

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor yang sangat penting dalam perekonomian nasional. Sejalan dengan tahapan-tahapan perkembangan ekonomi maka kegiatan jasa-jasa dan bisnis yang berbasis pertanian juga akan semakin meningkat, yaitu kegiatan agribisnis (termasuk agroindustri) akan menjadi alasan satu kegiatan unggulan (*a leading sector*) pembangunan ekonomi nasional dalam berbagai aspek yang luas (Saragih, 2010 : 21). Salah satu aktivitas dalam bidang pertanian adalah agribisnis. Menurut Mardikanto (2007: 28), agribisnis merupakan kegiatan yang terdiri dari 4 subsistem yaitu subsistem hulu, subsistem *on farm*, subsistem hilir dan subsistem jasa layanan pendukung.

Sektor pertanian meliputi subsektor tanaman pangan dan hortikultura, tanaman perkebunan, peternakan, kehutanan, dan perikanan. Dari kelima subsektor tersebut, subsektor tanaman pangan dan hortikultura masih memberikan kontribusi yang terbesar terhadap pembentukan PDRB Sumatera Barat tahun 2012 yaitu sebesar 12 % . Kemudian diikuti subsektor tanaman perkebunan 4,91 persen, subsektor perikanan 2,76 %, subsektor peternakan 2,01 % dan subsektor kehutanan 1,32 % (Lampiran 1). Tingginya kontribusi subsektor tanaman pangan dan hortikultura dalam pembentukan PDRB sektor pertanian menggambarkan bahwa pertanian tanaman pangan dan hortikultura masih merupakan andalan utama bagi Provinsi Sumatera Barat (Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, 2013).

Menurut Soekartawi (2003: 26), pengembangan agroindustri adalah faktor penggerak pembangunan pertanian. Hal ini untuk mencapai beberapa tujuan, yaitu: (1) menarik dan mendorong munculnya industri baru di bidang pertanian, (2) menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, (3) menciptakan nilai tambah dan (4) menambah lapangan kerja dan memperbaiki pembagian pendapatan. Selanjutnya Siagian (2003: 3) menyatakan, agribisnis bertujuan untuk memanfaatkan sumber daya alam yang kemudian diolah menjadi makanan atau bisa juga disebut sebagai produk agroindustri.

Menurut Soekartawi (2003: 89), agroindustri pengolahan hasil pertanian penting karena dengan melakukan pengolahan yang baik maka nilai tambah

produk pertanian akan meningkat sehingga produk tersebut mampu bersaing dipasaran dan memberikan keuntungan. Pengolahan hasil pertanian tersebut dapat dilakukan pada komoditi tanaman pangan, tanaman hortikultura, ataupun tanaman perkebunan.

Agroindustri merupakan suatu sistem pengelolaan secara terpadu antara sektor pertanian dan sektor industri guna mendapatkan nilai tambah dari hasil pertanian (Saragih,2004 : 15). Menurut Soekartawi (2005 : 10), kegiatan agroindustri dapat membantu petani dalam meningkatkan kesejahteraan petani. Agroindustri dapat diartikan menjadi dua hal, yaitu : *pertama*, agroindustri adalah industri yang mengolah bahan baku *utama* dari produk pertanian yang menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian. *Kedua* adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian.

Beberapa komoditi pangan yang dapat mengambil peran dalam pembangunan sektor pertanian adalah komoditi kacang tanah dan komoditi beras. Kacang tanah (*Arachis hypogae L*) secara ekonomi merupakan tanaman kacang-kacangan yang menduduki urutan kedua setelah kedelai, sehingga berpotensi untuk dikembangkan karena memiliki nilai ekonomi tinggi dan peluang pasar dalam negeri yang cukup besar (Marzuki, 2007 : 18).

Sebagai bahan pangan, biji kacang tanah biasa digunakan sebagai campuran dalam membuat sayuran atau bumbu pecal. Sementara, biji polong kacang tanah bisa direbus sebagai cemilan, disangrai atau dioven. Selain itu kacang tanah juga bisa diolah lanjut menjadi kacang bawang, kacang telur, kacang atom, rakik kacang, gula kacang, enting – enting dan sebagainya. Kacang tanah juga mengandung protein, lemak, dan mineral terutama kalsium dan fosfor yang cukup tinggi. Serta, kadar kalori kacang pun sangat tinggi yaitu (452 kal), hampir setara dengan biskuit yaitu (458 kal), dan lebih tinggi dari beras (360 kal) pada lampiran 2. Oleh karena itu, kacang tanah banyak diolah oleh masyarakat menjadi bermacam produk olahan. Pengolahan produk dilakukan untuk meningkatkan nilai jual dari produk dasar tersebut (Haryoto, 2009: 8).

Beras merupakan salah satu padian paling penting didunia untuk konsumsi manusia. Beras juga dikonsumsi dalam bentuk bihun, berondong, hasil fermentasi beras ketan dan makanan cemilan yang dibuat dengan cara pemasakan. Berdasarkan kandungan amilosanya beras dikelompokkan menjadi beras ketan yang mengandung 0 – 2% berat kering. Beras ketan digunakan untuk membuat olahan manis dan olahan yang membuat sifat tekstur lunak dan liat (Hariyadi, 2006: 9-15)

Di Kota Padang saat ini banyak terdapat persaingan usaha terutama dalam produk hasil pertanian, dari produk hasil pertanian yang berskala kecil hingga berskala besar. Dengan semakin banyaknya agroindustri tersebut sebagai pengusaha harus mempunyai cara dan kiat khusus agar produksi selalu meningkat, diterima atau masuk dalam pasar serta memperoleh keuntungan.

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

Hasil analisis usaha dapat memprediksi kemungkinan perkembangan usahanya, menentukan efektif atau tidaknya saluran distribusi produk yang telah dilakukan serta dapat mengidentifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi yang pada akhirnya dapat menentukan harga pokok produksi dan dapat menetapkan harga jual yang tepat sehingga usaha dapat memperoleh keuntungan. Analisis usaha juga dapat mengetahui dan mengatasi masalah yang dihadapi dalam usaha tersebut, dengan diatasinya masalah tersebut maka pemilik dapat memaksimalkan jumlah produksi, menghasilkan produk yang berkualitas, serta dapat meminimalkan penggunaan biaya sehingga kegiatan usaha dapat berjalan dengan efisien. Oleh sebab itu, penelitian tentang analisis usaha pada sebuah industri yang berguna untuk mengetahui bagaimana keadaan atau kondisi laba rugi pada usahanya penting untuk dilakukan.

B. Perumusan Masalah

Usaha yang memiliki nama usaha kipang H.Anas adalah usaha yang didirikan oleh bapak H.Anas (Alm). Usaha ini merupakan salah satu usaha yang masih bertahan pada zaman sekarang. Usaha kipang ini merupakan kue kering tradisional khususnya di daerah Kota Padang. Usaha ini tetap bertahan dengan saingan makanan-makanan *modern* yang memiliki ciri khas.

Usaha kipang H.Anas merupakan usaha pengolahan hasil pertanian yang mengolah kacang, beras ketan hitam, dan beras ketan putih menjadi produk makanan berupa kipang kacang dan kipang beras yang berlokasi di jalan Batang Sikaladi No 30, Kelurahan Jati Baru, Kecamatan Padang Timur, Kota Padang. Menurut informasi dari pemilik usaha, usaha ini dirintis pada tahun 1963 oleh ayah beliau dengan modal awal sendiri sebesar Rp 500.000,-. Usaha kipang H.Anas tergolong ke dalam industri kecil (Lampiran 3) yang jumlah tenaga kerjanya adalah lima orang termasuk pemilik usaha (Lampiran 4).

Usaha kipang H.Anas ini telah memiliki surat izin dari Dinas Kesehatan dengan izin P.IRT NO. 215137101300 (Lampiran 5). Produk olahan yang dihasilkan bervariasi yaitu kipang kacang, kipang kacang beras ketan putih, dan kipang kacang beras ketan hitam dimana produk diproduksi sebanyak 600 bungkus setiap minggunya dengan harga jual yang berbeda-beda, yaitu kipang kacang dengan harga Rp 14.000,- dan kipang kacang campur ketan hitam atau putih dengan harga Rp 12.000,-.

Berdasarkan survey pendahuluan usaha kipang H.Anas dalam menjalankan usahanya masih mengalami berbagai kendala seperti pada aspek produksi yaitu pengadaan bahan baku dan bahan penolong dimana harga dari setiap bahan selalu mengalami perubahan seiring dengan harga pasar. Akibat dari kenaikan harga bahan baku dan bahan penolong, pemilik usaha tidak dapat langsung menaikkan harga jual produknya karena toko belum dapat menerima harga yang ditawarkan oleh usaha kipang H.Anas.

Kegiatan pemasaran usaha kipang H.Anas dengan mengantar produk secara langsung ke toko-toko dan warung makanan ringan (Lampiran 6). Sampai saat ini kegiatan pemasaran produk masih bersifat lokal, karena proses penjualan dilakukan disekitar tempat produksi usaha, di karenakan kurangnya kegiatan

promosi yang hanya dilakukan dengan cara komunikasi langsung (*personal selling*), selain itu banyaknya pesaing yang menjual berbagai makanan ringan di toko-toko tempat pemasaran produk sehingga berpengaruh terhadap pendapatan pemilik usaha dan kelangsungan usaha ini.

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

Usaha kipang H.Anas yang sudah dirintis semenjak tahun 1963 tetap bertahan hingga sekarang, dikarenakan usaha ini dijalankan sepenuhnya oleh semua anak dari bapak H.Anas yang berjumlah 4 orang. Pada tahun 2007 setelah wafatnya bapak H.Anas semua anak dari bapak H.Anas bersepakat untuk tetap menjalankan usaha tersebut, hal ini dapat dilihat dari setiap pembagian tugas dalam proses produksi bahwa seluruh anggota keluarga memiliki tugas masing masing dalam produksi kipang yang telah disepakati bersama. Serta alasan lainnya yaitu peminat kipang yang masih banyak dan menginginkan produk ini untuk dijadikan buah tangan dari Kota Padang yang menjadikan faktor keluarga ini masih memproduksi kipang mereka sampai sekarang. Tenaga kerja tersebut memiliki keahlian dalam masing–masing bidangnya. Dalam mengambil keputusan mengenai sistem produksi, pencatatan keuangan, pemasaran produk biasanya ditentukan oleh pemimpin yang merangkap sebagai tenaga kerja juga dalam usaha ini.

Setiap pengusaha dalam menjalankan usahanya tentu mempunyai tujuan untuk memperoleh laba sebesar–besarnya dengan jalan meningkatkan pendapatan, meminimumkan biaya, dan memaksimumkan penjualan. Oleh karena itu

diperlukan suatu pencatatan akuntansi yang baik dan benar dalam menjalankan usaha.

Dari permasalahan-permasalahan di atas, timbul pertanyaan : (1) bagaimana manajemen usaha yang dilakukan oleh usaha kipang H.Anas ?, dan (2) seberapa besarnya keuntungan dan titik impas usaha kipang H.Anas dalam pengolahan kacang, beras ketan putih, dan beras ketan hitam ?.

Untuk menjawab persoalan tersebut diperlukan suatu analisis usaha untuk mengetahui perkembangan usaha sehingga dapat membantu pemilik usaha dalam perencanaan pengelolaan usaha di masa yang akan datang. Untuk itu dilakukan penelitian mengenai **“Analisis Usaha Kipang H. ANAS” di Kota Padang**

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan :

1. Mendeskripsikan usaha yang dilakukan oleh usaha kipang H.Anas dalam mengembangkan usahanya.
2. Menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas usaha kipang H.Anas dalam pengolahan kacang, beras ketan putih, dan beras ketan hitam.

D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk semuapihak, diantaranya :

1. Bahan pertimbangan, referensi, dan literatur bagi penelitian-penelitian selanjutnya.
2. Bagi pemilik usaha dan pihak yang terkait penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan informasi dalam mengambil tindakan dan keputusan untuk pengembangan usaha pengolahan kacang, beras ketan putih, dan beras ketan hitam menjadi kipang di masa yang akan datang.