

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Menurut Mardikanto (2007: 28), agribisnis merupakan kegiatan yang terdiri dari 4 subsistem yaitu subsistem hulu, subsistem *on farm*, subsistem hilir dan subsistem jasa layanan pendukung. Sektor agribisnis bila dikembangkan maka mampu menjadi sektor pembangunan ekonomi negara. Karena dari subsistem hulu sampai dengan subsistem jasa layanan pendukung akan banyak produk-produk yang mampu dihasilkan yang nantinya dapat meningkatkan pendapatan. Industri yang menggunakan bahan baku dari pertanian dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan disebut “agroindustri”. Agroindustri dapat diartikan dua hal, yaitu yang pertama, agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian. Dan yang kedua adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan kelanjutan dari pembangunan pertanian tetapi belum mencapai ke tahapan industri (Soekartawi, 2000: 11).

Sektor agribisnis apabila dikembangkan maka mampu menjadi sektor pembangunan ekonomi negara. Karena dari produk-produk yang dihasilkan dapat meningkatkan pendapatan. Hal ini sesuai dengan program pembangunan industri di Sumatera Barat yang diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agribisnis dan agroindustri skala kecil dan menengah dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumberdaya yang tersedia sampai kepedesaan, sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap pengembangan program padat modal dan padat karya. (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Sumatera Barat 2007).

Kegiatan agroindustri yang dapat memberikan kontribusi pada perekonomian nasional adalah Usaha Kecil Menengah (UKM). Hal ini dibuktikan pada saat terjadinya krisis ekonomi di Indonesia. UKM menjadi penyelamat perekonomian karena mampu beradaptasi dengan perubahan pasar dan menyerap tenaga kerja sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran dan kemiskinan (Darwanto, 2011 : 21).

Sumatera Barat merupakan wilayah dengan kegiatan perekonomian melaksanakan sektor UKM, khususnya usaha yang mengelola hasil pertanian, salah satu daerah Provinsi Sumatera Barat yang memiliki banyak industri kecil yang mengelolah

hasil pertanian adalah kota Padang. Menurut data dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan dan Energi Kota Padang tahun 2011 banyak usaha kecil yang terdapat di daerah kota Padang yaitu mencapai 833 unit usaha (Lampiran 1). Data menurut badan pusat statistik di Padang Sumatera Barat, mengatakan bahwa Jumlah Perusahaan Industri Mikro Kecil Menurut 2-digit ISIC, 2010-2014 mengatakan bahwa pada industri makanan menurut kategori industri kecil jumlahnya pada tahun 2010 sampai 2014 selalu berfruktatif (lampiran 2).

Menurut Soekartawi (2003 : 89), pengolahan hasil pertanian penting karena dengan melakukan hasil pengolahan yang baik maka nilai tambah produk pertanian akan meningkat sehingga produk tersebut mampu bersaing dipasaran dan memberikan keuntungan. Pengolahan hasil pertanian tersebut dapat dilakukan pada komoditi tanaman pangan, tanaman hortikultura, ataupun tanaman perkebunan.

Salah satu komoditi pangan yang dapat mengambil peran dalam pembangunan sektor pertanian adalah komoditi beras. Beras merupakan makanan pokok di 26 negara padat penduduk (China, India, Indonesia, Pakistan, Bangladesh, Malaysia, Thailand, Vietnam), atau lebih separuh penduduk dunia. Di Indonesia, masalah beras erat kaitannya dengan masalah budaya, sosial dan ekonomi bangsa. Hubungan antara padi (beras) dengan manusia tercermin dari berbagai kepercayaan penduduk, antara lain melalui hikayat Dewi Sri. Dalam bidang ekonomi, beras sering digunakan sebagai indeks kestabilan ekonomi nasional (Koswara, 2009 : 2).

Proses pembuatan tepung beras dimulai dengan penepungan kering dilanjutkan dengan penepungan beras basah (beras direndam dalam air semalam, ditiriskan, dan ditepungkan). Alat penepung yang digunakan adalah secara tradisional (alu, lesung, kincir air) dan mesin penepung (*hammer mill* dan *disc mill*) (Koswara, 2009 : 12).

Ada dua jenis tepung beras umumnya tersedia di pasaran, yaitu tepung ketan dan tepung beras. Ciri khas dari tepung ketan ialah tidak mengandung atau sedikit mengandung amilosa. Karena pati beras ketan terdiri atas zat utama amilopektin, maka tepung beras ketan yang dihasilkan dapat digunakan untuk pangan seperti sosis, puding dan banyak makanan olahan. Beda dengan tepung beras lainnya ialah tepung yang dibuat dari beras pecah atau menir, atau beras utuh biasa atau beras *Parboiling*. Tepung yang dibuat dari beras *parboiling* pada kenyataannya tepung yang sudah dimasak lebih

dahulu. Penggunaan tepung beras di Indonesia cukup beragam, seperti digunakan untuk pembuatan makanan cemilan, pelapisan pangan yang digoreng, adonan kue dan lain-lainnya. (Haryadi, 2006 : 180-181).

Menurut Koswara (2009 : 12) standar mutu tepung beras ditentukan menurut Standar Industri Indonesia (SII). Syarat mutu tepung beras yang baik adalah : kadar air maksimum 10%, kadar abu maksimum 1%, bebas dari logam berbahaya, serangga, jamur, serta dengan bau dan rasa yang normal.

Pemanfaatan teknologi pengolahan beras berpeluang meningkatkan nilai komoditas beras tidak hanya sebagai sumber pangan tetapi dapat diolah menjadi berbagai produk pangan yang bernilai ekonomis, seperti kue *Piciak-Piciak* dan lain-lain.

Menurut Rahardi, dkk (2007 : 66), setiap pengusaha yang menjalankan usaha tertentu mengharapkan agar usahanya dapat memperoleh keuntungan yang besar dan adanya keberlanjutan usaha. Untuk itu, dibutuhkan analisis usaha agar usaha tersebut dapat mengetahui tingkat keuntungan yang dapat diperoleh serta memberikan gambaran untuk melakukan perencanaan jangka panjang.

Berbagai masalah dan kendala dihadapi oleh usaha kecil namun yang paling mendasar barangkali adalah lemahnya posisi tawar mereka, akibatnya mereka hanya bisa pasrah dengan ruang pengambilan keputusan (*decision space*) yang sangat sempit (Saragih, 2010 : 14). Selain itu hasil dari analisa usaha juga dapat memprediksi kemungkinan perkembangan usahanya, menentukan efektif atau tidaknya saluran distribusi produk yang telah dilakukan untuk produksi yang pada akhirnya dapat menentukan harga pokok produksi dan dapat memperoleh keuntungan (Arvidesi, 2014 : 3).

B. Rumusan Masalah

Usaha yang memiliki nama Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas Sasuai Salero adalah usaha yang didirikan oleh Ibu Djasneli. Usaha ini merupakan salah satu usaha yang masih bertahan pada zaman sekarang. Kue *Piciak-Piciak* ini merupakan kue kering

tradisional khususnya di daerah Kota Padang. Usaha ini tetap bertahan dengan saingan makanan-makanan *modern* yang memiliki ciri khas.

Pada tahun 2002, usaha ini hanya membuat dan menjual kacang *tojin* saat hari lebaran. Sedangkan kue *Piciak-Piciak* hanya untuk dikonsumsi pribadi. Kue *Piciak-Piciak* mulai diusahakan untuk dijual setelah adanya konsumen kacang *tojin* yang mencicipi kue *Piciak-Piciak* tersebut dan menyarankan kue *Piciak-Piciak* ini untuk dijual. Toko Nella *cake* merupakan toko kue pertama yang menjual kue *Piciak-Piciak* buatan ibu Djasneli (Lampiran 3). Karena kue *Piciak-Piciak* ini diminati oleh konsumen, pemilik memutuskan untuk tidak membuat kacang *tojin* lagi tetapi hanya berfokus pada usaha kue *Piciak-Piciak*.

Pada tahun 2006 Usaha Kue *Piciak-Piciak Sasuai Salero* resmi didirikan dan telah memiliki surat izin dari P.IRT NO. 20613710363, pada tahun 2015 usaha ini berganti nama yaitu usaha Kue *Piciak-Piciak Buk Djas Sasuai Salero*. Usaha ini terletak di Alang Laweh Koto Duo No 16 Kecamatan Padang Selatan yang mana usaha ini bergabung dengan rumah pemilikinya.

Usaha Kue *Piciak-Piciak Buk Djas Sasuai Salero* ini pernah mengikuti pelatihan Diklat Manajemen Usaha Kecil (MUK) dan kewirausahaan bagi UKM, melalui program pengembangan kewirausahaan dan keunggulan kompotitif usaha kecil menengah yang di biaya dari APBD Kota Padang Tahun 2015, selama 3 (tiga) hari pada tanggal 21 sampai 23 April 2015. Alasan kepala dinas koperasi UMKM mengajak usaha Kue *Piciak-Piciak Buk Djas Sasuai Salero* yaitu untuk mengembangkan usaha kecil menengah yang memiliki keunggulan di bidangnya.

Usaha ini memiliki 5 orang tenaga kerja tetap yang mana tenaga kerja ini berasal dari dalam keluarga yang terdiri dari 1 orang pimpinan/pemilik usaha yang bertanggung jawab atas semua kegiatan (pengadonan, menggoreng, keuangan, administrator dan pemasaran). Untuk bagian produksi usaha ini memiliki 1 orang di untuk pengadonan, 2 orang tenaga kerja untuk mencetak dan 1 orang untuk pengemasan dan pemasaran. *Sasuai Salero* menjual produknya dengan berat 250 gram dengan harga Rp. 12.000 per bungkus jika dijual ke toko-toko dan swalayan, Rp. 15.000 per bungkus jika dijual dirumah.

Berdasarkan survey pendahuluan usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero* dalam menjalankan usahanya masih mengalami berbagai kendala seperti pada aspek produksi yaitu pengadaan bahan baku dan bahan penolong dimana harga dari setiap bahan berfluktuasi. Akibatnya pemilik usaha tidak dapat langsung menaikkan atau menurunkan harga jual produknya karena toko tidak dapat merubah-ubah harga yang telah disepakati.

Kegiatan pemasaran Usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero* dengan mengantar produk secara langsung ke toko-toko, Sampai saat ini kegiatan pemasaran produk masih disekitar kota Padang. Proses penjualan dilakukan disekitar tempat produksi usaha, kegiatan promosi hanya dilakukan dengan cara langsung, selain itu banyaknya pesaing yang menjual berbagai makanan ringan di toko-toko yang sama dengan tempat pemasaran produk Kue *Piciak-Piciak* ini sehingga berpengaruh terhadap pendapatan pemilik usaha.

Aspek keuangan usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero* ini masih belum melakukan perencanaan keuangan, sejak awal berdiri tidak pernah menerapkan prinsip akuntansi dalam pencatatan keuangan, pemilik usaha hanya menggunakan daya ingat dan sedikit catatan kecil untuk menunjang kebijakan yang diambilnya. Semua keputusan yang berkaitan dengan hasil produksi, pencatatan keuangan dan pemasaran produk masih belum dicatat dengan baik. Saat ini pemilik masih sulit untuk mengidentifikasi berapa biaya-biaya, pendapatan dan keuntungan yang diperoleh serta berapa laba bersih dan titik impas (*Break Even Point*) usahanya, untuk keberlanjutan usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero* perlu mengetahui kondisi usaha dan mengetahui laba bersih dan titik impas usahanya.

Berdasarkan permasalahan diatas maka perumusan masalah penelitian ini sebagai berikut :

- a. Bagaimana profil Usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Dja *Sasuai Salero* ini?
- b. Berapa besar keuntungan Usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero*?
- c. Berapa besar titik impas (*Break Even Point*) Usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero*?

Berdasarkan perumusan masalah diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Usaha Kue Piciak-Piciak Buk Djas Sasuai Salero Di Kota Padang**”.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai dari penelitian ini yaitu :

1. Mendeskripsikan profil Usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero*.
2. Menganalisis keuntungan Usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero*.
3. Menganalisis titik impas (*Break Even Point*) usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero*.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Memberikan masukan sebagai bahan pertimbangan bagi Usaha Kue *Piciak-Piciak* Buk Djas *Sasuai Salero* dalam pengambilan keputusan dan mengembangkan usaha dimasa yang akan datang.
2. Memberikan masukan sebagai bahan pertimbangan dan informasi bagi pemerintah dan dinas Koperasi dan UKM (Usaha Kecil Menengah) dalam menyusun kebijakan untuk mengembangkan usaha kecil menengah yang ada di kota Padang.

