

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian mempunyai peranan penting pada negara berkembang seperti di Indonesia. Kontribusi sektor pertanian ini sangat berpengaruh untuk perkembangan negara. Hal ini dikarenakan oleh beberapa faktor seperti : (1) sektor pertanian merupakan sumber persediaan bahan baku yang dibutuhkan oleh suatu negara, (2) kebutuhan yang meningkat akibat pendapatan meningkat, (3) adanya keharusan menyediakan bahan-bahan yang dapat mendukung sektor lain terutama industri, (4) sektor pertanian merupakan jembatan untuk menghubungkan pasar yang dapat menciptakan *spread-effect* dalam proses pembangunan dan (5) sektor pertanian merupakan sumber pendapatan masyarakat di negara berkembang yang hidup di pedesaan (Mardikanto, 2007).

Agroindustri merupakan suatu sistem pengelolaan secara terpadu antara sektor pertanian dan sektor industri guna mendapatkan nilai tambah dari hasil pertanian (Saragih, 2004). Menurut Soekartawi (2005), 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.

Menurut Soekartawi (2005), agroindustri sebagai salah satu subsistem kegiatan agribisnis merupakan lanjutan dari pembangunan pertanian. Sebagai motor penggerak pembangunan pertanian, agroindustri dapat memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan daerah, pertumbuhan ekonomi, maupun stabilitas nasional. Dalam hal ini, agroindustri berperan dalam meningkatkan pendapatan perolehan devisa, dan mampu mendorong munculnya industri lain.

Pengolahan hasil pertanian penting karena dengan melakukan pengolahan yang baik maka nilai tambah produk pertanian akan meningkat sehingga produk

tersebut mampu bersaing di pasaran dan memberikan keuntungan. Pengolahan hasil pertanian tersebut dapat dilakukan pada komoditi tanaman pangan, tanaman hortikultura, ataupun tanaman perkebunan (Soekartawi, 2003).

Hortikultura merupakan salah satu komoditi andalan sektor pertanian di Indonesia. Komoditi hortikultura yang banyak dikembangkan di Indonesia antara lain buah-buahan, sayuran dan aneka tanaman hias. Salah satu komoditi tanaman hortikultura yang dapat diolah dan memberikan nilai tambah adalah salak. Tingginya permintaan masyarakat terhadap tanaman hortikultura khususnya salak di Indonesia menuntut para petani salak untuk meningkatkan produktivitasnya. Permintaan salak yang tinggi belum bisa diimbangi oleh produksi salak yang tinggi. Untuk memenuhi permintaan produk salak maka petani memanfaatkan lahan secara optimal dan mengembangkan dari segi usahatani. Saat ini banyak petani yang memanfaatkan lahan untuk budidaya salak, salah satunya yaitu daerah Kabupaten Tapanuli selatan Angkola barat.

Berdasarkan badan pusat statistik Kabupaten Tapanuli Selatan (2016). Kabupaten Tapanuli Selatan sudah sejak lama dikenal sebagai penghasil buah salak di Sumatera Utara dengan tingkat produksi 179.125 ton/tahun. Selain itu dari beberapa jenis tanaman buah di kabupaten Tapanuli Selatan, salak merupakan tanaman buah yang memiliki produksi terbanyak dan luas area tanaman terbesar Ditinjau dari produktivitasnya (Lampiran 1), daerah sentra penghasil buah salak terdapat di beberapa Kecamatan yaitu Kecamatan Angkola Timur, Angkola Selatan, Angkola Barat, Batangtoru dan Marancar. Kecamatan Angkola Barat merupakan daerah yang memiliki area luas tanaman salak terbesar dan jumlah produksi salak terbanyak dibandingkan kecamatan lain di kabupaten Tapanuli Selatan (Lampiran 2).

Pengolahan buah salak merupakan cara untuk mengatasi kelimpahan di sentra produksi ketika panen raya dan tidak dapat terserap semua untuk konsumsi segar. Usaha pengolahan salak menjadi produk turunan seperti dodol salak, kurma salak, kripik salak, minuman salak, sirup salak dan produk turunan lainnya dapat ditemukan di daerah Kabupaten Tapanuli Selatan yang dimanfaatkan masyarakat untuk meningkatkan nilai tambah salak, membuat produk menjadi lebih tahan lama dan memberikan keuntungan. Berdasarkan hasil pra survey dilapangan pada bulan

November 2017 hanya ada dua industri pengolahan buah salak, salah satunya adalah UKM Salacca. Keberadaan UKM pengolahan salak Salacca ini diharapkan dapat menyerap tenaga kerja dan menjadi sumber pendapatan bagi pihak usaha tersebut. Keberadaan usaha ini memberikan nilai tambah pada komoditi salak, dimana daerah Kecamatan Angkola Barat ini merupakan penghasil buah Salak terbesar serta dapat menjadi sumber pendapatan bagi tenaga kerja usaha tersebut.

Pendekatan pembangunan yang ditujukan pada pelaku ekonomi, khususnya pada koperasi dan UMKM sangat penting. Langkah ini sekaligus untuk mempertegas penataan struktur pelaku ekonomi nasional yang selama ini dalam kondisi dualistik dan timpang. Pembangunan yang ditujukan kepada koperasi dan UMKM diharapkan menghantarkan penataan struktur pelaku ekonomi nasional lebih padu dan seimbang, baik dalam skala usaha, strata dan sektoral, sehingga berkembang struktur pelaku ekonomi nasional yang kokoh dan mandiri. Dengan memperhatikan peran dan potensinya dalam perekonomian nasional, keberadaan koperasi dan UMKM terbukti merupakan pelaku usaha yang mandiri, kokoh dan fleksibel, dalam kondisi normal maupun krisis sekalipun. Bahkan tidak dapat disangkal oleh siapapun bahwa koperasi dan UMKM merupakan *leader* perekonomian Indonesia. Koperasi dan UMKM menjadi jantung ekonomi rakyat, dan pelopor tumbuhnya ekonomi kerakyatan (Kementerian Koperasi dan UKM, 2010).

Analisis usaha menurut Rahardi,dkk (2007), setiap pengusaha yang menjalankan kegiatan usahanya tentu mengharapkan agar usahanya dapat memperoleh keuntungan yang besar serta 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. Analisis usaha juga dapat membantu mengetahui dan mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh sebuah usaha, sehingga usaha dapat berjalan dengan baik dan adanya kemungkinan untuk melakukan pengembangan usaha. Oleh karena itu penting dilakukan penelitian tentang analisis usaha agar usaha tersebut dapat mengetahui tingkat keuntungan yang dapat diperolehnya serta memberikan gambaran untuk melakukan perencanaan jangka panjang.

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. Rumusan Masalah

Usaha Salacca merupakan usaha yang didirikan oleh Ibu Sry Lestari SHi, MEi. Usaha ini bergerak dalam bidang agroindustri di Kabupaten Tapanuli Selatan yang khusus memproduksi produk olahan salak. Menurut informasi dari pemilik usaha, UKM Salacca dirintis sejak tahun 2014 yang beralamat di Jalan Sibolga Km.11 Aek Nabara Parsalakan Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan Sumatera Utara. Modal awal sebesar Rp. 50.000.000,-. Usaha ini sudah memiliki sertifikat izin usaha dari Dinas perindustrian dan perdagangan Kabupaten Tapanuli Selatan (Lampiran 3), dan juga memiliki sertifikat produksi pangan dari Dinas Kesehatan Tapanuli Selatan dengan izin P.IRT No.214120302000918 (Lampiran 4). Usaha ini memiliki tenaga kerja sebanyak 10 orang dan tergolong usaha kecil sesuai dengan kriteria industri berdasarkan jumlah tenaga kerja (Lampiran 5).

Produk olahan yang dihasilkan usaha ini bervariasi seperti dodol salak, kurma salak, sirup salak, kripik salak, agar-agar salak, kopi salak, kecap salak, dan minuman salak dengan menggunakan bahan baku varietas salak Padang Sidempuan. Untuk perolehan bahan baku bagi usaha ini didapat dari petani salak yang berada di desa Parsalakan tersebut. Selain dari petani, bahan baku juga didapat dari hasil kebun salak pemilik UKM Salacca itu sendiri. Berdasarkan survey

pendahuluan, dalam menjalankan usahanya UKM Salacca 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 tempat produk Salacca dipasarkan belum dapat menerima harga yang ditawarkan oleh usaha Salacca.

UKM Salacca memasarkan produknya ke toko, swalayan atau mini market. Selain itu, usaha Salacca juga menyimpan *stock* produk di *showroom* dan *workshop* usaha Salacca untuk pembeli yang langsung membeli ke tempat lokasi usaha. Dari awal berdiri sampai sekarang UKM Salacca tidak pernah menaikkan harga jual produknya (Lampiran 6). Pada persoalan harga, perlu dilakukan penelitian karena pemilik usaha Salacca ini sendiri tidak pernah menaikkan harga jual produk, apakah masih menguntungkan atau tidak jika harga tidak pernah dinaikkan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik UKM Salacca pada saat prasurvey, bahwa pada tahun 2015 sampai tahun 2018 UKM Salacca memasarkan produknya di kota Padangsidimpuan dan Medan (Lampiran 7).

UKM Salacca masih berada pada skala usaha kecil. Pada saat prasurvey, untuk permintaan dengan jumlah yang banyak faktor biaya menjadi kendala utama untuk memenuhi permintaan tersebut, sebagian besar pembayaran dilakukan setiap kali produk dilunasi. Dimana ketika produk yang telah diberikan kepada pedagang pengecer tidak langsung dibayarkan secara tunai tetapi dibayarkan secara bertahap, ketika semua produk telah terjual semua baru dilakukan pelunasan (*konsinyasi*) Begitu seterusnya untuk order-order selanjutnya. Metode konsinyasi ini sendiri adalah sistem penjualan dengan cara titip jual dari pemilik produk sebagai supplier, kepada penjual atau pemilik toko dengan beberapa syarat dan ketentuan yang telah disepakati bersama. Dengan sistim seperti ini maka pemilik produk tidak langsung menerima pembayaran dari toko melainkan sementara hanya dititipkan, jika kemudian ada konsumen yang membeli produknya maka baru pembayaran dilakukan sejumlah banyaknya produk yang terjual.

Melihat sistem pembayaran yang tidak efektif membuat UKM Salacca ini mengubah sistem pembayarannya, terhitung dari bulan Agustus tahun 2017, untuk

pembelian produk langsung dibayarkan secara tunai. Sehingga UKM Salacca tidak kesulitan untuk biaya produksi produk selanjutnya. Saat ini, UKM Salacca hanya mengandalkan keuntungan dari usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Selain itu, belum adanya perencanaan keuangan dan prosedur penganggaran yang efektif dan efisien sehingga penganggaran dilakukan berdasarkan intuisi dari pemilik usaha UKM Salacca.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pemilik usaha Salacca pada saat prasurvey, dalam beberapa bulan terakhir yaitu bulan Januari sampai Juni 2017 volume produksi dan penjualan usaha Salacca ini cukup fluaktif namun cenderung menurun (Lampiran 8). Menurut pemilik usaha Salacca ini dikarenakan adanya pesaing pada industri olahan salak yaitu Koperasi Agrina. Dimana Koperasi Agrina juga memproduksi produk olahan salak seperti dodol salak, kurma salak, kripik salak, minuman salak, dan produk turunan salak lainnya (Lampiran 9) selain itu kurangnya pembeli dan turunnya produksi salak yang disebabkan gagal panen oleh petani salak juga mempengaruhi. Selain itu daerah pemasaran dari Koperasi Agrina yang paling banyak juga berada di Kota Padangsidempuan (Lampiran 10). Produksi dan penjualan yang fluktuatif dari volume produksi dan volume penjualan tersebut akan mempengaruhi pendapatan dari usaha Salacca ini.

Dalam aspek keuangan, Pemimpin usaha Salacca ini masih belum melakukan perencanaan keuangan dalam menjalankan kegiatan usahanya, 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. Mengingat prospek pengembangan usaha kecil ini cukup menjanjikan dimasa depan, maka selain tingkat keuntungan usaha, juga perlu dianalisis aspek manajemen operasi, aspek keuangan dan aspek pemasaran pada usaha tersebut. Selain itu, *Break Event Point* (BEP) juga sangat perlu dianalisis agar dapat memberikan gambaran tentang batas jumlah penjualan produk olahan salak minimal agar usaha Salacca tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan keadaan tersebut, maka timbul pertanyaan : (1) berapa besarnya keuntungan dan titik impas yang diperoleh UKM Salacca dalam pengolahan salak dengan tidak adanya kenaikan harga produk, dan pada tingkat penjualan berapa pendapatan usaha ini tidak menderita kerugian ?

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 pengolahan Salak pada UKM Salacca Di Kabupaten Tapanuli Selatan provinsi Sumatera Utara”**.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Mendiskripsikan usaha yang dilakukan oleh UKM Salacca di kabupaten tapanuli selatan provinsi sumatera utara
2. Menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas usaha pengolahan salak pada UKM Salacca di Kabupaten Tapanuli Selatan Provinsi Sumatera Utara

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, untuk menambah wawasan secara nyata dibidang pertanian khususnya tentang usahatani salak serta menggali pengalaman dilapangan sebagai tambahan pengetahuan yang tidak didapatkan dalam perkuliahan.
2. UKM Salacca dan pihak yang terkait mendapatkan informasi sebagai dasar pertimbangan untuk melakukan kebijakan dalam pengembangan usaha.
3. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini secara tidak langsung dapat memberikan manfaat pula bagi mereka yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang perkembangan UKM Salacca.