

**ANALISIS USAHA TAHU BULAT MAKMUR DI
KECAMATAN KURANJI KOTA PADANG**

SKRIPSI

OLEH :



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG**

2023

**ANALISIS USAHA TAHU BULAT MAKMUR DI
KECAMATAN KURANJI KOTA PADANG**

OLEH

FIKRI ZIRMA PUTRA

1610223005



**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2023**

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Skripsi dengan judul “Analisis Usaha Tahu Bulat Makmur Di Kecamatan Kuranji Kota Padang” dinyatakan sebagai karya nyata saya di bawah bimbingan dosen pembimbing saya dan belum pernah di ajukan ke Perguruan Tinggi manapun dalam bentuk apa pun. Sumber informasi tentang karya yang diterbitkan dari penulis lain ikut disebutkan atau dikutip dalam teks dan dicantumkan dalam daftar Pustaka skripsi ini.



Padang, Februari 2023

Fikri Zirna Putra
NIM. 1610223005

ANALISIS USAHA TAHU BULAT MAKMUR DI
KECAMATAN KURANJI KOTA PADANG

SKRIPSI

OLEH

FIKRI ZIRMA PUTRA

1610223005

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Dr. Drs. Rusyja Rustam, M.Ag
NIP. 195805021988031003

Dr. Zednita Azriani, S.P., M.Si
NIP. 197709232001122003

Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas

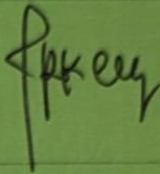
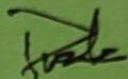



Koordinator Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Andalas

Dr. Ir. Indra Dwipa, M.S
NIP. 196502201989031003

Dr. Zednita Azriani, S.P., M.Si
NIP. 197709232001122003

Tanggal disahkan: 17 Februari 2023

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 17 Februari 2023

No	NAMA	TANDA TANGAN	JABATAN
1.	Dr. Ir. Rusda Khairati, M.Si		Ketua
2.	Dr. Drs. Rusya Rustam, M.Ag		Sekretaris
3.	Dr. Zednita Azriani, SP. M.Si		Anggota
4.	Lora Triana, SP. MM		Anggota
5.	Rika Hariance, SP., M.Si		Anggota



HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Saya mahasiswa Universitas Andalas yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap : Fikri Zirma Putra

No. BP/ NIM : 1610223005

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui Tugas Akhir saya untuk diberikan kepada Universitas Andalas atas hak publikasi online yang berjudul:

ANALISIS USAHA TAHU BULAT MAKMUR DI KECAMATAN KURANJI KOTA PADANG

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan) Universitas Andalas juga berhak dalam menyimpan mengelola merawat dan mempublikasikan karya saya tersebut selama tetap mencantumkan saya sebagai penulis/pencipta serta sebagai pemilik hak cipta. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya.

Dibuat di Padang

Tanggal: Februari 2023

Yang menyatakan

(Fikri Zirma Putra)



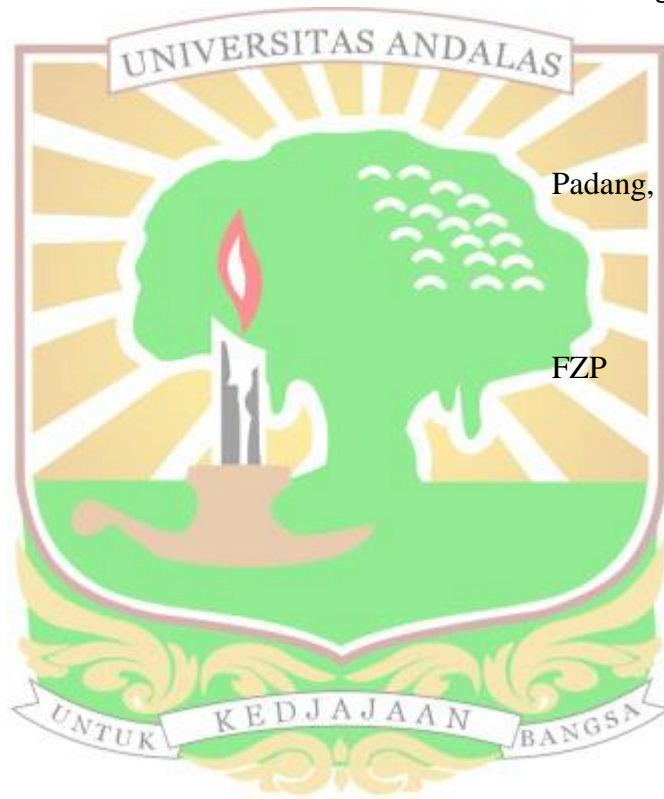
**Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya (Qs. Al-Alaq '1-5)
Maka nikmat Tuhanmu manakah yang kamu dustakan (Qs. Ar-Rahman'13)
Niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman
diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat
(Qs.Al-Mujadillah'11)**

Alhamdulillah rabbil'alamiin Puji serta syukur penulis persembahkan kepada Allah SWT yang telah memberikan saya rahmat dan karunia-Nya berkesempatan untuk menjalani kehidupan di dunia sekarang ini. Salawat beriringan dengan salam tidak lupa pula penulis panjatkan kepada Nabi Muhammad SAW yang menjadi suri tauladan bagi umat manusia.

Penulis mempersembahkan sebuah karya kecil ini kepada kedua orangtua tercinta, yang telah memberikan perhatian, mendo'akan, dan memberikan dorongan kepada penulis agar senantiasa semangat dalam menghadapi tantangan dan mewujudkan keinginan penulis. Rasa terimakasih yang tak henti penulis ucapkan kepada ayah dan ibu yang selalu berjuang agar penulis menjadi anak yang bisa dibanggakan, terimakasih juga kepada adik yang selalu berbeda argumen telah memberikan semangat, dorongan dan ejekannya untuk penulis agar bisa menyelesaikan tulisan ini. Tak lupa penulis berterimakasih kepada kawan-kawan terkhususnya Qina, Afdhal, Uun, Ots, Vando, Thomas, Arifan, dan Adit wibu yang telah membantu penulis dalam pembuatan tulisan ini. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada teman seperjuangan Salingka Ameh yang telah menemani penulis selama bangku perkuliahan dan membuat *moment* bersama yang tak terlupakan.

BIODATA

Penulis dilahirkan di Kota Padang, Sumatera Barat pada tanggal 31 Maret 1998 sebagai anak pertama dari dua bersaudara dari pasangan Zulkifli B. Dan Irma Gusti. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SDN 06 Kampung Lapai (2004-2010). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SMP Adabiah Padang (2010-2013). Sekolah Lanjut Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di MAN 2 Padang (2013-2016). Pada tahun 2016 melanjutkan kuliah S1 Program Studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang.



Padang, Februari 2023

FZP

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah *rabbil'alamin* puji dan syukur penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Analisis Usaha Tahu Bulat Makmur Di Kecamatan Kuranji Kota Padang”**. Shalawat dan salam selalu tercurah untuk suri tauladan umat Islam yakni Rasulullah Muhammad SAW, *Allahummashali'ala Muhammad, wa'ala alihi Muhammad*.

Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Drs. Rusyja Rustam, M.Ag selaku pembimbing satu dan Ibu Dr. Zednita Azriani, SP., M.Si selaku pembimbing dua yang telah banyak memberi pengarahan, saran, bimbingan dan waktu selama proses pembuatan skripsi ini. Ucapan terimakasih yang paling istimewa penulis ucapkan kepada kedua orangtua yang telah memberikan dukungan, semangat, serta doanya sampai penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terimakasih penulis ucapkan untuk semua teman-teman terkhusus yang telah memberikan semangat, motivasi, dan membantu penulis dalam pembuatan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari segala pihak bagi perbaikan penelitian skripsi ini. Akhir kata penulis berharap semoga penelitian skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca.

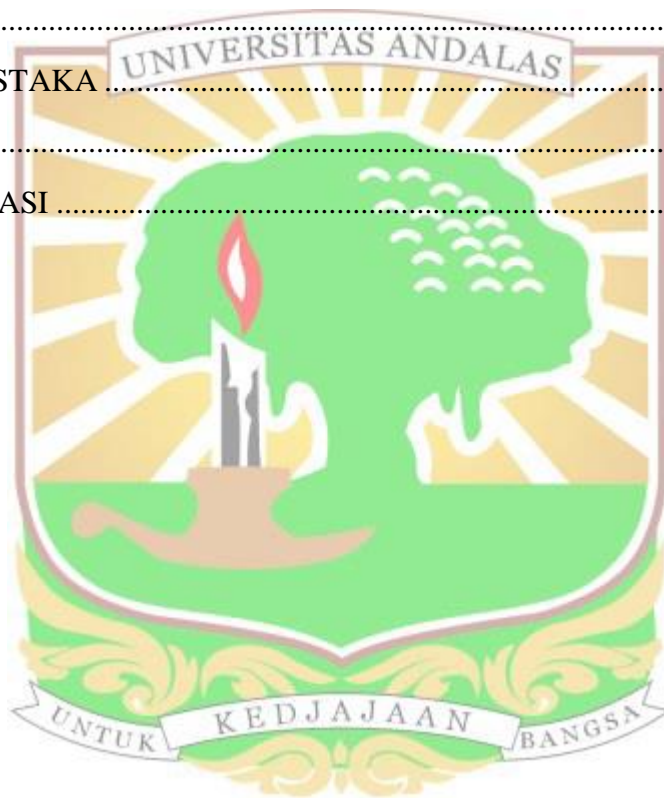
Padang, Februari 2023

FZP

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR LAMPIRAN.....	vi
ABSTRAK	vii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Tahu.....	8
B. Agroindustri	8
C. Industri Menengah	9
D. Analisis Usaha.....	10
E. Analisis Laba Rugi.....	14
F. Analisis Titik Impas	16
G. Penelitian Terdahulu	18
BAB III. METODE PENELITIAN.....	21
A. Tempat dan Waktu Penelitian	21
B. Metode Penelitian.....	21
C. Metode Pengumpulan Data	21
D. Aspek dan Variabel yang akan diamati.....	22
E. Metode Analisa Data.....	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	29

A. Gambaran Umum Usaha.....	29
B. Aspek Operasional	31
C. Proses Produksi	36
D. Aspek Pemasaran	38
E. Aspek Keuangan	41
F. Analisis Keuntungan dan Titik Impas.....	43
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	57
A. Kesimpulan	57
B. Saran.....	58
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN.....	61
DOKUMENTASI	73



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Format Perhitungan Laba Rugi dengan Metode <i>Variable Costing</i>	26
2. Jenis Peralatan dan Investasi pada Usaha Tahu Bulat Makmur.....	33
3. Jumlah bahan baku dan bahan penolong untuk satu kali produksi Tahu Bulat Makmur	35
4. Jumlah Produk usaha Tahu Bulat Makmur yang Terjual Selama Satu Bulan	43
5. Biaya Pembelian Bahan Penolong dalam Satu Periode	46
6. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022.....	48
7. Biaya Bersama Usaha Tahu Bulat Makmur.....	49
8. Biaya Pemakaian Bersama Usaha Tahu Bulat Makmur	50
9. Laporan Laba Rugi usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022	51
10. Laporan Laba Rugi Usaha Tahu Bulat Makmur untuk 2 produk pada periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022.....	52
11. Titik Impas Usaha Tahu Bulat Makmur Periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022.....	54



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Grafik Titik Impas.....	18
2. Struktur Organisasi Usaha Tahu Bulat.....	30
3. Diagram Proses Produksi Tahu Bulat	37
4. Diagram Proses Produksi Sotong.....	37
5. Saluran Pemasaran Usaha Tahu Bulat Makmur.....	41
6. Grafik Titik Impas Tahu Bulat Pada Usaha Tahu Bulat Makmur	55
7. Grafik Titik Impas Sotong pada Usaha Tahu Bulat Makmur	55



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Konsumsi Kacang-Kacangan di Sumatera Barat tahun 2018-2019.....	61
2. Data Industri tahu Di Kota Padang.....	62
3. Pengelompokan Kegiatan Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja.....	63
4. Nilai Penyusutan Peralatan, Mesin dan Kendaraan Usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022.....	64
5. Rincian Pemakaian Bahan Baku Usaha Tahu Bulat Makmur Periode 28 Februari 2022 - 28 Maret 2022	65
6. Biaya Tenaga Kerja Langsung Usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 - 28 Maret 2022.....	66
7. Biaya Bahan Bakar Gas dan Bensin Mobil Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022.....	67
8. Identitas Tenaga Kerja Usaha Tahu Bulat Makmur.....	68
9. Rincian Persentase Pendapatan Tahu Bulat dan Sotong.....	69
10. Rincian Pemeliharaan Kendaraan selama periode penelitian	70
11. Rincian Titik Impas Produk Tahu Bulat Pada Usaha Tahu Bulat Makmur.....	71
12. Rincian Titik Impas Produk Sotong Pada Usaha Tahu Bulat Makmur	72



Analisis Usaha Tahu Bulat Makmur Di Kecamatan Kuranji Kota Padang

Abstrak

Agroindustri memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan daerah, baik itu dalam pemerataan bangunan, pertumbuhan ekonomi, maupun stabilitas nasional. Salah satu agroindustri berbasis pangan yang memiliki prospek relatif potensial adalah tahu. Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan profil usaha dan titik impas usaha Tahu Bulat Makmur di Kecamatan Kuranji Kota Padang. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode studi kasus. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder dengan menggunakan teknik observasi dan wawancara dengan pihak terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Tahu Bulat Makmur merupakan usaha menengah yang memiliki karyawan sebanyak 26 orang. Proses produksi dilakukan setiap hari pada saat pemasaran. Usaha ini mempunyai dua jenis produk yaitu tahu bulat dan sejenis makanan ringan yang terbuat dari campuran bahan tepung dan beberapa bahan lain yang disebut sotong. Modal yang digunakan dalam kegiatan usaha ini merupakan modal pemilik itu sendiri. Keuntungan yang diperoleh usaha Tahu Bulat Makmur selama periode penelitian sebesar Rp. 20.554.384,-. Berdasarkan analisis titik impas usaha Tahu Bulat Makmur pada periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022 didapatkan kuantitas titik impas tahu bulat sebanyak 248.279,01 butir dengan impas penjualan sebesar Rp. 124.139.506,77,- dan kuantitas titik impas sotong sebanyak 199.731,78 butir dengan impas penjualan sebesar Rp. 99.865.891,26,-. Pada saat penelitian, produksi usaha Tahu Bulat Makmur ini sudah diposisi atas titik impas dengan total produksi sebanyak 693.260 butir yang terdiri dari 423.500 butir tahu bulat dan 269.760 butir sotong. Hal ini berarti usaha Tahu Bulat Makmur telah mencapai titik keuntungan.

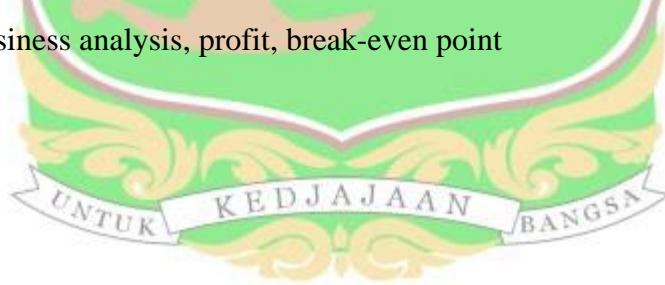
Kata Kunci: analisis usaha, keuntungan, titik impas

Business Analysis of Tahu Bulat Makmur in Kuranji District Padang City

Abstract

Agroindustry is important in regional development activities such as equal infrastructure development, economic growth, and national stability. Tofu is one of the food-based agroindustries with promising prospects. This study describes the business profile and break-even point of Tahu Bulat Makmur in Padang City Kuranji District. The case study method was used for the research. The data comprises primary and secondary sources from observation and interviews with relevant parties. Tahu Bulat Makmur is a medium-sized company with 26 employees. During the marketing period, the production process is carried out every day. They make two kinds of products: tofu balls and a type of snack made from a combination of flour and some other ingredients called sotong. The capital used in this business is the owner's capital. During the research period, Tahu Bulat Makmur earned Rp. 20.554.384,- in profit. Based on the analysis of Tahu Bulat Makmur's break-even point from February 28, 2022 – March 28, 2022, the quantity break-even point for tofu balls is 248.279,01 with a break-even sales of Rp. 124.139.506,77,- and the quantity break-even point for sotong is 199.731,78 with break-even sales Rp. 99.865.891,26,-. During the study, Tahu Bulat Makmur's production reached a profitable level, with a total output of 693.260 pieces consisting of 423.500 pieces of tofu balls and 269.760 pieces of sotong. The study shows that Tahu Bulat Makmur's business has profited.

Keywords: business analysis, profit, break-even point



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang sangat berperan penting dalam pembangunan nasional karena sektor ini mampu menyerap dan memanfaatkan sumber daya yang sangat banyak. Dalam hal ini merupakan sumber pendapatan mayoritas penduduk Indonesia. Pembangunan dan perubahan struktur ekonomi tidak bisa dipisahkan dari sektor agroindustri dan agribisnis. Sektor agribisnis ditentukan oleh kondisi agroindustri pada masa sekarang dan masa depan yang pada akhirnya mempengaruhi struktur ekonomi secara keseluruhan dari masa mendatang (Soekartawi, 2003:5).

Menurut Soekartawi (2005:0) pembangunan agroindustri merupakan lanjutan dari pembangunan pertanian. Hal ini dibuktikan bahwa agroindustri dapat diartikan dalam dua hal, yaitu: (1) Agroindustri adalah industri yang mengolah bahan baku utama dari produk pertanian yang menekankan pada *food processing management* dalam suatu produk olahan, (2) agroindustri juga dapat diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri.

Agroindustri diharapkan dapat memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan daerah, baik itu dalam pemerataan pembangunan, pertumbuhan ekonomi, maupun stabilitas nasional. Keberadaan agroindustri di pedesaan diharapkan dapat meningkatkan jumlah permintaan terhadap komoditas pertanian, karena sektor agroindustri sangat berperan dalam mengubah produk pertanian menjadi barang yang lebih bermanfaat (Soekartawi, 2003:9).

Salah satu komoditi pangan yang memiliki prospek relatif potensial adalah kedelai. Permintaan Kedelai menurut Glycine Max (L) Merr yaitu setiap tahun selalu mengalami peningkatan. Komoditas tanaman kedelai mempunyai peranan penting didalam ekonomi rumah tangga petani, konsumsi pangan, kebutuhan dan perdagangan pangan nasional. Pada beberapa tahun terakhir produksi kedelai nasional terus mengalami fluktuasi. Produksi kedelai pada tahun 2006 mengalami penurunan menjadi 747.611 Ton, bahkan sempat mengalami penurunan yang

sangat drastis menjadi 592.534 ton pada tahun 2007. Produksi Kedelai mulai mengalami peningkatan kembali pada tahun 2008 menjadi 775.710 dan pada tahun 2009 menjadi 974.512 ton sedangkan pada tahun 2013-2015 produksi kedelai mengalami peningkatan yaitu 779.992 ton, 954.997 dan 963.183 ton (BPS, 2018).

Sebagian besar kedelai yang dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia telah melalui proses pengolahan. Proses pengolahan mengubah bahan baku kedelai menjadi berbagai jenis produk pangan olahan. Pengolahan kedelai dapat dikelompokkan menjadi dua macam yaitu fermentasi dan tanpa fermentasi. Proses pengolahan melalui fermentasi menghasilkan kecap, oncom, tauco dan tempe. Sementara itu, proses olahan tanpa fermentasi diantaranya susu kedelai, tahu dan tepung kedelai. Jumlah penduduk yang terus bertambah diikuti juga dengan meningkatnya jumlah konsumsi tahu. Keberadaan suatu industri mampu memenuhi kebutuhan protein nabati bagi masyarakat (Sarwono dan Saragih, 2004: 2).

Tahu merupakan makanan yang dibuat dari endapan perasan biji kedelai yang mengalami koagulasi. Tahu juga merupakan salah satu industri potensial untuk dikembangkan, hal ini terjadi karena konsumen tahu sangat banyak. Tahu tidak hanya dikonsumsi oleh masyarakat kelas bawah dan menengah saja, tetapi juga dikonsumsi oleh kalangan kelas atas. Tahu merupakan ekstrak protein kedelai yang telah digumpalkan dengan asam, ion kalsium, atau bahan penggumpalan lainnya (Cahyadi, 2012: 58).

Sebagai sumber protein nabati, tahu mempunyai beberapa keunggulan dibandingkan sumber protein nabati lainnya. Tahu mengandung air 86%, protein 8-12%, lemak 4,6%, dan karbohidrat 1,6% (Pambudi, 2013: 154). Kandungan lainnya seperti kalsium, natrium, fosfor, besi, dan vitamin dalam tahu. 90% dari produksi kedelai digunakan sebagai bahan pangan olahan yaitu 88% tahu dan tempe, 10% untuk olahan lain dan 2% untuk benih (Londo, et.al, 2017). Tahu sangat mudah didapatkan, hampir di setiap pasar kita dapat menjumpai pedagang yang menjual tahu.

Peningkatan konsumsi tahu di Sumatera Barat tahun 2018-2019 meningkat. Hal ini dibuktikan oleh data rata-rata konsumsi kacang-kacangan di Sumatera

Barat Tahun 2018-2019. Pada Komoditi tahu naik 8,15% dari tahun sebelumnya dari 0,129 kg menjadi 0,140 kg per kapita per minggu (Lampiran 1). Kegemaran masyarakat terhadap komoditi tahu menjadi indikasi yang baik untuk kebutuhan protein nabati. Diharapkan para industri tahu lebih diperhatikan sebagai upaya pengembangan usaha mikro dan menengah guna meningkatkan perekonomian masyarakat yang sejahtera.

Industri Menengah merupakan bagian dari sebuah integral dunia usaha yang mempunyai kedudukan, dan peranan yang penting dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional. Program pembangunan industri di Sumatera Barat diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri berskala usaha kecil dan menengah dengan mengoptimalkan potensi sumber daya yang tersedia di daerah sampai ke pedesaan sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap pembangunan program industri padat modal dan padat karya (Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Barat, 2001 : 18).

Industri Menengah dalam menjalankan usahanya menghadapi beberapa permasalahan antara lain masalah administrasi dan keuangan, masalah kaderisasi, tidak mampu meningkatkan jumlah produksinya untuk bisa mendapatkan keuntungan yang lebih banyak, kurangnya daya saing bisnis yang membuat pengusaha dihadapkan pada kendala ketika melakukan inovasi produknya. Masalah administrasi dan keuangan merupakan masalah internal yang sangat mendasar pada industri kecil menengah. Organisasi keuangan yang tidak profesional menyebabkan perusahaan tidak dapat mengatur keuangan secara profesional dan efisien. Kurangnya perhatian pemerintah pada aspek administrasi keuangan atau akuntansi menyebabkan industri kecil menengah sulit menetapkan biaya produksi dan harga pokok, sulit menyusun laporan keuangan dan laporan penunjangnya serta sulit untuk akses kepada lembaga keuangan lainnya (Lestari, 2010: 149).

Salah satu tujuan yang dicapai oleh sebuah industri atau perusahaan yaitu untuk meningkatkan penjualan dan laba, sehingga diperlukan analisis usaha yang bertujuan untuk mengetahui kondisi usahanya baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang. Analisa usaha menurut Supriadi (2009: 15) dapat memberikan informasi lengkap mengenai modal yang diperlukan, penggunaan

modal, besar biaya yang diperlukan, lama waktu modal kembali dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Analisis usaha diperlukan untuk mengukur apakah usaha tersebut menguntungkan atau merugikan, serta memberi gambaran kepada seseorang untuk melakukan perencanaan usaha.

B. Rumusan Masalah

Sumatera Barat menjadi salah satu penghasil kedelai yang mengalami peningkatan produksi dari tahun 2016 – 2018 yang sangat tinggi. Berdasarkan data BPS Sumatera Barat 2019, pada tahun 2016 jumlah produksi Kedelai Provinsi Sumatera Barat berjumlah 84,00 ton. Pada tahun 2017 jumlah produksi 76,00 ton dan pada tahun 2018 jumlah produksi mencapai 2.225 ton. Berdasarkan data tersebut dapat dikatakan bahwa terjadi peningkatan produksi yang sangat tinggi di Provinsi Sumatera Barat (BPS, Sumatera Barat 2019).

Salah satu produk yang menggunakan bahan baku kedelai adalah agroindustri tahu. Tahu merupakan hasil olahan dari bahan baku kedelai. Tahu merupakan makanan yang sangat banyak disukai oleh masyarakat, karena memiliki harga yang ekonomis dan mempunyai nilai gizi yang tinggi. Beberapa industri tahu aktif berada di Kota Padang di bawah naungan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan, dan Energi kota Padang. Berdasarkan data tahun 2018 yang dikeluarkan oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan dan Energi kota Padang terdapat 15 industri tahu yang tersebar di kota Padang (Lampiran 2).

Salah satu produk hasil olahan tahu yang melakukan inovasi yaitu Tahu Bulat. Tahu Bulat Makmur merupakan salah satu usaha tahu bulat yang didirikan oleh Bapak Ilham pada tahun 2017, namun sempat terhenti selama 2 tahun dan mulai bangkit lagi pada Februari 2020.

Tahu Bulat Makmur beralamat Jalan Rimbo Tarok Gang Muhajirin RT.01/RW.11, Kecamatan Kuranji, Kota Padang. Ide usaha Tahu Bulat ini awalnya berdiri karena Bapak Ilham memperhatikan usaha Tahu Bulat yang sedang berkembang di pulau Jawa dan Bapak Ilham melihat usaha ini sebuah peluang

usaha. Dalam proses cara pembuatannya Bapak Ilham diajarkan oleh kerabatnya yang merupakan mantan pekerja di salah satu usaha Tahu Bulat.

Usaha Tahu Bulat Makmur memiliki 15 tenaga kerja yang terdiri dari 1 orang tenaga kerja dalam keluarga yaitu pemilik usaha sendiri dan 14 orang tenaga kerja luar keluarga. Namun, pada awal tahun 2022, usaha Tahu Bulat Makmur memiliki 26 tenaga kerja luar keluarga. Berdasarkan pengelompokan jumlah tenaga kerja yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik (2013), maka usaha Tahu Bulat Makmur termasuk dalam kategori industri sedang karena memiliki jumlah tenaga kerja antara 20 samai 99 orang (lampiran 3).

Berdasarkan *survey* yang telah dilakukan, kegiatan pemasaran usaha Tahu Bulat Makmur dilakukan di beberapa lokasi yaitu Moh. Hatta, Air Tawar Barat (sekitar UNP), Siteba, Lubuk Minturun, Sungai Sariak, Mata Air, Bandar Buat, Sicincin, Simpang Tabuik, Kampung Baru, Sungai Geringging, Lubuk Alung, dan Sungai Limau.

Usaha Tahu Bulat Makmur tidak memproduksi produknya melainkan membeli barang mentah (barang setengah jadi) tahu bulat dan sotong. Pembelian kedua produk tersebut berasal dari usaha kerabat Bapak Ilham yang sekaligus mengetahui kualitas dari produk tersebut. Rata-rata pembelian tahu bulat dan sotong per hari sebanyak 15.000 butir yang diantaranya 10.500 butir tahu bulat dan 4.500 butir sotong. Harga jual untuk setiap butir tahu bulat dan sotong adalah Rp. 500,-

Usaha Tahu Bulat Makmur tidak terlepas dari siklus kehidupan bisnis yang usahanya juga mengalami kendala pada saat menjalankan usahanya. Pada bulan Agustus 2021 terjadi kenaikan harga kedelai yang menembus harga Rp.13.000,- per kg. Harga kedelai yang berfluktuatif mempengaruhi usaha kerabat Bapak Ilham yang menggunakan kedelai sebagai bahan bakunya. Terjadinya peningkatan harga kedelai mengharuskannya untuk membuat alternatif penyesuaian guna menjaga keberlangsungan usaha kerabat dari Bapak Ilham. Alternatif penyesuaian ini berupa pengurangan ukuran produk. Hal ini berdampak bagi usaha Bapak Ilham yang dikarenakan beliau membeli bahan dari usaha kerabatnya. Akibatnya Bapak Ilham menurunkan volume pembelian tahu bulat dan sotong mentah.

Berdasarkan hasil prasurvey dengan wawancara pemilik usaha tahu bulat makmur diketahui bahwa pemilik usaha menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan biaya yang dikeluarkan, akan tetapi kurang memperhatikan biaya yang diperhitungkan sehingga belum diketahui dengan pasti berapa keuntungan yang diperoleh. Di samping itu, pada aspek operasional pemilik usaha tahu bulat makmur hanya memperkirakan perencanaan anggaran untuk pemeliharaan kendaraan operasional yang digunakan untuk memasarkan produk setiap hari. Pemilik usaha akan memperbaiki kendaraan apabila terjadi kerusakan dan tidak melakukan pemeliharaan secara rutin.

Dilihat dari aspek keuangan, usaha tahu bulat ini sudah cukup memahami dalam melakukan pencatatan keuangan sesuai dengan teori dalam pencatatan akuntansi sederhana, sehingga usaha ini masih bisa mengidentifikasi seperti biaya pemasukan dan pengeluaran, biaya baku, biaya tenaga kerja dan biaya penolong. Selain itu, pemilik usaha belum dapat memperkirakan jangka waktu dan jumlah produksi yang bagaimana usaha akan mengalami titik impas. Untuk itu, agar kontinuitas usaha tahu bulat ini terjamin, dapat memperoleh dan mengetahui tingkat keuntungan, dan adanya keberlanjutan usaha, maka dibutuhkan analisis usaha terhadap usaha tahu bulat makmur ini, serta diperlukan suatu pencatatan akuntansi yang baik dan benar agar dapat menjabarkan kondisi usahanya.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka timbul pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut :

1. Bagaimana profil usaha Tahu Bulat Makmur Di Kecamatan Kuranji Kota Padang dilihat dari aspek operasional, aspek pemasaran dan aspek keuangan?
2. Bagaimana tingkat keuntungan dan titik impas dari usaha Tahu Bulat Makmur Di Kecamatan Kuranji Kota Padang?

Untuk menjawab pertanyaan tersebut diperlukan suatu analisis usaha untuk mengetahui perkembangan usaha dan sebagai pertimbangan dalam perencanaan pengelolaan usaha. Oleh sebab itu dilakukan penelitian dengan judul “**Analisa Usaha Tahu Bulat Makmur Di Kecamatan Kuranji Kota Padang**”

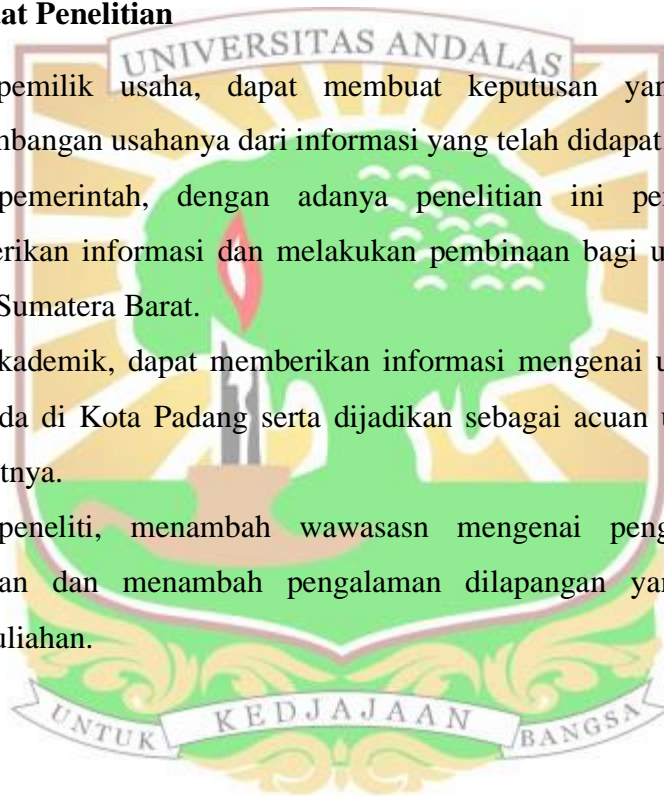
C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan usaha Tahu Bulat Makmur di Kecamatan Kuranji Kota Padang dilihat dari aspek operasional, aspek pemasaran, dan aspek keuangan.
2. Menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas usaha Tahu Bulat Makmur Di Kecamatan Kuranji Kota Padang.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi pemilik usaha, dapat membuat keputusan yang baik dalam pengembangan usahanya dari informasi yang telah didapat.
2. Bagi pemerintah, dengan adanya penelitian ini pemerintah dapat memberikan informasi dan melakukan pembinaan bagi usaha kecil yang ada di Sumatera Barat.
3. Bagi akademik, dapat memberikan informasi mengenai usaha tahu bulat yang ada di Kota Padang serta dijadikan sebagai acuan untuk penelitian selanjutnya.
4. Bagi peneliti, menambah wawasan mengenai pengolahan bidang pertanian dan menambah pengalaman dilapangan yang tidak dapat diperkuliahan.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Tahu

Tahu merupakan gumpalan protein kedelai yang diperoleh dari hasil penyaringan kedelai yang telah digiling dengan penambahan air. Pembuatan tahu pada prinsipnya dibuat dengan mengekstrak protein, kemudian mengumpulkannya, sehingga terbentuk padatan protein. Pembuatan tahu memerlukan alat khusus yaitu alat penggilingan kedelai menjadi bubur kedelai. Sebaliknya, proses pembuatan tahu di dapur rumah dengan menggunakan blender untuk menghaluskan kedelai, tetapi mutu tahu yang dihasilkan kurang baik (Saragih, 2004: 2). Pengeluaran air yang terperangkap dalam endapan tersebut dapat dilakukan dengan cara memberi tekanan, semakin banyak air yang bisa dikeluarkan dari gumpalan protein, maka gumpalan protein itulah yang disebut tahu.

Tahu adalah bahan pangan dengan kandungan protein yang sangat tinggi dan kadar air yang terkandung mencapai 85%, sehingga tahu tidak dapat bertahan lama. Kerusakan tahu ditandai dengan bau asam dan permukaannya berlendir. Perendaman tahu dalam air yang diberi formalin akan membuat tahu menjadi lebih keras dan kenyal, sehingga teksturnya tidak mudah hancur dan tahan terhadap mikroorganisme, sehingga awet dan dapat bertahan hingga tujuh hari (Saptarini et. al, 2011).

B. Agroindustri

Para ahli banyak mengemukakan bahwa setelah era pembangunan pertanian, maka terjadilah era pembangunan agroindustri. Suksesnya pembangunan pertanian akan munculnya banyaknya kegiatan agroindustri. Oleh karena itu, peran sektor pertanian dan sektor agroindustri sangat terkait dengan perekonomian Indonesia (Soekartawi, 2005: 8).

Agroindustri dapat diartikan dua hal. Pertama, agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian. Studi agroindustri pada konteks ini adalah menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian.

Arti kedua adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2005: 9).

Pengembangan agroindustri pada hakekatnya merupakan suatu upaya mendayagunakan sumber daya alam dan sumber daya pembangunan lainnya agar lebih produktif, mampu mendatangkan nilai tambah, memperbesar perolehan devisa, dan menyerap banyak tenaga kerja dengan memanfaatkan keunggulan komparatif dan kompetitif yang dimilikinya. Artinya pengembangan sub sektor agroindustri ini diarahkan menciptakan keterkaitan yang erat antara sektor pertanian dan sektor industri, sehingga mampu menopang pembangunan ekonomi nasional (Soekartawi, 2001).

C. Industri Menengah

Industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan atau barang jadi menjadi barang yang lebih bernilai, termasuk didalamnya kegiatan perancangan bangunan dan rekayasa industri. Kelompok industri adalah bagian-bagian utama kegiatan industri, yakni kelompok industri hulu atau juga disebut kelompok industri dasar, kelompok industri hilir, dan kelompok industri kecil. Sedangkan cabang industri adalah bagian suatu kelompok industri yang mempunyai ciri umum sama dalam proses produksi secara mikro (Tambunan, 2009:18)

Industri mempunyai pengertian sebagai kumpulan dari perusahaan-perusahaan yang menghasilkan barang homogen, atau barang-barang yang memiliki sifat saling mengganti dengan erat. Secara pembentukan harta yaitu cenderung bersifat makro adalah kegiatan ekonomi yang menciptakan nilai tambah dan secara garis besar dibagi menjadi dua bagian yaitu industri penghasil barang dan industri penghasil jasa.

Industri mempunyai dua pengertian yaitu pengertian secara umum dimana industri diartikan sebagai perusahaan yang menjalankan operasi di bidang kegiatan ekonomi yang tergolong ke dalam sektor sekunder. Sedangkan lanjutannya yaitu pengertian dalam teori ekonomi, diartikan sebagai kumpulan

dari perusahaan-perusahaan yang menghasilkan barang yang sama dalam satu pasar.

Badan pusat statistik mengelompokkan besar atau kecilnya suatu industri berdasarkan pada banyaknya jumlah tenaga kerja yang dimiliki. Dalam hal ini sektor industri pengolahan dibagi menjadi empat kelompok industri berdasarkan jumlah tenaga kerja yaitu :

1. Industri besar, memiliki jumlah tenaga kerja lebih dari 100 orang
 2. Industri sedang, memiliki jumlah tenaga kerja antara 20 – 99 orang
 3. Industri kecil, memiliki jumlah tenaga kerja antara 5 – 19 orang
 4. Industri rumah tangga, memiliki jumlah tenaga kerja antara 1–4 orang
- (BPS, 2017)

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, usaha atau industri kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

D. Analisis Usaha

Analisis usaha merupakan kegiatan yang sangat penting dalam suatu usaha atau usaha pengolahan komersil. Langkah-langkah dalam analisis usaha ini dapat memecahkan berbagai persoalan yang akan dihadapi. Hasil analisis ini dapat digunakan untuk merencanakan perluasan usaha baik menambah cabang 13 usaha atau memperbesar skala usaha. Berdasarkan data tersebut dapat diukur keuntungan usaha dan tersedianya dana yang riil untuk periode selanjutnya. Gambaran mengenai usaha yang memiliki prospek cerah dapat dilihat dari analisis usahanya (Supardi, 2009).

Analisis usaha memberikan perincian lengkap modal yang dibutuhkan, pemanfaatan modal, waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal, dan profitabilitas usaha. Jika seseorang ingin membangun suatu usaha, orang itu harus bisa dalam menganalisa usahanya untuk mengukur atau menghitung keuntungan ataupun kerugian yang ditanggung oleh pengusaha. Analisis usaha memberikan

deskripsi kepada seseorang untuk melakukan perencanaan usaha (Supardi, 2009).

1. Aspek Operasional

Manajemen operasional adalah bentuk dari pengelolaan yang menyeluruh dan optimal pada sebuah masalah tenaga kerja, barang, mesin, peralatan, bahan baku, atau produk apapun yang bisa dijadikan sebuah barang atau jasa yang bisa diperjual belikan. Kegiatan yang merupakan tanggung jawab dari manajer operasional terhadap penghasilan produk atau jasa, mengambil sebuah keputusan yang berhubungan dengan fungsi operasi dan sistem transformasi, dan menimbangkan pengambilan keputusan dari fungsi operasi. Dalam pelaksanaan kegiatan produksi perusahaan, diperlukan manajerial yang berguna untuk menerapkan keputusan-keputusan dalam upaya pengaturan dan pengoordinasian penggunaan sumber daya dari kegiatan produksi yang dikenal sebagai manajemen operasional (Luthfi, 2020).

Aspek operasional menyangkut pada proses produksi dalam suatu usaha. Terdapat 2 jenis produksi yaitu proses produksi yang terputus-putus dan proses produksi yang terus menerus. Proses produksi yang terputus-putus memiliki jangka waktu yang pendek dalam menyediakan alat-alat untuk mendapatkan variasi produk yang berganti-ganti karena tuntutan perubahan yang cepat. Sedangkan produksi yang terus menerus memiliki jangka waktu panjang tanpa adanya perubahan peralatan yang dimiliki suatu usaha (Assauri, 2008: 105).

Istilah produksi dan operasi digunakan suatu organisasi yang memperoleh keluaran (*output*) dalam hal barang atau jasa. Secara umum produksi diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (*input*) menjadi hasil keluaran (*output*). Dalam pengertian yang bersifat umum ini penggunaannya cukup luas, sehingga mencakup keluaran (*output*) yang berupa barang atau jasa. Jadi dalam pengertian produksi dan operasi tercakup setiap proses yang mengubah masukan - masukan (*inputs*) dan menggunakan sumber-sumber daya untuk menghasilkan keluaran-keluaran (*outputs*), yang berupa barang-barang dan jasa-jasa. Dengan dasar pengertian itu, di dalam kegiatan menghasilkan barang atau jasa, dapat diukur kemampuan menghasilkan atau transformasinya, yang sering dikenal dengan apa yang disebut dengan

produktivitas setiap masukan yang dipergunakan, kecuali bahan (Assauri, 2008: 17).

Menurut Firdaus (2012), dalam mencapai keberhasilan usaha besar ataupun usaha kecil harus melibatkan kerjasama anggota yang dilakukan dalam kegiatan manajemen. Adanya kerjasama anggota diperlukan pembagian tugas sesuai dengan keahlian dan kemampuan yang dimiliki karyawan perusahaan yang dicerminkan dalam sebuah organisasi.

Menurut Hasibuan (2010:5), salah satu sumber daya yang paling berpengaruh dalam kegiatan usaha adalah sumber daya manusia atau tenaga kerja. Oleh karena itu, kesejahteraan dan kenyamanan dari tenaga kerja harus dijaga oleh pemimpin usaha. Adanya lingkungan yang nyaman, aman, dan sistem kompensasi yang sesuai maka tenaga kerja akan mampu bertahan pada usaha tersebut.

Menurut Swastha dan Sukotjo (2007), ada beberapa metode yang digunakan dalam penetapan upah tenaga kerja pada industri yaitu:

1) Metode upah langsung (*straight salary*)

Merupakan upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan.

2) Gaji (*wage*)

Merupakan metode pembayaran upah berdasarkan pada lama waktu mengerjakan suatu pekerjaan atau dihitung menurut tingkat upah per jam, tanpa memperhatikan kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan.

3) Metode upah satuan (*price work*)

Merupakan pemberian upah berdasarkan pada jumlah produk yang dihasilkan.

4) Komisi

Merupakan jumlah uang yang dibayarkan (biasanya didasarkan pada persentase dan harga jual) untuk setiap unit barang yang terjual.

5) Premi shift kerja (*shift*)

Merupakan upah yang diberikan kepada karyawan karena bekerja diluar jam kerja normal.

6) Tunjangan tambahan (fringe benefit)

Hal ini dilakukan oleh pihak perusahaan atau usaha untuk menarik agar karyawan bekerja di perusahaan dalam jangka waktu yang lama, diberikan tunjangan tambahan diluar upah yang biasa diterima karyawan/tenaga kerja.

2. Aspek Pemasaran

Pasar adalah himpunan pembeli nyata dan pembeli potensial atas suatu produk. Pasar dapat diartikan pula sebagai suatu mekanisme yang terjadi di antara pembeli dan penjual atau tempat pertemuan antara kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran (Kasmir, 2003:70).

Tolak ukur keberhasilan suatu usaha dalam menerapkan strategi pemasarannya adalah mampu memberikan kepuasan pelanggan. Semakin besar jumlah pelanggan yang menerima produk atau layanan yang ditawarkan, maka mereka semakin puas yang menunjukkan strategi yang dijalankan sudah berhasil. (Kasmir, 2012: 207).

Menurut Swastha dan Sukotjo (2002), pemasaran adalah keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan dari perwujudan, pemberian harga, promosi dan distribusi dari barang-barang, jasa dan gagasan untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi, ini berarti bahwa manajemen pemasaran adalah proses yang mencakup analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan juga mencakup barang, jasa, serta gagasan; berdasarkan pertukaran dan tujuannya adalah memberikan kepuasan bagi pihak yang terlibat (Abdullah dan Tantri, 2013:22).

Menurut Mulyadi (2009: 487), dengan semakin meningkatnya persaingan merebutkan pasar, perhatian manajemen bergeser ke pemasaran produknya, karena kegiatan produksi saja tidak akan menjamin dihasilkan laba, jika pemasaran produk tidak mampu merebut pasar. Sejalan dengan itu, biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk semakin besar proporsinya dari keseluruhan biaya. Karena itu akuntansi biaya disamping mengelola dan

menyajikan informasi biaya produksi, memperluas kegiatan dalam pengolahan dan penyajian informasi biaya pemasaran untuk memenuhi kebutuhan manajemen.

3. Aspek manajemen Keuangan

Menurut Anoraga (2009: 244), yang dimaksud dengan keuangan adalah studi tentang uang di dalam perusahaan yang merupakan area fungsi bisnis yang bertanggung jawab untuk mendapatkan dana, mengelolanya dan menentukan alternatif penggunaannya yang terbaik. Yang bertanggung jawab atas aktivitas ini adalah manajer keuangan. Sejalan dengan itu Fuad, et.al, (2009: 222) menyebutkan bahwa peran dan tanggung jawab manajer keuangan meliputi perolehan dana, pengumpulan dana, pembayaran utang perusahaan, pengendalian keseimbangan kas perusahaan serta perencanaan kebutuhan keuangan.

Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu usaha atau kelangsungan usaha adalah untuk menentukan rencana investasi dengan menghitung biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan pengeluaran dan pendapatan seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek atau usaha untuk mengembalikan dana tersebut dalam waktu yang ditentukan dan menilai apakah usaha tersebut mampu tumbuh secara berkelanjutan (Umar, 1997).

E. Analisis Laba Rugi

Analisis laba rugi merupakan suatu analisis untuk mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba atau mengakibatkan kerugian. Manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu (Mulyadi, 2009: 41).

Laporan laba-rugi memberikan informasi tentang hasil-hasil usaha yang diperoleh perusahaan dan berisi jumlah pendapatan yang diperoleh dan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dan laba rugi dalam suatu periode tertentu (Kasmir, 2010: 81).

Laporan laba-rugi tersebut memperlihatkan operasi perusahaan selama satu periode, seperti satu tahun, satu kuartal, atau satu bulan. Pada pokoknya, laporan

laba rugi dibuat untuk meringkas penghasilan dan biaya-biaya perusahaan selama satu periode. Biaya dimasukkan kedalam laporan laba-rugi untuk mengurangi penghasilan, sehingga selisihnya dapat berupa laba bersih atau rugi (Swastha dan Sukotjo, 2007: 322).

Dalam hasil analisa dapat digunakan untuk merencanakan perluasan usaha baik menambah cabang usaha atau memperbesar skala usaha. Berdasarkan data tersebut dapat diukur keuntungan usaha dan tersedianya dana yang riil untuk periode selanjutnya. Gambaran mengenai usaha yang memiliki prospek cerah dapat dilihat dari analisa usahanya (Supriadi, 2009).

1. Laba Bersih/Rugi Bersih

Laba dalam laporan laba rugi dapat diperoleh sebagai pengurang antara pendapatan dan semua biaya. Jika total pendapatan lebih besar dari total pengeluaran, maka diperoleh laba bersih. Untuk tujuan internal, laba difokuskan pada laba operasi, yaitu laba sebelum bunga dan pajak dihitung. Sedangkan tujuan eksternal, laba yang diperhitungkan adalah laba setelah memperhitungkan bunga dan pajak (Fuad dkk, 2000: 167)

a. Pendapatan

Defenisi akuntansi keuangan, pendapatan adalah peningkatan total aset atau penurunan kewajiban organisasi disebabkan dari penjualan barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu. Pada perusahaan jasa, penghasilan yang didapatkan dari penyerahan jasa, penghasilan perusahaan dagang didapatkan dari penjualan barang dagangan, sedangkan pendapatan perusahaan manufaktur berasal dari penjualan produk selesai.

b. Beban

Istilah beban dalam praktik mempunyai pengertian yaitu biaya yang digunakan berkaitan mengenai harga perolehan (harga pokok) serta biaya dalam artian beban atau *expense*. Untuk tujuan internal, beban dititikberatkan dalam artian biaya, sedangkan untuk tujuan eksternal lebih difokuskan pada *expense*. Pengertian Akuntansi Biaya/ Akuntansi Manajemen, beban juga mengandung dua pengertian yaitu biaya masa lalu dan biaya masa depan.

c. Harga Pokok Produksi

Barang-barang yang diproduksi dan kemudian dipasarkan, biasanya terdiri dari tiga unsur utama biaya: yaitu biaya bahan baku langsung, biaya upah tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

d. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah nilai dari barang dagangan yang meliputi biaya pembelian, biaya transportasi dan biaya bongkar muat sampai di tempat pengecer.

2. Pendekatan Laporan Laba/Rugi (Fuad dkk, 2000: 172)

a. Pendekatan *Full Costing* (Harga Pokok Penuh).

Dalam pendekatan laba/rugi *Full Costing* (metode perhitungan harga pokok penuh) yaitu semua biaya produksi tidak langsung termasuk ke dalam variabel dan tetap yang dianggap sebagai biaya produk dan pengeluaran harga pokok produksi dari barang-barang yang telah dijual, terjadi pada saat proses pemasaran. Dalam pendekatan *Full Costing*, biaya dikategorikan tiga fungsi utama, yaitu fungsi manajemen, fungsi produksi, serta fungsi penjualan dan administrasi.

b. Pendekatan Harga Pokok Variabel (*Variabel Costing*).

Pendekatan *variable costing*, metode margin kontribusi merupakan metode penentuan harga pokok produk berdasarkan perilaku biaya variabel dan biaya tetap, tidak didasarkan kepada fungsi perusahaan. Biaya tetap terlebih dahulu dijumlahkan sebelum diperoleh angka bersih margin kontribusi dapat dihitung dengan mengurangi semua biaya variabel, termasuk biaya variabel penjualan dan biaya variabel administrasi.

F. Analisis Titik Impas

Analisis titik impas atau dikenal dengan *Break-Even Point* (BEP) merupakan salah satu dari analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas merupakan suatu periode perusahaan berjalan dalam kondisi tidak memperoleh *profit* dan tidak mengalami kerugian. Analisis titik impas dilakukan jika perusahaan ingin mengeluarkan produk terbaru

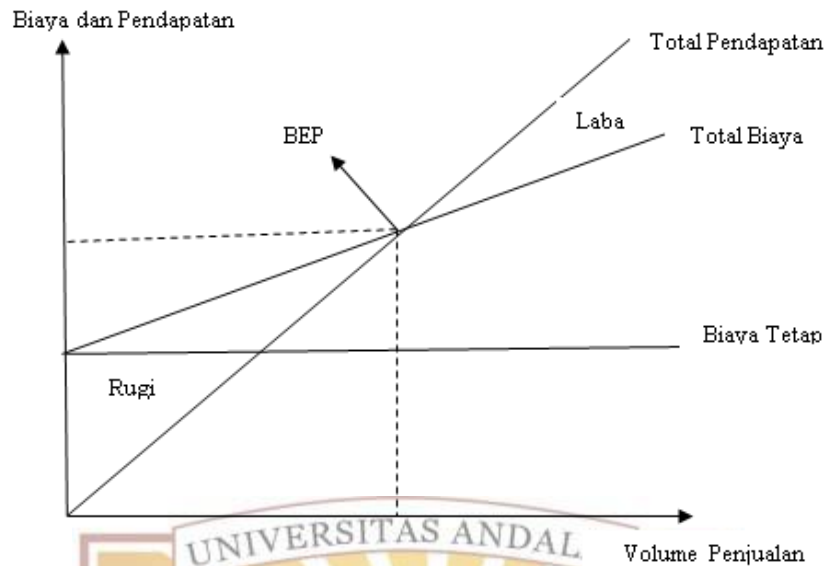
yang menginterpretasikan ke dalam biaya yang dikeluarkan. Penentuan harga jual barang dan jasa yang diproduksi atau dijual ke konsumen (Kasmir, 2010: 332).

Titik impas atau *break even point* (BEP) adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Jika kondisi titik impas tercapai, total pendapatan yang didapatkan sama dengan total biaya yang dikeluarkan atau margin kontribusi hanya dapat menutupi biaya tetap (Fuad, et.al, 2000:183).

Menurut Fuad, et.al, (2009: 184) analisis BEP digunakan untuk :

- a. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian.
- b. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu atau yang dikehendaki.
- c. Mengetahui seberapa jauh pengurangan penjualan agar tidak mengalami kerugian.
- d. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan.

Analisa titik impas digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hail penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan menggunakan analisis titik impas dapat diketahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Pedoman analisa titik impas dapat memberikan berapa jumlah minimal produksi yang dimiliki, perusahaan akan mengetahui batas yang harus dijual dan menghasilkan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh (Kasmir. 2010).



Gambar 1. Grafik Titik Impas

Garis biaya tetap horizontal disebabkan karena biaya tetap tidak berubah berapapun tingkat volumenya. Biaya variabel akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volumenya sehingga digambarkan dengan garis yang condong ke atas. Sedangkan biaya total merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel pada setiap tingkatan hasil (*output*). Biaya total dimulai dari titik biaya tetap.

Titik garis total pendapatan memotong garis total biaya disebut titik *break-even point*. Di atas titik tersebut, total pendapatan lebih besar biaya total. Dengan menggunakan titik *break-even point*, pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya dan laba. Dengan menggunakan analisa ini akan memudahkan pimpinan perusahaan untuk menentukan dalam menghadapi persaingan produk sejenis dari perusahaan-perusahaan lain (Fuad, et.al, 2006).

G. Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai analisa usaha telah dilakukan oleh Islami (2018) dengan judul Analisis Usaha Kipang Sipuluik Pada Usaha Kipang SWR di Kecamatan Bayang Kabupaten Pesisir Selatan. Dalam penelitian ini, masalah yang dihadapi oleh pengusaha adalah terjadinya usaha Kipang SWR ini masih belum melakukan pencatatan keuangan yang baik dan benar sesuai dengan teori dalam pencatatan akuntansi, sehingga usaha ini belum bisa mengidentifikasi biaya produksi, biaya

pemasaran dan pendapatan yang diperoleh secara mendetail setiap bulannya. Selain itu pemilik usaha juga belum dapat memperkirakan pada jangka waktu dan jumlah produksi yang bagaimana usaha akan mengalami titik impas. Dalam penelitian ini usaha Kipang SWR ini telah memberikan keuntungan karena sudah berproduksi diatas titik impas. Hasil penelitian menunjukkan keuntungan yang diperoleh usaha kipang SWR selama periode September 2017 adalah sebesar Rp.3.222.233,-. berdasarkan analisis titik impas, usaha kipang SWR pada periode September 2017 diperoleh kuantitas titik impas sebesar 1024,883 bungkus, dengan impas penjualan sebesar Rp. 10.248.830,-. Pada saat penelitian ini usaha kipang SWR sudah berproduksi diatas titik impas dengan total produksi sebanyak 2340 bungkus dan total pendapatan usaha sudah diatas titik impas dengan total pendapatan Rp. 23.400.000,-.

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Fajri (2017) dengan judul Analisis Usaha Kue Bawang Iris Usaha Murni Di Kecamatan Tanjung Emas Kabupaten Tanah Datar. Usaha ini belum melakukan pencatatan keuangan yang berbasis pada standar akuntansi keuangan pada transaksi usahanya. Promosi yang dilakukan dengan cara *personal selling* dengan pendekatan komunikasi pemasaran *word of mouth*. Dalam penelitian usaha kue bawang pada usaha murni ini telah memberikan keuntungan karena sudah berproduksi diatas titik impas. Hasil penelitian menunjukkan Keuntungan yang diperoleh selama periode Januari-Juni adalah sebesar Rp 119.791.146,- dengan impas penjualan selama periode Januari-Juni 2016 sebesar Rp 361.695.681,- dan impas kuantitas sebanyak 8477 kg.

Hasil penelitian analisis usaha telah dilakukan sebelumnya oleh Nurjannah (2018) dengan judul “Analisis Usaha Pengolahan Salak pada UKM Salacca di Kabupaten Tapanuli Selatan provinsi Sumatera Utara”. Hasil penelitian ini pada keuntungan atau laba bersih yang diperoleh oleh UKM Salacca selama periode Mei 2018 dari ketiga jenis produk yang dihasilkan adalah sebesar Rp.16.568.483,- dengan persentase laba sebesar 32%. Berdasarkan analisis titik impas UKM Salacca pada periode Mei 2018 diperoleh kuantitas titik impas sebanyak 1.758 dengan impas penjualan adalah Rp. 21.597.570,-. Pada saat penelitian produksi UKM Salacca sudah berada diatas titik impas dan besarnya total pendapatan penjualan untuk produk dodol salak sebesar Rp. 24.843.000,-, untuk total

pendapatan penjualan kurma salak sebesar Rp. 15.257.000,- dan untuk total pendapatan keripik salak sebesar Rp. 10.803.000,-.

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Tommy Saputra (2019) dengan judul “Analisis Usaha pada Industri Tahu Alami di Lubuk Buaya Kota Padang”. Hasil penelitian ini mendeskripsikan profil usaha, menganalisa keuntungan diperoleh, dan titik impas usaha Tahu Alami. Pada keuntungan atau laba bersih yang diperoleh usaha Tahu Alami selama periode Juli 2017 sampai Juni 2018 adalah sebesar Rp. 397.260.480,- dengan persentase laba sebesar 18,57%. Berdasarkan analisis titik impas usaha Tahu Alami berada perolehan yang didapatkan titik impas kuantitas 7.099 cetakan tahu dengan penjualan sebesar Rp.461.417.754,-. Usaha Tahu Alami ini sudah berproduksi diatas titik impas dengan volume penjualan sebanyak 32.440 cetakan tahu dan pendapatan penjualan sebesar Rp. 2.139.340.000,-



BAB III. METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Industri Tahu Bulat Makmur yang beralamat di Jalan Rimbo Tarok RT.01 / RW.11 Kecamatan Kuranji, Kota Padang, Sumatera Barat. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan sebagai berikut :

1. Usaha ini memiliki sertifikat izin usaha perdagangan dari Badan Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu,
2. Usaha ini terus berproduksi walaupun dalam keadaan pandemi Covid-19.
3. Pemilik usaha memberikan respon positif untuk dilakukannya penelitian terhadap usahanya. Penelitian ini akan dilakukan sejak surat penelitian dikeluarkan.

Penelitian ini akan dilakukan selama satu bulan terhitung dari dikeluarkannya surat izin penelitian dari Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

B. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam melakukan penelitian adalah metode deskriptif. Adapun jenis penelitian ini yaitu studi kasus (*case study*). Menurut Nazir (2003) metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek suatu set kondisi. Dengan metode ini peneliti memfokuskan bagaimana gambaran dan mendeskripsikan situasi usaha yang berkaitan dengan profil usaha seperti sejarah berdirinya usaha, manajemen usaha dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi Tahu Bulat sehingga dapat mengetahui besarnya keuntungan dan titik impas dari usaha tersebut.

C. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam melakukan penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik observasi langsung dan wawancara dengan pihak yang terkait.

1. Observasi langsung dimana peneliti langsung kelapangan untuk melakukan pengamatan pada usaha Tahu Bulat Makmur mengenai kegiatan usaha yang dilakukannya dan hal-hal yang berhubungan dengan penelitian.
2. Wawancara yaitu peneliti melakukan wawancara kepada pemilik usaha Tahu Bulat Makmur dengan percakapan dua arah untuk mendapat informasi yang akurat. Wawancara dilakukan kepada informan kunci.

Data yang dikumpulkan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang dikumpulkan melalui pihak pertama, untuk data primer peneliti memperoleh secara langsung dilapangan dengan melakukan wawancara dengan informan kunci yang bersangkutan yaitu pemilik usaha dan tenaga kerja. Sedangkan data sekunder yaitu data yang didapat dari membaca dan dikumpulkan melalui buku-buku literatur, informasi akurat atau dokumen untuk data sekunder peneliti memperoleh informasi dari Badan Pusat Statistik Kota Padang dan data-data dari literatur yang akurat mengenai permasalahan penelitian.

D. Aspek dan Variabel yang akan diamati

1. Untuk tujuan pertama yaitu mendeskripsikan profil usaha Tahu Bulat Makmur maka yang diamati adalah aspek usaha yang meliputi:
 - a. Aspek Operasional meliputi:
 - i. Faktor sumber daya, terdiri dari tenaga kerja dan jenis peralatan. Sumberdaya manusia meliputi nama dan jumlah tenaga kerja, jenis kelamin, umur, tingkat pendidikan, pembagian kerja dan sistem upah. Sedangkan aspek peralatan terdiri dari jenis mesin dan peralatan yang digunakan, jumlah dan fungsinya masing-masing serta penyusutan mesin dan peralatan.
 - ii. Proses produksi, terdiri dari bahan yang digunakan dan cara pembuatan hingga dihasilkan produk tahu bulat.
 - iii. Faktor produksi yaitu meliputi: jenis, kualitas dan harga bahan baku, jumlah serta periode pembelian bahan baku dilakukan dan jumlah produksi yang dihasilkan.
 - b. Aspek Manajemen Produksi meliputi : Sistem pengadaan bahan baku, volume pembelian, harga bahan baku, dan jenis bahan baku yang dibeli, dan perencanaan produksi setiap hari.

- c. Proses Produksi merupakan cara, metode, dan teknik untuk membuat suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber yang ada. Proses produk dengan mengolah bahan baku dan bahan penolong secara manual atau menggunakan alat dan mesin.
 - d. Aspek pemasaran meliputi :
 - i. Produk (*Product*) yaitu meliputi klasifikasi produk spesifikasi produk, mutu produk, merek, kemasan dan label.
 - ii. Harga (*Price*) adalah kebijakan terhadap harga seperti metoda penetapan harga produk dan sistem pembayarannya.
 - iii. Distribusi atau tempat (*Place*) adalah kebijakan mengenai distribusi yang menyangkut saluran distribusi sehingga produk dapat sampai ke konsumen.
 - iv. Promosi (*Promotion*) adalah kegiatan perusahaan dalam membuat produknya menjadi terkenal dikalangan semua konsumen
 - e. Aspek Keuangan meliputi :
 - i. Sumber dan jumlah modal meliputi dari mana saja modal awal usaha sampai saat ini.
 - ii. Pengelolaan keuangan meliputi catatan yang dilakukan usaha Tahu Bulat Makmur yang meliputi jumlah dan sumber modal.
2. Untuk tujuan kedua menganalisis keuntungan dan titik impas pada usaha Tahu Bulat Makmur, maka variabel yang diamati meliputi:
- Untuk analisis keuntungan variabel yang diamati yaitu :
- a. Harga jual setiap produk yang ditetapkan (Rp/butir).
 - b. Jumlah produksi yang dihasilkan selama satu bulan (butir/bulan), yang mana periode produksi dilakukan setiap hari sehingga untuk mendapatkan jumlah produksi dalam satu bulan.
 - c. Biaya adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh usaha Tahu Bulat Makmur meliputi :
 - i. Biaya Variabel (*variable cost*) merupakan biaya-biaya yang jumlahnya berubah-ubah sebanding dengan volume kegiatan, yang termasuk biaya variabel yaitu :

- a) Biaya bahan baku yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku produk. Bahan baku utama usaha Tahu Bulat Makmur yaitu tahu bulat mentah dan sotong mentah yang dibeli dalam satuan bungkus.
 - b) Biaya tenaga kerja langsung, yaitu biaya tenaga kerja yang berperan langsung dalam proses produksi seperti upah tenaga kerja bagian produksi dan pemasaran. Tenaga kerja di upah berdasarkan jumlah butir yang terjual.
 - c) Biaya *Overhead* Pabrik (BOP) variabel adalah biaya tidak langsung yang merupakan biaya penolong untuk usaha seperti : biaya kemasan, biaya bahan bakar, biaya listrik, biaya air, biaya bahan penolong, dan biaya pemeliharaan kendaraan
 - d) Biaya administrasi dan umum tetap merupakan biaya yang berkaitan dengan fungsi pelayanan administratif dan umum seperti gaji pemilik usaha.
- ii. Biaya Tetap (*fixed cost*) biaya yang jumlah dikeluarkannya tetap tanpa dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan, yang termasuk biaya tetap yaitu:
- a) Biaya *Overhead* Pabrik (BOP) tetap adalah biaya yang tidak langsung yang berhubungan dengan jumlah produk yang dihasilkan terdiri atas biaya pemeliharaan alat/mesin, biaya penyusutan kendaraan pajak kendaraan usaha, dan biaya penyusutan peralatan dan mesin.

E. Metode Analisa Data

Tujuan pertama yaitu mendeskripsikan usaha Tahu Bulat Makmur dapat dijawab dengan melakukan analisis deskriptif kualitatif dimana peneliti mengumpulkan data primer dari wawancara yang menggambarkan dan menguraikan profil usaha yang terdiri dari aspek operasional, aspek manajemen produksi, aspek keuangan dan aspek pemasaran dalam usaha Tahu Bulat Makmur. Kemudian seluruh aspek ini akan dikaji dan dilakukan pembahasan berdasarkan teori yang bersumber dari kajian pustaka atau literatur yang sesuai.

Adapun untuk menjawab tujuan kedua yaitu menganalisa keuntungan usaha dan titik impas (*break event point*) usaha Tahu Bulat Makmur dilakukan analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif adalah analisis yang dilakukan terhadap data dalam bentuk jumlah, dituangkan untuk suatu kejelasan dari angka-angka serta membandingkan dari beberapa gambaran sehingga memperoleh gambaran baru, kemudian dijelaskan dalam bentuk kalimat (Subagyo, 2006 : 9). Analisis data kuantitatif dilakukan berdasarkan data yang diperoleh langsung selama satu bulan periode penelitian. Hal ini dilakukan agar memperoleh data yang akurat. Analisis data yang dilakukan adalah:

1. Analisis Keuntungan (laba/rugi) Usaha

Dalam penelitian ini untuk menghitung keuntungan/laba dan titik impas pada usaha Tahu Bulat Makmur yaitu dengan menggunakan data produksi selama satu bulan periode saat penelitian. Keuntungan dan laba bersih dapat dihitung dengan cara sebagai berikut

$$\text{Laba Bersih (Rp)} = \text{Pendapatan Penjualan (Rp)} - \text{Biaya Total (Rp)}$$

Dimana :

Pendapatan penjualan = Jumlah Produk yang Dijual x Harga Jual Persatuan

Biaya total = Biaya tetap + Biaya variabel

Alat analisis yang digunakan untuk menghitung tingkat keuntungan usaha Tahu Bulat Makmur yaitu pendekatan metode *variable costing*. Mulyadi (2012) didalam bukunya menjelaskan bahwa *variable costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel. Bentuk format perhitungan laba rugi dengan metode *variable costing* dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Format Perhitungan Laba Rugi dengan Metode *Variable Costing*.

Uraian	Nilai (Rp)
Pendapatan Penjualan	Xxx
Biaya Variabel	
Biaya bahan baku	Xxx
Biaya Tenaga Kerja	Xxx
BOP Variabel	
Biaya bahan penolong	Xxx
Biaya kemasan	Xxx
Biaya bahan bakar	Xxx
B. Pemeliharaan Kendaraan	
Biaya Air	
Biaya Listrik	Xxx
Biaya administrasi	Xxx +
Total biaya variabel - total biaya tetap	xxx -
Laba Kotor	Xxx
Biaya Tetap	
BOP Tetap	Xxx
Total biaya tetap	xxx -
Laba bersih	Xxx

2. Biaya Bersama

Biaya bersama yang dihitung terlebih dahulu adalah pemisahan biaya antara kepentingan pribadi dengan kepentingan usaha. Biaya bersama dapat diartikan sebagai biaya overhead bersama yang harus dialokasikan ke berbagai departemen, baik dalam perusahaan yang kegiatan produksinya berdasarkan pesanan maupun kegiatan produksinya dilakukan secara massa. Biaya yang dikeluarkan sejak saat mula-mula bahan baku diolah sampai dengan saat berbagai macam produk dapat dipisahkan dari identitasnya. Biaya produk bersama ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik (Mulyadi, 2005).

Alokasi Biaya bersama (Rp) = % alokasi biaya bersama x biaya bersama

3. Biaya Pemakaian Bersama

Biaya pemakaian bersama adalah biaya yang dikeluarkan industri yang menggunakan fasilitas secara bersamaan antara keperluan industri dengan keperluan rumah tangga atau pribadi. Pada usaha Tahu Bulat Makmur memakai input secara bersama yaitu pemakaian listrik dan bangunan sehingga timbul biaya

pemakaian bersama antara produk yang dihasilkan. Dalam metode ini biaya bersama bisa diidentifikasi sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, yang mana pengalokasian biaya pemakaian bersama dihitung dapat dirumuskan sebagai berikut :

Persentase Penggunaan untuk Usaha X Jumlah Biaya yang Dikeluarkan

4. Perhitungan Biaya Penyusutan

Menurut Ibrahim (2009) dalam Jannah menyatakan bahwa biaya penyusutan diperhitungkan sebagai dana pengganti dari aset yang tidak ekonomis lagi. Kecenderungan untuk mempertahankan aset lama dalam kegiatan produksi ada kalanya kurang menguntungkan karena biaya perawatan dan pemeliharaan bertambah lama bertambah besar disamping kualitas produk dan kontinuitas usaha yang kurang terjamin. Jenis investasi yang perlu diusut terdiri dari mesin bangunan dan peralatan lain yang memerlukan penggantian pada suatu masa sebagai akibat penggantian.

Perhitungan biaya penyusutan dalam usaha Tahu Bulat Makmur adalah dengan menggunakan metode garis lurus. Dalam metode garis lurus dipergunakan untuk aktiva tetap yang penggunaannya dari periode ke periode relatif sama. Adapun perhitungan nilai penyusutan dihitung dengan rumus :

$$P = \frac{B-S}{N}$$

(Ibrahim, 2009)

Dimana :

P = Jumlah penyusutan per tahun

B = Harga beli aset

S = Nilai sisa

N = Umur ekonomis aset

5. Analisis BEP (*Break Event Point*)

Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) adalah dimana posisi suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas apabila jumlah pendapatan sama dengan biaya. *Break Even Point* (BEP) adalah titik pulang pokok dimana *total revenue* (TR) sama dengan

total cost (TC), bergantung pada lama arus penerimaan sebuah bisnis dapat menutupi segala biaya dan pemeliharaan beserta biaya modal lainnya selama suatu usaha masih dibawah *break even* maka perusahaan masih mengalami kerugian. Semakin lama mencapai titik pulang pokok semakin besar saldo rugi karena keuntungan yang diterima masih menutupi segala biaya yang dikeluarkan. Apabila ingin menghitung BEP dalam unit dapat menggunakan formula sebagai berikut :

Cara Perhitungan titik impas dalam satuan unit ;

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total Biaya Tetap (Rp/bulan)}}{(\text{Harga Jual per butir} - \text{Biaya Variabel per butir})}$$

Cara perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total Biaya Tetap (Rp/bulan)}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel (Rp/bulan)}}{\text{Harga Jual (Rp/bungkus)}}$$

(Mulyadi, 2009)



BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha

1. Profil Usaha

Usaha Tahu Bulat Makmur adalah salah satu usaha yang bergerak di bidang agroindustri atau usaha pengolahan hasil pertanian yang berada di kota Padang. Usaha Tahu Bulat ini beralamat di Jalan Rimbo Tarok RT.01 / RW.11 Kecamatan Kuranji, Kota Padang, Sumatera Barat. Usaha Tahu Bulat Makmur merupakan perusahaan industri yang pengolahannya tergolong ke dalam industri Menengah. Usaha ini dimulai pada tahun 2017 oleh bapak Ilham bersama dengan istrinya yang bernama Lucy Zaiwa. Adapun pendidikan terakhir bapak Ilham adalah tamatan Perguruan Tinggi begitupun dengan istrinya. Bapak Ilham memulai usahanya di kota padang dengan satu *food truck* hingga sekarang memiliki 13 *food truck* dengan 26 orang karyawan. Pemasaran tahu bulat menggunakan *food truck* yang berisikan 2 orang karyawan yang nantinya akan memasarkan produknya di sekeliling Kota Padang.

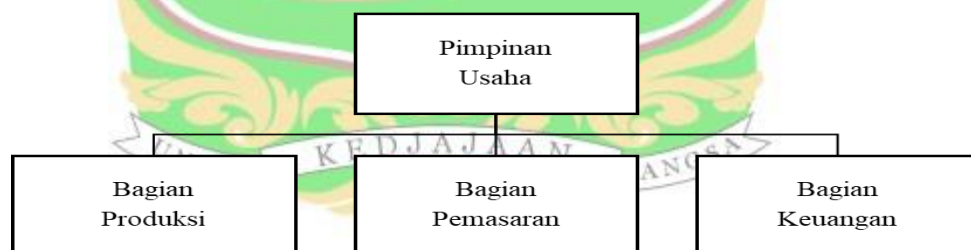
Latar belakang berdirinya usaha Tahu Bulat Makmur adalah keinginan pemilik untuk mempunyai usaha sendiri karena sebelum pemilik memiliki usaha ini pemilik hanya bekerja di usaha tahu mentah milik keluarganya. Bapak Ilham melakukan pengembangan dengan mengolah tahu mentah menjadi tahu bulat yang memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Pada awal mula usaha Tahu Bulat Makmur ini modal awal berasal dari uang pribadi pemilik. Awal proses memasarkan produknya dilakukan melalui mulut ke mulut dan sosial media. Dalam memasarkan produknya bapak Ilham awalnya mengalami kesulitan karena produk ini masih baru dan belum dikenal. Namun seiring berjalan waktu usaha ini semakin berkembang dan sampai memiliki 26 karyawan dan memperoleh rata-rata tahu bulat sebanyak 14.603 butir dan sotong sebanyak 9.302 butir per harinya.

Pada awal tahun 2018 usaha Tahu Bulat Makmur mengalami kemunduran dikarenakan masalah isu bahan baku yang memakai bahan pengawet formalin (boraks) sehingga usaha milik bapak Ilham tidak bisa mempertahankan usahanya. Pada awal tahun 2020 bapak Ilham memulai membangun kembali usahanya yang

sudah dirintis sejak awal. Selama 2 tahun tidak berjalan namun bapak ilham berhasil meyakinkan masyarakat bahwa tahu bulat yang di produksinya layak untuk dikonsumsi karena terbuat dari kedelai yang diolah oleh keluarganya sendiri. Usaha tahu bulat makmur ini sudah dilakukan pendaftaran ke dinas kesehatan dan sudah memiliki sertifikat dan izin PIRT. 9120200870625 Ini menandakan bahwa pengolahan dari tahu bulat makmur ini layak untuk dikonsumsi.

2. Struktur Organisasi Usaha

Usaha Tahu Bulat Makmur adalah usaha perorangan dan tidak memiliki struktur organisasi tertulis dan masih sangat sederhana. Usaha perorangan merupakan usaha yang dimiliki oleh seseorang dan ia bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua resiko dan kegiatan perusahaan (Swatsha. 2007:53). Berdasarkan pembagian tugas dan fungsinya yang dijelaskan bahwa bapak Ilham adalah pemilik usaha yang merangkap sebagai pemilik, pengelola, dan juga bagian keuangan. Memiliki 26 orang tenaga kerja ini termasuk bagian produksi dan bagian pemasaran. Struktur organisasi Usaha Tahu Bulat Makmur ini dapat digambarkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha Tahu Bulat

Adapun tugas dan fungsi dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan merangkap administrasi

Pimpinan merupakan seseorang yang mempergunakan wewenang dan kemepimpinanya untuk mengarahkan karyawan bertugas mengatur, mengawasi,

mengambil keputusan dan bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha yang dilakukan.

2. Bagian Produksi

Bagian produksi bertugas memproses dan menggoreng tahu bulat. Bagian produksi dilakukan bersamaan dengan bagian pemasaran. Bagian tersebut dilakukan 1 orang karyawan per *food truck*.

3. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran memiliki tugas dan bertanggung jawab memasarkan produk yang dihasilkan. Kegiatan memasarkan dilakukan 26 orang tenaga kerja dengan memakai outlet, masing-masing *food truck* terdiri dari 2 orang. Pemasaran di bagi 13 titik tempat yaitu di Moh. Hatta, Air Tawar Barat (sekitar UNP), Siteba, Lubuk Minturun, Sungai Sariak, Mata Air, Bandar Buat, Sicincin, Simpang Tabuik, Kampung Baru, Sungai Geringging, Lubuk Alung, dan Sungai Limau.

4. Bagian Keuangan

Bagian keuangan yaitu mengatur seluruh kegiatan keuangan seperti pemasukan dan pengeluaran suatu usaha. Usaha Tahu Bulat Makmur, bapak Ilham selaku pimpinan bersama dengan istrinya mengatur di bagian keuangan yang mencatat dan mengelola keuangan dari jumlah penjualan produk dan bertanggung jawab terhadap semua pengeluaran.

B. Aspek Operasional

1. Sumberdaya Manusia dan Peralatan

Tenaga kerja dalam suatu usaha merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kegiatan usaha. Tenaga kerja membantu menghasilkan dan memproses produk. Usaha tahu bulat makmur berkembang pesat yang memiliki 26 orang karyawan yaitu dengan kombinasi bidang produksi sekaligus bidang pemasaran. Usaha Tahu Bulat Makmur yang dipimpin oleh pak Ilham memiliki tenaga kerja keseluruhannya adalah laki-laki.

Usaha Tahu Bulat Makmur memerlukan komponen untuk memproduksi produknya yaitu alat-alat. Peralatan yang digunakan terdiri dari lemari pendingin, kualii besar, sendok saringan, penjepit makanan, botol bumbu, tabung gas, dan etalase.

Koordinasi yang dilakukan oleh pemilik usaha Tahu Bulat Makmur dan tenaga kerja masih dalam hubungan yang informal. Tenaga kerja yang dibutuhkan tidak mengisyaratkan keahlian khusus, yang diperlukan adalah kemauan untuk bekerja, bisa bekerja sama dengan baik, rajin, jujur, sopan, dan mampu menjaga kebersihan. Identitas tenaga kerja usaha Tahu Bulat Makmur dapat dilihat pada Lampiran 8.

Seluruh tenaga kerja masuk ke dalam kategori umur produktif. Menurut BKKBN (Badan Kependudukan dan Keluarga Berencana Nasional), penduduk usia produktif adalah penduduk yang berusia antara 15 hingga 65 tahun. Jam kerja karyawan usaha Tahu Bulat Makmur ini beroperasi selama ± 10 jam yang bebas mulai jam berapa antara *shift* pagi atau *shift* siang.

Sebagian besar pendidikan tenaga kerja adalah lulusan SMA. Tenaga kerja terdiri dari seorang pemimpin yang juga mencakup sebagai bagian administrasi dan keuangan dan 26 orang lainnya tenaga kerja bagian produksi sekaligus pemasaran. Usaha Tahu Bulat Makmur memberikan persyaratan khusus untuk menjadi tenaga kerja yaitu mempunyai SIM A dan *skill* dalam membawa mobil.

Menurut Supriyono (2001:80), ada beberapa metode penetapan upah tenaga kerja pada industri:

- a. Metode upah langsung (*straight salary*), yaitu upah yang dibayarkan pada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu harian, mingguan, bulanan, dan tahunan.
- b. Gaji (*wage*), yaitu upah yang dibayarkan berdasarkan rentang waktu mengerjakan pekerjaan atau dihitung menurut tingkat upah pinjaman, tanpa memedulikan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan.
- c. Metode upah satuan (*price work*), yaitu pemberian upah berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan.
- d. Komisi yaitu upah yang dibayarkan berdasarkan persentase dan harga jual untuk setiap unit barang yang terjual.
- e. Premi shift kerja (*shift premium*), yaitu upah yang dibayarkan kepada karyawan karena bekerja diluar jam kerja normal

- f. Metode tunjangan tambahan (*fringe salary*), yaitu memberikan tunjangan tambahan diluar upah biasa diterima seperti: asuransi, kesehatan, asuransi jiwa, asuransi kecelakaan, pesangon, dan lain-lain.

Hasil penelitian menjelaskan usaha Tahu Bulat Makmur menetapkan metode upah langsung dalam pemberian upah langsung (*straight salary*). Penetapan upah secara langsung adalah penetapan upah sederhana yaitu setiap pemberian upah pemilik usaha dapat langsung menyisihkan dari hasil penjualan pada hari itu juga dan langsung memberikan upah kepada tenaga kerja.

Selain penetapan upah langsung, pemilik usaha juga menggunakan metode upah satuan. Metode upah satuan (*price work*) merupakan sistem pemberian upah yang didasarkan pada jumlah butir produk yang mampu dijual oleh pekerja tanpa terikat satuan waktu. Setiap pemberian upah diberikan langsung pada hari itu juga setelah jam kerja selesai. Pemilik usaha yaitu Bapak Ilham juga mendapatkan 20% gaji dari hasil laba bersih penjualan yaitu sebesar Rp. 5.138.596,-/hari

Sistem upah yang diberikan usaha Tahu Bulat Makmur kepada karyawannya berdasarkan berapa jumlah butir tahu bulat dan sotong yang terjual. Rata-rata upah per karyawan yang diberikan sebesar Rp. 72.180,67,- per hari selama periode penelitian. Tenaga kerja usaha Tahu Bulat Makmur beroperasi selama ± 10 jam yang bebas mulai jam berapa antara *shift* pagi atau *shift* siang.

Selain tenaga kerja, komponen lain yang diperlukan dalam memproduksi suatu produk dan menentukan kelancaran proses produksi adalah investasi dan peralatan yang digunakan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang bisa dinikmati oleh konsumen. Beberapa investasi dan jenis peralatan pada usaha Tahu Bulat Makmur :

Tabel 2. Jenis Peralatan dan Investasi pada Usaha Tahu Bulat Makmur

No.	Jenis Peralatan dan Investasi	Fungsi	Jumlah Unit
1	Bangunan	Tempat tinggal dan sekaligus tempat parkir <i>food truck</i>	1
2	Mobil	Tempat penjualan	13
3	Lemari Pendingin	Tempat penyimpanan Bahan	1
4	Kuali Besar	Tempat penggorengan makanan	13
5	Sendok Saringan	Mengangkat dan menyaring tahu bulat yang digoreng	13
6	Etalase	Tempat penampung makanan	13
7	Tabung Gas 3Kg	Bahan Bakar kompor	13
8	Penjepit Makanan	Mengambil makanan	13
9	Botol Bumbu	Tempat bumbu perasa makanan	39

Penyusutan alat merupakan salah satu biaya tetap. Untuk kelangsungan dan berkelanjutan suatu usaha diperlukan penetapan biaya tetap yang ditujukan sebagai cadangan investasi atau untuk keperluan pergantian alat dalam menjalankan usaha. Nilai penyusutan dari peralatan yang dimiliki mempunyai nilai yang berbeda-beda antara satu sama lain yang dipengaruhi oleh harga beli, nilai sisa peralatan, dan umur ekonomis yang dapat dihitung dengan metode garis lurus. Pada metode garis lurus, nilai penyusutan akan semakin menurun dari tahun ke tahun. Untuk mengenai rincian perhitungan nilai penyusutan peralatan dan investasi dapat dilihat pada Lampiran 4.

2. Aspek Manajemen Produksi

Proses memproduksi tahu bulat dan sotong dibutuhkan suatu bahan yang akan diolah menjadi produk jadi. Bahan baku tersebut sangat penting untuk menunjang keberhasilan proses kegiatan. Hal ini dikarenakan pembelian bahan sangat mempengaruhi bentuk atau komposisi produk jadi, baik dari segi kuantitas maupun kualitas, serta dari segi harga jual produk. Bahan bisa mempengaruhi kuantitas dan kualitas produk, jika kuantitas dan kualitas bahan baku yang diperoleh baik maka akan bermanfaat bagi kegiatan dalam proses produksi.

Proses produksi bahan baku sangat dibutuhkan, karena bahan baku akan diubah menjadi sebuah produk jadi yang siap untuk dipasarkan. Pemilihan bahan baku penting dilakukan dalam menunjang keberhasilan proses produksi hingga menjadi suatu produk yang bermutu dan berkualitas.

Pemilihan proses pembuatan tahu bulat, pemilik menggunakan bahan baku tahu yang telah diolah menjadi tahu bulat dan sotong mentah (barang setengah jadi). Ketersediaan bahan baku (produk mentah) yang digunakan, pemilik membeli produk langsung di pabrik tahu milik saudara dari keluarga Bapak Ilham. Produk yang dibeli secara langsung dengan tujuan mendapatkan harga terjangkau dan bebas biaya transportasi barang. Produk yang dihasilkan berkualitas sangat baik karena bahan baku pembuatan tahu bulat yaitu kedelai merek tenda biru. Baik tahu bulat maupun sotong diolah dengan sangat baik sehingga industri Tahu Bulat Makmur akan dapat menghasilkan produk dengan kualitas yang memuaskan.

Pembelian bahan baku dilakukan setiap harinya yang rata-rata jumlah pembelian selama periode penelitian adalah 14.603 butir untuk tahu bulat dan sotong 9.302 butir dengan masing-masing modal kedua produk seharga Rp. 200,- per butir.

Dari sisi pasokan bahan baku tahu bulat dan sotong, pemilik usaha tidak mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku tersebut. Selain bahan baku usaha Tahu Bulat Makmur juga memerlukan bahan penolong untuk proses pembuatan produknya. Bahan penolong merupakan bahan yang tidak termasuk bagian produk jadi ataupun bahan yang meskipun menjadi produk jadi tetapi nilainya relatif rendah jika dibandingkan dengan bagian produk tersebut, seperti bumbu-bumbu perasa dan minyak goreng. Bahan penolong ini didapatkan dari tempat yang berbeda dengan bahan baku yaitu Pasar Raya. Pembelian bahan penolong dilakukan sekali tiga hari atau dibeli jika persediaan berkurang. Pembelian bahan baku dan bahan penolong untuk sehari produksi dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini.

Tabel 3. Jumlah bahan baku dan bahan penolong untuk sehari produksi Tahu Bulat Makmur

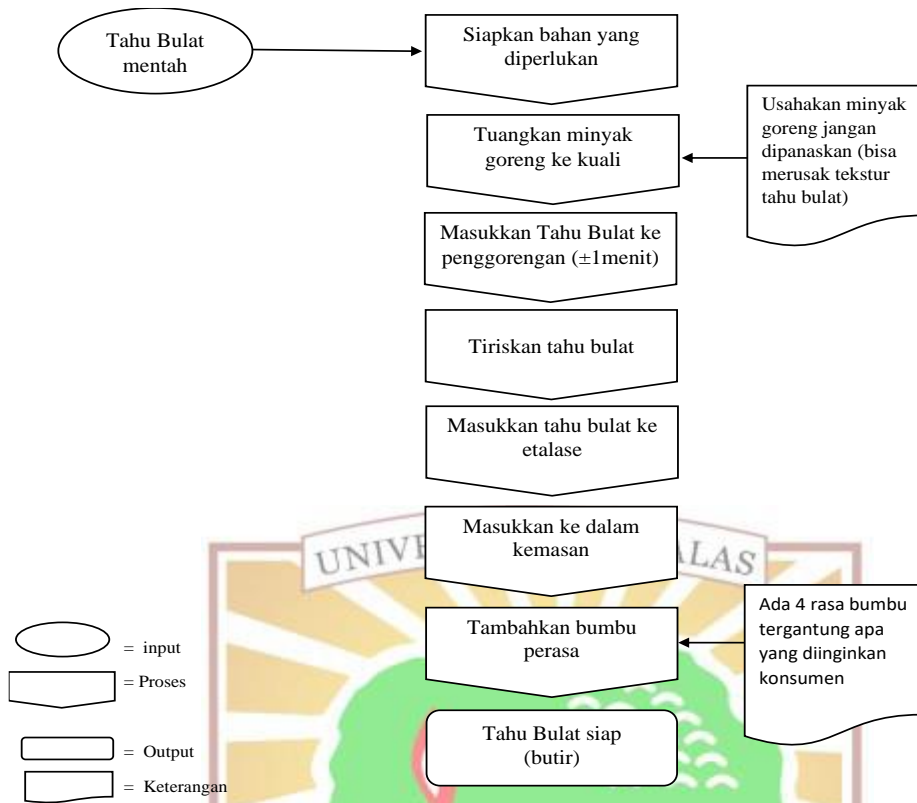
	Bahan	Jumlah
Bahan Baku	Tahu Bulat ½ jadi	11.800 Butir
	Sotong ½ jadi	9.700 Butir
Bahan Penolong	Bumbu Perasa	117 pcs
	Minyak Goreng	65 liter

Pada Tabel 3 menunjukkan bahwa bahan baku yang dibeli barang setengah jadi. Barang setengah jadi adalah barang mentah yang melalui beberapa proses pengolahan produk dan diolah kembali untuk mendapatkan manfaat atau keuntungan yang lebih maksimal. Jumlah pembelian bahan baku tahu bulat setengah jadi sebanyak 11.800 butir dan sotong 9.700 butir untuk 13 mobil dalam sehari, serta pembelian bahan penolong yaitu bumbu perasa berjumlah 117 bungkus dan minyak goreng 65 liter.

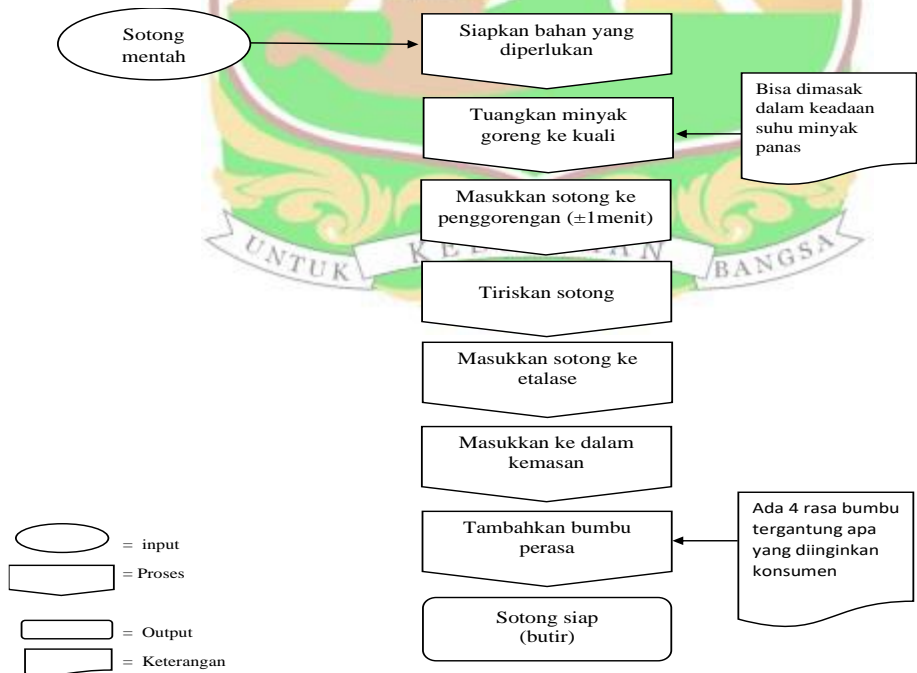
C. Proses Produksi

Proses produksi tahu bulat dan sotong terbilang sangat singkat dan dilakukan di *food truck*. Proses produksi dalam usaha Tahu Bulat Makmur tidak diawali dengan mempersiapkan bahan baku seperti usaha-usaha lain. Melainkan usaha Tahu Bulat Makmur ini membeli produk mentah (barang setengah jadi). Proses produksi dilakukan setiap hari.

Produksi tahu bulat dan sotong diawali dengan mempersiapkan bahan baku dan bahan penolong, serta alat-alat untuk mendukung proses produksi. Setelah bahan baku dan bahan penolong dipersiapkan, proses produksi pertama diawali dengan menuangkan minyak goreng ke wajan dan panaskan. Masukkan beberapa tahu bulat atau sotong ke penggorengan. Tidak semua produk tahu bulat dan sotong di goreng dikarenakan jika dilakukan pada produk tersebut maka kualitasnya akan berkurang. Setelah dimasukkan kedalam penggorengan angkat dan tiriskan tahu bulat dan sotong tersebut, masukkan ke dalam etalase. Tahu bulat atau sotong akan bisa dicampurkan dengan bumbu-bumbu apabila ada konsumen ingin membeli. Untuk lebih jelas proses produksi usaha Tahu Bulat Makmur dapat dilihat pada gambar 3 dan gambar 4 berikut.



Gambar 3. Diagram Proses Produksi Tahu Bulat



Gambar 4. Diagram Proses Produksi Sotong

D. Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu sistem kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, penentuan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan para konsumen (Swastha, 2002: 178). Salah satu peranan penting dalam sebuah usaha untuk mendapatkan keuntungan adalah melakukan pemasaran. Dalam proses pemasaran lancar atau tidaknya tergantung pada cara produk yang dipasarkan. Pemasaran memiliki peranan penting dalam suatu usaha, begitu pula terhadap usaha Tahu Bulat Makmur.

Timbulnya persaingan yang ketat diantara para produsen yang diiringi dengan pengetahuan konsumen yang terus berkembang. Hal itu menyebabkan munculnya kebutuhan baru dan keinginan yang tinggi dari konsumen, sehingga konsep pemasaran membutuhkan orientasi untuk menekankan pada suatu kebutuhan dan dukungan atas keinginan konsumen pada kegiatan pemasaran terpadu untuk memberikan kepuasan kepada konsumen yang ditujukan untuk keberhasilan mencapai tujuan pemasaran (Assauri, 2011: 81)

Dalam memasarkan produknya, usaha Tahu Bulat Makmur menjual produknya dengan menggunakan *food truck*, dengan cara berkeliling di berbagai lokasi dan diiringi oleh lagu tahu bulat. Titik Lokasi pemasaran yaitu di Moh. Hatta, Lubuk Minturun, Air Tawar Barat (sekitar UNP), Sungai Sariak, Siteba, Bandar Buat, dan Mata Air, Sicincin, Lubuk Alung, Simpang Tabuik, Sungai Garinggiang, Kampung baru, dan Sungai Limau. Produk yang dipasarkan disajikan dengan mutu yang baik dan sesuai selera konsumen. Dalam aspek pemasaran usaha Tahu Bulat Makmur terdapat bauran pemasaran yaitu:

1. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk mendapatkan perhatian dibeli, dan dipergunakan untuk konsumsi dan pasar yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan (Kotler dan Armstrong, 2008: 407). Produk yang dipasarkan oleh usaha Tahu Bulat Makmur berbentuk bulat dan lonjong yang memiliki cita rasa yang tersendiri di mata konsumen. Produk usaha Tahu Bulat Makmur termasuk kepada jenis olahan yang bisa langsung dikonsumsi. Kelebihan dari produk ini adalah tidak menggunakan bahan-bahan kimia sintesis, bahan pewarna, dan bahan pengawet. Namun ketahanan dari

produk ini tidak berlangsung lama dan lebih baik dikonsumsi langsung. Produk tahu bulat ini memakai kemasan plastik kresek. Hal itu dikarenakan jumlah yang dibeli setiap konsumen tidak pasti, tergantung berapa butir yang dibeli oleh konsumen.

Produk yang dipasarkan oleh usaha Tahu Bulat Makmur yaitu produk jadi. Produk makanan yang dihasilkan dengan mutu yang baik, sehat, memiliki tekstur yang bagus, dan sesuai dengan selera konsumen.

a. Klasifikasi Produk

Berdasarkan wujud dari produk tahu bulat Makmur ini termasuk kedalam bagian kelompok barang. Produk tahu bulat dan sotong pada usaha Tahu Bulat Makmur ini berbentuk bulat dan lonjong, berwarna *cream* sehingga dapat dilihat, diraba, disentuh, dipegang, dirasa, dan disimpan. Berdasarkan daya tahan, produk tahu bulat Makmur ini termasuk kedalam produk yang tidak tahan lama yang dikarenakan biasanya tahu bulat Makmur ini cepat busuk/berair, dan hanya dapat bertahan selama kurang dari 2 hari.

b. Merek

Usaha Tahu Bulat Makmur memiliki merek pada usahanya, namun dalam kemasan produk tidak disertai merek usaha Tahu Bulat Makmur dikarenakan kemasan yang digunakan adalah kantong plastik. Hal itu disebabkan karena menghemat biaya pengeluaran.

2. Harga

Swastha dan Sutkojo (2007: 211) menjelaskan bahwa ada beberapa pendekatan yang digunakan dalam penetapan harga jual yang di antara lain: (a) Penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*) yaitu harga ditentukan dengan menghitung total biaya per unit ditambah jumlah tertentu untuk menutup laba yang dikehendaki pada unit tersebut yang disebut *margin*. (b) penetapan harga *mark-up pricing method*), menentukan harga jual setelah menambahkan harga beli dengan sejumlah mark-up. *Mark-up* merupakan kelebihan harga jual di atas harga beli. (c) penetapan *break-even pricing* didasarkan atas permintaan pasar dan mempertimbangkan biaya. Usaha dikatakan *break-even* Ketika penghasilan yang diterima sama dengan biaya pengiriman dengan anggapan harga jualnya tertentu. (d) Dalam penetapan harga erat hubungannya dengan pasar,

penjual atau usaha yang dapat menentukan harga sama dengan tingkat pasar agar bisa ikut bersaing, atau ditentukan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari tingkat persaingan.

Penetapan harga jual oleh pemilik usaha yaitu Rp. 500,- per butir dengan jumlah isinya tergantung konsumen. Dasar penetapan harga yang dilakukan oleh pemilik usaha didasari oleh harga yang berhubungan dengan pasar, yaitu produsen menentukan harga sama dengan tingkat pasar agar dapat bersaing. Dalam penetapan harga jual produk, pemilik usaha menetapkan harga tahu bulat berdasarkan harga pasar. Hal tersebut dikarenakan di pangsa pasar memiliki produk sejenis yang diproduksi dan dipasarkan oleh usaha lainnya.

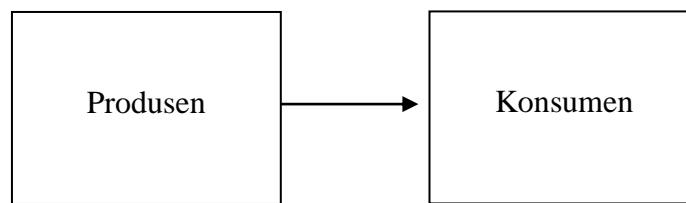
3. Distribusi

Distribusi merupakan suatu aktivitas menyalurkan, menyebarkan, menyampaikan barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Dalam distribusi dapat dilihat saluran distribusi seperti apa yang sesuai untuk perusahaan. Pendistribusian suatu produk merupakan hal penting dalam pemasaran. Sebuah perusahaan harus menerapkan sistem saluran yang baik agar produk tetap terjaga sampai ke tangan konsumen akhir. Sistem saluran pemasaran adalah sekelompok saluran pemasaran tertentu yang digunakan oleh perusahaan dan merupakan salah satu keputusan terpenting yang dihadapi manajemen (Kotler dan Keller, 2009).

Kotler dan Amstrong (2008: 62) menyatakan bahwa dalam melakukan perindustrian produk terdapat dua tingkatan saluran distribusi, yaitu : (a) Saluran distribusi langsung, yaitu saluran pemasaran yang tidak memiliki tingkat perantara dan (b) Saluran distribusi tidak langsung, yaitu saluran pemasaran yang terdiri dari satu atau lebih tingkat perantara.

Pemasaran produk oleh usaha Tahu Bulat Makmur hanya menggunakan saluran distribusi langsung yaitu konsumen membeli produk langsung dari produsen atau pemilik usaha itu sendiri. Usaha Tahu Bulat Makmur memilih 13 lokasi di Kota Padang yaitu Moh. Hatta, Siteba, Sungai Sapih, Lubuk Minturun, Air Tawar Barat (sekitar UNP), Mata Air, Bandar Buat, Sungai Garinggiang, Simpang Tabuik, Kampung Baru, Lubuk Alung, Sungai Limau, dan Sicincin. Pemilihan lokasi merupakan suatu nilai investasi yang dikarenakan pemilihan lokasi tersebut berdasarkan tempat pemukiman penduduk dan lokasi kalayak

ramai. Saluran distribusi yang digunakan usaha Tahu Bulat Makmur dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Saluran Pemasaran Usaha Tahu Bulat Makmur

Dari gambar dapat disimpulkan bahwa hanya terdapat 1 saluran pemasaran yang digunakan oleh usaha Tahu Bulat Makmur yaitu:

a. Saluran 1

Saluran ini merupakan saluran yang paling pendek dan paling sederhana yaitu saluran distribusi dari produsen ke konsumen tanpa perantara. Konsumen membeli produk langsung kepada produsen.

4. Promosi

Promosi mencerminkan kegiatan-kegiatan yang mengkomunikasikan keunggulan produk dan membujuk konsumen untuk membelinya. Jadi, promosi ini merupakan komponen yang dipakai untuk memberikan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan (Kotler dan Amstrong, 2002).

Penjualan menjalankan promosi untuk meyakinkan calon pembeli untuk membeli produk yang dijualnya. Promosi yang digunakan oleh Tahu Bulat Makmur yaitu *personal selling* yang merupakan interaksi dengan berkomunikasi secara langsung. Selain *personal selling*, pemilik mempromosikan usahanya juga melalui media sosial, seperti instagram dan juga *google map* dengan tujuan untuk memudahkan konsumen jika ingin membeli produk ke lokasi usaha.

E. Aspek Keuangan

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya pra investasi, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, pengurusan izin-izin, sampai dengan modal kerja (Kasmir, 2012).

Aspek keuangan menurut Kasmir dan Jakfar (2010: 86), merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Aspek ini sama pentingnya dengan aspek lainnya, ada beberapa pengusaha yang belum menggarapkannya, padahal aspek inilah yang paling utama untuk dianalisis karena pada aspek ini tergambar jelas hal-hal yang berkaitan dengan keuntungan perusahaan, sehingga merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya. Dalam penilaian aspek keuangan meliputi hal-hal seperti:

1. Sumber Modal

Modal usaha merupakan biaya awal yang digunakan oleh pemilik usaha dalam memulai suatu usaha seperti modal yang didapat. Modal awal usaha digunakan dan bagaimana pencatatan keuangan usaha. Modal usaha Tahu Bulat Makmur ini sebesar Rp. 150.000.000,-

Modal awal dalam membuat usaha Tahu Bulat Makmur ini adalah modal sendiri dari pemilik usaha yaitu Bapak Ilham. Modal ini digunakan untuk pembelian bahan baku dan pembelian peralatan yang digunakan dalam proses produksi dan pemasaran Tahu Bulat Makmur.

2. Pengelolaan Keuangan

Laporan keuangan adalah neraca dan perhitungan laba rugi serta keterangan yang dimuat dalam lampiran antara lain laporan sumber dan penggunaan dana. Selain itu laporan keuangan merupakan kombinasi antara faktor yang telah dicatat, prinsip-prinsip dan kebiasaan didalam akuntansi serta pendapat-pendapat pribadi. Sehingga dalam sebuah perusahaan setidaknya harus memiliki laporan keuangan yang akan memperlihatkan historikal dari pengeluaran untuk kegiatan usaha yang dilakukan (Munawir, 2004).

Pada usaha Tahu Bulat Makmur, pemilik usaha sudah cukup memahami dalam melakukan pencatatan keuangan sederhana, sehingga usaha ini masih bisa mengidentifikasi seperti biaya pemasukan dan pengeluaran, biaya baku, biaya tenaga kerja dan biaya penolong. Dengan pencatatan akuntansi yang tepat, diharapkan dapat membantu para pengusaha dalam mengelola bisnisnya dan mampu mengambil keputusan untuk pengembangan usaha di masa depan.

F. Analisis Keuntungan dan Titik Impas

1. Pendapatan Penjualan

Pendapatan penjualan merupakan nilai rupiah yang diperoleh usaha Tahu Bulat Makmur dari hasil penjualan produknya. Besarnya pendapatan yang diperoleh dari usaha Tahu Bulat Makmur dapat dihitung dengan mengalikan jumlah produk yang terjual dengan harga produk. Jumlah produk yang terjual oleh usaha Tahu Bulat Makmur ditunjukkan pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Produk usaha Tahu Bulat Makmur yang Terjual Selama Satu Bulan

No	Produk	Jumlah Produksi (Butir)	Jumlah Produk Terjual (Butir)	Harga (Rp)	Pendapatan Penjualan (Rp)
1	Tahu Bulat	423.500	421.907	500	210.953.500
2	Sotong	269.760	268.989	500	134.494.500
Total		693.260	690.896		345.448.000

Pada Tabel 4 dapat dilihat jumlah yang dihasilkan tahu bulat yaitu sebanyak 423.500 butir dan sotong sebanyak 269.760 butir. Usaha Tahu Bulat Makmur memperoleh hasil penjualan selama periode 28 Februari 2022 sampai Maret 2022 adalah 690.896 butir dengan pendapatan penjualan sebesar Rp. 345.448.000,- Terdapat produk yang tidak terjual sebanyak 1.593 tahu bulat dan 771 butir sotong. Tahu bulat dan sotong yang tidak terjual biasanya dijual kembali dan ada juga yang dikonsumsi sendiri.

2. Biaya

a. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah jumlah total biaya yang berubah secara langsung dengan perubahan tingkat kegiatan, volume produksi, atau volume penjualan yang terdiri dari:

i. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku pembuatan tahu bulat dan sotong. Total biaya bahan baku yang dikeluarkan selama periode penelitian sebesar Rp. 138.652.000,-. Pembelian

bahan baku tahu bulat pada minggu pertama sebanyak 2.252 bungkus tahu bulat terdiri dalam 1 bungkus berisi 50 butir tahu bulat mentah seharga Rp.22.520.000,- dan 6.729 bungkus sotong mentah terdiri dalam 1 plastik berisi 10 butir sotong mentah seharga Rp. 13.458.000,-. Berikut rincian pemakaian bahan baku usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 sampai 28 Maret 2022. Dapat dilihat pada Lampiran 5.

ii. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja pada proses produksi usaha Tahu Bulat Makmur. Tenaga kerja langsung pada usaha ini merupakan tenaga kerja yang berasal dari tenaga kerja langsung luar keluarga dalam usaha Tahu Bulat Makmur tenaga kerja yang digunakan sebanyak 26 orang. Upah tenaga kerja didapatkan dari penjualan per butir yang diantaranya tahu bulat diupah Rp. 55,- /butir dan sotong Rp. 60,- /butir. Rata-rata upah karyawan per hari yang diberikan sebesar Rp. 72.180,67,- selama periode penelitian. Tenaga kerja usaha Tahu Bulat Makmur beroperasi selama \pm 10 jam yang bebas mulai jam berapa antara *shift* pagi atau *shift* siang. Dalam periode penelitian, total pengeluaran untuk biaya tenaga kerja sebesar Rp.54.424.225,- Rincian biaya tenaga kerja dapat dilihat pada Lampiran 6.

iii. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik merupakan biaya dari perubahan jumlah total yang sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi. Biaya overhead pabrik variabel yang dikeluarkan oleh usaha ini adalah:

a) Biaya kemasan

Biaya plastik kresek yang digunakan sebagai pembungkus produk termasuk ke dalam biaya kemasan. Rincian dari biaya kemasan yaitu Rp. 7.540.000,- yang hanya terdiri dari kantong kresek. Kemasan yang digunakan tidak sesuai dengan jumlah produksi per harinya yaitu 4 *pack* untuk satu *food truck*. Dalam satu *pack* kantong kresek berisi 50 lembar dengan harga Rp. 5.000,-. Frekuensi pembelian kemasan ini dilakukan 3 hari sekali. Rata-rata pembelian kemasan dalam sekali beli sebanyak 150 bungkus kantong kresek. Pembelian kemasan selama periode penelitian yaitu 1.508 bungkus kantong kresek.

Untuk plastik kresek pemilik usaha membeli di Pasar Belimbing Kota Padang. Sedangkan pada label dan informasi usaha yang meliputi merk produk, logo, alamat usaha, nomor telepon serta nomor P-IRT tidak dicetak melainkan dicantumkan pada label *food truck*.

b) Biaya Bahan Bakar

Biaya bahan bakar pada usaha ini berasal dari gas dan bensin. Bahan bakar gas digunakan untuk digunakan untuk memproses produksi tahu bulat dan sotong, sedangkan biaya bahan bakar bensin digunakan untuk *food truck* sebagai sarana transportasi dan sarana pemasaran produk. Bahan bakar yang digunakan untuk satu *food truck* yaitu satu tabung gas 3Kg per hari dan pengeluaran tabung gas selama periode penelitian sebanyak 377 tabung gas dengan satu tabung gas seharga Rp. 20.000,- Sedangkan pengisian bahan bakar bensin untuk satu *food truck* sebesar ±Rp. 80.000,- atau 10 liter per hari (harga Pertalite Rp. 7.850,-/liter). Total biaya bahan bakar yang telah dikeluarkan pemilik usaha dalam periode ini yaitu Rp. 37.430.445,-. Rincian biaya bahan bakar dapat dilihat pada Lampiran 7.

c) Biaya Listrik

Biaya listrik yang digunakan usaha hanya lemari pendingin khusus untuk usaha yang berfungsi untuk menyimpan produk usaha Tahu Bulat Makmur dan pompa air yang berfungsi untuk membersihkan *food truck* dan peralatan produksi. Biaya pemakaian listrik untuk lemari pendingin dan pompa air dalam sebulan sebesar Rp. 750.000,-. Biaya pemakaian listrik untuk usaha ini merupakan 60% dari biaya listrik rumah pemilik usaha.

d) Air

Air yang diperoleh berasal dari air sumur dengan menggunakan pompa air. Air tersebut tidak dipakai untuk proses produksi, namun digunakan seperti membersihkan peralatan dan mobil.

e) Biaya Bahan Penolong

Biaya penolong yang digunakan untuk memproduksi Tahu Bulat Makmur adalah 3 bumbu perasa merek Antaka diantaranya rasa *barberque*, balado, dan pedas. Pemakaian tiap bumbu perasa dalam sehari sebanyak 3 bungkus bumbu

dan minyak goreng sebanyak 5 liter untuk masing-masing 13 *food truck*. Total biaya penolong pada periode penelitian adalah Rp. 37.050.000,-. Rincian biaya bahan penolong dapat dilihat pada Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Biaya Pembelian Bahan Penolong dalam Satu Periode 28 Februari 2022 sampai 28 Maret 2022

No.	Jenis	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Minyak Goreng	1508	Kg	15.000	22.620.000
2	Bumbu rasa <i>Barberque</i>	585	Pcs	5.000	2.925.000
3	Bumbu rasa Balado	585	Pcs	5.000	2.925.000
4	Bumbu rasa pedas	585	Pcs	5.000	2.925.000
Total					37.050.000

f) Biaya Pemeliharaan Kendaraan

Pengertian dari pemeliharaan sederhana adalah kegiatan mengawasi, memelihara, mengganti, memperbaiki fasilitas (alat/mesin) agar produksi perusahaan berjalan sebagaimana mestinya dan sesuai dengan tujuan perusahaan.

Usaha Tahu Bulat Makmur menggunakan jenis pemeliharaan *predictive maintenance* yang merupakan pemeliharaan bertujuan untuk mengetahui kondisi kendaraan dalam memperkirakan kapan pemeliharaan harus dilakukan. Total biaya pemeliharaan kendaraan sebesar Rp. 5.150.000,-. Rincian biaya pemeliharaan dapat dilihat pada Lampiran 10.

iv. Biaya Pulsa

Pulsa merupakan alat satuan biaya telepon. Pulsa digunakan sebagai media penghubung komunikasi. Fungsi pulsa adalah satuan biaya saat melakukan suatu komunikasi, *chatting*, *browsing*, *messenger*, ataupun sarana bermain *games online*.

Penggunaan pulsa pada usaha Tahu Bulat Makmur adalah untuk membeli paket internet dan telepon yang bertujuan menghubungi *supplier*, memantau perkembangan pasar, dan mengembangkan usaha. Biaya pulsa yang digunakan sebesar Rp. 250.000,- per bulan. Pulsa yang digunakan untuk usaha sebesar 70% yaitu Rp. 175.000,-.

v. Biaya administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya operasi usaha yang tidak termasuk biaya kegiatan penjualan seperti biaya pimpinan usaha. Pimpinan usaha Tahu Bulat Makmur mendapatkan gaji berbeda dengan karyawannya yaitu sebesar Rp. 5.138.596,- /hari.

b. Biaya Tetap

i. Biaya *Overhead* Pabrik Tetap

a) Biaya Penyusutan Alat

Biaya penyusutan merupakan penurunan nilai peralatan dan mesin sebagai akibat dari penggunaan peralatan dan mesin untuk menghasilkan barang dan jasa. Penyusutan merupakan pengeluaran sehingga diperlukan perhitungan sebagai biaya. Total biaya penyusutan alat dan mesin adalah sebesar Rp. 388.350,-. Rincian penyusutan dapat dilihat pada Lampiran 4.

b) Biaya Penyusutan Kendaraan dan Pajak Kendaraan

Biaya penyusutan kendaraan dan pajak kendaraan termasuk biaya yang diperhitungkan. Kendaraan yang digunakan dalam usaha Tahu Bulat Makmur ini adalah mobil (*food truck*). Perhitungan biaya penyusutannya sama dengan metode penyusutan alat, total biaya penyusutan kendaraan sebesar Rp. 10.335.000,-. Sedangkan untuk pajak kendaraan yang dibayarkan sebesar Rp. 2.860.000,-/bulan.

c) Biaya Cicilan Kendaraan

Biaya cicilan kendaraan merupakan kredit yang diberikan oleh bank atau instansi untuk pembelian kendaraan baru maupun bekas. Usaha Tahu Bulat Makmur mengajukan kepada bank untuk kredit kendaraan bekas. Jumlah kendaraan yang dikredit sebanyak 6 unit mobil. Rata-rata biaya kredit kendaraan yang dikeluarkan sebesar Rp. 3.500.000,- dan total biaya cicilan mobil adalah Rp.21.000.000,-. Untuk rincian biaya yang dikeluarkan dalam menghitung laba bersih pada usaha Tahu Bulat Makmur dapat diringkas Tabel 6.

Tabel 6. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022

Uraian Biaya Variabel	Jumlah (Rp)	Uraian Biaya Tetap	Jumlah (Rp)
Biaya Bahan Baku	138.652.000	Biaya Penyusutan Alat dan Mesin	388.350
Biaya Tenaga Kerja Langsung	54.424.225	Biaya Penyusutan Kendaraan	10.335.000
Biaya Bahan Penolong	37.050.000	Biaya Pajak Kendaraan	2.860.000
Biaya Bahan Bakar	37.430.445	Biaya Bangunan	4.000.000
Biaya Kemasan	7.540.000	Biaya Cicilan Mobil	21.000.000
Biaya Pulsa	175.000		
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	5.150.000		
Biaya Listrik	750.000		
Biaya Administrasi dan Umum	5.138.596		
Total Biaya Variabel	286.310.266	Total Biaya Tetap	38.583.350
Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap			324.893.616

Dari Tabel 6 dapat dilihat bahwa total biaya variabel usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022 sebesar Rp. 286.310.266,- dan total biaya tetap sebesar Rp. 38.583.350,-. Biaya variabel tertinggi adalah biaya bahan baku sebesar Rp. 138.652.000,- sedangkan biaya tetap tertinggi adalah biaya cicilan mobil sebesar Rp.21.000.000,-. Untuk biaya variabel terendah adalah biaya pulsa sebesar Rp. 175.000,- sedangkan biaya tetap terendah adalah biaya penyusutan alat dan mesin sebesar Rp. 388.350,-. Jumlah biaya variabel dan biaya tetap usaha Tahu Bulat Makmur adalah Rp. 324.893.616,-.

c. Biaya Bersama

Biaya bersama adalah biaya yang dikeluarkan sejak awal bahan baku diolah sampai menjadi berbagai macam produk dengan pemrosesan beberapa jenis barang secara bersama. Biaya bersama Tahu Bulat Makmur yaitu biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha untuk menghasilkan produk tahu bulat dan sotong. Perhitungan biaya bersama pada usaha Tahu Bulat Makmur dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Biaya Bersama Usaha Tahu Bulat Makmur

Keterangan	Total Biaya Bersama (Rp)	Alokasi Biaya Bersama			
		Tahu Bulat (Rp)	Persentase Tahu Bulat (%)	Sotong (Rp)	Persentase Sotong (%)
Biaya Bahan Bakar	37.430.445	22.832.571	61	14.597.874	39
Biaya Bahan Penolong	37.050.000	22.600.500	61	14.449.500	39
Biaya Tenaga Kerja	54.424.225	30.744.885	56	23.679.340	44
Biaya Kemasan	7.540.000	4599.400	61	2.940.600	39
Biaya Penyusutan Alat dan Mesin	388.350	236.894	61	151.457	39
Biaya Penyusutan Kendaraan	10.335.000	6.304.350	61	4.030.650	39
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	5.150.000	3.146.042	61	2.003.958	39
Biaya Pajak Kendaraan	2.860.000	1.744.600	61	1.115.400	39
Total		92.209.242		62.968.778	

Dari tabel di atas dapat dilihat yang termasuk ke dalam biaya bersama adalah biaya bahan bakar, biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja, biaya kemasan, biaya penyusutan alat dan mesin, biaya penyusutan kendaraan, biaya pemeliharaan kendaraan, dan biaya pajak kendaraan. Persentase tahu bulat sebesar 61% dan sotong sebesar 39% didapatkan dari jumlah pendapatan tahu bulat atau sotong dibagi total penjumlahan kedua produk dikali 100%. Rincian persentase tahu bulat dan sotong dapat dilihat pada Lampiran 9. Total biaya bersama untuk masing-masing yaitu biaya yang digunakan untuk tahu bulat sebesar Rp.92.209.242,- dan untuk sotong sebesar Rp.62.968.778,-

d. Biaya Pemakaian Bersama

Biaya pemakaian bersama merupakan biaya yang menghasilkan dua produk dengan menggunakan fasilitas yang sama. Perhitungan biaya pemakaian bersama pada usaha Tahu Bulat Makmur dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Biaya Pemakaian Bersama Usaha Tahu Bulat Makmur

No	Keterangan	Total Biaya Pemakaian Bersama (Rp)	% untuk Usaha	Alokasi Biaya Bersama	
				Biaya Usaha (Rp)	Biaya untuk Pribadi (Rp)
1	Biaya Bangunan	20.000.000	20	4.000.000	16.000.000
2	Biaya Listrik	1.250.000	60	750.000	500.000
3	Biaya Pulsa	250.000	70	175.000	75.000
Total				4.925.000	16.575.000

Dari tabel 8 di atas dapat dilihat yang termasuk ke dalam biaya bersama adalah biaya bangunan dan biaya listrik. Biaya bangunan bernilai 20% digunakan untuk tempat penyimpanan bahan baku dan tempat parkir *food truck*. Biaya listrik bernilai 60% digunakan untuk lemari pendingin khusus bahan baku dan pompa air untuk membersihkan peralatan produksi. Biaya pulsa dengan 70% digunakan untuk berkomunikasi dengan *supplier* dan menjelajahi internet mengenai referensi usaha dan perkembangan pasar.

Total biaya bersama untuk masing-masing yaitu biaya bangunan yang digunakan untuk usaha sebanyak Rp. 4.000.000,- dan untuk sehari-hari Rp.16.000.000,- biaya listrik pada usaha sebanyak Rp. 750.000,- dan kegiatan sehari-hari sebesar Rp. 500.000,- serta biaya pulsa sebanyak Rp.175.000,- digunakan untuk usaha pemilik dan sebanyak Rp. 75.000,- untuk kebutuhan pribadi

3. Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara seluruh pendapatan penjualan dengan seluruh biaya. Keuntungan atau laba rugi usaha Tahu Bulat Makmur dihitung dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Untuk melihat keuntungan yang diperoleh oleh usaha Tahu Bulat Makmur dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Laporan Laba Rugi usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022

Uraian	Nilai (Rp)
Pendapatan Penjualan	345.448.000
Biaya Variabel	
Biaya Bahan Baku	138.652.000
Biaya Kemasan	7.540.000
Biaya Bahan Bakar	37.430.445
Biaya Bahan Penolong	37.050.000
Biaya Pulsa	175.000
Biaya Listrik	750.000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	5.150.000
Biaya Tenaga Kerja	54.424.225
Total Biaya Variabel	281.171.670
Biaya Administrasi dan Umum	
Gaji Pimpinan	5.138.596
Total Biaya Administrasi dan Umum	5.138.596
Total Biaya BOP Variabel	286.310.266
Laba Kotor	59.137.734
Biaya Tetap	
Biaya Bangunan	4.000.000
Biaya Cicilan Mobil	21.000.000
Biaya Pajak Kendaraan	2.860.000
Biaya Penyusutan kendaraan	10.335.000
Biaya Penyusutan Alat dan Mesin	338.350
Total Biaya Tetap	38.583.350
Total B. Variabel dan B. Tetap	324.893.616
Laba Bersih	20.554.384
% Keuntungan	5,95%

Dari Tabel 9 dapat disimpulkan bahwa keuntungan yang diperoleh usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari – 28 Maret 2022 adalah sebesar Rp.20.554.384,-. Untuk jenis biaya yang diperhitungkan dalam usaha ini ada dua jenis biaya yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong, biaya bahan bakar, kemasan, biaya listrik, dan gaji pimpinan. Total biaya variabel yang dikeluarkan selama periode penelitian yaitu sebesar Rp. 286.310.266,-. Untuk biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan alat dan mesin, biaya penyusutan kendaraan, biaya pajak kendaraan, dan biaya bangunan. Total biaya tetap yang dikeluarkan selama periode penelitian yaitu sebesar Rp. 38.583.350,-

Keuntungan yang diperoleh usaha Tahu Bulat Makmur selama periode penelitian yaitu sebesar 5,95%. Dilihat dari besarnya keuntungan usaha didapatkan usaha ini sangat berpotensi untuk dikembangkan. Keuntungan yang diperoleh usaha Tahu Bulat Makmur disimpan dan dialokasikan untuk investasi usaha seperti membeli peralatan yang lebih bagus serta mengganti mesin yang telah rusak dan merenovasi bangunan usaha.

Tabel 10. Laporan Laba Rugi Usaha Tahu Bulat Makmur untuk 2 produk pada periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022

Uraian	Tahu Bulat	Sotong
Pendapatan Penjualan	210.953.500	134.494.500
Biaya Variabel		
Biaya Bahan Baku	84.700.000	53.592.000
Biaya Kemasan	4.599.400	2.940.600
Biaya Bahan Bakar	22.832.571	14.597.874
Biaya Bahan Penolong	22.600.500	14.449.500
Biaya Pulsa	106.750	68.250
Biaya Listrik	458.161	291.839
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	3.146.042	2.003.958
Biaya Tenaga Kerja	30.744.885	23.679.340
Total Biaya Variabel	169.188.310	111.983.360
Biaya Administrasi dan Umum		
Gaji Pimpinan	3.134.544	2.004.052
Total Biaya Administrasi dan Umum	3.134.544	2.004.052
Total Biaya BOP Variabel	172.322.853	113.987.413
Laba Kotor	38.630.647	20.507.087
Biaya Tetap		
Biaya Bangunan	2.000.000	2.000.000
Biaya Cicilan kendaraan	12.828.520	8.171.480
Biaya Pajak Kendaraan	1.744.600	1.115.400
Biaya Penyusutan kendaraan	6.304.350	4.030.650
Biaya Penyusutan Alat dan Mesin	236.894	151.457
Total Biaya Tetap	23.114.364	15.468.986
Total B. Variabel dan B. Tetap	195.437.217	129.456.399
Laba Bersih	15.516.283	5.038.101
Persentase Laba Bersih	75,49 %	24,51 %
% Keuntungan	7,36 %	3,75 %

Dari Tabel 10 dapat dilihat bahwa keuntungan yang diperoleh oleh usaha Tahu Bulat Makmur pada periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022. Keuntungan tertinggi dari 2 buah produk usaha ini terdapat pada tahu bulat sebesar

Rp.15.516.283,- dengan persentase 75,49%, dan untuk sotong mendapatkan keuntungan sebesar Rp.5.038.101,- dengan persentase keuntungan 24,51%. Persentase diperoleh dengan membandingkan laba bersih dengan pendapatan penjualan per produk yang dikaitkan dengan 100%. Adapun persentase keuntungan dari masing-masing produk usaha Tahu Bulat Makmur selama periode penelitian yaitu tahu bulat sebesar 7,36% dan untuk sotong sebesar 3,75%.

Dari keuntungan yang diperoleh, dapat dilihat bahwa usaha Tahu Bulat Makmur ini memperoleh keuntungan per produknya. Besarnya keuntungan keseluruhan dapat menutupi biaya operasional usaha, bahkan dari keuntungan tersebut pemilik sudah bisa mengembangkan usaha agar usaha Tahu Bulat Makmur jauh lebih maju untuk ke depannya. Dari keuntungan ini dapat meningkatkan jumlah produksi dan perluasan pemasaran usaha ini. Namun dalam hal pencatatan keuangan usaha Tahu Bulat Makmur ini cuman menguasai pembukuan sederhana. Tentunya dengan perkembangan saat ini usaha Tahu Bulat Makmur bisa lebih baik dan menghasilkan keuntungan yang lebih besar.

4. Analisis Titik Impas (*Break Event Point*)

Analisis *Break Even Point* adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Bila kondisi titik pulang pokok tercapai, jumlah penghasilan yang diperoleh sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan atau margin kontribusi hanya dapat menutupi biaya tetap. Dengan menggunakan titik pulang pokok pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya dan laba. Analisis ini juga memudahkan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan dalam rangka menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari perusahaan lain (Fuad dkk, 2000: 183).

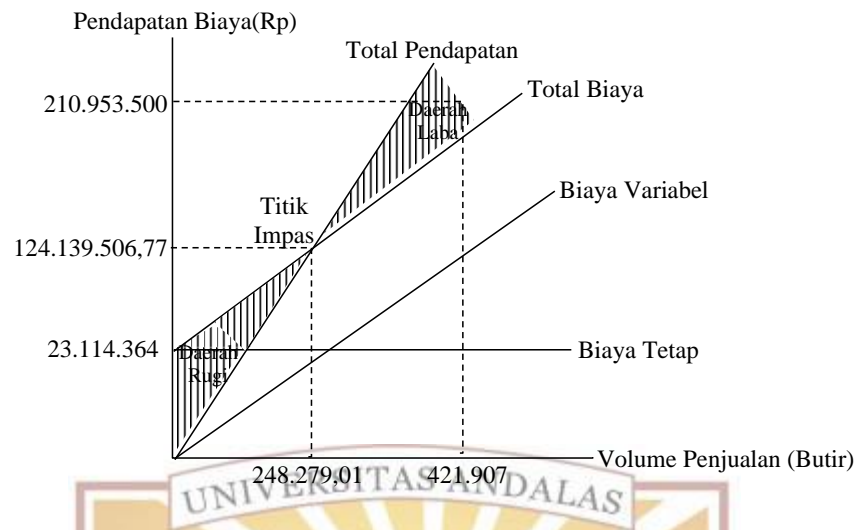
Dalam analisis titik impas biaya dikelompokkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Adapun unsur-unsur yang diperlukan dalam perhitungan titik impas (BEP) adalah biaya tetap total, biaya variabel per bungkus, penjualan selama periode tertentu dan harga jual. Titik impas (BEP) usaha Tahu Bulat Makmur dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Titik Impas Usaha Tahu Bulat Makmur Periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022

No.	Keterangan	Tahu Bulat	Sotong
1	Total Biaya Tetap (Rp)	23.114.364	15.468.986
2	Total Biaya Variabel (Rp)	172.322.853	113.987.413
3	Biaya Variabel per Unit (Rp/butir)	407	423
4	Harga Jual per Butir (Rp)	500	500
5	Volume Penjualan (Butir)	421.907	268.989
6	Penjualan (Rp)	210.953.500	134.494.500
7	Impas Kuantitas (Butir)	248.279,01	199.731,78
8	Impas Penjualan (Rp)	124.139.506,77	99.865.891,26

Berdasarkan Tabel 11 dapat disimpulkan bahwa usaha Tahu Bulat Makmur tidak mengalami keuntungan dan tidak mengalami kerugian (impas) pada tingkat produksi sebesar 248.279,01 untuk produk tahu bulat dan 199.731,78 untuk produk sotong. Besarnya nilai penjualan dalam keadaan impas ini adalah sebesar Rp. 124.139.506,77,- untuk tahu bulat dan Rp. 99.865.891,26,- untuk sotong. Apabila produk yang terjual usaha Tahu Bulat Makmur di bawah nilai maka pemilik usaha akan mengalami kerugian dan jika produk terjual di atas titik impas maka pemilik usaha mendapatkan keuntungan.

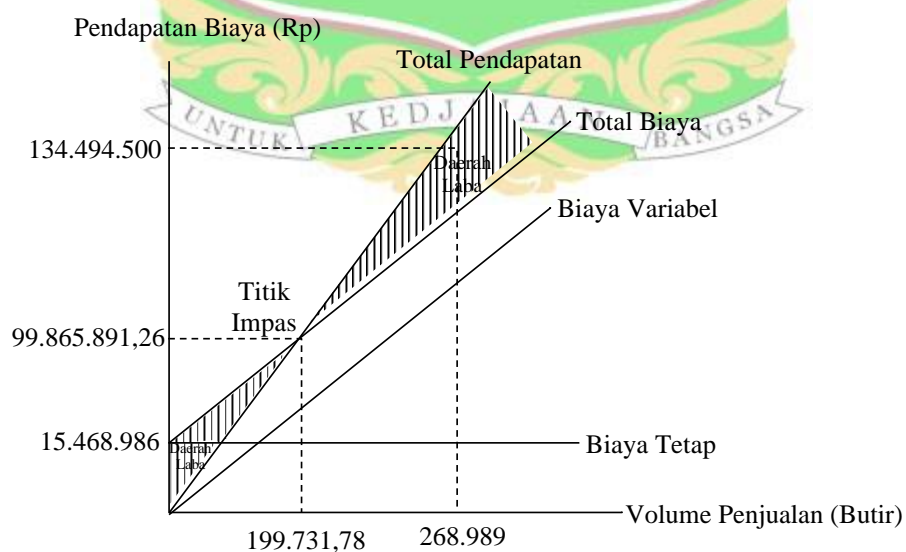
Dari hasil analisis yang dilakukan, hasil penjualan untuk masing-masing produk sudah berada di atas titik impas yang berarti pemilik usaha Tahu Bulat Makmur sudah mendapatkan keuntungan dari usaha yang dijalankan selama periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022. Besar penjualan produk Tahu Bulat Makmur adalah sebesar Rp. 210.953.500,- untuk penjualan tahu bulat dan Rp.134.494.500,- untuk penjualan sotong. Untuk lebih jelasnya tentang posisi dalam nilai impasnya dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Grafik Titik Impas Tahu Bulat Pada Usaha Tahu Bulat Makmur

Dapat dilihat Gambar 6 produk tahu bulat dikatakan mengalami titik impas apabila volume penjualan sebanyak 248.279,01 butir dengan pendapatan penjualan sebesar Rp. 124.139.506,77,-. Untuk mendapatkan keuntungan, usaha Tahu Bulat Makmur harus menjual tahu bulat lebih dari 248.280 butir dalam sebulan. Rincian Titik Impas tahu bulat dapat dilihat pada lampiran 11.

Titik impas pada sotong dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Grafik Titik Impas Sotong pada Usaha Tahu Bulat Makmur

Dapat dilihat Gambar 6. produk tahu bulat dikatakan mengalami titik impas apabila volume penjualan sebanyak 199.731,78 butir dengan pendapatan penjualan sebesar Rp. 99.865.891,26,-. Untuk mendapatkan keuntungan, usaha Tahu Bulat Makmur harus menjual tahu bulat lebih dari 199.082 butir dalam sebulan. Rincian Titik Impas sotong dapat dilihat pada lampiran 12.

Berdasarkan Gambar 6, dan gambar 7 dapat diketahui titik impas penjualan dan kuantitas usaha Tahu Bulat Makmur. Hasil penelitian menunjukkan dari analisis yang dilakukan dan berdasarkan grafik di atas didapatkan hasil penjualan kedua produk selama periode penelitian 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022 sudah berada di atas titik impas yang berarti usaha Tahu Bulat Makmur sudah mendapatkan keuntungan dari usahanya.



BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Analisis Usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022 dapat disimpulkan bahwa :

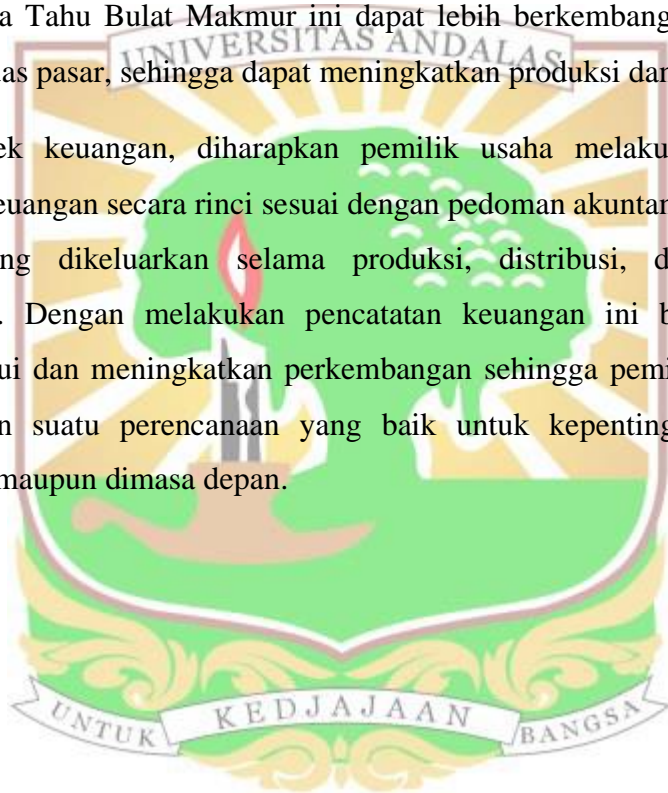
1. Industri Tahu Bulat Makmur merupakan salah satu usaha yang berdiri sejak bulan Februari 2017 yang didirikan oleh Bapak Ilham yang selaku pemilik usaha dan pada periode penelitian usaha ini mempunyai 26 orang tenaga kerja luar keluarga. Pada aspek keuangan usaha memiliki sumber modal sendiri tetapi sistem manajemen keuangan usahanya belum melakukan pencatatan keuangan yang baik dan benar. Pada aspek pemasaran, kedua produk usaha Tahu Bulat Makmur yaitu tahu bulat dan sotong mendistribusikan menggunakan *food truck*. Pemasaran produk dilakukan ke beberapa tempat yaitu Siteba, Moh. Hatta, Sungai Sariaik, Air Tawar Barat (sekitaran UNP), Bandar Buat, Lubuk Minturun, Mata Air, Kampung Baru, Simpang Tabuik, Sungai Limau, Sungai Geringging, Sicincin, dan Lubuk Alung. Dalam memperkenalkan produknya, usaha Tahu Bulat Makmur mempromosikan *personal selling* yaitu memberi informasi secara langsung kepada calon pembeli, dan memanfaatkan media sosial yang saat ini ramai digunakan seperti Instagram.
2. Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh oleh usaha ini selama periode penelitian sebesar Rp. 20.554.384,- yang terdiri dari keuntungan tahu bulat Rp. 15.516.283,- dan sotong sebesar Rp. 5.038.101,-.
3. Berdasarkan analisis titik impas usaha Tahu Bulat Makmur pada periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022, maka diperoleh kuantitas titik impas tahu bulat sebanyak 248.279,01 butir dengan impas penjualan sebesar Rp.124.139.506,77,-. Kuantitas titik impas sotong sebanyak 199.731,78 butir dengan impas penjualan Rp. 99.865.891,26,-. Pada saat penelitian usaha Tahu Bulat Makmur ini sudah berproduksi diposisi atas titik impas dengan total produksi 693.260 butir yang diantaranya 423.500 butir tahu bulat dan

269.760 butir sotong. Hal tersebut dapat diartikan bahwa dalam periode penelitian usaha Tahu Bulat Makmur telah mencapai keuntungan.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan disarankan kepada usaha Tahu Bulat Makmur sebagai berikut :

1. Dari aspek pemasaran khususnya distribusi dan promosi, diharapkan kepada pemilik usaha untuk dapat memperluas pemasaran distribusinya dan melakukan perencanaan pengembangan usah, serta juga melakukan promosi agar usaha Tahu Bulat Makmur ini dapat lebih berkembang lagi dan dapat memperluas pasar, sehingga dapat meningkatkan produksi dan keuntungan.
2. Dari aspek keuangan, diharapkan pemilik usaha melakukan pencatatan laporan keuangan secara rinci sesuai dengan pedoman akuntansi semua biaya-biaya yang dikeluarkan selama produksi, distribusi, dan pendapatan penjualan. Dengan melakukan pencatatan keuangan ini bertujuan untuk mengetahui dan meningkatkan perkembangan sehingga pemilik usaha dapat melakukan suatu perencanaan yang baik untuk kepentingan usaha baik sekarang maupun dimasa depan.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T dan Francis T. 2013. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 258 hal.
- Alfi Amalia, Wahyu Hidayat, Agung Budiarmo. *Analisis Pengembangan Usaha Pada Usaha UMKM Batik Semarang Di Kota Semarang*. Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis.
- Anoraga, P. 2007. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Assauri, Sofyan. 2008. *Manajemen Pemasaran*, edisi pertama cetakan kedelapan. Jakarta: Raja Grafindo.
- Assauri, Sofyan. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2019. *Indonesia Dalam Angka Tahun 2019*. Indonesia.
- BKKBN. *Kriteria Pekerja Pada Usia Produktif*
- Cahyadi, Wisnu. 2012. *Kedelai, Khasiat dan Teknologi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Enjel, Sesi. 2019. *Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat menurut perspektif ekonomi islam*. Lampung : Universitas Islam Negeri Raden Intan.
- Fuad, M, Christine H, Nurlela, Sugiarto dan Paulus. 2009. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Fuad, Christine H, Nurlela, Sugiarto dan Paulus. 2000. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Ibrahim, Yacob. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Jakarta: Rineka Cipta
- Kasmir, S.E. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, S.E. 2012. *Kewirausahaan Edisi Revisi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kotler, P. And G. Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P. and Keller, K. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Jakarta: PT Indeks. 444 hal.
- Lestari, Etty Puji. 2010. *Penguatan Ekonomi Industri Kecil Dan Menengah*. Jurnal Organisasi Dan Manajemen, Volume 6 Nomor 2, September 2010. [Di Akses Pada 10 Oktober 2021].
- Londo, M. 2017. *Analisis Keuntungan Pengrajin Tahu Berdasarkan Cara Pembayaran di Kota Manado*. Jurnal Jurusan Agri-Sosial Ekonomi. Sulawesi Utara: Universitas Sam Ratulangi

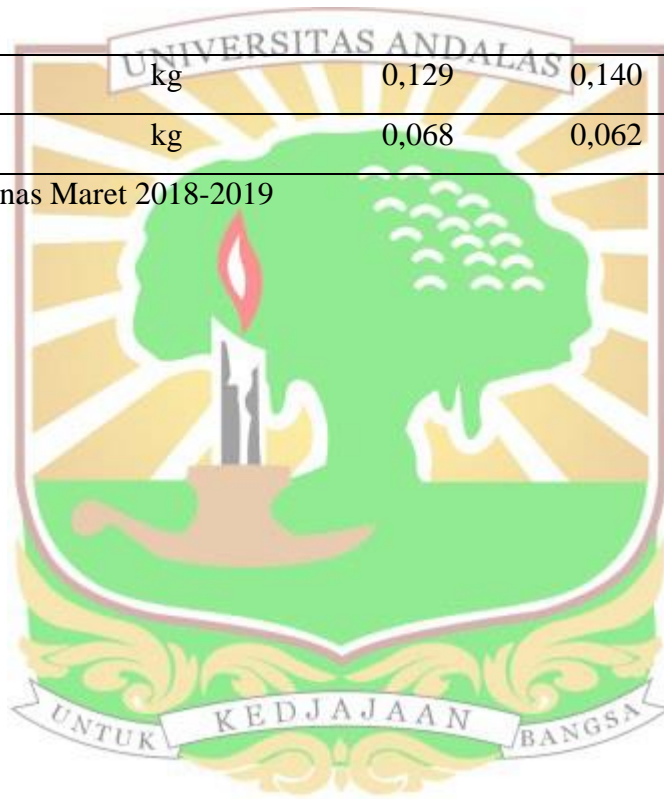
- Luthfi Parinduri, dkk.2020. *Manajemen Operasional: Teori dan Strategi*. Sumatera Utara.Yayasan Kita Menulis.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 518 hal
- Mulyadi, 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Munawir. 2004. *Analisis Laporan Keuangan, Edisi Keempat, Cetakan. Ketigabelas*. Yogyakarta: Liberty
- Nazir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 544 hal.
- Pambudi, Singgih. 2013. *Budaya dan Khasiat Kedelai Edamame*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Resalawati, Ade. “*Pengaruh Perkembangan Usaha Kecil Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pada Sektor UKM Indonesia*”. Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. Jakarta. 2011.
- Sarwono dan Saragih. 2004. *Membuat Aneka Tahu*. Penebar Swadaya. Jakarta. 162 hal.
- Saptarini, Supriatna, Wardah Jurna. 2011. *Deteksi Formalin dalam Tahu di Pasar Tradisional Purwakarta*. Jurnal Penelitian Sains dan Tehnologi, vol 12, NO. 1. Bandung : FK Universitas Padjadjaran Jabar.
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 151 hal.
- Soekartawi. 2003. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Soekartawi. 2005. *Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Subagyo, Joko. 2006. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta. 135 hal.
- Supardi. 2009. *Analisis Usaha Itik*. Jakarta: Gramedia.
- Supriyono, R.A. 2011. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE
- Swastha, Basu dan Sutkotjo, Ibnu. 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu dan Sukotjo, Ibnu. 2007. *Pengantar Bisnis Modern Edisi 3*. Yogyakarta: Liberty. 375 hal.
- Tulus T. H, Tambunan. 2009. *UMKM Di Indonesia*. Bogor: Ghaha Indonesia.
- Tulus, T.H. Tambunan. 2012. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Salemba Empat. Jakarta. 252.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Rincian Konsumsi Kacang-Kacangan di Sumatera Barat Tahun 2018-2019

Rincian Komoditi	Satuan	Konsumsi Per Kapita Per Minggu		Persentase Perubahan
		2018	2019	
Kacang tanah tanpa kulit	kg	0,003	0,003	-29,09%
Tahu	kg	0,129	0,140	8,15%
Tempe	kg	0,068	0,062	-9,49

Sumber : Susenas Maret 2018-2019



Lampiran 2. Data Industri tahu Di kota Padang

No.	Nama Usaha	Kecamatan
1	B. Asli	Nanggalo
2	MTB	Kuranji
3	UKS (Usaha Keluarga Saiyo)	Kuranji
4	Usaha Keluarga Al	Kuranji
5	Tahu Hendra	Pauh
6	Fany Super A. B	Lubuk Kilangan
7	Putra Setia Kuranji	Padang Timur
8	Tahu Anita	Pauh
9	Tahu Buya	Kuranji
10	Tahu Super A. B	Lubuk Kilangan
11	Ana	Koto Tangah
12	Tahu ATB	Kuranji
13	Pabrik Tahu Super	Nanggalo
14	Tahu Tabing	Koto Tangah
15	Tahu Pak RT	Lubuk Begalung

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan, Tenaga dan Energi Kota Padang, 2018



Lampiran 3. Pengelompokan Kegiatan Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

No	Kualifikasi	Jumlah tenaga kerja (orang)
1	Industri Rumah Tangga	1 – 4
2	Industri Kecil	5 – 19
3	Industri Sedang	20 – 99
4	Industri Besar Diatas	100



Lampiran 4. Nilai Penyusutan Peralatan, Mesin dan Kendaraan Usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022

No.	Jenis Investasi	Harga Beli (Rp)	Nilai Sisa (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan/ Tahun (Rp)	Jumlah Unit	Penyusutan/ Bulan (Rp)	—
1	lemari pendingin	5.500.000	550.000	10	495.000	1	41.250	
2	Kuali Besar	350.000	35.000	3	105.000	13	113.750	
3	Sendok Saringan	40.000	4.000	3	12.000	13	13.000	
4	Penjepit Makanan	10.000	1.000	2	4.500	13	4.875	
5	Botol Bumbu	10.000	1.000	5	1.800	39	5.850	
6	Tabung Gas 3Kg	150.000	15.000	10	13.500	13	14.625	
7	Etalase	1.000.000	100.000	5	180.000	13	195.000	
Jumlah							388.350	
8	Modif Mobil	20.000.000	2.000.000	5	3.600.000	13	3.900.000	
9	Aki Mobil	600.000	60.000	1	540.000	13	585.000	
10	Mobil pick-up	90.000.000	9.000.000	15	5.400.000	13	5.850.000	
Jumlah							10.335.000	
TOTAL							10.723.350	

Lampiran 5. Rincian Pemakaian Bahan Baku Usaha Tahu Bulat Makmur Periode
28 Februari 2022 - 28 Maret 2022

1. Tahu Bulat Mentah

Minggu Ke-	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
I	112.600	Butir	200	22.520.000
II	93.300	Butir	200	18.660.000
III	101.250	Butir	200	20.250.000
IV	116.350	Butir	200	23.270.000
	423.500			84.700.000

2. Sotong Mentah

Minggu Ke-	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
I	67.290	Butir	200	13.458.000
II	70.970	Butir	200	14.194.000
III	63.220	Butir	200	12.644.000
IV	68.280	Butir	200	13.656.000
	269.760			53.952.000

Keterangan pembelian Minggu Ke-I :

Tahu Bulat (isi 50 butir) → 2.252 bungkus x 50 = 112.600 butir

Sotong (isi 10 butir) → 6.729 bungkus x 10 = 67.290 butir

3. Bahan Penolong

No	Jenis	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Minyak Goreng	1.885	Kg	15.000	28.275.000
2	Bumbu Rasa <i>Barberque</i>	585	pcs	5.000	2.925.000
3	Bumbu Rasa Balado	585	pcs	5.000	2.925.000
4	Bumbu Rasa pedas	585	pcs	5.000	2.925.000
	Total				37.050.000

Lampiran 6. Biaya Tenga Kerja Langsung Usaha Tahu Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 - 28 Maret 2022

Hari	Tahu Bulat	Sotong	Harga per Butir		Jumlah Tahu Bulat	Jumlah Sotong	Jumlah Total	Jumlah Total Termasuk Uang Makan (utk 26 org)	Upah Makan per Orang	Upah / hari (1 orang)
			Tahu Bulat	Sotong						
1	15.741	9.289	55	60	Rp 865.755	Rp 557.340	Rp 1.423.095	Rp 1.943.095	Rp 20.000	Rp 74.734
2	12.082	9.731	55	60	Rp 664.510	Rp 583.860	Rp 1.248.370	Rp 1.768.370	Rp 20.000	Rp 68.014
3	15.194	11.235	55	60	Rp 835.670	Rp 674.100	Rp 1.509.770	Rp 2.029.770	Rp 20.000	Rp 78.068
4	15.631	7.892	55	60	Rp 859.705	Rp 473.520	Rp 1.333.225	Rp 1.853.225	Rp 20.000	Rp 71.278
5	16.560	9.536	55	60	Rp 910.800	Rp 572.160	Rp 1.482.960	Rp 2.002.960	Rp 20.000	Rp 77.037
6	19.386	9.590	55	60	Rp 1.066.230	Rp 575.400	Rp 1.641.630	Rp 2.161.630	Rp 20.000	Rp 83.140
7	17.084	9.506	55	60	Rp 939.620	Rp 570.360	Rp 1.509.980	Rp 2.029.980	Rp 20.000	Rp 78.076
Jumlah	111.678	66.779			Rp 6.142.290	Rp 4.006.740	Rp 10.149.030	Rp 13.789.030		Rp 530.347
8	13.684	9.691	55	60	Rp 752.620	Rp 581.460	Rp 1.334.080	Rp 1.854.080	Rp 20.000	Rp 71.311
9	15.130	11.264	55	60	Rp 832.150	Rp 675.840	Rp 1.507.990	Rp 2.027.990	Rp 20.000	Rp 78.000
10	11.839	7.925	55	60	Rp 651.145	Rp 475.500	Rp 1.126.645	Rp 1.646.645	Rp 20.000	Rp 63.333
11	13.439	11.486	55	60	Rp 739.145	Rp 689.160	Rp 1.428.305	Rp 1.948.305	Rp 20.000	Rp 74.935
12	11.812	9.690	55	60	Rp 649.660	Rp 581.400	Rp 1.231.060	Rp 1.751.060	Rp 20.000	Rp 67.348
13	11.746	9.430	55	60	Rp 646.030	Rp 565.800	Rp 1.211.830	Rp 1.731.830	Rp 20.000	Rp 66.609
14	15.573	11.445	55	60	Rp 856.515	Rp 686.700	Rp 1.543.215	Rp 2.063.215	Rp 20.000	Rp 79.354
Jumlah	93.223	70.931			Rp 5.127.265	Rp 4.255.860	Rp 9.383.125	Rp 13.023.125		Rp 500.889
15	17.351	11.472	55	60	Rp 954.305	Rp 688.320	Rp 1.642.625	Rp 2.162.625	Rp 20.000	Rp 83.178
16	17.249	7.821	55	60	Rp 948.695	Rp 469.260	Rp 1.417.955	Rp 1.937.955	Rp 20.000	Rp 74.537
17	16.072	9.478	55	60	Rp 883.960	Rp 568.680	Rp 1.452.640	Rp 1.972.640	Rp 20.000	Rp 75.871
18	13.612	9.590	55	60	Rp 748.660	Rp 575.400	Rp 1.324.060	Rp 1.844.060	Rp 20.000	Rp 70.925
19	11.370	9.368	55	60	Rp 625.350	Rp 562.080	Rp 1.187.430	Rp 1.707.430	Rp 20.000	Rp 65.670
20	11.663	7.716	55	60	Rp 641.465	Rp 462.960	Rp 1.104.425	Rp 1.624.425	Rp 20.000	Rp 62.478
21	13.684	7.760	55	60	Rp 752.620	Rp 465.600	Rp 1.218.220	Rp 1.738.220	Rp 20.000	Rp 66.855
Jumlah	101.001	63.205			Rp 5.555.055	Rp 3.792.300	Rp 9.347.355	Rp 12.987.355		Rp 499.514
22	15.528	6.592	55	60	Rp 854.040	Rp 395.520	Rp 1.249.560	Rp 1.769.560	Rp 20.000	Rp 68.060
23	15.519	7.881	55	60	Rp 853.545	Rp 472.860	Rp 1.326.405	Rp 1.846.405	Rp 20.000	Rp 71.016
24	17.134	9.500	55	60	Rp 942.370	Rp 570.000	Rp 1.512.370	Rp 2.032.370	Rp 20.000	Rp 78.168
25	13.877	9.639	55	60	Rp 763.235	Rp 578.340	Rp 1.341.575	Rp 1.861.575	Rp 20.000	Rp 71.599
26	14.812	9.471	55	60	Rp 814.660	Rp 568.260	Rp 1.382.920	Rp 1.902.920	Rp 20.000	Rp 73.189
27	12.019	7.770	55	60	Rp 661.045	Rp 466.200	Rp 1.127.245	Rp 1.647.245	Rp 20.000	Rp 63.356
28	13.667	7.708	55	60	Rp 751.685	Rp 462.480	Rp 1.214.165	Rp 1.734.165	Rp 20.000	Rp 66.699
29	13.449	9.513	55	60	Rp 739.695	Rp 570.780	Rp 1.310.475	Rp 1.830.475	Rp 20.000	Rp 70.403
Jumlah	116.005	68.074			Rp 6.380.275	Rp 4.084.440	Rp 10.464.715	Rp 14.624.715		Rp 562.489
TOTAL>>	690.896				Rp 23.204.885	Rp 16.139.340		Rp 54.424.225		Rp 2.093.239

Rata-Rata Upah per Hari = Rp. 2.093.239,- / 29 hari

= Rp. 72.180,67,-

Lampiran 7. Biaya Bahan Bakar Gas dan Bensin Mobil untuk 26 unit mobil Tahu
Bulat Makmur periode 28 Februari 2022 – 28 Maret 2022

No	Jenis	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Gas (3 Kg)	377	Tabung	20.000	7.540.000
2	Bensin Mobil	3.808	Liter	7.850	29.890.445
Total					37.430.445



Lampiran 8. Identitas Tenaga Kerja Usaha Tahu Bulat Makmur

No.	Nama	Umur	Pendidikan	Bagian
1	Ilham	30	Sarjana	Administrasi dan Keuangan
2	Rahmat	20	SMP	Produksi dan Pemasaran
3	Yudi	19	SMA	Produksi dan Pemasaran
4	Rizky	20	SMP	Produksi dan Pemasaran
5	Oky	19	SMP	Produksi dan Pemasaran
6	Herman	23	SMA	Produksi dan Pemasaran
7	Fandi	20	SMP	Produksi dan Pemasaran
8	Rifki	22	SMA	Produksi dan Pemasaran
9	Abdul	23	SMP	Produksi dan Pemasaran
10	Fitra	25	SMA	Produksi dan Pemasaran
11	Fadel	21	SMP	Produksi dan Pemasaran
12	Aha	21	SMP	Produksi dan Pemasaran
13	Bayu	19	SMA	Produksi dan Pemasaran
14	Anggon	19	SMA	Produksi dan Pemasaran
15	Riyal	20	SMP	Produksi dan Pemasaran
16	Ahmad	19	SMA	Produksi dan Pemasaran
17	Sidiq	21	SMA	Produksi dan Pemasaran
18	Rifal	23	SMA	Produksi dan Pemasaran
19	Dhanil	24	SMP	Produksi dan Pemasaran
20	Arsyad	24	SMP	Produksi dan Pemasaran
21	Paung	20	SMA	Produksi dan Pemasaran
22	Aldi	20	SMP	Produksi dan Pemasaran
23	Rido	21	SMA	Produksi dan Pemasaran
24	Aldo	19	SMA	Produksi dan Pemasaran
25	Wahyu	20	SMA	Produksi dan Pemasaran
26	Aditya	22	SMA	Produksi dan Pemasaran
27	Doni	25	SMP	Produksi dan Pemasaran

Lampiran 9. Rincian Persentase Pendapatan Tahu Bulat dan Sotong

Minggu Ke-	Produksi		Penjualan	
	Tahu Bulat (butir)	Sotong (butir)	Tahu Bulat (butir)	Sotong (butir)
1	112.600	67.290	111.678	66.779
2	93.300	70.970	93.223	70.931
3	101.250	63.220	101.001	63.205
4	116.350	68.280	116.005	68.074
	Total		421.907	268.989

Total penjualan = Jumlah Pendapatan Tahu Bulat + Jumlah Pendapatan Sotong
 = 421.907 + 268.989
 = 690.986 butir

Persentase penjualan tahu bulat = $\frac{\text{jumlah Pendapatan Tahu Bulat}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$
 = $\frac{421.907}{690.986} \times 100\% = 61\%$

Persentase penjualan sotong = $\frac{\text{jumlah Pendapatan Tahu Bulat}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$
 = $\frac{268.989}{690.986} \times 100\% = 39\%$

Lampiran 10. Rincian Pemeliharaan Kendaraan selama periode penelitian

No	Uraian	Jumlah (pcs)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Oli Mesin	5	350.000	1.750.000
2	Oli Transmisi	5	150.000	750.000
3	Filter Oli	5	40.000	200.000
4	Filter Udara	5	120.000	600.000
5	Kaca Etalase Rusak	2	100.000	200.000
6	Las Tenda Mobil	1	150.000	150.000
7	Ganti Ban Mobil	1	500.000	500.000
8	Perbaikan Tenda Mobil	1	1.000.000	1.000.000
Total				5.150.000



Lampiran 11. Rincian Titik Impas Produk Tahu Bulat Pada Usaha Tahu Bulat Makmur

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel per Butir} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel Tahu Bulat}}{\text{Total Produksi Tahu Bulat}} \\ &= \frac{172.322.853}{423.500 \text{ butir}} \\ &= \text{Rp. 407,- per butir} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP/ Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap Tahu Bulat } \left(\frac{\text{Rp}}{\text{Bulan}}\right)}{\text{Harga Jual per Butir} - \text{Biaya Variabel Tahu Bulat per Butir}} \\ &= \frac{\text{Rp. 23.114.364}}{\text{Rp. 500} - \text{Rp. 407}} \\ &= 248.279,01 \text{ Butir} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap Tahu Bulat}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Tahu Bulat per Butir}}{\text{Harga Jual per Butir}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 23.114.364}}{1 - \frac{\text{Rp. 407}}{\text{Rp. 500}}} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 124.139.506,77,-}$$



Lampiran 12. Rincian Titik Impas Produk Sotong Pada Usaha Tahu Bulat Makmur

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Variabel per Butir} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel Sotong } \left(\frac{\text{Rp}}{\text{Bulan}}\right)}{\text{Total Produksi Sotong (Butir)}} \\
 &= \frac{113.987.413}{269.760 \text{ butir}} \\
 &= \text{Rp. 423,-}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP/ Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap Sotong } \left(\frac{\text{Rp}}{\text{Bulan}}\right)}{\text{Harga Jual per Butir} - \text{Biaya Variabel Sotong per Butir}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 15.468.986}}{\text{Rp. 500} - \text{Rp. 423}} \\
 &= 199.731,78 \text{ butir}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap Sotong (Rp/butir)}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Tahu Bulat per Butir}}{\text{Harga Jual per Butir}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 15.468.986}}{1 - \frac{\text{Rp. 423}}{\text{Rp. 500}}}
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 99.865.891,26,-}$$

DOKUMENTASI

1. Bahan Produk



Tahu Bulat dan Sotong

2. Proses Pemasaran



3. Logo Tahu Bulat Makmur

