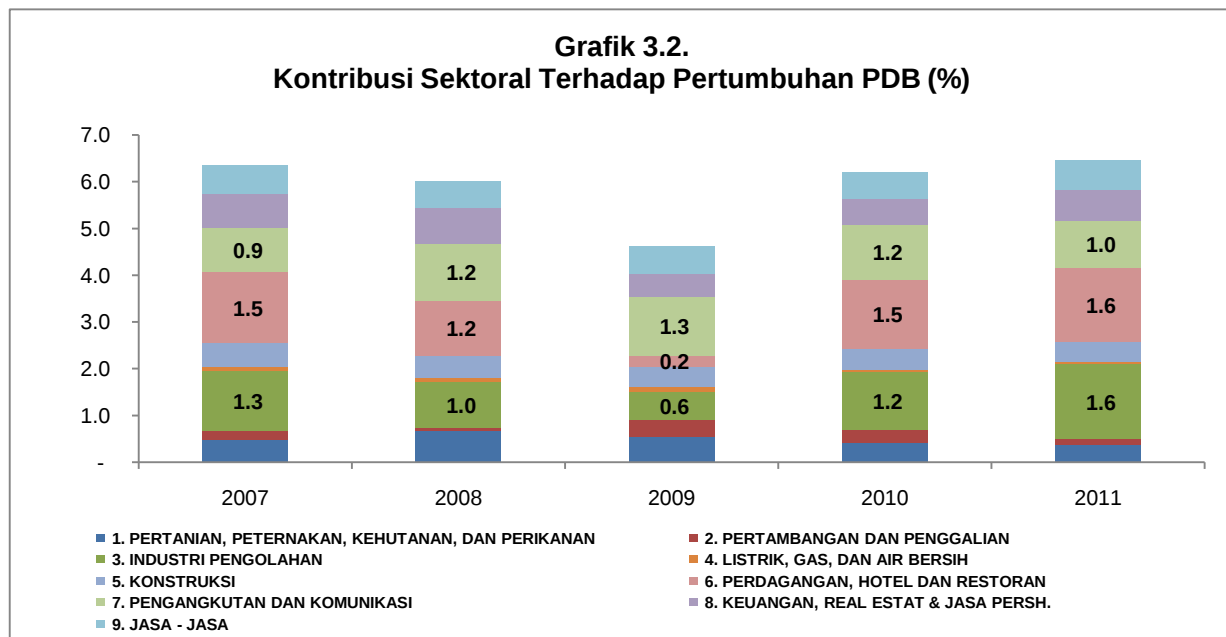
	2007	2008	2009	2010	2011	Rata-rata
PERDAGANGAN, HOTEL DAN RESTORAN	8.9	6.9	1.3	8.7	9.2	7.0
Perdagangan Besar dan Eceran	9.4	7.0	0.0	9.7	10.0	7.2
Hotel	5.4	4.5	6.6	6.8	9.0	6.5
Restoran	7.1	6.6	7.6	3.3	4.1	5.7

Sumber : BPS, diolah

Pertumbuhan sektor perdagangan, hotel, dan restoran mengalami perlambatan yang cukup tajam pada tahun 2009 sejalan dengan melambatnya pertumbuhan PDB agregat sebagai dampak dari krisis keuangan yang terjadi di AS. Pada tahun tersebut, sektor ini hanya mampu tumbuh 1,3 persen melambat dibandingkan tahun sebelumnya yang tumbuh sebesar 6,9 persen. Perlambatan ini disebabkan subsektor perdagangan besar dan eceran mengalami pukulan yang cukup telak dan tidak mampu tumbuh (0,0 persen) jauh lebih lambat dibandingkan tahun 2008 yang tumbuh 7,0 persen. Sementara subsektor hotel dan restoran mengalami peningkatan yaitu masing-masing tumbuh 6,6 persen dan 7,6 persen. Penurunan pada subsektor perdagangan besar dan eceran sejalan dengan perlambatan pada konsumsi masyarakat terutama jenis makanan yang tumbuh melambat sebesar 3,6 persen dibandingkan tahun sebelumnya yang mampu tumbuh sebesar 4,3 persen. Sementara konsumsi bukan makanan juga mengalami perlambatan dan tumbuh sebesar 6,0 persen lebih rendah dibandingkan tahun 2008 yang tumbuh 6,2 persen. Sejalan dengan meningkatnya pertumbuhan konsumsi masyarakat di tahun 2010 dan 2011 maka sektor perdagangan, hotel, dan restoran juga mengalami peningkatan dan tumbuh 8,7 persen serta 9,2 persen.

Dilihat dari kontribusi sektoral terhadap pertumbuhan PDB agregat maka sektor perdagangan, hotel, dan restoran menempati urutan pertama disusul oleh sektor industri pengolahan serta sektor pengangkutan dan komunikasi. Rata-rata lima tahun terakhir,

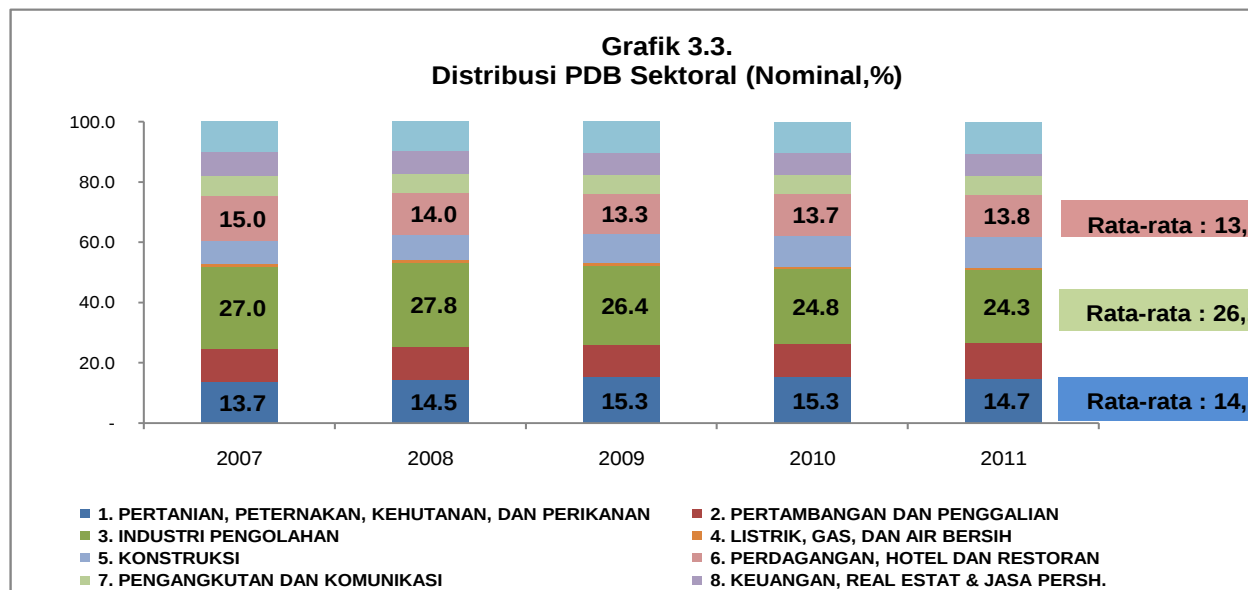
kontribusi sektor perdagangan, hotel, dan restoran sebesar 1,2 persen sedangkan sektor industri pengolahan dan sektor pengangkutan dan komunikasi sebesar 1,1 persen. Kontribusi sektor perdagangan, hotel, dan restoran disumbangkan oleh subsektor perdagangan besar dan eceran sebesar 1,0 persen dan sisanya oleh subsektor hotel dan restoran. Hal ini mencerminkan bahwa subsektor perdagangan besar dan eceran menjadi motor penggerak sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Sejalan dengan melambatnya pertumbuhan sektor perdagangan, hotel, dan restoran di tahun 2009, kontribusi sektor ini juga mengalami penurunan yang cukup drastis menjadi 0,2 persen. Penurunan terutama di subsektor perdagangan besar dan eceran yang tidak mampu meningkatkan kontribusinya, bahkan mengalami penurunan menjadi 0,0 persen. Sementara di tahun berikutnya, 2010 dan 2011, kontribusinya kembali meningkat menjadi 1,6 persen dengan kontributor utama dari subsektor perdagangan besar dan eceran sebesar 1,4 persen (grafik 3.2).



Sumber : BPS, diolah

Dilihat dari PDB nominal, peranan sektor perdagangan, hotel dan restoran berada pada urutan ketiga setelah sektor industri pengolahan dan sektor pertanian. Rata-rata lima tahun terakhir, peranan sektor ini sebesar 13,9 persen, sedangkan sektor industri pengolahan dan sektor pertanian mencapai 26,1 persen dan 14,7 persen. Peranan terbesar disumbangkan dari subsektor perdagangan besar dan eceran serta subsektor restoran. Hal ini juga sejalan dengan konsumsi masyarakat jenis makanan yang peranannya cukup besar. Perlambatan juga terjadi

di tahun 2009 dimana peranan sektor perdagangan, hotel dan restoran sedikit melambat menjadi 13,3 persen dari 14,0 persen di tahun 2008. Begitu pula dengan sektor industri pengolahan yang mengalami penurunan menjadi 26,4 persen dari 27,8 persen tahun sebelumnya. Sementara sektor pertanian malah mengalami peningkatan menjadi 15,3 persen dari 14,5 persen di tahun 2008 karena sektor pertanian tidak terpengaruh dengan gejolak ekonomi global. Untuk tahun selanjutnya, 2010 dan 2011, peranan sektor perdagangan, hotel dan restoran mengalami peningkatan menjadi sebesar 13,7 persen dan 13,8 persen, meskipun belum setinggi seperti tahun 2007 yang sebesar 15,0 persen (grafik 3.3).



Sumber : BPS. diolah

3.2. Profil Sektor Perdagangan, Hotel dan Restoran

3.2.1. Perdagangan Besar dan Eceran

3.2.1.1. Jumlah Usaha Perdagangan

Berdasarkan Sensus Ekonomi tahun 2006, jumlah usaha perdagangan di Indonesia tahun 2006 sebanyak 45.763 perdagangan yang terbagi dalam empat kategori yaitu perdagangan besar, perdagangan eceran, perdagangan ekspor, dan perdagangan impor. Berdasarkan jenis usaha perdagangan tersebut, terdiri dari 19,5 persen atau 8.921 usaha perdagangan besar, 79,8 persen atau 36.510 usaha perdagangan eceran, 0,5 persen atau 224 usaha perdagangan ekspor dan 0,2 persen atau 108 usaha perdagangan impor.

Jumlah terbesar berasal dari usaha perdagangan eceran karena usaha ini yang langsung berinteraksi dan memenuhi kebutuhan masyarakat umum. Klasifikasi perdagangan eceran bersifat tradisional dan modern. Yang bersifat tradisional adalah pasar tradisional, sedangkan yang bersifat modern dinamakan toko modern, antara lain berupa minimarket, supermarket, hypermarket, departemen store, dan grosir (tabel 3.2).

Tabel 3.2.
Banyaknya Usaha Besar dan Eceran
Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia Tahun 2006

Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia	Jumlah (unit)	Persentase (%)
Perdagangan Besar	8.921	19.5%
Perdagangan Eceran	36.510	79.8%
Perdagangan Ekspor	224	0.5%
Perdagangan Impor	108	0.2%
Jumlah	45.763	100.0%

Sumber : Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

Berdasarkan klasifikasi baku lapangan usaha Indonesia, jenis usaha perdagangan besar yang paling dominan meliputi perdagangan besar hasil pertanian, binatang hidup, makanan, minuman dan tembakau sebanyak 4.160 usaha atau 46,6 persen, jenis perdagangan besar barang-barang keperluan rumah tangga sebanyak 2.179 usaha atau 24,4 persen, dan jenis perdagangan besar produk antar bukan hasil pertanian, barang-barang bekas, dan sisa tak terpakai sebanyak 1.150 usaha atau 12,9 persen. Untuk jenis perdagangan eceran yang paling dominan adalah perdagangan eceran barang-barang yang utamanya makanan, minuman atau tembakau selain di supermarket sebanyak 6.335 usaha atau 17,4 persen dan jenis perdagangan eceran tekstil, pakaian jadi, alas kaki, dan barang keperluan pribadi sebanyak 5.006 usaha atau 13,7 persen. Untuk perdagangan ekspor jenis perdagangan ekspor yang dominan adalah perdagangan ekspor bahan baku hasil pertanian, binatang hidup, makanan, minuman dan tembakau sebanyak 88 usaha atau 39,3 persen dan perdagangan ekspor barang-barang keperluan rumah tangga sebanyak 82 usaha atau 36,6 persen. Untuk perdagangan impor paling dominan adalah perdagangan impor barang-barang keperluan rumah tangga sebanyak 32 usaha atau 29,6 persen dan perdagangan impor mesin, suku cadang, dan perlengkapannya 28 pengusaha atau 25,9 persen (tabel 3.3).

Tabel 3.3.

**Jumlah Usaha Perdagangan Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia
Tahun 2006**

Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia	Jumlah
Perdagangan Besar	8 921
Mobil	159
Suku cadang dan aksesorisnya	112
Sepeda motor, suku cadang & aksesorisnya	399
Berdasarkan balas jasa (fee) atau kontrak	26
Hasil pertanian, binatang hidup, makanan, minuman dan tembakau	4160
Barang-barang keperluan rumah tangga	2179
Produk antara bukan hasil pertanian, barang-barang bekas dan sisa-sisa tak terpakai	1150
Mesin-mesin, suku cadang dan perlengkapannya	345
Lainnya	391
Perdagangan Eceran	36510
Mobil	1044
Suku cadang dan aksesoris mobil	454
Sepeda motor, suku cadang dan aksesorisnya	2354
Bahan bakar kendaraan di SPBU	2196
Minimarket, Supermarket, Hypermarket	1702
Barang-barang yang utamanya makanan, minuman atau tembakau selain di supermarket	6335
Departement Store	245
Berbagai macam barang yang utamanya bukan bahan makanan, minuman atau tembakau selain di Departement Store	880
Komoditi makanan dari hasil pertanian	2465
Komoditi makanan, minuman atau tembakau hasil industri pengolahan	1797
Bahan kimia, farmasi, kosmetik dan alat laboratorium	1957
Tekstil, pakaian jadi, alas kaki, dan barang keperluan pribadi	5006
Perlengkapan rumahtangga dan perlengkapan dapur cetakan, alat olahraga, alat musik, alat fotografi, komputer	3188
Bahan konstruksi	3947
Bahan bakar dan minyak pelumas	752
Kertas barang-barang dari kertas, alat tulis, barang	1173
Mesin-mesin (kecuali mobil dan sepeda motor) dan suku cadang (onderdil), termasuk alat-alat transportasi	265
Barang-barang kerajinan, mainan anak-anak, dan lukisan	170
Komoditi lainnya (bukan makanan, minuman atau tembakau)	234
Barang bekas	319
Kaki lima	16
Melalui Media 5272 PE Keliling	11
Perdagangan Ekspor / Export	224
Bahan baku hasil pertanian, binatang hidup, makanan, minuman dan tembakau	88
Barang-barang keperluan rumahtangga	82

Produk antara, bukan hasil pertanian barang-barang bekas dan sisa-sisa tak terpakai	18
Mesin, suku cadang dan perlengkapannya	8
Berdasarkan balas jasa (fee) atau kontrak	8
Lainnya	20
Perdagangan Impor	108
Bahan baku hasil pertanian, binatang hidup, makanan, minuman dan tembakau	19
Barang-barang keperluan rumahtangga	32
Produk antara, bukan hasil pertanian barang-barang bekas dan sisa-sisa tak terpakai	10
Mesin, suku cadang dan perlengkapannya	28
Berdasarkan balas jasa (fee)	2
Lainnya	17
Jumlah	45763

Sumber: Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

Dilihat dari wilayah usahanya, distribusi usaha perdagangan di Indonesia sebagian besar terpusat di Pulau Jawa - Bali yaitu sebanyak 30.883 atau 67,5 persen. Usaha terbesar di Provinsi DKI Jakarta sebanyak 7.212 usaha atau 15,8 persen, disusul Provinsi Jawa Barat sebanyak 7.084 usaha atau 15,5 persen dan Jawa Timur sebanyak 7.057 usaha atau 15,4 persen. Di Pulau Sumatera sebanyak 8.078 usaha atau sekitar 17,7 persen yang sebagian besar tersebar di Provinsi Sumatera Utara sebanyak 2.347 usaha atau 5,1 persen dan Provinsi Sumatera Barat sebanyak 1.427 usaha atau 3,1 persen. Distribusi jumlah usaha secara rinci disajikan pada tabel 3.4

Tabel 3.4.

Banyaknya Usaha Besar dan Eceran Menurut Propinsi Tahun 2006

Provinsi	Jumlah	Persentase (%)
Nanggroe Aceh Darussalam	596	1.3%
Sumatera Utara	2347	5.1%
Sumatera Barat	1427	3.1%
Riau	1085	2.4%
Jambi	548	1.2%
Sumatera Selatan	691	1.5%
Bengkulu	201	0.4%
Lampung	892	1.9%
Kepulauan Bangka Belitung	228	0.5%
Kepulauan Riau	63	0.1%
DKI Jakarta	7212	15.8%
Jawa Barat	7084	15.5%
Jawa Tengah	5940	13.0%
DI Yogyakarta	875	1.9%

Jawa Timur	7057	15.4%
Banten	1429	3.1%
Bali	1286	2.8%
Nusa Tenggara Barat	587	1.3%
Nusa Tenggara Timur	242	0.5%
Kalimantan Barat	776	1.7%
Kalimantan Tengah	368	0.8%
Kalimantan Selatan	900	2.0%
Kalimantan Timur	938	2.0%
Sulawesi Utara	422	0.9%
Sulawesi Tengah	299	0.7%
Sulawesi Selatan	1120	2.4%
Sulawesi Tenggara	337	0.7%
Gorontalo	71	0.2%
Sulawesi Barat	144	0.3%
Maluku	52	0.1%
Maluku Utara	97	0.2%
Papua Barat	67	0.1%
Papua	382	0.8%
Indonesia	45763	100.0%

Sumber: Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

3.2.1.2. Tenaga Kerja Usaha Perdagangan

Penyerapan tenaga kerja untuk usaha perdagangan besar dan eceran pada tahun 2006 mencapai 562.937 orang yang terdiri dari 68,2 persen atau 383.858 pekerja laki-laki dan 31,8 persen atau 179.097 pekerja perempuan. Berdasarkan status pekerja, sebanyak 456.776 orang atau 81,1 persen merupakan pekerja tetap dan sekitar 106.161 orang atau 18,9 persen sebagai pekerja kontrak. Jumlah pekerja tetap yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 305.276 orang atau 66,8 persen dan sisanya sebanyak 33,2 persen berjenis perempuan. Sementara pekerja kontrak laki-laki sebanyak 78.582 orang atau 74 persen.

Berdasarkan jenis usaha perdagangan, sebagian besar pekerja bekerja pada usaha perdagangan eceran yaitu sebanyak 356.294 orang atau sekitar 63,3 persen, disusul oleh jumlah pekerja untuk usaha perdagangan besar sebanyak 194.295 orang pekerja atau 34,5 persen, dan pekerja untuk usaha perdagangan ekspor sebanyak 9.918 orang atau 1,8 persen, serta sisanya 0,4 persen adalah usaha perdagangan impor. Hal ini sejalan dengan jumlah usaha perdagangan yang didominasi oleh usaha perdagangan eceran (tabel 3.5).

Tabel 3.5.

Banyaknya Pekerja (tidak termasuk Pekerja Asing) pada Perusahaan/Usaha Besar dan Eceran Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia, Status Pekerja, dan Jenis Kelamin Tahun 2006

Status Pekerja	Jenis Kelamin	Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia				Jumlah
		Prdgn Besar	Prdgn Eceran	Prdgn Ekspor	Prdgn Impor	
Pekerja Tetap	Laki-laki	101627	197436	4745	1468	305276
	Perempuan	31091	116815	2935	659	151500
	Jumlah	132718	314251	7680	2127	456776
Pekerja Kontrak	Laki-laki	51573	25344	1429	236	78582
	Perempuan	10004	16699	809	67	27579
	Jumlah	61577	42043	2238	303	106161
Jumlah	Laki-laki	153200	222780	6174	1704	383858
	Perempuan	41095	133514	3744	726	179079
	Jumlah	194295	356294	9918	2430	562937

Sumber: Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

Sebaran pekerja usaha perdagangan di Indonesia terkonsentrasi di Pulau Jawa-Bali yaitu sekitar 382.676 orang atau 68,0 persen dan sisanya tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Sebanyak 19,2 persen atau 107.978 orang terdapat di Propinsi DKI Jakarta dan 14,5 persen atau 81.509 orang di Propinsi Jawa Timur. Sementara itu, pekerja yang berada di Pulau Sumatera sebanyak 73868 orang atau 13,1 persen yang sebagian besar terdapat di Propinsi Sumatera Utara sebanyak 22.839 orang atau 4,1 persen, Propinsi Sumatera Selatan dan Lampung sebanyak 1,7 persen atau masing-masing sebanyak 10.593 orang dan 9.730 orang.

Berdasarkan status pekerja, jumlah terbesar pekerja tetap berada di Propinsi DKI Jakarta dan Jawa Timur masing-masing sebesar 94.970 orang atau 20,8 persen dan 70.403 orang atau 15,4 persen. Sementara untuk pekerja kontrak didominasi oleh pekerja di wilayah Nusa Tenggara Barat sebanyak 38.078 orang atau 35,9 persen dan DKI Jakarta sebanyak 13.008 orang atau 12,3 persen (Tabel 3.6).

Tabel 3.6.
Banyaknya Pekerja (tidak termasuk Pekerja Asing) pada Usaha Besar dan Eceran Menurut Provinsi dan Status Pekerja Tahun 2006

Provinsi	Pekerja Tetap	Pekerja Kontrak	Jumlah
Nanggroe Aceh Darussalam	2360	182	2542
Sumatera Utara	20905	1934	22839
Sumatera Barat	8639	1091	9730
Riau	8034	886	8920
Jambi	4222	629	4851
Sumatera Selatan	8952	1641	10593
Bengkulu	1672	194	1866
Lampung	8382	975	9357
Kepulauan Bangka Belitung	1910	287	2197
Kepulauan Riau	765	208	973
DKI Jakarta	94970	13008	107978
Jawa Barat	56745	7805	64550
Jawa Tengah	59804	8395	68199
DI Yogyakarta	12984	4972	17956
Jawa Timur	70403	11106	81509
Banten	14043	2104	16147
Bali	22699	3638	26337
Nusa Tenggara Barat	5086	38078	43164
Nusa Tenggara Timur	2424	336	2760
Kalimantan Barat	6336	1109	7445
Kalimantan Tengah	2139	737	2876
Kalimantan Selatan	4797	530	5327
Kalimantan Timur	9595	1369	10964
Sulawesi Utara	5057	893	5950
Sulawesi Tengah	3029	307	3336
Sulawesi Selatan	11131	2347	13478
Sulawesi Tenggara	2742	448	3190
Gorontalo	1122	69	1191
Sulawesi Barat	616	83	699
Maluku	727	254	981
Maluku Utara	943	120	1063
Papua Barat	741	88	829
Papua	2802	338	3140
Indonesia	456776	106161	562937

Sumber : Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

Distribusi pekerja menurut tingkat pendidikan yang ditamatkan, sebagian besar pekerja atau sekitar 83,9 persen adalah pekerja dengan pendidikan tingkat SMA kebawah (SD, SMP, SMA) dan 16,1 persen adalah pekerja dengan pendidikan diploma dan sarjana. Rincian masing-masing pekerja adalah untuk usaha perdagangan berpendidikan SMA yaitu sebanyak 324.002 orang atau sekitar 57,6 persen, disusul oleh pekerja dengan tamatan pendidikan SMP sebanyak 80.370 orang (14,3 persen), dan pekerja dengan tamatan pendidikan SD ke bawah sebanyak 68.106 orang (12,1 persen). Sementara untuk pekerja dengan tamatan pendidikan Sarjana Muda (4,8 persen), Diploma IV/S1 (8,7 persen), dan S2/S3 (0,3 persen).

Sementara itu dilihat dari klasifikasi baku lapangan usaha Indonesia, untuk jenis perdagangan besar, eceran, dan ekspor, jenjang pendidikan SMA mendominasi jumlah pekerja. Sedangkan untuk perdagangan impor, jenjang pendidikan D IV atau S1 yang lebih banyak bekerja di jenis perdagangan ini. Didalam perdagangan besar, jumlah pekerja dengan pendidikan SMA sejumlah 90.427 orang atau 46,5 persen dari total pekerja di perdagangan besar, jenjang SD kebawah sejumlah 40.049 orang atau 20,6 persen, dan untuk jenjang SMP sebanyak 28.982 orang atau 14,9 persen. Sedangkan sisanya adalah pekerja dengan jenjang pendidikan diploma dan sarjana. Untuk perdagangan eceran, jumlah pekerja terbesar dengan jenjang pendidikan SMA sebanyak 227.716 orang atau 63,9 persen, jenjang SMP sebanyak 49.404 orang atau 13,9 persen. Dan jenjang SD sebanyak 27.240 orang atau 7,6 persen. Untuk jenis perdagangan ekspor, pekerja terbanyak di jenjang pendidikan SMA sebanyak 4.966 orang atau 50,1 persen, jenjang pendidikan SMP sebanyak 1.866 orang atau 18,8 persen, dan jenjang D IV/S1 sebanyak 1.279 orang atau 12,9 persen. Jenis perdagangan impor, pekerja terbanyak di jenjang pendidikan D IV/S1 sebanyak 939 orang atau 38,6 persen, jenjang pendidikan SMA sebanyak 893 orang atau 36,7 persen, dan jenjang sarjana muda sebanyak 342 orang atau 14,1 persen (tabel 3.7).

Tabel 3.7.

Banyaknya Pekerja (tidak termasuk Pekerja Asing) pada Usaha Besar dan Eceran Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia dan Jenjang Pendidikan yang Ditamatkan Tahun 2006

Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia	Jenjang Pendidikan							Jumlah
	< SD	SMP	SMA	D I/II	Sarjana Muda	D IV / S1	S2 / S3	
Perdagangan Besar	40049	28982	90427	3480	10641	19953	763	194295
Perdagangan Eceran	27240	49404	227716	8320	15759	26791	1064	356294
Perdagangan Ekspor	789	1866	4966	351	628	1279	39	9918
Perdagangan Impor	28	118	893	60	342	939	50	2430
Jumlah	68106	80370	324002	12211	27370	48962	1916	562937

Sumber : Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

Menurut wilayah kepulauan, distribusi pekerja sebagian besar berpendidikan SMA kecuali di Pulau Nusa Tenggara yang sebagian besar pekerja berpendidikan SD ke bawah. Di Pulau Sumatera tingkat pendidikan pekerja usaha perdagangan didominasi dengan pendidikan tamatan SMA sebanyak 65,3 persen dan tamatan SMP sebanyak 11,4 persen, Pulau Jawa-Bali pekerja dengan tamatan SMA sebanyak 59,6 persen dan SMP sebanyak 13,7 persen, Pulau Kalimantan pekerja dominan tamatan SMA sebanyak 65,7 persen dan SMP sebanyak 12,9 persen, Pulau Nusa Tenggara pekerja dengan pendidikan tamatan SD ke bawah sekitar 53,9 persen dan SMP sebesar 26,7 persen, Pulau Sulawesi pekerja dengan tamatan pendidikan SMA sekitar 65,4 persen dan SMP sekitar 12,2 persen, Kepulauan Maluku pekerja dengan tamatan pendidikan SMA sekitar 76,6 persen, dan Pulau Papua pekerja dengan tamatan SMA sebesar 75,1 persen (tabel 3.8).

Tabel 3.8.

Persentase Banyaknya Pekerja (tidak termasuk Pekerja Asing) pada Usaha Besar dan Eceran menurut Wilayah Pulau dan Jenjang Pendidikan Tahun 2006

Pulau	< S D	S M P	S M A	D I / II	Sarjana Muda/ D III	D IV / S1	S2 / S3
Sumatera	7,36	11,44	65,28	2,85	5,29	7,60	0,18
Jawa-Bali	8,91	13,67	59,59	2,32	5,44	9,63	0,43
Kalimantan	6,46	12,90	65,70	2,16	4,43	8,24	0,11
Nusa Tenggara	53,93	26,68	16,39	0,35	0,74	1,89	0,02
Sulawesi	6,75	12,19	65,38	1,44	3,52	10,39	0,33
Maluku	2,54	7,44	76,57	1,57	2,30	9,54	0,05
Papua	3,43	9,30	75,06	1,34	2,22	8,64	0,03

Sumber : Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

3.2.1.3. Modal Usaha Perdagangan

Jumlah usaha perdagangan besar dan eceran menurut sumber permodalan sebagian besar bersumber dari swasta/perorangan yaitu sebanyak 42.811 unit usaha atau 93,5 persen, sumber kedua dari pemerintah pusat yaitu sebanyak 1.398 unit usaha atau 3,1 persen, dan sisanya dari pemerintahan daerah dan asing sebanyak 1.554 unit usaha atau 3,4 persen.

Tabel 3.9.

Banyaknya Usaha Besar dan Eceran
Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia dan Sumber Modal Tahun 2006

Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia	Sumber Modal				Jumlah
	Pemerintah Pusat	Pemerintah Daerah	Swasta / Perorangan	Asing	
Perdagangan Besar	317	261	8188	155	8921
Perdagangan Eceran	1062	868	34357	223	36510
Perdagangan Ekspor	12	6	183	23	224
Perdagangan Impor	7	3	83	15	108
Jumlah	1398	1138	42811	416	45763

Sumber : Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

Berdasarkan jenis usaha perdagangan, sumber modal usaha untuk perdagangan eceran paling banyak berasal dari swasta/perorangan yaitu sebanyak 34.357 usaha dan pemerintah pusat sebanyak 1.062 usaha. Untuk usaha perdagangan besar sebanyak 8.188 usaha dengan sumber modal dari swasta/perorangan dan 317 usaha dengan sumber permodalan dari pemerintah pusat. Sementara untuk usaha perdagangan ekspor dan impor, sumber permodalan sebagian besar berasal swasta/perorangan sebanyak 266 usaha dan asing sebanyak 38 usaha (tabel 4.9).

Distribusi sebaran jumlah usaha dengan sumber modal berasal dari pemerintah pusat, paling banyak terdapat di Provinsi Jawa Timur sebanyak 314 usaha atau 22,5 persen, disusul Provinsi DKI Jakarta sebanyak 169 usaha atau 12,1 persen, Bali sebanyak 120 usaha atau 8,6 persen, dan Jawa Tengah sebanyak 109 usaha atau 7,8 persen. Jumlah usaha dengan sumber permodalan berasal dari pemerintah daerah paling banyak di DKI Jakarta sebanyak 199 usaha atau 17,5 persen, Jawa Tengah sebanyak 191 usaha atau 16,8 persen, Jawa Timur sebanyak 132 usaha atau 11,6 persen, dan Jawa Barat sebanyak 137 usaha atau 12,0 persen. Penyebaran jumlah usaha paling banyak dengan sumber permodalan swasta/perorangan terdapat di Jawa Barat sebanyak 6.829 usaha atau 16,0 persen, DKI Jakarta sebanyak 6.637 usaha atau 15,5 persen, dan Jawa Timur sebanyak 6.579 usaha atau 15,4 persen. Sedangkan untuk usaha perdagangan dengan sumber permodalan asing paling banyak di DKI Jakarta yaitu sebanyak 207 usaha atau 49,8 persen, Jawa Timur sebanyak 32 usaha atau 7,7 persen dan Jawa Barat 31 usaha atau 7,5 persen (tabel 3.10).

Tabel 3.10.

Banyaknya Usaha Besar dan Eceran Menurut Provinsi dan Sumber Modal Tahun 2006

Kode	Provinsi	Sumber Modal				Jumlah
		Pem. Pusat	Pem. Daerah	Swasta / Perorangan	Asing	
11	Nanggroe Aceh Darussalam	28	12	549	7	596
12	Sumatera Utara	90	99	2145	13	2347
13	Sumatera Barat	20	37	1361	9	1427
14	Riau	18	27	1035	5	1085
15	Jambi	13	7	528	-	548
16	Sumatera Selatan	64	13	608	6	691
17	Bengkulu	5	8	186	2	201
18	Lampung	13	26	848	5	892
19	Kepulauan Bangka Belitung	3	2	221	2	228

21	Kepulauan Riau	1	-	59	3	63
31	DKI Jakarta	169	199	6637	207	7212
32	Jawa Barat	87	137	6829	31	7084
33	Jawa Tengah	109	191	5621	19	5940
34	DI Yogyakarta	16	6	847	6	875
35	Jawa Timur	314	132	6579	32	7057
36	Banten	61	47	1308	13	1429
51	Bali	120	41	1104	21	1286
52	Nusa Tenggara Barat	38	13	528	8	587
53	Nusa Tenggara Timur	32	15	195	-	242
61	Kalimantan Barat	55	11	705	5	776
62	Kalimantan Tengah	11	20	337	-	368
63	Kalimantan Selatan	13	10	875	2	900
64	Kalimantan Timur	28	21	877	12	938
71	Sulawesi Utara	14	9	399	-	422
72	Sulawesi Tengah	26	13	258	2	299
73	Sulawesi Selatan	19	12	1084	5	1120
74	Sulawesi Tenggara	5	3	329	-	337
75	Gorontalo	-	1	70	-	71
76	Sulawesi Barat	2	8	134	-	144
81	Maluku	4	2	46	-	52
82	Maluku Utara	8	9	80	-	97
91	Papua Barat	2	-	65	-	67
94	Papua	10	7	364	1	382
Indonesia		1398	1138	42811	416	45763

Sumber: Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

3.2.1.4. Pendapatan Usaha Perdagangan

Pendapatan usaha perdagangan besar dan eceran di Indonesia tahun 2006 terbagi dalam pendapatan utama, pendapatan dari kegiatan lainnya, dan pendapatan lainnya. Pendapatan utama antara lain penjualan makanan, penjualan non makanan, dan pendapatan dari komisi. Pendapatan lainnya antara bunga, deviden, royalti/hak cipta, dan hadiah. Total pendapatan usaha dari usaha perdagangan besar dan eceran sebesar Rp.355.621,47 milyar. Sebagian besar dari pendapatan usaha tersebut berasal dari usaha perdagangan eceran yang mencapai Rp234.333,31 milyar atau sekitar 65,9 persen, disusul oleh pendapatan dari perdagangan besar sebesar Rp112.848,73 milyar atau 31,7 persen, dan perdagangan ekspor-impor sebesar Rp8.439,44 milyar atau 2,4 persen. Berdasarkan pendapatan usaha, semua jenis usaha perdagangan berasal dari penjualan non makanan yaitu sebesar Rp299.946,16 milyar atau 84,3 persen, dari penjualan makanan sebesar Rp50.194,17 milyar atau 14,1 persen, dan sisanya sebesar Rp5.481,15 milyar atau 1,5 persen dari tiga jenis pendapatan usaha yang lain. Untuk usaha perdagangan besar, sebanyak 82,8 persen pendapatan usahanya berasal dari penjualan non makanan, 15,7 persen dari penjualan makanan dan 1,5 persen dari tiga

pendapatan usaha yang lain. Usaha perdagangan eceran, 85,0 persen berasal dari penjualan makanan dan 13,5 persen dari penjualan non makanan. Untuk usaha perdagangan ekspor-impor, dari penjualan non makanan masing-masing sebanyak 81,8 persen dan 96,3 persen serta dari penjualan makanan masing-masing sebanyak 15,4 persen dan 1,8 persen (tabel 3.11).

Tabel 3.11.

Pendapatan Usaha Besar dan Eceran
Menurut Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia dan Jenis Pendapatan Tahun 2006
(Rp. Milyar)

Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia	Pendapatan Utama			Pendapatan dari Kegiatan Lainnya	Pendapatan Lainnya*)	Jumlah
	Penjualan Makanan	Penjualan Non Makanan	Pendapatan dari Komisi			
Perdag. Besar	17.676,55	93.438,34	338,91	918,22	476,71	112.848,73
Perdag. Eceran	31.526,40	199.278,67	1.054,45	1.826,52	647,26	234.333,31
Perdag. Ekspor	950,82	5.053,11	102,20	42,14	31,73	6.180,00
Perdag. Impor	40,39	2.176,04	16,23	19,97	6,81	2.259,44
Jumlah	50.194,17	299.946,16	1.511,79	2.806,85	1.162,51	355.621,47

Sumber : Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

*) Bunga, Deviden, Royalti/Hak Cipta, Hadiah, dll

Berdasarkan propinsi dan pendapatan usaha, pendapatan usaha terbesar berasal dari Propinsi DKI Jakarta sebesar Rp98.380,07 milyar atau 27,7 persen diikuti oleh Propinsi Jawa Timur dan Jawa Tengah masing-masing sebesar Rp 43.366,74 milyar atau 12,2 persen dan Rp43.031,26 milyar atau 12,1 persen. Sedangkan pendapatan usaha terkecil berasal dari Kepulauan Riau, Gorontalo dan Papua Barat yang hanya sebesar 0,1 persen. Propinsi DKI Jakarta selalu menjadi sumber terbesar dalam berbagai sumber pendapatan usaha, kecuali untuk sumber penjualan makanan yang ditempati oleh Propinsi Jawa Barat yang sebesar 15,7 persen. Penjualan non makanan yang berasal dari Propinsi DKI Jakarta sebesar 29,9 persen diikuti Jawa Timur dan Jawa Tengah masing-masing sebesar 11,9 persen dan 11,7 persen. Begitu pula untuk ketiga jenis pendapatan usaha yang lain, Propinsi DKI Jakarta juga menempati posisi teratas yaitu sebesar 57,3 persen untuk jenis pendapatan dari komisi, 27,1

persen dari pendapatan kegiatan lainnya, dan 39,9 persen dari pendapatan lainnya. Sementara Propinsi Jawa Barat dan Jawa Timur menempati posisi kedua dan ketiga (tabel 3.12).

Tabel 3.12.

Pendapatan Usaha Besar dan eceran Menurut Provinsi dan Jenis Pendapatan Usaha Tahun 2006. (dalam Rp. Milyar)

Kode	Provinsi	Pendapatan Utama			Pendapatan dari Kegiatan Lainnya	Pendapatan Lainnya*)	Jumlah
		Penjualan Makanan	Penjualan Non Makanan	Pendapatan dari Komisi			
11	Aceh	278.63	1604.27	10.23	8.44	1.60	1903.17
12	Sumatera Utara	2166.16	12045.00	58.21	126.59	15.89	14411.86
13	Sumatera Barat	830.45	5656.63	11.75	33.94	5.50	6538.27
14	Riau	749.25	5396.02	8.54	32.26	8.74	6194.82
15	Jambi	395.48	2409.95	1.02	7.39	2.17	2816.02
16	Sumatera Selatan	266.09	5265.42	13.77	39.33	16.12	5600.73
17	Bengkulu	276.86	1955.04	64.64	24.31	3.02	2323.87
18	Lampung	1109.52	13878.74	14.58	94.91	13.42	15111.16
19	Bangka Belitung	323.99	1731.82	2.63	17.98	3.33	2079.74
21	Kepulauan Riau	80.08	268.18	1.52	2.19	0.77	352.75
31	DKI Jakarta	6720.25	89567.73	866.67	761.34	464.08	98380.07
32	Jawa Barat	7884.03	27670.74	78.64	240.06	148.95	36022.41
33	Jawa Tengah	7408.96	35143.51	70.99	289.38	118.41	43031.26
34	DI Yogyakarta	1482.98	4736.27	12.26	121.18	24.53	6377.22
35	Jawa Timur	6898.73	35721.55	81.51	511.30	153.65	43366.74
36	Banten	1987.11	7778.53	22.78	79.87	19.22	9887.51
51	Bali	2174.15	7220.41	32.54	113.19	29.16	9569.44
52	Nusa Tenggara Barat	457.50	8874.39	10.93	13.04	3.75	9359.62
53	Nusa Tenggara Timur	294.45	769.83	10.05	17.20	14.46	1105.99
61	Kalimantan Barat	923.40	3502.48	7.78	28.88	5.15	4467.69
62	Kalimantan Tengah	227.76	1647.39	4.19	6.32	20.28	1905.94
63	Kalimantan Selatan	1069.53	2983.84	5.44	8.87	4.72	4072.40
64	Kalimantan Timur	2075.98	6408.35	23.74	69.65	3.49	8581.21
71	Sulawesi Utara	451.54	1317.08	15.92	32.80	7.07	1824.42
72	Sulawesi	879.36	1871.60	5.37	16.28	2.48	2775.09

73	Tengah Sulawesi Selatan	1504.36	8873.32	24.85	43.78	27.49	10473.80
74	Sulawesi Tenggara	197.58	1440.87	4.49	3.74	2.11	1648.79
75	Gorontalo	134.15	344.23	2.05	1.35	4.57	486.35
76	Sulawesi Barat	128.72	1578.08	0.47	2.77	1.30	1711.35
81	Maluku	139.15	356.74	8.28	0.41	0.50	505.07
82	Maluku Utara	135.74	525.92	0.90	6.57	0.95	670.08
91	Papua Barat	58.80	262.85	7.69	46.18	4.02	379.54
94	Papua	483.43	1139.34	27.33	5.38	31.61	1687.09
Indonesia		50194.17	299946.16	1511.79	2806.85	1162.51	355621.47

Sumber : Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2006, BPS, diolah

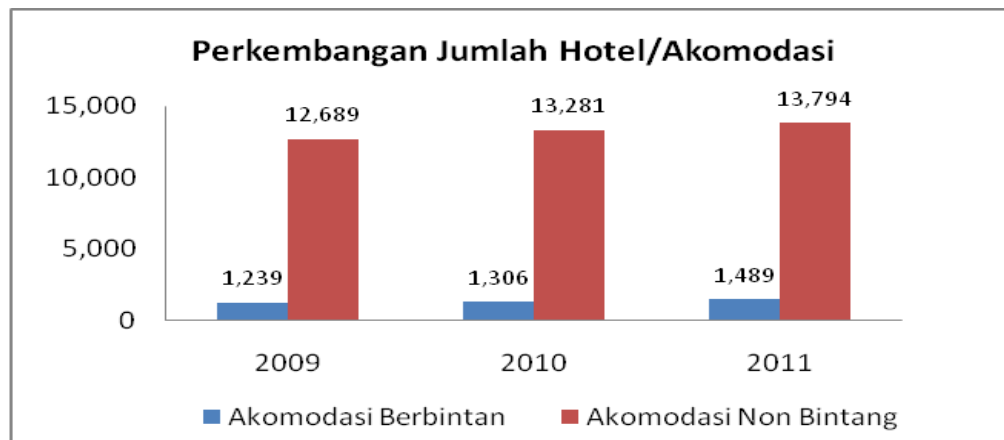
*) Bunga, Deviden, Royalti/Hak Cipta, Hadiah, dll

3.2.2. Hotel dan Akomodasi lainnya

3.2.2.1. Jumlah Usaha dan Kamar Hotel/Akomodasi

Perkembangan jumlah usaha hotel/akomodasi di Indonesia selama periode 2009-2011 mengalami peningkatan. Pada tahun 2011 jumlah hotel/akomodasi sebanyak 15.283 unit atau tumbuh 4,8 persen dibandingkan tahun 2010 yang sebanyak 14.587 unit sedikit lebih tinggi dibandingkan tahun 2009 yang tumbuh 4,7 persen atau sebanyak 13.928 unit. Dari jumlah itu, 9 persen diantaranya adalah hotel/akomodasi berbintang dan sisanya 91 persen adalah hotel/akomodasi non bintang. Untuk jenis hotel/akomodasi berbintang tahun 2011 sebanyak 13.794 unit atau tumbuh 3,9 persen lebih rendah dibandingkan tahun sebelumnya yang tumbuh 4,7 persen, dan 1.489 hotel/akomodasi non bintang yang tumbuh 14,0 persen jauh lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya yang tumbuh 5,4 persen (grafik 3.4).

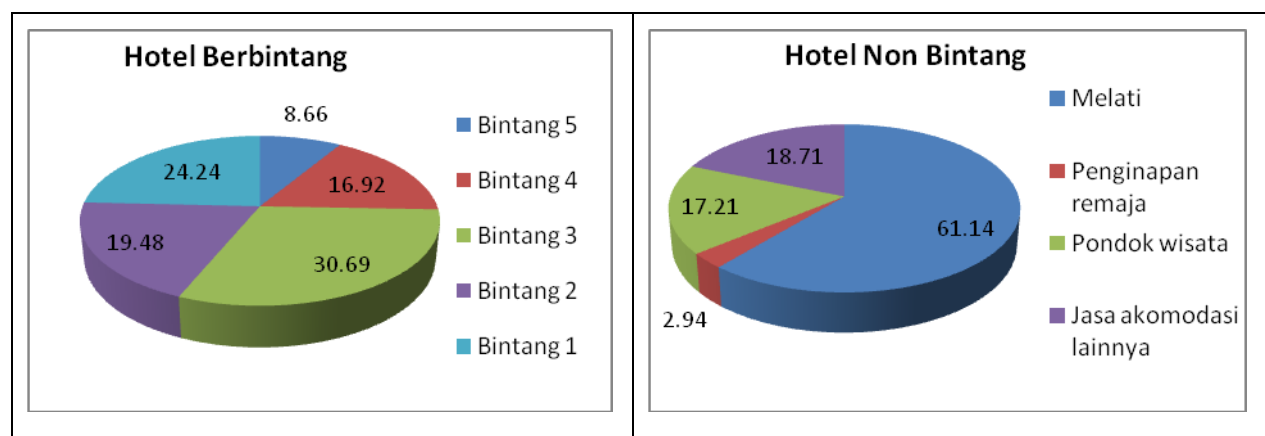
Grafik 3.4
Perkembangan Jumlah Usaha Hotel/Akomodasi Tahun 2009-2011



Sumber : Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya, BPS, diolah

Jenis hotel/akomodasi berbintang di tahun 2011 yang paling banyak adalah hotel bintang 3 sebanyak 457 unit atau 30,7 persen dengan jumlah kamar sebanyak 39.784 kamar atau 27,9 persen dan hotel bintang 1 sebanyak 361 unit atau 24,2 persen dengan jumlah kamar 15.856 kamar atau 11,1 persen. Sementara untuk akomodasi non bintang paling banyak adalah kelas Melati yaitu 8.433 unit atau 61,1 persen dengan jumlah kamar sebanyak 189.780 kamar atau 79,4 persen dan jasa akomodasi lainnya sebanyak 2.581 unit atau 18,7 persen dengan jumlah kamar sebanyak 26.253 kamar atau 11,0 persen (grafik 3.5).

Grafik 3.5
Distribusi Jumlah Kamar Pada Usaha Hotel/Akomodasi Tahun 2011

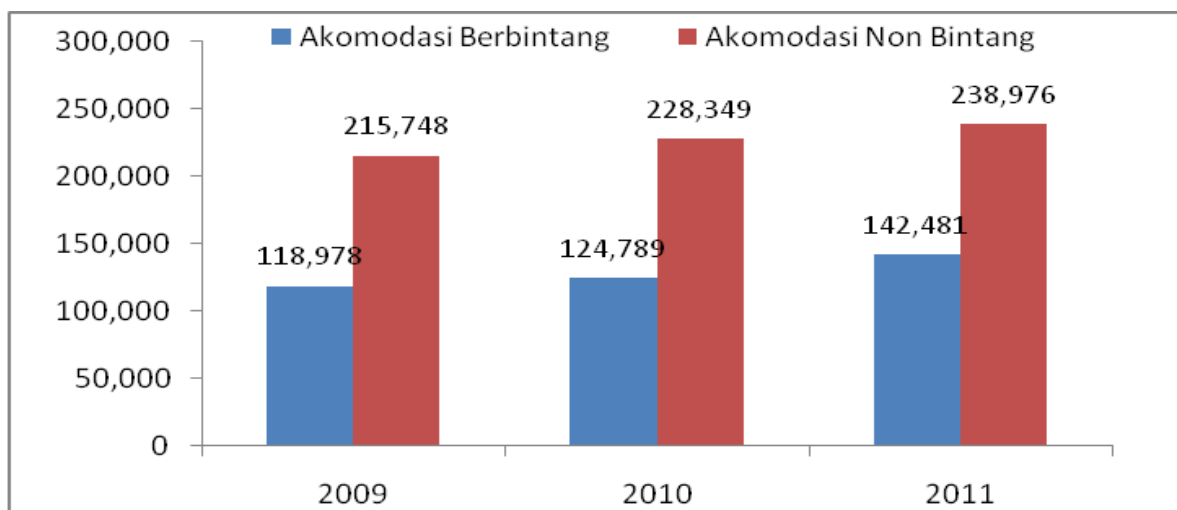


Sumber : Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya, BPS, diolah

Sementara itu, jumlah kamar dalam hotel/akomodasi selama tahun 2009-2011 juga mengalami peningkatan. Pada tahun 2010 jumlah kamar tumbuh 5,5 persen atau sebanyak 353.138 kamar dan tahun 2011 mengalami peningkatan menjadi 8,0 persen atau sebanyak 381.457 kamar. Dari jumlah kamar tersebut, sekitar 36 persen adalah berada di hotel/akomodasi berbintang, sedangkan 64 persen berada di hotel/akomodasi non bintang. Pada tahun 2011 jumlah kamar untuk akomodasi hotel berbintang sebanyak 142.481 kamar atau tumbuh sangat pesat sebesar 14,2 persen, jauh lebih tinggi dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang hanya mampu tumbuh 4,9 persen. Sementara untuk jumlah kamar hotel/akomodasi non bintang tumbuh 4,7 persen atau sebanyak 238.976 kamar, melambat dibandingkan tahun sebelumnya yang mampu tumbuh 5,8 persen (grafik 3.6).

Grafik 3.6

Perkembangan Jumlah Kamar pada Usaha Akomodasi Tahun 2009-2011.

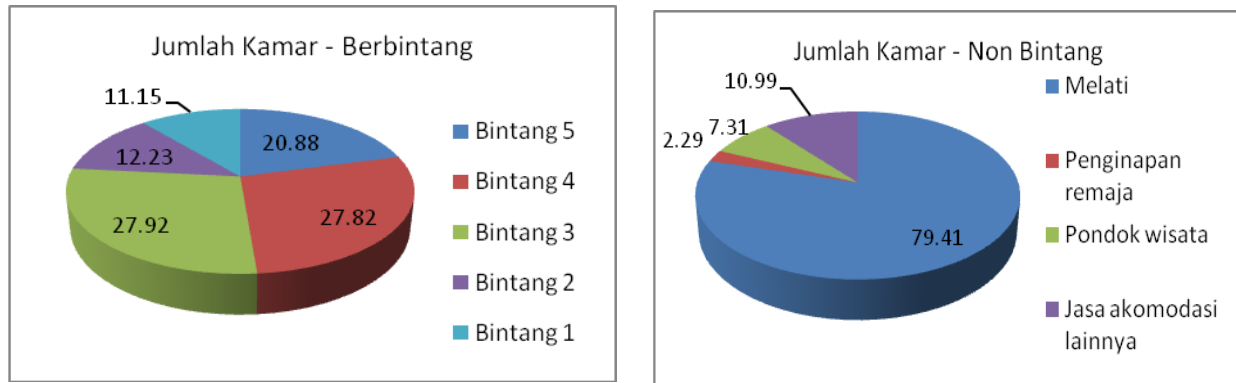


Sumber : Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya, BPS, diolah

Distribusi jumlah kamar paling banyak untuk usaha akomodasi hotel berbintang adalah pada usaha akomodasi hotel bintang 3 sebanyak 39.784 kamar atau 27,9 persen dan bintang 4 sebanyak 39.641 kamar atau 27,8 persen. Sedangkan jumlah kamar paling kecil adalah pada usaha akomodasi bintang 1 sebesar 11,1 persen. Untuk klasifikasi akomodasi lainnya (non bintang), jumlah kamar terbanyak adalah pada kelas Melati sebanyak 189.780 kamar atau 79,4 persen diikuti oleh jasa akomodasi lainnya sebanyak 11 persen, pondok wisata sebanyak 7,3 persen dan penginapan remaja sebanyak 2,3 persen (grafik 3.7).

Grafik 3.7

Perkembangan Jumlah Kamar untuk Akomodasi Berbintang dan Akomodasi lainnya Tahun 2009-2011



Sumber : Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya, BPS, diolah

Dilihat dari sebaran per propinsi, jumlah usaha hotel/akomodasi hotel yang paling banyak terdapat di wilayah Jawa-Bali, yaitu sebanyak 8.275 unit yang sebagian besar terdapat di Propinsi Jawa Timur dan Bali sebanyak 1.833 unit dan 1.829 unit (12,0 persen), serta Propinsi Jawa Barat sebanyak 1.576 unit (10,3 persen). Sementara jumlah usaha hotel/akomodasi yang paling sedikit terdapat di Propinsi Gorontalo dan Papua Barat yaitu masing-masing sebanyak 76 unit dan 80 unit. Sementara apabila dilihat jumlah kamarnya, jumlah terbesar di Propinsi Bali sebanyak 46.363 kamar atau 13,8 persen, dan di Propinsi Jawa Timur serta DKI Jakarta masing-masing sebanyak 36.424 dan 36.314 kamar (10,8 persen) (tabel 3.13).

Tabel 3.13.

Banyaknya Usaha dan Jumlah Kamar Usaha Hotel/Akomodasi Menurut Provinsi Tahun 2011

PROVINSI	2011			
	USAHA	Persentase	KAMAR	Persentase
01. NANGGROE ACEH DARUSSALAM	208	1.4%	4.767	1.4%
02. SUMATERA UTARA	791	5.2%	20.212	6.0%
03. SUMATERA BARAT	272	1.8%	5.153	1.5%
04. R I A U	326	2.1%	10.406	3.1%
05. J A M B I	145	0.9%	3.931	1.2%
06. SUMATERA SELATAN	311	2.0%	8.769	2.6%
07. BENGKULU	128	0.8%	2.154	0.6%
08. LAMPUNG	169	1.1%	4.286	1.3%
09. KEP. BANGKA BELITUNG	90	0.6%	1.982	0.6%
10. KEPULAUAN RIAU	352	2.3%	16.485	4.9%

PROVINSI	2011			
	USAHA	Persentase	KAMAR	Persentase
11. DKI JAKARTA	365	2.4%	36.314	10.8%
12. JAWA BARAT	1.576	10.3%	46.190	1.4%
13. JAWA TENGAH	1.368	9.0%	30.738	9.1%
14. D.I. YOGYAKARTA	1.058	6.9%	16.131	4.8%
15. JAWA TIMUR	1.833	12.0%	36.412	10.8%
16. B A N T E N	246	1.6%	6.933	2.1%
17. B A L I	1.829	12.0%	46.363	13.8%
18. NUSA TENGGARA BARAT	406	2.7%	6.364	1.9%
19. NUSA TENGGARA TIMUR	269	1.8%	4.768	1.4%
20. KALIMANTAN BARAT	357	2.3%	8.525	2.5%
21. KALIMANTAN TENGAH	306	2.0%	5.563	1.7%
22. KALIMANTAN SELATAN	259	1.7%	6.554	1.9%
23. KALIMANTAN TIMUR	540	3.5%	14.571	4.3%
24. SULAWESI UTARA	224	1.5%	5.402	1.6%
25. SULAWESI TENGAH	314	2.1%	3.950	0.1%
26. SULAWESI SELATAN	548	3.6%	11.239	3.3%
27. SULAWESI TENGGARA	267	1.7%	3.426	1.0%
28. GORONTALO	76	0.5%	1.191	0.4%
29. SULAWESI BARAT	103	0.7%	1.535	0.5%
30. MALUKU	183	1.2%	3.364	1.0%
31. MALUKU UTARA	124	0.8%	2.049	0.6%
32. PAPUA BARAT	80	0.5%	2.032	0.6%
33. P A P U A	160	1.0%	3.698	1.1%
INDONESIA	15.283		381.457	

Sumber : Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya, BPS, diolah

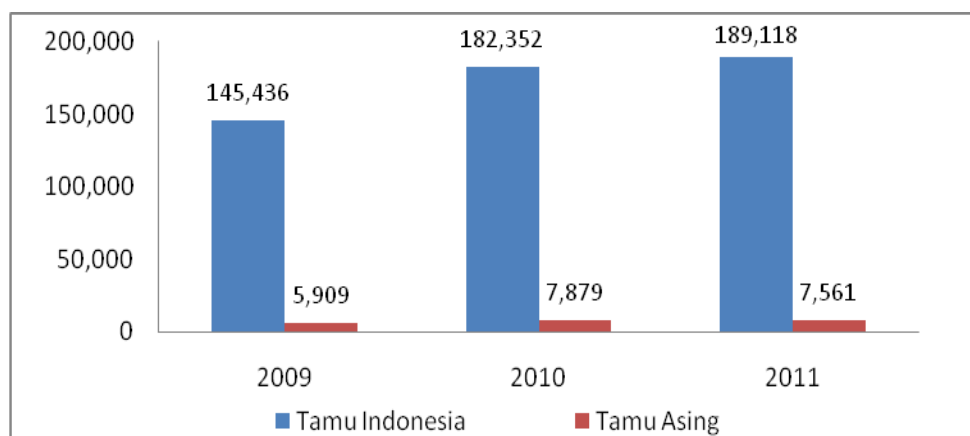
3.2.2.2. Jumlah Pengunjung (Tamu) Hotel/Akomodasi

Jumlah pengunjung (tamu) hotel selama tahun 2009-2011 mengalami peningkatan. Tamu terbagi dalam tamu asing dan tamu Indonesia. Pada tahun 2010 jumlah tamu sebanyak 190.231 orang tumbuh 25,7 persen dibandingkan tahun 2009 yang sebanyak 151.345 orang sedangkan pada tahun 2011 jumlah tamu sebanyak 196.679 orang dengan pertumbuhan yang melambat dibandingkan tahun 2010, yaitu sebesar 3,4 persen. Dari total tamu tersebut, 95 persen diantaranya adalah tamu yang berasal dari dalam negeri (Indonesia) sedangkan sisanya 5 persen adalah tamu dari luar negeri (asing). Di tahun 2011, jumlah tamu Indonesia dan asing juga mengalami perlambatan. Jumlah tamu Indonesia pada tahun 2010 tumbuh 25,4 persen dibandingkan tahun sebelumnya dan melambat di tahun 2011 tumbuh sebesar 3,7 persen. sementara jumlah tamu asing, tumbuh 33,3 persen di tahun 2010 dan kemudian mengalami kontraksi di tahun 2011 tumbuh minus 4,0 persen. Sebagian tamu asing lebih dominan

menggunakan akomodasi hotel berbintang, sementara untuk tamu Indonesia sebagian besar menggunakan akomodasi hotel non bintang (grafik 3.8).

Grafik 3.8

Perkembangan Jumlah Tamu Usaha Akomodasi di Indonesia Tahun 2009-2011



Sumber : Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya, BPS, diolah

Distribusi jumlah pengunjung pada akomodasi hotel berbintang, sebagian besar tamu menggunakan bintang 4 sebanyak 57.986 orang per hari atau sekitar 45,7 persen dan akomodasi bintang 3 sebanyak 28.909 orang per hari atau sekitar 22,8 persen, sedangkan distribusi tamu pada hotel/akomodasi non bintang, paling banyak adalah Melati sebanyak 85.061 orang per hari atau 83,2 persen dan hotel/ akomodasi jasa lainnya sebanyak 9.302 orang per hari atau 9,1 persen.

Berdasarkan wilayah, tiga propinsi di wilayah Jawa-Bali selama tahun 2009-2011 menempati tiga posisi teratas dalam hal rata-rata jumlah tamu hotel per hari. Propinsi tersebut adalah DKI Jakarta, Jawa Barat dan Bali. Pada tahun 2009, Propinsi DKI Jakarta menempati posisi teratas sebanyak 26.522 orang per hari atau 15,0 persen, diikuti oleh Propinsi Bali sebanyak 24.248 orang per hari atau 13,7 persen dan Propinsi Jawa Barat sebanyak 20.965 orang per hari atau 11,8 persen. Dua tahun berikutnya yaitu tahun 2010 dan 2011 terjadi perubahan posisi dimana jumlah tamu terbanyak berada di propinsi Jawa Barat sebanyak 42.861 orang per hari dan 43.610 orang atau 19,5 persen dan 19,0 persen diikuti oleh Propinsi DKI Jakarta, dan Propinsi Bali masing-masing sebanyak 30.105 orang per hari (13,7 persen) dan 31.128 orang per hari (13,6 persen), serta 29.069 orang per hari (13,2 persen) dan 31.569 orang per hari (13,8 persen). Ketiga propinsi tersebut, mengalami perlambatan pertumbuhan di tahun 2011 yaitu untuk Propinsi DKI Jakarta tumbuh 3,4 persen melambat dibandingkan tahun

sebelumnya yang sebesar 13,5 persen, Propinsi Jawa Barat tumbuh 1,7 persen jauh melambat dari tahun 2010 yang sebesar 104,4 persen, dan Propinsi Bali tumbuh 8,6 persen melambat dari 19,9 persen. Jumlah tamu terkecil berada di Propinsi Gorontalo dan Maluku Utara dengan rata-rata jumlah tamu per hari selama tiga tahun sebesar 285 orang dan 315 orang (tabel 3.14).

Tabel 3.14.

Rata-rata Tamu per Hari Usaha Hotel/Akomodasi Menurut Provinsi Tahun 2009-2011

PROVINSI	Tahun		
	2009	2010	2011
01. NANGGROE ACEH DARUSSALAM	1.453	3.291	1.466
02. SUMATERA UTARA	10.173	10.384	10.262
03. SUMATERA BARAT	3.531	2.438	2.708
04. R I A U	4.723	4.371	4.472
05. J A M B I	3.020	1.222	1.570
06. SUMATERA SELATAN	3.664	4.147	3.826
07. BENGKULU	693	643	711
08. LAMPUNG	2.228	1.762	2.168
09. KEP. BANGKA BELITUNG	370	2.390	836
10. KEPULAUAN RIAU	5.482	5.492	7.068
11. DKI JAKARTA	26.522	30.105	31.128
12. JAWA BARAT	20.965	42.861	43.610
13. JAWA TENGAH	15.398	16.792	16.771
14. D.I. YOGYAKARTA	8.174	9.123	8.544
15. JAWA TIMUR	16.084	21.729	24.834
16. B A N T E N	3.081	3.371	3.766
17. B A L I	24.248	29.069	31.569
18. NUSA TENGGARA BARAT	2.047	2.869	3.213
19. NUSA TENGGARA TIMUR	745	1.455	1.222
20. KALIMANTAN BARAT	2.626	3.261	3.443
21. KALIMANTAN TENGAH	1.061	1.055	1.205
22. KALIMANTAN SELATAN	3.194	3.675	3.551
23. KALIMANTAN TIMUR	4.980	4.077	5.465
24. SULAWESI UTARA	2.388	2.527	2.367
25. SULAWESI TENGAH	756	761	973
26. SULAWESI SELATAN	6.002	7.206	7.257
27. SULAWESI TENGGARA	843	851	1.714
28. GORONTALO	186	315	354
29. SULAWESI BARAT	356	411	437
30. MALUKU	389	501	585
31. MALUKU UTARA	260	313	374
32. PAPUA BARAT	363	605	445
33. P A P U A	1.073	1.136	1.090
INDONESIA	177.078	220.208	229.004

Sumber : Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya, BPS, diolah

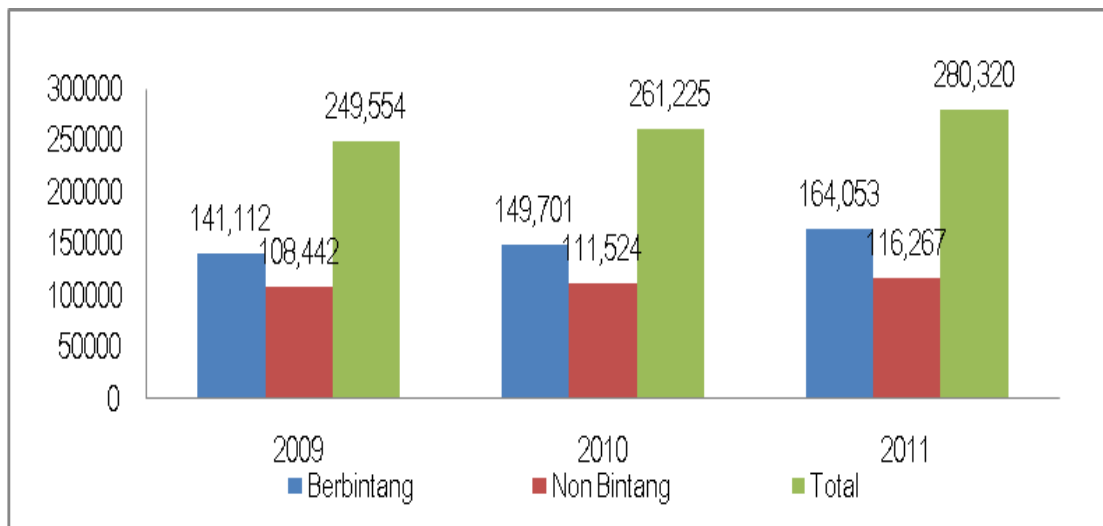
3.2.2.3. Jumlah Tenaga Kerja Hotel/Akomodasi

Penyerapan tenaga kerja pada usaha hotel/akomodasi dari tahun 2009-2011 mengalami peningkatan. Pada tahun 2010 jumlah tenaga kerja tumbuh 4,7 persen atau 261.225 orang dan meningkat menjadi 7,3 persen atau 280.320 orang di tahun 2011. Jumlah tenaga kerja paling banyak adalah pada usaha akomodasi berbintang yaitu sekitar 57,5 persen dan sisanya 42,5 persen adalah tenaga kerja pada usaha akomodasi non bintang. Jumlah tenaga kerja di hotel bintang pada tahun 2011 tumbuh 9,6 persen atau 164.053 orang lebih tinggi dibandingkan tahun 2010 yang tumbuh 6,1 persen atau 149.701 orang. Sedangkan untuk hotel/akomodasi non bintang, jumlah tenaga kerja di tahun 2011 tumbuh 4,3 persen atau 116.267 orang lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya yang sebesar 2,8 persen atau 111.524 orang (grafik 3.9).

Distribusi tenaga kerja pada usaha akomodasi pada hotel berbintang yang paling banyak adalah pada hotel bintang 5 sebanyak 45.926 orang, hotel bintang 3 sebanyak 45.317 orang, dan hotel bintang 4 sebanyak 43.974 orang. Sementara itu berdasarkan tingkat pendidikannya, sebagian besar tenaga kerja berpendidikan SLTA yaitu sebanyak 165.441 orang atau 59,0 persen, SD/SLTP sebanyak 93.345 orang dan diploma sebanyak 53.696 orang.

Grafik 3.9.

Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja Untuk usaha Akomodasi di Indonesia Tahun 2009-2011



Sumber : Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya, BPS, diolah

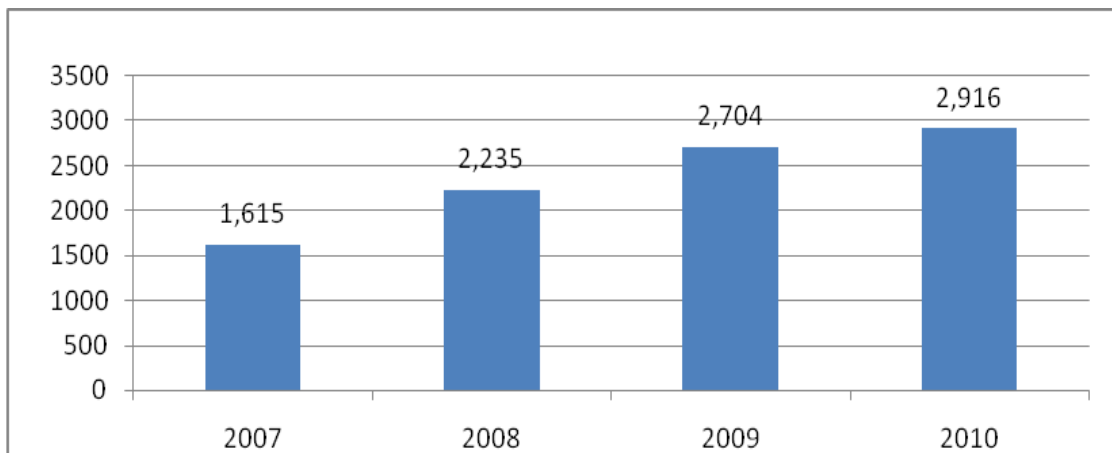
3.2.3. Restoran dan Rumah Makan

3.2.3.1. Jumlah Usaha Restoran dan Rumah Makan

Perkembangan jumlah usaha restoran dan rumah makan di Indonesia dari tahun 2007-2010 menunjukkan peningkatan setiap tahunnya, yaitu sebesar 22,4 persen per tahun. Jumlah usaha restoran dan rumah makan pada tahun 2010 tercatat sebanyak 2.916 unit terjadi peningkatan sebesar 7,8 persen dari tahun 2009 yang sebanyak 2.704 unit (grafik 3.10).

Grafik 3.10.

Perkembangan Jumlah Restoran dan Rumah Makan di Indonesia Tahun 2007-2010



Sumber : Statistik Restoran/Rumah Makan, BPS, diolah

Sementara untuk sebaran jumlah usaha restoran dan rumah makan tahun 2010 menurut propinsi, sebagian besar jumlah usaha restoran rumah makan terdapat di DKI Jakarta yaitu sebanyak sebanyak 1.359 unit atau 46,6 persen dari total usaha restoran/rumah makan. diikuti oleh Propinsi Jawa Barat sebanyak 286 unit atau 9,8 persen dan Propinsi Jawa Timur sebanyak 231 unit atau 7,9 persen. Sementara propinsi dengan jumlah usaha restoran dan rumah makan paling sedikit adalah Provinsi Papua dan Kalimantan Tengah sebanyak 2 unit atau 0,1 persen (tabel 3.15).

Tabel 3.15.

Jumlah Usaha Restoran/ Rumah Makan Menurut Provinsi Tahun 2010

PROVINSI	JUMLAH USAHA	Persentase (%)
Aceh	10	0.3%
Sumatera Utara	167	5.7%
Sumatera Barat	31	1.1%
Riau	75	2.6%
Jambi	4	0.1%
Sumatera Selatan	28	1.0%
Bengkulu	3	0.1%
Lampung	25	0.9%
Kep. Bangka Beutung	10	0.3%
Kepulauan Riau	55	1.9%
Dki Jakarta	1359	46.6%
Jawa Barat	286	9.8%
Jawatengah	74	2.5%
D.I. Yogyakarta	52	1.8%
Jawatimur	231	7.9%
Banten	98	3.4%
Bali	225	7.7%
Nusatenggara Barat	5	0.2%
Nusatenggara Timur	13	0.4%
Kalimantan Barat	21	0.7%
Kalimantan Tengah	2	0.1%
Kalimantan Selatan	18	0.6%
Kalimantan Timur	36	1.2%
Sulawesi Utara	17	0.6%
Sulawesi Tengah	3	0.1%
Sulawesi Selatan	47	1.6%
Sulawesi Tenggara	3	0.1%
Gorontalo	4	0.1%
Sulawesi Barat	5	0.2%
Maluku	3	0.1%
Maluku Utara	4	0.1%
Papua Barat	-	0.0%
Papua	2	0.1%
INDONESIA	2916	

Sumber : Statistik Restoran/Rumah Makan, BPS, diolah

3.2.3.2. Jumlah Tenaga Kerja

Usaha restoran dan rumah makan mampu menyerap tenaga kerja yang cukup besar. Pada tahun 2010 rata-rata setiap usaha mampu mempekerjakan sebanyak 27 orang pekerja dengan perbandingan 17 orang pekerja laki-laki dan 10 orang pekerja wanita. Jumlah usaha restoran/rumah makan paling banyak berada pada kelompok usaha dengan tenaga kerja sebanyak 5-40 orang yaitu sekitar 43-44 persen. Sedangkan yang paling sedikit adalah pada usaha dengan tenaga kerja lebih dari 100 orang yaitu sekitar 2 persen (tabel 3.16).

Tabel 3.16.

Distribusi Usaha Restoran/Rumah Makan di Indonesia Menurut Kelompok Tenaga Kerja
Tahun 2007-2010

Tahun	KELOMPOK TENAGA KERJA				
	1-4	5-19	20-49	50-99	>100
2007	3,13	42,18	44,11	9,39	1,19
2008	2,76	44,52	43,13	7,65	1,94
2009	2,30	44,69	42,12	10,88	
2010	2,59	41,92	45,04	10,45	

Sumber : Statistik Restoran/Rumah Makan, BPS, diolah

Berdasarkan wilayah penyebarannya, rata-rata tenaga kerja per usaha terbanyak terdapat di Bali yang mencapai 36 orang per usaha atau 133.3 persen dari rata-rata nasional, diikuti oleh Propinsi Kepulauan Riau dan Jawa Tengah masing-masing sebanyak 34 orang per usaha atau 125,9 persen (tabel 3.17).

Tabel 3.17.

Distribusi Usaha Restoran/Rumah Makan Menurut Provinsi dan Kelompok Tenaga Kerja
Tahun 2010

Propinsi	Rata-rata Jumlah Pekerja (org)	Persentase (%)
Aceh	22	81.5%
Sumatera Utara	22	81.5%
Sumatera Barat	21	77.8%
Riau	19	70.4%
Jambi	33	122.2%
Sumatera Selatan	26	96.3%
Bengkulu	14	51.9%
Lampung	32	118.5%
Kep. Bangka Belitung	24	88.9%
Kepulauan Riau	34	125.9%
Dki Jakarta	26	96.3%
Jawa Barat	29	107.4%
Jawatengah	34	125.9%
D.I. Yogyakarta	30	111.1%
Jawatimur	27	100.0%
Banten	25	92.6%
Bali	36	133.3%
Nusatenggara Barat	26	96.3%
Nusatenggara Timur	18	66.7%
Kalimantan Barat	24	88.9%
Kalimantan Tengah	27	100.0%
Kalimantan Selatan	29	107.4%
Kalimantan Timur	23	85.2%
Sulawesi Utara	30	111.1%
Sulawesi Tengah	32	118.5%
Sulawesi Selatan	24	88.9%
Sulawesi Tenggara	31	114.8%
Gorontalo	30	111.1%
Sulawesi Barat	8	29.6%
Maluku	30	111.1%
Maluku Utara	12	44.4%
Papua Barat	-	0.0%
Papua	25	92.6%
Rata-rata Indonesia	27	

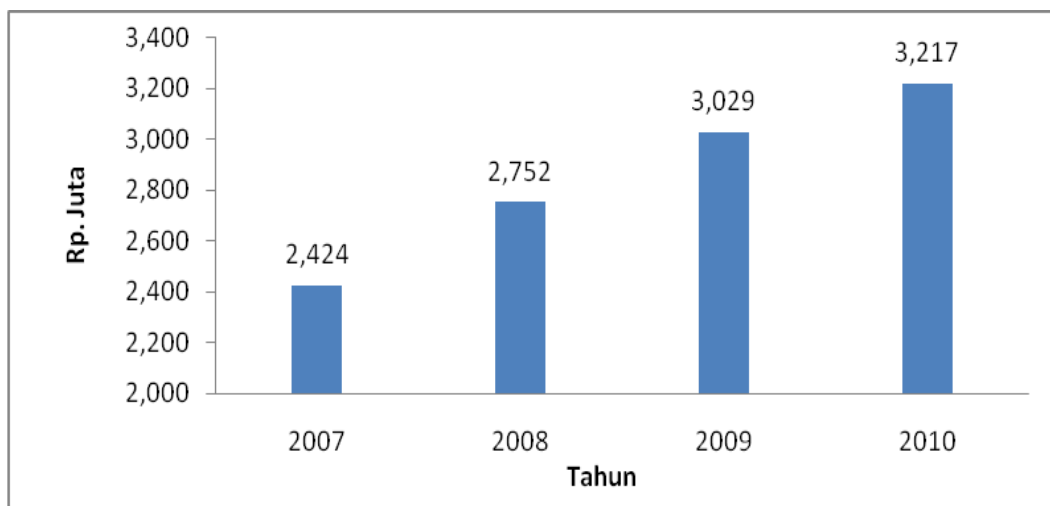
Sumber : Statistik Restoran/Rumah Makan, BPS, diolah

3.2.3.3. Pendapatan Usaha

Perkembangan pendapatan usaha rata-rata usaha restoran dan rumah makan dari tahun 2007-2010 selalu mengalami peningkatan rata-rata sebesar 9,9 persen per tahun. Pada tahun 2010 rata-rata pendapatan usaha restoran dan rumah makan mencapai Rp. 3.217 juta atau meningkat sebesar 6,2 persen dibandingkan dari rata-rata pendapatan usaha pada tahun 2009 Rp. 3.029 juta (grafik 3.11).

Grafik 3.11

Perkembangan Rata-rata Pendapatan Usaha Restoran dan Rumah Makan di Indonesia
Tahun 2007-2010 (Rp. Juta).



Sumber : Statistik Restoran/Rumah Makan, BPS, diolah

Berdasarkan wilayah penyebaran, pada tahun 2010 rata-rata pendapatan usaha restoran dan rumah makan terbesar adalah di Propinsi Maluku dan Propinsi Papua, sementara untuk rata-rata pendapatan usaha terendah adalah di Propinsi Sulawesi Barat. Pada tahun 2010 pendapatan usaha di Propinsi Maluku sebesar Rp6.941,2 juta dan Propinsi Papua sebanyak Rp5.724,9 juta, sementara di Propinsi Sulawesi Barat Rp. 522,9 juta (tabel 3.18).

Tabel 3.18.

Perkembangan Rata-rata Pendapatan Usaha Restoran / Rumah Menurut Provinsi Tahun 2010
(Rp. Juta)

PROVINSI	2007	2008	2009	2010
Aceh	2669,82	2302,91	2509,83	2515,34
Sumatera Utara	2167,18	2408,34	2662,99	2565,94
Sumatera Barat	1965,00	2237,54	2492,44	2540,24
Riau	1619,89	1863,43	1897,24	2207,82
Jambi	2205,89	2263,41	2552,14	2001,02
Sumatera Selatan	2224,29	2301,71	2453,06	2254,87
Bengkulu	1365,83	1200,00	1327,67	1088,33
Lampung	2190,88	2050,14	2021,75	2446,01
Kep. Bangka Belitung	1875,41	1610,36	1940,72	2051,08
Kepulauan Riau	2929,64	3153,05	3236,24	3452,77
Dki Jakarta	3084,58	3315,79	3593,18	3605,33
Jawa Barat	2877,72	2689,38	2743,48	2768,56
Jawatengah	2766,82	2974,54	3433,19	3517,53
D.I. Yogyakarta	2325,80	2741,18	3244,15	3167,88
Jawatimur	1931,96	2371,68	2695,59	2824,82
Bant En	1944,78	2191,40	2018,52	2454,56
Bali	2415,44	2665,08	3304,96	3682,48
Nusatenggara Barat	2854,58	2401,90	2885,19	3067,50
Nusatenggara Timur	644,25	733,64	1042,15	1066,23
Kalimantan Barat	1637,19	2002,07	2385,39	1820,70
Kalimantan Tengah	1224,03	960,75	1229,50	1596,90
Kalimantan Selatan	2635,03	2519,74	3002,31	3237,65
Kalimantan Timur	2784,51	2578,12	3645,74	3487,16
Sulawesi Utara	3408,49	3576,33	4524,64	4585,27
Sulawesi Tengah	3068,69	3833,53	4796,59	3767,80
Sulawesi Selatan	2584,55	2507,13	2563,84	2904,22
Sulawesi Tenggara	3409,54	3523,60	3973,64	4058,53
Gorontalo	3050,00	2722,50	2713,00	2452,50
Sulawesi Barat	363,80	465,10	423,55	522,86
Maluku	5687,50	6816,41	8147,09	6941,25
Maluku Utara	937,63	951,25	996,67	1198,65
Papua Barat	36,00			
Papua	4788,00	5208,71	5699,46	5724,92
INDONESIA	2423,63	2751,54	3028,73	3216,91

Sumber : Statistik Restoran/Rumah Makan, BPS, diolah

BAB IV

HAMBATAN, TANTANGAN, DAN ANALISIS SEKTORAL

4.1. Hasil Survei Lapang : Hambatan dan Tantangan Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran

Pertumbuhan bisnis perdagangan eceran naik berupa minimarket, supermarket, maupun hypermarket semakin meningkat pesat. Berbagai jenis usaha perdagangan tersebut saling bersaing di berbagai daerah. Untuk jenis usaha minimarket, tidak hanya yang berlabel nasional atau internasional tetapi minimarket lokal juga mulai banyak di daerah. Jenis minimarket yang berlabel nasional antara lain Indomaret, Alfamart, Alfamidi. Sedangkan yang berlabel internasional antara lain Lawyson, 7-Eleven, Family Mart. Sementara yang berlabel lokal antara lain Yo-Mart, Fresh-Mart, SB-Mart, Barkah Mart, Two Mart, Nirwan dan lain-lain. Banyaknya minimarket lokal ini mengikuti jejak minimarket nasional yang sudah terlebih dahulu sukses berdiri di suatu daerah. Di Surabaya misalnya, jumlah minimarket atau ritel modern sebanyak 493 unit, 25 persen diantaranya adalah minimarket lokal atau independen. Sementara di Bali, pada saat ini lebih banyak minimarket lokal yang berdiri karena kebutuhan yang semakin meningkat.

Dalam melakukan usaha minimarket ada 5 hal yang perlu diperhatikan yaitu : (i) lokasi, pemilihan lokasi harus dengan melakukan pemetaan untuk mengetahui tempat dimana banyak aktivitas orang dan mengetahui area perdagangan, dan melihat siapa pesaingnya yang dekat dengan lokasi yang akan dipilih, (ii) disain toko, perlu dipikirkan bagaimana menampilkan toko yang menarik bagi pembeli, (iii) pemasaran atau promosi, perlunya memilih produk yang berkualitas, menetapkan harga, dan membuat promosi yang selalu diingat oleh pembeli, (iv) SOP, perlu adanya mekansime atau sistem kerja yang sederhana tetapi bisa dijalankan dengan efektif dan mudah, dan (v) teknologi informasi, perlunya memilih software yang cocok untuk bisnisnya. Peluang usaha ini juga dilihat dari masih rendahnya rasio perbandingan antara jumlah usaha dengan jumlah penduduk. Sampai saat ini, satu juta penduduk Indonesia baru terlayani oleh 50 buah usaha perdagangan (minimarket, supermarket, hypermarket). Sementara di Taiwan, satu juta penduduk dilayani oleh 400 buah usaha.

Dalam menjalankan usaha perdagangan tersebut, ada berbagai hambatan dan tantangan yang harus dilalui dan dicari pemecahannya. Berbagai hambatan dan tantangan baik

dari sisi pemerintah selaku regulator maupun dari pihak eksternal atau masyarakat selaku pelaku usaha dan penerima manfaat. Hambatan tersebut antara lain :

1. Dari sisi ketersediaan tempat atau lokasi : semakin sulit mencari lahan untuk mendirikan usaha perdagangan eceran terutama untuk jenis pasar tradisional dan toko modern sejenis minimarket misalnya Indomart, Alfamart dan lain-lain. Keterbatasan lahan ini terutama di kota-kota besar karena banyaknya lahan yang digunakan untuk membangun usaha perdagangan berupa supermarket atau hypermarket, mendirikan bangunan hotel, dan perkantoran swasta yang semakin banyak. Selain itu, kurang ketatnya izin pendirian minimarket dari pemerintah daerah sehingga terlalu banyak minimarket yang lokasinya saling berdekatan
2. Dari sisi permodalan : masih terbatasnya akses pemodal bagi usaha kecil menengah (toko kelontong, kios, dan pasar tradisional) terutama permodalan dari pihak Lembaga Perbankan karena dibutuhkan jaminan yang rata-rata tidak dimiliki oleh usaha perdagangan tersebut. Untuk meningkatkan usahanya, para pedagang tersebut biasanya menggunakan modal keluarga atau renternir yang bunganya diatas bunga bank. Hambatan ini bukan menjadi masalah bagi usaha perdagangan besar maupun eceran yang berupa supermarket atau hypermarket karena umumnya usaha-usaha tersebut memang sudah mempunyai modal yang besar atau karena merupakan cabang atau gerai.
3. Dari sisi distribusi dan penyimpanan : belum optimalnya jalur distribusi akibat masih buruknya sarana infrastruktur yang berdampak pada terganggunya kelancaran arus barang dan orang terutama di luar pulau Jawa. Hal ini terutama untuk barang-barang yang membutuhkan kesegaran misalnya jenis sayuran, buah-buahan, maupun daging/ayam/ikan. Tempat penyimpanan atau gudang juga masih relatif sedikit. Untuk jenis usaha atau toko modern memang disyaratkan untuk mempunyai gudang atau tempat penyimpanan sendiri. Akan tetapi tidak semua jenis minimarket mempunyai tempat penyimpanan yang layak karena keterbatasan lahan dan biaya. Untuk jenis pasar tradisional atau kios hampir dipastikan tidak mempunyai tempat penyimpanan khusus.
4. Dari sisi pemasaran : masih lemahnya pengemasan, manajemen, maupun pemasaran dari usaha tersebut. Masih banyak barang-barang di toko/kios, pasar tradisional, atau minimarket yang belum memperhatikan soal pengemasan. Berbagai barang tersebut dipajang didepan pembeli dengan kondisi apa adanya sehingga kurang menarik bagi

pembeli. Manajemen toko juga kurang tertata dengan rapi sehingga masih terkesan tidak dijalankan dengan serius.

5. Dari sisi regulasi pemerintah : masih ada beberapa keluhan dari pelaku usaha antara lain berupa pengenaan pajak atau retribusi yang cukup tinggi bagi daerah dimana pengenaan ini akan menambah biaya usaha. Selain itu, terkait dengan adanya otonomi daerah dimana jalur birokrasinya menjadi tidak efisien dan ada beberapa peraturan dari pemerintah pusat yang belum dijalankan oleh pemerintah daerah sehingga menghambat usaha perdagangan.
6. Dari sisi koordinasi antara pemerintah dan pelaku usaha : kurangnya sosialisasi dan pelibatan Asosiasi di beberapa daerah dalam perumusan kebijakan atau peraturan di daerah tersebut.
7. Hotel-hotel kecil milik masyarakat daerah atau milik pribumi mulai merasakan penurunan atau pengurangan jumlah tamu yang datang menginap karena banyak berdiri hotel-hotel besar dan asing yang relatif lebih bagus dan lebih diminati oleh masyarakat

Sementara tantangan yang dihadapi oleh sektor perdagangan, hotel, dan restoran adalah :

1. Meningkatnya jumlah penduduk serta meningkatnya permintaan akan kebutuhan primer, sekunder, dan tersier
2. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi, PDB perkapita, dan jumlah penduduk kelas menengah yang berpotensi meningkatkan permintaan akan barang-barang kebutuhan, hotel, dan kunjungan ke restoran.
3. Merubah pola pikir masyarakat bahwa usaha ritel modern akan menggerus pasar tradisional, padahal segmen pasar maupun jenis barang dijual berbeda antara toko modern dan pasar tradisional
4. Penataan lokasi usaha ritel terutama ritel modern agar tidak berdampak negatif bagi pasar tradisional. Pembangunan pasar modern harus memperhatikan jarak antara pasar modern dengan pasar tradisional dan pasar modern dengan pertokoan, koperasi dan pengusaha kecil sehingga dapat dihindari timbulnya persaingan yang tidak sehat.
5. Pembangunan lokasi usaha dan hotel perlu memperhatikan Analisa Dampak Lingkungan (AMDAL).
6. Meningkatkan kemitraan perdagangan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, menengah dan koperasi disertai dengan kegiatan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar atas dasar prinsip saling menguntungkan.

7. Potensi bisnis lokal sangat besar dan bisa dikembangkan. Usaha mikro kecil (UMK) berpeluang memunculkan usaha unggulan. Kebanyakan, peluang bisnis yang digarap adalah makanan dan minuman dalam kemasan yang bercita rasa lokal.
8. Munculnya persaingan usaha yang dapat mendorong berkembangnya usaha di sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran, namun ada beberapa daerah yang sudah cenderung lebih padat persaingannya
9. Menciptakan tenaga kerja profesional yang mendukung usaha perdagangan, hotel, dan restoran melalui sertifikasi profesi
10. Pentingnya perumusan dan implementasi peraturan dan kebijakan pemerintah baik di Pusat maupun di Daerah yang dapat mendukung kemajuan sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran.
11. Menciptakan kondisi perekonomian, sosial, dan ekonomi yang stabil serta kondusif untuk menarik investor untuk menginvestasikan modalnya di sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran.
12. Menggalakan promosi pariwisata daerah untuk meningkatkan kunjungan wisatawan
13. Pelayanan konsumen yang lebih memuaskan

Sektor perdagangan merupakan sektor kunci yang dapat meningkatkan sektor perekonomian lainnya. Perkembangan sektor perdagangan, hotel, dan restoran menjanjikan prospek yang cukup bagus dimasa mendatang. Dengan melihat semakin meningkatnya pendapatan per kapita masyarakat, meningkatnya upah minimum buruh di berbagai daerah maka daya beli masyarakat semakin meningkat didorong oleh berbagai kebutuhan yang semakin beragam baik kebutuhan akan barang maupun jasa. Peluang untuk mendirikan usaha tersebut antara lain adalah (i) meningkatnya golongan kelas menengah (middle income) yang menjadi target/segmen pasar utama karena semakin meningkatnya tuntutan dan gaya hidup untuk berbelanja di toko modern, (ii) meningkatnya laju pertumbuhan PDB, dan (iii) faktor demografi, semakin bertambahnya jumlah penduduk.

4.2. Analisis Input-Output Sektoral

Dalam suatu perencanaan pembangunan ekonomi diperlukan penentuan prioritas kegiatan diantara sektor-sektor perekonomian. Pada dasarnya masing-masing sektor tersebut tidak berdiri sendiri namun saling memiliki keterkaitan. Kemajuan suatu sektor tidak akan

terlepas dari dukungan yang diberikan oleh sektor-sektor lainnya sehingga sebenarnya keterkaitan antar sektor ini dapat dimanfaatkan untuk memajukan seluruh sektor-sektor yang terdapat dalam perekonomian. Dengan melihat keterkaitan antar sektor dan memperhatikan efisiensi dan efektifitas yang hendak dicapai dalam pembangunan maka sektor yang mempunyai keterkaitan tinggi dengan banyak sektor pada dasarnya merupakan sektor yang perlu mendapatkan perhatian lebih. Hal ini karena jika sektor utama yang mendapatkan perhatian lebih tersebut mengalami pertumbuhan maka sektor yang terkait dengannya akan mengalami pertumbuhan juga. Analisis model Tabel Input Output (Tabel I-O) adalah alat yang akan digunakan untuk melihat keterkaitan antar sektor yang terdapat dalam perekonomian.

4.2.1. Analisis Multiplier Output

Sektor yang memiliki multiplier output tertinggi adalah sektor yang berkekuatan besar dalam mendorong pertumbuhan, karena selain banyak membutuhkan sektor lain, juga banyak dibutuhkan oleh sektor-sektor lain yang ada di perekonomian. Sektor Perdagangan memiliki nilai multiplier sebesar 1.6790 yang artinya setiap kenaikan permintaan output sebesar Rp 1 akan meningkatkan output perekonomian secara keseluruhan sebesar Rp 1.6790, sedangkan sektor hotel dan restoran memiliki nilai multiplier sebesar 1.9738, artinya setiap kenaikan permintaan output di sektor Hotel dan Restoran sebesar Rp 1, maka akan berdampak pada kenaikan output perekonomian secara keseluruhan sebesar Rp 1.9738.

4.2.2. Analisis Multiplier Tenaga Kerja

Setiap kenaikan kesempatan kerja di sektor perdagangan sebesar 1 orang maka akan meningkatkan kesempatan kerja di seluruh sektor sebanyak 1.2339 orang, sedangkan setiap kenaikan kesempatan kerja di sektor hotel dan restoran sebesar 1 orang akan meningkatkan kesempatan kerja di seluruh sektor sebanyak 3.3606 orang. Angka tersebut merupakan multiplier tenaga kerja yang merupakan perbandingan dampak kesempatan kerja yang muncul di semua sektor dan yang muncul di sektor tertentu.

4.2.3. Analisis Multiplier Pendapatan

Jika terjadi peningkatan permintaan akhir atas output sektor perdagangan sebesar Rp 1 akan berdampak pada peningkatan pendapatan pekerja di seluruh sektor sebesar Rp 0.2521.

Sedangkan jika tidak ada mekanisme multiplier output, pendapatan hanya naik sebesar Rp 0.1515. Perbandingan dampak pendapatan yang diterima pekerja di semua sektor dan yang diterima pekerja sektor perdagangan adalah 1.6649 yang disebut sebagai multiplier pendapatan, artinya jika terjadi peningkatan pendapatan di sektor perdagangan sebesar Rp 1 akan meningkatkan pendapatan di seluruh sektor sebanyak Rp 1.6649.

Kenaikan permintaan akhir pada sektor Hotel dan Restoran sebesar Rp 1, akan berdampak pada peningkatan pendapatan pekerja diseluruh sektor sebesar Rp. 0.2913. Sedangkan jika tidak ada mekanisme multiplier output, pendapatan hanya naik sebesar Rp 0.1591. Perbandingan dampak pendapatan yang diterima pekerja di semua sektor dan yang diterima pekerja sektor perdagangan adalah 1.6649 yang disebut sebagai multiplier pendapatan, artinya jika terjadi peningkatan pendapatan di sektor perdagangan sebesar Rp 1, akan meningkatkan pendapatan di seluruh sektor sebanyak Rp 1.8312.

4.2.4. Sektor Kunci

Keterkaitan industri antar sektor baik keterkaitan ke depan (*forward linkage*) dan keterkaitan ke belakang (*backward linkage*) merupakan unsur penting dalam proses pembangunan sektor-sektor Indonesia karena dengan adanya keterkaitan tersebut akan dapat diwujudkan pengembangan sektor yang saling menunjang dan bersinergi satu sama lain. Dengan keterkaitan antar sektor maka akan dapat diketahui sektor kunci yaitu dengan melihat keterkaitan kebelakang dan keterkaitan kedepan secara bersama-sama.

Subsektor perdagangan memiliki *backward linkage* > 1 dan *forward linkage* > 1. Hal ini mengindikasikan bahwa subsektor perdagangan adalah subsektor kunci. Peningkatan investasi di subsektor ini memberikan dampak yang luas tidak hanya terhadap sektor input namun juga sektor outputnya. Tingginya kaitan ke belakang menunjukkan tingginya penyebaran dampak perubahan dari sektor tersebut terhadap sektor lainnya, yang berada dalam sektor yang lebih hulu (sektor input). Output dari subsektor ini akan menjadi input bagi sektor lain yang lebih hilir.

Sektor Hotel dan Restoran memiliki *backward linkage* > 1 sedangkan *forward linkage* < satu, artinya sektor ini memiliki keterkaitan kebelakang tinggi, namun keterkaitan ke depan rendah. Hal ini menunjukkan bahwa sektor hotel dan restoran merupakan sektor hilir dalam proses input-output, namun keterkaitan kebelakang yang tinggi mengindikasikan sektor ini berpotensi akan menumbuhkan sektor-sektor hulu.

BAB V

P E N U T U P

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian bisa ditarik beberapa kesimpulan antara lain :

- ❖ Kinerja dan Profil Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran
 - Kinerja sektor perdagangan, hotel, dan restoran selama 5 (lima) tahun terakhir, yaitu dari tahun 2007 hingga 2011 semakin meningkat. Pertumbuhan rata-rata PDB sektor ini sebesar 7,0 persen (yoy) melampaui pertumbuhan rata-rata PDB agregat yang sebesar 5,9 persen (yoy). Pertumbuhan sektor ini mengalami perlambatan yang cukup tajam pada tahun 2009 yaitu hanya mampu tumbuh 1,3 persen, sejalan dengan melambatnya pertumbuhan PDB agregat sebagai dampak dari krisis keuangan yang terjadi di AS. Kontribusi sektor perdagangan, hotel, dan restoran terhadap pertumbuhan PDB agregat menempati urutan pertama, yaitu 1,2 persen diikuti oleh sektor industri pengolahan serta sektor pengangkutan dan komunikasi. Sementara peranan sektor perdagangan, hotel dan restoran berada pada urutan ketiga, yaitu 13,9 persen setelah sektor industri pengolahan dan sektor pertanian
 - Jumlah usaha perdagangan di Indonesia tahun 2006 terbagi dalam 4 jenis yaitu perdagangan besar (19,5%), perdagangan eceran (79,8%), perdagangan ekspor (0,5%), dan perdagangan impor (0,2%). Sebagian besar terkonsentrasi di wilayah Jawa bali sebanyak 67,5 persen. Usaha perdagangan besar yang paling dominan meliputi perdagangan besar hasil pertanian, binatang hidup, makanan, minuman dan tembakau sebanyak 46,6%, perdagangan besar barang-barang keperluan rumah tangga sebanyak 24,4%, dan perdagangan besar produk antar bukan hasil pertanian, barang-barang bekas, dan sisa tak terpakai sebanyak 12,9%. Untuk jenis perdagangan eceran yang paling dominan adalah perdagangan eceran barang-barang yang utamanya makanan, minuman atau tembakau selain di supermarket sebanyak 17,4% dan jenis perdagangan eceran tekstil, pakaian jadi, alas kaki, dan barang keperluan pribadi sebanyak 13,7%. Untuk perdagangan ekspor jenis perdagangan ekspor yang dominan adalah perdagangan ekspor bahan baku hasil pertanian, binatang hidup, makanan, minuman dan tembakau sebanyak 39,3% dan perdagangan ekspor barang-barang keperluan rumah tangga sebanyak 36,6%. Untuk perdagangan impor paling dominan adalah perdagangan impor barang-barang keperluan rumah tangga sebanyak 29,6% dan perdagangan impor mesin, suku cadang, dan perlengkapannya 25,9%.
 - Jumlah tenaga kerja pada usaha perdagangan eceran sebanyak 63,3%, usaha perdagangan besar sebanyak 34,5%, dan usaha perdagangan ekspor sebanyak 1,8%, serta sisanya 0,4

persen adalah usaha perdagangan impor. Sebaran pekerja usaha perdagangan di Indonesia terkonsentrasi di Pulau Jawa-Bali yaitu 68,0%

- Pada tahun 2011 jumlah hotel/akomodasi sebanyak 15.283 unit atau tumbuh 4,8 persen dibandingkan tahun 2010 yang sebanyak 14.587 unit. Dari jumlah itu, 9 persen diantaranya adalah hotel/akomodasi berbintang dan sisanya 91 persen adalah hotel/akomodasi non bintang. Untuk jenis hotel/akomodasi berbintang tahun 2011 sebanyak 13.794 unit atau tumbuh 3,9 persen lebih rendah dibandingkan tahun sebelumnya yang tumbuh 4,7 persen, dan 1.489 hotel/akomodasi non bintang yang tumbuh 14,0 persen jauh lebih tinggi dibandingkan tahun sebelumnya yang tumbuh 5,4 persen. Jenis hotel/akomodasi berbintang yang paling banyak adalah hotel bintang 3 diikuti hotel bintang 1. Sementara untuk akomodasi non bintang paling banyak adalah kelas Melati dan jasa akomodasi lainnya. Jumlah usaha hotel/akomodasi hotel yang paling banyak terdapat di wilayah Jawa-Bali, yaitu sebanyak 8.275 unit yang sebagian besar terdapat di Propinsi Jawa Timur dan Bali, serta Propinsi Jawa Barat. Sementara jumlah usaha hotel/akomodasi yang paling sedikit terdapat di Propinsi Gorontalo dan Papua Barat
- Pada tahun 2011 jumlah tenaga kerja tumbuh 7,3 persen atau 280.320 orang lebih tinggi dibandingkan tahun 2010 yang tumbuh sebesar 4,7 persen atau 261.225 orang. Jumlah tenaga kerja paling banyak adalah pada usaha akomodasi berbintang yaitu sekitar 57,5 persen dan sisanya 42,5 persen adalah tenaga kerja pada usaha akomodasi non bintang.
- Rata-rata peningkatan jumlah restoran/rumah makan selama tahun 2007-2010 sebesar 22,4 persen per tahun. Pada tahun 2010 tercatat sebanyak 2.916 unit, meningkat 7,8 persen dari tahun 2009 yang sebanyak 2.704 unit. Sebagian besar jumlah usaha restoran rumah makan terdapat di DKI Jakarta yaitu sebesar 46,6 persen dari total usaha restoran/rumah makan, diikuti oleh Propinsi Jawa Barat 9,8 persen dan Propinsi Jawa Timur 7,9 persen. Sementara propinsi dengan jumlah usaha restoran dan rumah makan paling sedikit adalah Provinsi Papua dan Kalimantan Tengah
- Pada tahun 2010 rata-rata setiap usaha restoran/rumah makan mampu mempekerjakan sebanyak 27 orang pekerja dengan perbandingan 17 orang pekerja laki-laki dan 10 orang pekerja wanita. Pendapatan usaha rata-rata usaha restoran dan rumah makan dari tahun 2007-2010 mengalami peningkatan sebesar 9,9 persen

per tahun. Pada tahun 2010 rata-rata pendapatan usaha restoran dan rumah makan mencapai Rp. 3.217 juta atau meningkat sebesar 6,2 persen dibandingkan dari rata-rata pendapatan usaha pada tahun 2009 Rp. 3.029 juta

❖ Hambatan dan Tantangan Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran

- Hambatan yang dihadapi antara lain :
 1. Ketersediaan tempat atau lokasi untuk membangun usaha semakin terbatas terutama di kota-kota besar.
 2. Masih terbatasnya akses pemodal bagi usaha kecil menengah terutama permodalan dari pihak Bank.
 3. Belum optimalnya jalur distribusi akibat masih buruknya sarana infrastruktur berdampak pada terganggunya kelancaran arus barang dan orang terutama di luar pulau Jawa.
 4. Masih sedikitnya ketersediaan tempat penyimpanan barang (gudang).
 5. Lemahnya pengemasan, manajemen, maupun pemasaran dari produk lokal
 6. Besarnya kontribusi perdagangan, hotel, dan restoran terhadap Pendapatan Asli Daerah mengakibatkan pajak atau retribusi yang dikenakan cukup tinggi.
 7. Pelaksanaan otonomi daerah dengan jalur birokrasi yang tidak efisien di beberapa daerah.
 8. Kurangnya sosialisasi dan keterlibatan asosiasi dalam perumusan kebijakan atau peraturan di sektor perdagangan, hotel, dan restoran.
- Tantangan yang dihadapi antara lain :
 1. Meningkatnya jumlah penduduk serta meningkatnya permintaan akan kebutuhan primer, sekunder, dan tersier mendorong pemenuhan sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran.
 2. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi, PDB perkapita, dan jumlah penduduk kelas menengah yang berpotensi meningkatkan permintaan barang, hotel, dan kunjungan ke restoran.
 3. Merubah pola pikir masyarakat dan pejabat pemerintah bahwa usaha ritel modern akan menggerus pasar tradisional.
 4. Penataan lokasi usaha ritel terutama ritel modern agar tidak berdampak negatif bagi pasar tradisional. Pembangunan pasar modern harus memperhatikan jarak antara pasar modern dengan pasar tradisional dan pasar modern dengan pertokoan, koperasi dan pengusaha kecil sehingga dapat dihindari timbulnya persaingan yang tidak sehat.
 5. Pembangunan lokasi usaha dan hotel perlu memperhatikan Analisa Dampak Lingkungan (AMDAL).

6. Meningkatkan Kemitraan perdagangan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, menengah dan koperasi disertai dengan kegiatan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar atas dasar prinsip saling menguntungkan.
 7. Potensi bisnis lokal sangat besar dan bisa dikembangkan. Usaha mikro kecil (UMK) berpeluang memunculkan usaha unggulan. Kebanyakan, peluang bisnis yang digarap, makanan dan minuman dalam kemasan yang bercita rasa lokal.
 8. Munculnya persaingan usaha yang dapat mendorong berkembangnya usaha di sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran, namun ada beberapa daerah yang sudah cenderung lebih padat persaingannya
 9. Menciptakan tenaga kerja profesional yang mendukung usaha perdagangan, hotel, dan restoran melalui sertifikasi profesi
 10. Pentingnya perumusan dan implementasi peraturan dan kebijakan pemerintah baik di Pusat maupun di Daerah yang dapat mendukung kemajuan sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran.
 11. Menciptakan kondisi perekonomian, sosial, dan ekonomi yang stabil serta kondusif untuk menarik investor untuk menginvestasikan modalnya di sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran.
 12. Menggalakkan promosi pariwisata daerah untuk meningkatkan kunjungan wisatawan
 13. Pelayanan konsumen yang lebih memuaskan
- 5 hal yang perlu diperhatikan dalam mendirikan usaha perdagangan minimarket yaitu : (i) lokasi, (ii) disain toko, (iii) pemasaran atau promosi, (iv) SOP, dan (v) teknologi informasi.
 - Rasio perbandingan antara jumlah usaha perdagangan dengan jumlah penduduk Indonesia saat ini, 1 juta penduduk Indonesia baru terlayani oleh 50 buah usaha perdagangan (minimarket, supermarket, hypermarket). Sementara di Taiwan, satu juta penduduk dilayani oleh 400 buah usaha.
 - Peluang untuk mendirikan usaha minimarket antara lain adalah (i) meningkatnya golongan kelas menengah (middle income) yang menjadi target/segmen pasar utama karena semakin meningkatnya tuntutan dan gaya hidup untuk berbelanja di toko modern, (ii) meningkatnya laju pertumbuhan PDB, dan (iii) faktor demografi, semakin bertambahnya jumlah penduduk.

❖ Analisis Input-Output

- Dari tabel IO, sektor perdagangan memiliki nilai multiplier sebesar 1.6790 yang artinya setiap kenaikan permintaan output sebesar Rp 1 akan meningkatkan output perekonomian secara keseluruhan sebesar Rp 1.6790, sedangkan sektor hotel dan

restoran memiliki nilai multiplier sebesar 1.9738, artinya setiap kenaikan permintaan output di sektor Hotel dan Restoran sebesar Rp 1, maka akan berdampak pada kenaikan output perekonomian secara keseluruhan sebesar Rp 1.9738.

- Setiap kenaikan kesempatan kerja di subsektor perdagangan sebesar 1 orang maka akan meningkatkan kesempatan kerja di seluruh sektor sebanyak 1.2339 orang, sedangkan setiap kenaikan kesempatan kerja di subsektor hotel dan restoran sebesar 1 orang akan meningkatkan kesempatan kerja di seluruh sektor sebanyak 3.3606 orang.
- Jika terjadi peningkatan permintaan akhir atas output sektor perdagangan sebesar Rp 1 akan berdampak pada peningkatan pendapatan pekerja di seluruh sektor sebesar Rp 0.2521. Sedangkan jika tidak ada mekanisme multiplier output, pendapatan hanya naik sebesar Rp 0.1515. Multiplier pendapatannya adalah 1.6649 artinya jika terjadi peningkatan pendapatan di sektor perdagangan sebesar Rp 1 akan meningkatkan pendapatan di seluruh sektor sebanyak Rp 1.6649.
- Kenaikan permintaan akhir pada subsektor hotel dan restoran sebesar Rp 1, akan berdampak pada peningkatan pendapatan pekerja diseluruh sektor sebesar Rp. 0.2913. Sedangkan jika tidak ada mekanisme multiplier output, pendapatan hanya naik sebesar Rp 0.1591. Multiplier pendapatannya adalah 1.8312 artinya jika terjadi peningkatan pendapatan di subsektor hotel dan restoran sebesar Rp 1, akan meningkatkan pendapatan di seluruh sektor sebanyak Rp 1.8312.
- Subsektor perdagangan memiliki *backward linkage* > 1 dan *forward linkage* > 1. Hal ini mengindikasikan bahwa subsektor perdagangan adalah subsektor kunci. Tingginya kaitan ke belakang menunjukkan tingginya penyebaran dampak perubahan dari sektor tersebut terhadap sektor lainnya, yang berada dalam sektor yang lebih hulu (sektor input). Output dari subsektor ini akan menjadi input bagi sektor lain yang lebih hilir.
- Subsektor hotel dan restoran memiliki *backward linkage* > 1 sedangkan *forward linkage* < satu, artinya sektor ini memiliki keterkaitan kebelakang tinggi, namun keterkaitan ke depan rendah. Hal ini menunjukkan bahwa sektor hotel dan restoran merupakan sektor hilir dalam proses input-output, namun keterkaitan kebelakang yang tinggi mengindikasikan sektor ini berpotensi akan menumbuhkan sektor-sektor hulu.

5.2. Saran

- Pemerintah Daerah perlu membatasi pendirian minimarket atau toko modern dengan melihat kebutuhan dan jumlah minimarket yang sudah ada. Sistem zonasi harus diterapkan sehingga tidak terjadi penumpukan pendirian minimarket dalam satu lokasi yang berdekatan
- Ijin pendirian minimarket dan hotel/restoran harus benar-benar diberikan apabila pengusaha telah mencantumkan persyaratan AMDAL dan studi kelayakan yang dilakukan oleh lembaga independen
- Perlu ditingkatkan koordinasi regulasi antara Pemerintah Pusat dan Daerah sehingga tidak terjadi peraturan yang tumpang tindih dan sesuai dengan karakteristik masing-masing daerah. Juga diperlukan keterlibatan Aosiasi yang lebih intensif dalam pembahasan regulasi
- Untuk toko modern, minimarket, kios, perlu berkoordinasi dan bersama-sama mendirikan tempat penyimpanan (gudang) sehingga kebutuhan barang-barang bisa dipenuhi setiap saat dan bisa mendapatkan harga yang lebih murah dari grosir karena mampu menyetok barang-barang dalam jumlah yang banyak
- Memperbaiki jalur distribusi sehingga ketersediaan barang tidak mengalami gangguan
- Mendorong Lembaga Perbankan agar bersedia memberikan bantuan permodalan tanpa jaminan bagi usaha kecil dan menengah tetapi dengan persyaratan tertentu yang tidak memberatkan masyarakat
- Meningkatkan kenyamanan pasar tradisional sehingga mampu bersaing menarik minat masyarakat untuk berbelanja
- Menggiatkan sosialisasi kepada masyarakat bahwa pendirian toko-toko modern tidak akan menggerus pasar tradisional karena masing-masing mempunyai jenis barang yang berbeda dan segmentasi pasarnya berbeda
- Memperbaiki dan meningkatkan sarana pariwisata di daerah sehingga menarik wisatawan
- Memperbaiki dan meningkatkan pelayanan dan kenyamanan di hotel/restoran dengan menekankan pada pemilihan karyawan yang mempunyai kompetensi dan kemampuan dalam bidangnya

- Subsektor perdagangan merupakan sektor kunci artinya sebagai sektor hulu, sektor ini mempunyai dampak penyebaran yang tinggi terhadap sektor lainnya dan outputnya akan menjadi input bagi sektor lainnya
- Subsektor hotel dan restoran mempunyai kaitan kebelakang yang tinggi artinya sebagai sektor hilir, sektor ini berpotensi akan menumbuhkan sektor-sektor hulu

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik, 2000. *"Kerangka Teori dan Analisis Tabel Input-Output"*, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik, 2006. *"Konsep Definisi Operasional Baku : Statistik Perdagangan, Penyediaan Akomodasi dan penyediaan Makan Minum"*, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik, 2006. *"Statistik Perdagangan Besar dan Eceran : Hasil Sensus Ekonomi 2006"*, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. *"Statistik Hotel dan Akomodasi Lainnya Di Indonesia 2009-2011"*, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. *"Statistik Restoran/Rumah Makan Di Indonesia 2007-2010"*, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2009. *"Peraturan Kepala Badan Pusat Statistik Nomor 57 Tahun 2009 Tentang Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia"*, Jakarta.
- CEIC. 2012. *"Database Pertumbuhan PDB"*, Pusat Kebijakan Ekonomi Makro, Badan Analisa Fiskal, Kementerian Keuangan.
- Dunia Ritel Indonesia & Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia, 2012. *"Majalah Ritel Indonesia : Edisi Bulanan 2012"*, Jakarta

LAMPIRAN
HASIL WAWANCARA SURVEI LAPANG

I. Kota Denpasar, Bali

A. Dinas Pariwisata

Nama responden : Drs. I Ketut Arya
Jabatan : Kepala Bidang Bina Usaha Jasa dan Sarana Pariwisata
Alamat : Daerah Pariwisata Kota Denpasar, Jalan Surapati No. 7
Denpasar

• **Peran Pemerintah (Daerah dan Pusat) serta Perbankan**

- Pemerintah Pusat dan Daerah tetap memberikan peluang kepada pengusaha Jasa dan Sarana Pariwisata untuk berusaha di wilayahnya, dalam rangka memberdayakan masyarakat Denpasar dan sekaligus dapat melengkapi sarana pariwisata dalam rangka kemajuan pariwisata di Denpasar.
- Pihak pemerintah Kota Denpasar selalu memberikan informasi terkini yang berkaitan dengan kebijakan Pemerintah Pusat dan Daerah, pada saat pembinaan ke usaha Hotel dan Restoran.
- Pengusaha selalu berkonsultasi kepada pemerintah berkaitan dengan perijinan, dan Pemerintah akan memberikan solusi agar supaya usahanya dapat memiliki ijin mengacu pada Peraturan Daerah yang diterbitkan oleh Pemerintah Kota Denpasar.
- Dalam ketentuan dan kebijakan tidak ada yang tumpang tindih sebab Pemerintah Kota Denpasar tidak mengacu pada ketentuan pusat.
- Memperkerjakan SDM masyarakat sesuai kompetensi yang dimiliki dan tidak ada sanksi apabila tidak memperkerjakan SDM masyarakat sekitar.
- Ijin mendirikan usaha Hotel dan Restoran selama 10 hari.
- Peran perbankan di Kota Denpasar membantu usaha hotel dan restoran cukup baik.

• **Prospek, Tantangan, dan Saran**

- Prospek usaha hotel dan restoran di Kota Denpasar cukup menjanjikan karena kunjungan wisatawan selalu meningkat

- Tantangan usaha hotel dan restoran adalah persaingan yang semakin ketat, fasilitas yang lebih baik, dan pelayanan yang memuaskan.
- Terkait dengan kebijakan penghematan anggaran oleh Pemerintah Pusat mempengaruhi penurunan okupansi hotel sekitar 20%.
- Pemerintah maupun swasta perlu memberikan pinjaman dengan biaya rendah untuk meningkatkan kinerja usaha Hotel dan restoran
- Dengan berkembangnya usaha hotel dan restoran di kota Denpasar, masyarakat akan tertampung pada usaha tersebut dan Pemerintah daerah disamping dapat memberdayakan masyarakat, dan dapat meningkatkan pendapatan asli daerah bagi Pemerintah Kota Denpasar.

B. Dinas Perdagangan dan Perindustrian

Nama Responden : Bu Laksmi

• Kondisi Umum Perdagangan di Kota Denpasar

- Saat ini terdapat 295 ritel di Kota Denpasar, namun belum semua memiliki izin. 172 sudah memiliki izin tetap, 118 izin sementara.
- Swalayan belum bermasalah asalkan tempat usahanya cukup representatif dan layak.
- Ritel yang tidak memenuhi persyaratan misalnya dekat pasar. Ritel seperti ini hanya boleh menggunakan izin sementara yang hanya sampai 5 tahun.
- Terdapat 48 Indomaret yang belum mempunyai izin, sedangkan semua Circle-K sudah mempunyai izin.
- Penertiban ritel yang melanggar ketentuan dengan cara memberikan surat peringatan 1 sampai 3 kali, jika tidak dihiraukan juga maka usahanya akan ditutup secara paksa.
- Berdasarkan kajian dengan Universitas Udayana, ritel-ritel lokal terus tergerus.

• Peran Pemerintah (Daerah dan Pusat)

- Membatasi pertumbuhan ritel untuk mengantisipasi waralaba yang menjamur.
- Sudah ada keputusan terbaru untuk membatasi ritel (berjaringan dan non jaringan).
- Jarak antara satu toko dengan toko lainnya di atur dalam Perwali No.9 (mengikuti Peraturan Menteri Perdagangan)

- Kalau ada toko kelontong yang ingin berubah menjadi ritel modern maka harus mengajukan permohonan izin usaha baru dan biasanya mengalami kesulitan dalam merubah pola display
- Nantinya akan dilakukan pembatasan dengan dilarangnya penjualan bahan pokok di toko ritel modern
- Dampak positif tumbuhnya perdagangan adalah meningkatkan tenaga kerja, harga bersaing, dan tampilan menarik. Perwali mengharuskan untuk merekrut tenaga kerja lokal.
- Terdapat syarat 5 UKM diajak kerjasama menjadi supplier diantaranya produknya diketahui masyarakat dan ada surat perjanjian bermaterai asli.
- Proses perizinan dilakukan di Dinas Perizinan dengan lama 40 hari (paling lama). Diantaranya izin SIUP 13-25 hari.
- Badan Pemberdayaan Masyarakat Desa dan Forum Pasar Kepala Dearah melakukan fasilitasi renovasi pasar menjadi pasar yang nyaman dan layak.

C. PHRI (Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia)

• Kondisi Perhotelan

- Hotel-hotel besar datanya lebih mudah diambil.
- Ada beberapa villa dan hotel kecil yang belum memiliki izin.
- Untuk menjadi anggota PHRI harus memenuhi persyaratan.
- Pihak hotel melakukan *self assesment* (asesor dari pusat) kemudian mendapatkan rekomendasi dari PHRI. Kriteria dapat dilihat di Kepmen No.3 Tahun 2002.
- Karyawan hotel harus punya sertifikasi kompetensi (BNSP).
- Kompetensi yang tercantum dalam sertifikat untuk bersaing dengan pekerja asing.

• Prospek

- Dengan perkembangan pariwisata dan proyek pembangunan di Bali maka kinerja sektor hotel dan restoran diperkirakan masih berkembang pesat.
- Pemenuhan supply demand (berapa kamar yang di perlukan dan harga)
- Moratorium selektif tentang pembangunan hotel (hanya boleh 4 lantai)
- Hampir tidak ada kendala yang berarti dalam usaha perhotelan dan restoran
- Izin tidak dibebani biaya.
- Pengusaha tidak berkeberatan dengan adanya pungutan pajak karena terdapat reward bagi pengusaha yang taat pajak dengan memberikan *cash back*.

- Tidak ada hukuman bagi pengusaha hotel dan restoran, sifatnya hanya pembinaan. Hal ini sangat sensitif karena potensi pariwisata perlu di jaga.
- Penyerapan tenaga kerja lokal tidak berupa peraturan hanya bersifat himbauan.

D. APRINDO

Nama Responden : I Gusti Made Dhordy

- Pertumbuhan ritel modern tidak dapat di kontrol karena ritel modern tidak meminta izin terlebih dahulu namun langsung mendirikan usaha
- Pertumbuhan ritel modern sangat di dorong oleh arus modal. Sektor perdagangan ritel sangat menarik banyak investor
- Persaingan pertumbuhan ritel modern sangat tinggi, terlihat dari omset yang semakin menurun.
- Menilai kebijakan Pemerintah setengah-setengah. Jika Pemerintah ingin membatasi ritel modern harus tegas jangan memberikan izin sementara.
- Pedagang-pedagang yang belum memiliki izin namun sudah membayar pajak
- Ritel mengajak UKM untuk menitipkan barang dengan syarat ada izin produk dan kemasan yang standar.
- Tidak banyak toko kelontong biasa yang merubah konsep tokonya menjadi usaha toko modern karena rata-rata penduduk lokal tidak memiliki modal besar.
- Pemerintah memberikan kemudahan-kemudahan dengan pembebasan biaya izin (TDP dan SIUP) untuk toko yang asetnya tidak lebih Rp.60,000,000,00.

II. Kota Surabaya, Jawa Timur

A. APRINDO

Nama responden : Abraham Ibnu
Jabatan : Kepala APRINDO Jawa Timur

- **Kinerja Sektor Perdagangan, Hotel, dan Restoran**

- Surabaya merupakan salah satu kota dengan aktivitas ekonomi yang cukup tinggi di wilayah Jawa Timur dan menjadi pintu gerbang utama di wilayah Indonesia Timur. Tingginya aktivitas ekonomi tercermin dari tingginya kegiatan di sektor industri pengolahan, sektor pengangkutan dan komunikasi, serta sektor perdagangan, hotel, dan restoran. Pada tahun 2010, sektor pengangkutan dan komunikasi tumbuh sebesar 9,41 persen. Sektor Industri Pengolahan dan Sektor Perdagangan, Hotel dan Restoran yang merupakan penyangga perekonomian Kota Surabaya mengalami pertumbuhan sebesar 3,7 persen dan 8,5 persen.
- Berdasarkan data Aprindo tahun 2011 di Kota Surabaya terdapat 46 supermarket, 576 minimarket, 16 departement store, dan 27 toko modern lainnya. Sejauh ini pemerintah Kota Surabaya tidak membatasi jumlah ritel, selama usaha ritel tersebut memenuhi persyaratan yang ditentukan maka usaha ritel tersebut dapat dibuka di Kota Surabaya.

- **Proses Perizinan**

- Untuk mengatur perizinan pendirian usaha ritel atau perdagangan, Pemerintah Kota Surabaya telah menerbitkan peraturan berupa Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 1 Tahun 2010 Tentang Penyelenggaraan Usaha Di Bidang Perdagangan Dan Perindustrian. Adapun syarat yang diperlukan untuk mendirikan usaha dagang adalah 1) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP); 2) Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba Lokal (STPUWL); 3) Tanda Daftar Gudang (TDG); 4) Tanda Daftar Perusahaan (TDP); dan 5) Izin Pameran Dagang, Kovensi dan/atau Seminar Dagang.

III. Kota Makassar, Sulawesi Selatan

A. Dinas Perdagangan

Nama Responden : Ir. Daddy Hermadi, M.Si
Jabatan : Kepala Bidang Perdagangan
Alamat : Jalan Rappocini Raya No. 219 Makassar

• **Kondisi Umum Perdagangan di Kota Makassar**

- Saat ini terdapat 527 perdagangan besar, 13 pasar tradisional, 125 supermarket, 3 hypermarket dan 3 perkulakan.
- Kriteria perdagangan besar memiliki modal dan kekayaan bersih di atas Rp. 500,000,000,- (lima ratus juta rupiah) cenderung bentuk usahanya PT (Perseroan Terbatas) dan Perusahaan Asing. Sedangkan, ritel merupakan kepemilikan modal besar.
- Penduduk lokal sempat mengeluhkan keberadaan Indomaret/Alfamaret tetapi sudah diatasi dengan kajian teknis
- Dilakukan pembatasan barang yang di jual di toko modern
- Pasar tradisional dan ritel modern memiliki segmentasi yang berbeda
- Pelatihan UKM dibutuhkan untuk memperbaiki pelayanan
- Pemda melakukan pembangunan pasar yang lebih bagus. Sumber dananya dari APBN dan APBD
- Adanya kebijakan untuk mengawal moda bear, pembatasan usaha, dan zonanisasi
- Mobilitas Makassar yang tinggi membutuhkan toko yang buka hingga 24 jam sehingga keberadaan ritel modern sangat diperlukan. Hal ini menunjukkan bahwa ritel modern dan tradisional saling melengkapi
- Tantangan pembiayaan bagi UKM yang masih kesulitan mengajukan pembiayaan ke bank karena bunganya yang tinggi dan butuh jaminan
- Wilayah Kota Makassar seluruhnya berjumlah kurang lebih 175,77 Km² daratan
- Prospek perdagangan ritel tahun 2012 dan 2013 sangat menjanjikan karena adanya pembenahan infrastruktur di daerah Propinsi Sulawesi Selatan.
- Tantangan yang akan dihadapi oleh usaha perdagangan besar dan ritel di masa depan adalah adanya regulasi dan Peraturan-peraturan oleh Pemerintah Pusat/Daerah

- Adanya kemitraan dengan pelaku ekonomi usaha kecil, mikro dan menengah dan mengangkat produk-produk lokal.
- **Peran Pemerintah Pusat dan Daerah**
 - Peran Pemerintah Pusat dan Daerah dalam memajukan usaha perdagangan besar dan ritel ialah adanya penyerahan kewenangan pejabat izin usaha pengelolaan pasar tradisional, izin usaha pusat perbelanjaan dan izin Usaha Toko modern atau ritel oleh Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota yang selanjutnya disebut Pejabat Penerbit adalah Bupati/Walikota. Pemberian izin atau tidak diberikan izin itu tergantung kepada daerahnya yaitu Bupati/Walikota.
 - Di Kota Makassar sudah ada 7 ritel (Hypermart, Carefour, Hero, Ramayana, Gelael, Giant, dan Lottemart) sedangkan Toko Modern sebanyak 298 gerai (Alfa Mart, Alfa Midi, Alfa Ekspres dan Indomaret).
 - Apabila ada peraturan dan kebijakan Pemerintah Pusat/Provinsi, Dinas Perindag & Penanaman Modal Kota Makassar melaksanakan sosialisasi dengan cara mengedarkan surat tersebut kepada pelaku usaha yang isinya menindaklanjuti perihal peraturan maupun kebijakan ataupun dengan cara adanya pelatihan/bintek terhadap pelaku usaha dan ini direspon oleh usaha perdagangan besar.
 - Ada reaksi keras/kesalahpahaman antara Pemerintah dengan Pedagang besar terkait dengan masalah Undang-Undang Pajak.
 - Ada kebijakan/peraturan daerah yang tumpang tindih, bahkan menyalahi Peraturan Pemerintah Pusat sewaktu kewenangan diberikan kepada Kabupaten/Kota dalam bentuk otonomi daerah, di mana peraturan Daerah disahkan baru dikonsultasikan ke Pemerintah Pusat, akan tetapi Peraturan Daerah sekarang sudah banyak yang direvisi.
- **Proses perizinan:**
 1. SIUP kecil wajib dimiliki oleh perusahaan Perdagangan dengan modal dan kekayaan bersih (netto) seluruhnya sampai dengan Rp, 200,000,000 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 2. SIUP menengah wajib dimiliki oleh perusahaan perdagangan dengan modal dan kekayaan bersih (netto) seluruhnya di atas Rp. 200,000,000,- (dua ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 500,000,000,- (limaratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

3. SIUP Besar wajib dimiliki oleh perusahaan perdagangan dengan modal dan kekayaan bersih (netto) seluruhnya di atas Rp. 500,000,000,- (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- Peraturan Walikota Makassar Nomor 14 tahun 2005 tentang cara pemberian Izin di wilayah Kota Makassar yaitu : untuk mendapatkan Izin Usaha Perdagangan dan Usaha Industri, pemohon mengajukan permohonan kepada Walikota melalui Kepala Kantor Pelayanan Administrasi Perizinan dengan mengisi formulir yang telah disiapkan Kantor Pelayanan Administrasi Perizinan dengan melampirkan persyaratan sebagai berikut:
 - a. Izin Usaha Perdagangan :
 1. Pendaftaran SIUP baru :
 - 1) Foto copy Akte pendirian perusahaan bagi yang berbadan hukum ;
 - 2) Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemilik/Direktur Utama/ Penanggung Jawab ;
 - 3) Foto copy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP);
 - 4) Foto copy Surat Izin Gangguan;
 - 5) Foto copy Neraca Perusahaan ;
 - 6) Materai Rp. 6.000,- sebanyak 2 lembar ;
 - 7) Pas foto (3x4) sebanyak 2 lembar ;
 2. Pendaftaran Ulang (SIUP) :
 - 1) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) asli;
 - 2) Foto copy akte pendirian perusahaan atau koperasi yang telah mendapatkan pengesahan dari instansi yang berwenang;
 - 3) Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemilik/Direktur Utama/ Penanggung Jawab ;
 - 4) Foto copy Surat Izin Gangguan;
 - 5) Foto copy Neraca Perusahaan ;
 - 6) Materai Rp. 6.000,- sebanyak 2 lembar ;
 - 7) Pas foto (3x4) sebanyak 2 lembar ;
 - 8) Foto copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP) ;
 3. Pendaftaran SIUP Cabang/Perwakilan :
 - 1) Foto copy Akte Notaris atau bukti lainnya tentang pembukaan Kantor Cabang/Perwakilan/Kuasa Cabang ;
 - 2) Foto copy SIUP Kantor Pusat ;

- 3) Foto copy Tanda Daftar Perusahaan (TDP) Kantor Pusat ;
- 4) Foto copy Surat Izin Gangguan ;
- 5) Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) Pimpinan Cabag/Perwakilan ;
- 6) Pas foto ukuran 3x4 cm sebanyak 3 (tiga) lembar ;
- 7) Materai Rp. 6.000,- sebanyak 2 lembar ;

b. Izin Usaha Industri (IUI):

- 1) Foto copy akte pendirian perusahaan bagi yang berbadan hukum ;
 - 2) Foto copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) pemilik/penanggungjawab ;
 - 3) Foto copy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) ;
 - 4) Foto copy Izin Gangguan (HO/SITU) ;
 - 5) Dokumen lingkungan hidup (AMDAL, UKL/UPL dan SPPL) ;
 - 6) Data nilai investasi perusahaan ;
 - 7) Pas foto (3x4) sebanyak 3 lembar ;
 - 8) Materai Rp. 6.000,- sebanyak 2 lembar ;
- Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Penanaman Modal mengeluarkan rekomendasi selambat-lambatnya 4 (empat) hari kerja disampaikan kepada Kantor Pelayanan Administrasi Perizinan yang berisi mengenai terpenuhinya syarat teknis untuk diproses pemberian izinnya dan penetapan besarnya pungutan dan dasar pengenaan retribusi daerah. Apabila dalam batas waktu yang telah ditentukan tidak juga mengeluarkan rekomendasi, maka Kepala Dinas wajib menyampaikan secara tertulis alasan-alasan sehingga rekomendasi tidak dikeluarkan;
 - Peran perbankan sangat bagus dalam membantu usaha sepanjang legalitas usaha jelas dan perjanjian disepakati.

• **Kendala dan Solusi**

- Wilayah Kota Makassar seluruhnya berjumlah kurang lebih 175,77 km² daratan termasuk 11 pulau di Selat Makassar ditambah luas perairan kurang lebih 100 km² dari fakta dilapangan terlihat bahwa wilayah perkotaan Makassar sudah jarang terdapat lahan kosong milik Negara ataupun lahan-lahan lainnya. Solusinya terdapat alih fungsi peruntukan bangunan ataupun adanya pembongkaran bangunan menjadi tempat usaha.

- Dikota Makassar ada kurang lebih 14 Bank Pemerintah/Swasta dan beberapa Bank telah ditunjuk sebagai bank Devisa. Solusinya bagi perdagangan besar dapat memilih bank yang baik bagi perusahaan.
- Bagi masyarakat Kota Makassar keberadaan perdagangan besar dan ritel sangat dibutuhkan, mengingat sosial ekonomi masyarakat yang semakin meningkat atas permintaan akan kebutuhan pokoknya. Solusinya telah tersedia kebutuhan pokok masyarakat di berbagai pasar tradisional, toko modern, dan ritel.
- Mengingat kota Makassar sebagai tempat akumulasi barang dan jasa baik dari daerah sentra-sentra produksi maupun antar pulau sehingga ketersediaan barang dagangan dapat di jamin oleh para distributor maupun grosir. Solusinya terjaminnya keamanan dan arus distribusi barang sehingga ketersediaan barang bagi masyarakat berjalan lancar
- Untuk tempat penyimpanan/gudang kebutuhan pokok bagi pedagang besar maupun ritel telah tersedia baik itu di kawasan Industri Makassar maupun di daerah-daerah yang diperuntukkan untuk pergudangan seperti di jalan Prof. Sutami sisi tol. Solusinya pengembangan pembangunan untuk pergudangan sebagai tempat penyimpanan barang-barang kebutuhan pokok perlu menjadi perhatian Pemerintah.
- Boleh dikatakan tidak ada persaingan usaha oleh karena pada saatnya hanya konsumen yang menentukan daya beli. Solusinya memberi kesempatan adanya perbedaan bidang usaha dan jenis komoditi yang dijual belikan
- Melihat jumlah penduduk dan kebutuhan pokok masyarakat yang semakin meningkat maka pemasaran di Kota Makasar cukup baik. Hal ini terlihat dari daya beli untuk keinginan dan kebutuhan. Solusinya adanya kebutuhan masyarakat disesuaikan pengadaannya dan pendistribusian barang.
- Keberadaan pedagang besar dan ritel tentunya berdampak terhadap penyerapan tenaga kerja bagi masyarakat Kota Makassar. Solusinya diperlukan tenaga kerja yang profesional dibidang usahanya.
- Adanya Peraturan Kementerian maupun surat keputusan Kementerian Pusat menjadi acuan bagi Pemerintah Kota Makasar yang mana pelaksanaannya didasarkan pada Peraturan Daerah maupun Peraturan Walikota Makassar. Solusinya peraturan Kementerian Pusat maupun kebijakan, dilaksanakan oleh Pemerintah Daerah dengan melakukan sosialisasi terhadap pelaku usaha.

- **Dampak Positif dan Negatif**

- Dampak positif : Membuka lapangan kerja dan memasok ritel produk-produk lokal.
- Dampak negatif : mematikan usaha-usaha barang kelontong dan campuran di daerah pemukiman.

- **Rekomendasi:**

- Untuk pengembangan SDM dibutuhkan sertifikasi dan pelatihan
- Dibutuhkannya regulasi Zonanisasi
- Perbankan membuka peluang agar usaha kecil menjadi bankable dan suku bunga yang tidak terlalu tinggi

B. PHRI

Nama Responden : Adrian Sinaga

Jabatan : Kepala Bidang Perdagangan

Alamat : Jalan Rappocini Raya No. 219 Makassar

- **Kinerja Hotel dan Restoran**

- Kinerja hotel dan restoran di Makasar tercermin dalam pertumbuhan ekonomi daerah yang tinggi. Indikator utama kinerja dari sektor perhotelan adalah besaran *occupancy rate* yang mencapai 75%-78%. Kinerja ini juga didorong oleh pemberitaan kondisi Makasar yang baik di media massa sehingga menarik investor untuk menanamkan modalnya di Sektor hotel dan restoran.
- Sektor Hotel baru tumbuh pesat selama 4 tahun terakhir. Tahun 2010 terdapat 16 hotel dengan kapasitas 965 kamar. Di sekitar bulan Maret – April 2012 telah dibuka hotel Aston 168 kamar, Swiss Bell 187 kamar, Grand Selino 55 kamar, Clerient hotel 258 kamar, dan Mercure 75 kamar.
- Tahun 2013-2014 akan hadir 13 hotel besar di Makasar.
- Peningkatan investasi Rp2,6 T di sektor hotel.
- Segmentasi sektor hotel di Makasar mengandalkan pada Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition (MICE)
- Ditengah penghematan anggaran yang dilakukan Pemerintah pada tahun 2012, sektor hotel di makasar tidak terkena dampak dari penghematan tersebut. Padahal 60% pangsa pasar sektor perhotelan di Makasar masih berasal dari Pemerintah

- Meningkatnya kinerja sektor hotel di Makasar disebabkan oleh jenuhnya MICE di Jakarta, Bali, Bandung, dan Yogya. Selain itu, terjadi perbaikan infrastruktur di Sulawesi Selatan. Masalah demo yang sering terjadi justru memancing para wisatawan untuk mendatangi Makasar.
- Makasar memiliki keuntungan sebagai pintu gerbang di kawasan Indonesia Timur di mana sebagian besar penerbangan ke Timur Indonesia transit di Makasar.
- Kemudahan berinvestasi juga mendukung peningkatan kinerja sektor hotel, namun kemudahan tersebut tidak memperhatikan zonanisasi perhotelan, selain itu peraturan daerah juga dinilai masih belum jelas. Berdasarkan peraturan sebelum dibangunnya sebuah hotel harus seizin dan sepengetahuan PHRI (Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia) namun beberapa hotel tidak melapor ke PHRI.
- Peningkatan kinerja juga didukung oleh kawasan Bulu Kumba, Pare-Pare, dan Toraja yang merupakan kawasan pariwisata di Sulawesi Selatan (banyak dikunjungi wisatawan asing dari Eropa).
- Keanggotaan PHRI sifatnya himbauan. Hal ini yang menjadi dilema bagi PHRI. Berdasarkan UU Kepariwisata No 9 Tahun 2010 sudah sangat jelas mengarahkan bahwa hotel wajib mengajukan proses klasifikasi ke PHRI, jika tidak maka hotel tersebut bisa ditutup. Untuk klasifikasi hotel bintang 3 – 5 dilakukan oleh PHRI Pusat dan DPD PHRI, namun untuk bintang dua kebawah dilakukan oleh DPD PHRI.
- Untuk setiap kasus penolakan hotel oleh masyarakat merupakan tanggung jawab Pemda.
- Pihak hotel juga memberdayakan rakyat sekitar untuk bekerja di hotel, selain itu pihak hotel memberikan nilai tambah ke masyarakat.
- Pemerintah memberikan rekomendasi kepada pengusaha hotel untuk menyerap tenaga kerja lokal.
- Untuk meningkatkan sumber daya manusia di sektor hotel dilakukan sertifikasi sesuai dengan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 52 Tahun 2012 Tentang Sertifikasi Kompetensi Dan Sertifikasi Usaha Di Bidang Pariwisata.
- Di Makasar sertifikasi baru disosialisasikan. Lembaga Sertifikasi usaha yang akan memberikan sertifikasi SDM. Sementara dana dibiayai oleh Pemerintah pusat (asesor berasal dari pusat)

- Undang-undang Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisata menjadi perhatian Pemerintah sehingga tidak seenaknya dapat membuka hotel atau restoran (ada perlindungan hak konsumen).
- Diharapkan agar Pemerintah mengalkan program Visit Makasar atau Visit Sulawesi Selatan
- Prospek hotel bintang 3 sangat bagus dan setiap hotel memiliki pangsa pasar masing-masing
- Dengan banyaknya hotel maka akan terjadi perang tarif.
- **Peran Pemerintah (Pusat dan Daerah) dan Perbankan**
 - Apabila ada Perda baru maka akan dilakukan sosialisasi oleh pemda, akan tetapi pada saat penyusunannya PHRI tidak dilibatkan.
 - Berdasarkan UU No.7 tahun 2011 pajak hiburan dikenakan pajak antara 10%-75%. Terdapat 52 pajak dan retribusi untuk hotel.
 - Lembaga perbankan sangat membantu perkembangan sektor hotel dengan memberikan bantuan modal
- **Tantangan**
 - Pesatnya pertumbuhan hotel
 - Terjadinya perang tarif karena banyaknya hotel
 - Investor tidak hanya lihat jangka panjang
 - Proses otonomi daerah
- **Kebijakan dan program yang perlu diluncurkan oleh pihak Pemerintah maupun Swasta untuk meningkatkan kinerja usaha hotel dan restoran**
 - Menjaga arus investasi
 - Wajib diversifikasi objek investasi
 - Ada promosi daerah yang konsisten
 - PAD Kota Makassar 30%-nya dari usaha restoran. Uang tersebut bisa dikembalikan ke masyarakat dalam bentuk revitalisasi objek wisata dan aksesibilitas (infrastruktur) sehingga meningkatkan sektor riil di Kota Makassar.
 - Promosi ke luar daerah Makassar bahkan ke luar negeri (go internasional) dengan melibatkan pelaku usaha

IV. Kota Medan, Sumatera Utara

A. Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kota Medan

- Ritel berkembang pesat (terutama Indomaret), perkembangan ini didukung oleh edukasi yang baik
- Toko kelontong tradisional kalah bersaing dengan keberadaan toko modern.
- Pemerintah melakukan pembatasan pertumbuhan ritel dimana saat ini jumlah ritel di Kota Medan lebih dari 100 usaha
- Pemerintah Daerah mengalami kendala dalam melakukan penertiban pedagang kaki lima. Lokasi penjualan sudah disediakan namun mereka lebih memilih berjualan di pinggir jalan dengan alasan lebih dekat ke konsumen
- UKM hanya mengurus izin pendirian usaha ketika mereka membutuhkan surat tersebut untuk mengurus pengajuan kredit ke Bank

B. Dinas Pariwisata Kota Medan

- Okupansi rate hotel tidak terlalu tinggi karena Medan bukan daerah wisata.
- Pertumbuhan hotel sangat tinggi (4 tahun ke belakang) dengan dibangunnya hotel mewah seperti Aston dan Mariot.
- Banyak kegiatan-kegiatan Kementerian dan berkembangnya kegiatan ekonomi
- Andalan Kota Medan adalah wisata kuliner dan bangunan cagar budaya
- Banyak kegiatan promosi daerah karena anggaran promosi meningkat antara lain promosi di Medan, luar medan di skala nasional dan internasional lewat booklet dan tarian-tarian multietnik
- Keamanan terjamin dan kondusif meski masyarakatnya heterogen
- Melakukan *Sistercity* dengan Penang, Ghuang Zou
- Medan memiliki daya tarik dan merupakan daerah transit