

**ANALISIS USAHA KERIPIK PISANG GULA AREN IBU TUA DI  
KENAGARIAN GUGUAK VIII KOTO KECAMATAN GUGUAK  
KABUPATEN LIMA PULUH KOTA**

**SKRIPSI**



Oleh

**RINALDI FEBRIANTO  
NIM. 1810222017**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2025**

**ANALISIS USAHA KERIPIK PISANG GULA AREN IBU TUA DI  
KENAGARIAN GUGUAK VIII KOTO KECAMATAN GUGUAK  
KABUPATEN LIMA PULUH KOTA**

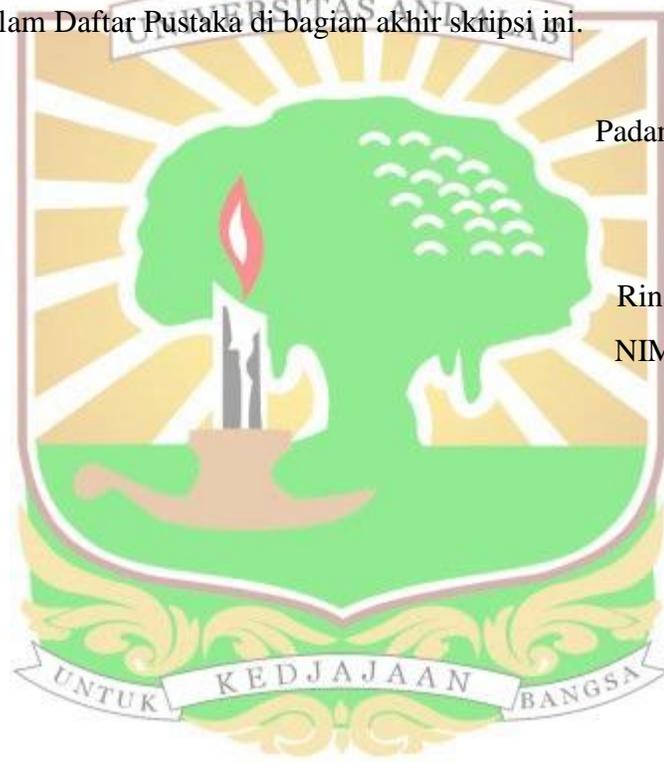
Oleh



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2025**

## PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi berjudul “Analisis Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota” adalah benar karya saya dengan arahan dari pembimbing dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.



Padang, 25 Juli 2025

Rinaldi Febrianto

NIM 1810222017

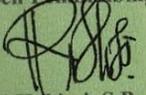
ANALISIS USAHA KERIPIK PISANG GULA AREN IBU TUA DI  
KENAGARIAN GUGUAK VIII KOTO KECAMATAN GUGUAK  
KABUPATEN LIMA PULUH KOTA

Oleh

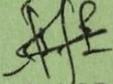
RINALDI FEBRIANTO  
NIM. 1810222017

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing I

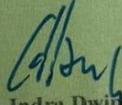
  
Dr. Rini Hakimi, S.P., M.Si  
NIP. 197508081999032013

Dosen Pembimbing II

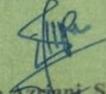
  
Rina Sari, S.P., M.Si  
NIP. 197107151997032002

Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas



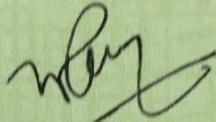
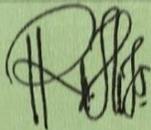
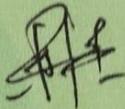
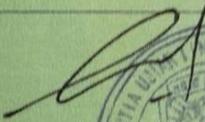
  
Prof. Dr. Ir. Indra Dwijana, MS  
NIP. 196502201989031003

Koordinator Program Studi  
Agribisnis Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas

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

Tanggal disahkan :

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana  
Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 31 Juli 2025

No	NAMA	TANDA TANGAN	JABATAN
1.	Dr. Widya Fitriana, S.P. M.Si		Ketua
2.	Dr. Rini Hakimi, S.P., M.Si		Sekretaris
3.	Rina Sari, S.P., M.Si		Anggota
4.	Cindy Paloma, S.P., M.Si		Anggota





Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila engkau telah selesai dengan suatu pekerjaan, segeralah engkau kerjakan dengan sungguh-sungguh urusan lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya engkau berharap.”

(Q.S Al Insyirah: 6-8)

Alhamdulillahirabbil'alamin...

Puji dan syukur saya ucapkan kehadiran Allah SWT atas karunia rahmat dan nikmat yang telah engkau berikan. Shalawat dan salam kepada Rasulullah SAW sebagai suri teladan umat Islam sedunia. Allahumma Sholli'ala Muhammad wa'ala ali Muhammad.

Karya kecil ini saya persembahkan dengan segenap ketulusan hati kepada kedua orang tua saya yaitu Ayah Erwin Effendi dan Ibu Rusniati yang selalu mendoakan, menasehati, dan memberi kasih sayang yang tiada hentinya, terima kasih atas semua perjuangan yang telah diberikan sehingga saya bisa berada di titik ini. Terima kasih juga untuk saudara tercinta, Uda Ridho Aidil Effendi, Adik Rozia Julianti, dan Rafelino Yulio yang telah memberikan dukungan, mendoakan, menghibur dan menyemangati sehingga karya kecil ini dapat diselesaikan.

Terima kasih kepada Ibu Dr. Rini Hakimi, S.P., M.Si dan Ibu Rina Sari, SP. M.Si selaku pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan mendampingi saya melalui tahap demi tahap dalam menyelesaikan karya kecil ini. Selanjutnya terima kasih kepada Ibuk Dr. Widya Fitriana, S.P., M.Si, Ibu Dr. Dian Hafizah, SP. M.Si. dan Ibu Cindy Paloma, SP. M.Si selaku penguji yang telah memberikan kritikan, saran dan masukan dalam perbaikan skripsi ini, semoga jasa Ibu semua dibalas oleh Allah SWT dengan kesehatan dan kebahagiaan di dunia maupun di akhirat kelak. Aamiin.

Terima kasih kepada Rosma, Monda, Dini, Ihsan, Farhan, Deka, Dila, Dino, Widyan, Rezky, Saba, Ayu, Azis, Abdi dan rekan-rekan lainnya yang selalu ada disaat senang dan sedih, terima kasih juga sudah menjadi tempat mendengarkan keluh kesah, menghibur dan menemani saya sampai saat ini. Teruntuk teman angkatan Rangkaian Sagonjong terima kasih atas semua cerita, pengalaman dan kenangan indah selama perkuliahan. Selalu semangat dan sukses untuk kita semua, semoga kita dapat bertemu kembali dengan versi pribadi terbaik kita masing-masing.

## BIODATA

Penulis dilahirkan di Kuranji, Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota Provinsi Sumatera Barat pada tanggal 25 Februari 2000 sebagai anak kedua dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Erwin Effendi dan Ibu Rusniati. Pendidikan Sekolah Dasar ditempuh di SDN 11 Guguak VIII Koto pada tahun 2006-2012. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 04 Kecamatan Guguak pada tahun 2012-2015, dan melanjutkan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMAN 1 Kecamatan Suliki pada tahun 2015-2018 dan lulus pada tahun 2018. Pada tahun 2018 penulis diterima di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Penulis telah melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak, Kaupaten Lima Puluh Kota, Provinsi Sumatera Barat.

Padang, 31 Juli 2025



Rinaldi Febrianto

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi penelitian yang berjudul **“Analisis Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di Kenagarian Guguk VIII Koto Kecamatan Guguk Kabupaten Lima Puluh Kota”**.

Penulis mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada Ibu Dr. Rini Hakimi, SP., M.Si. selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Rina Sari, SP., M.Si. selaku Dosen Pembimbing II yang telah berkenan membimbing dan banyak memberikan masukan dan arahan selama proses penyusunan penelitian ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada dosen penguji Ibu Dr. Widya Fitriana, S.P., M.Si, Ibu Dr. Dian Hafizah, S.P., M.Si, dan Ibu Cindy Paloma, S.P., M.Si yang turut memberikan saran agar skripsi ini menjadi lebih baik. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua yang telah bersedia membantu penulis dalam menyelesaikan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari segi penulisan maupun isi. Untuk itu, penulis berharap agar mendapatkan kritik dan saran yang membangun dari segala pihak agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik. Penulis juga berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

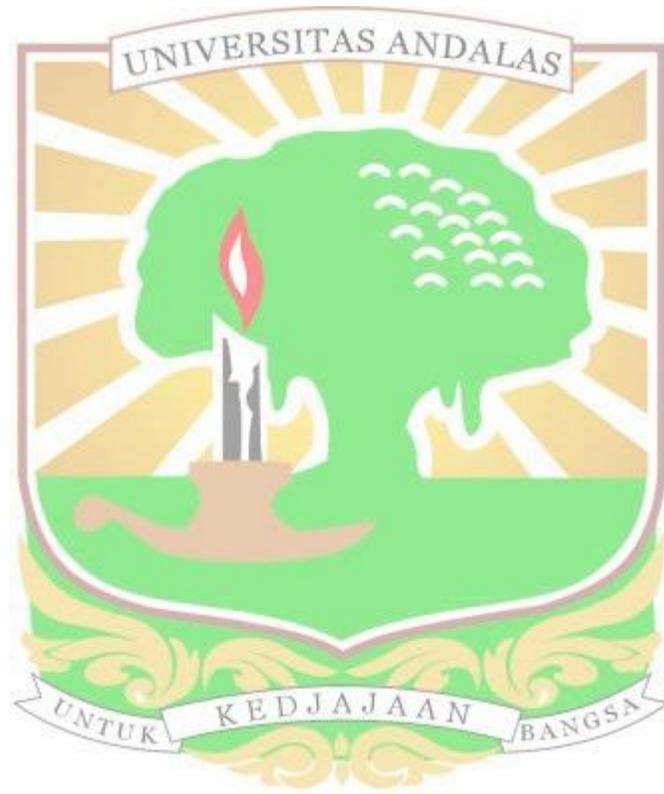
Padang, 31 Juli 2025

RF

# DAFTAR ISI

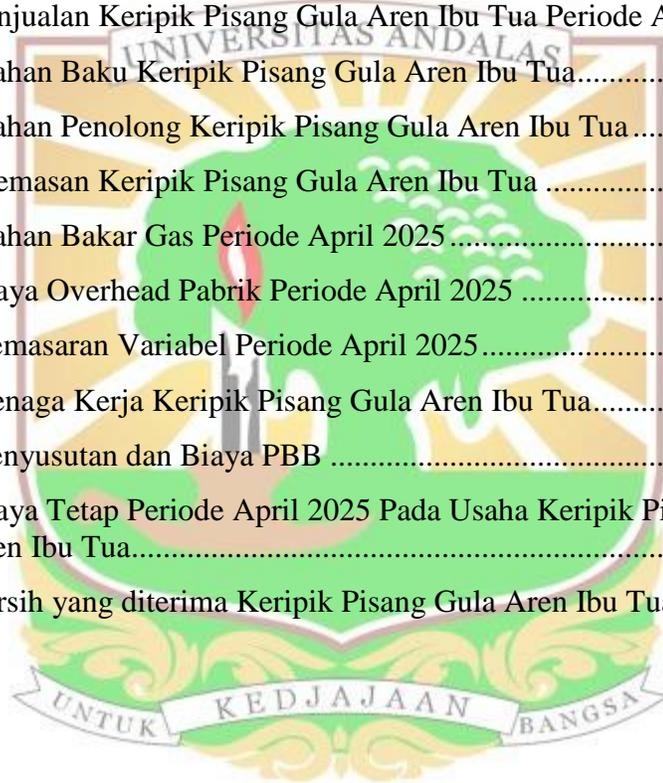
	<b>Halaman</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>8</b>
A. Agroindustri.....	8
B. Usaha Mikro Kecil Menengah.....	10
C. Tanaman Pisang dan Produk Olahannya .....	11
D. Analisa Usaha .....	14
E. Penelitian Terdahulu.....	24
F. Kerangka Pemikiran.....	27
<b>BAB III. METODE PENELITIAN</b> .....	<b>29</b>
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	29
B. Metode Penelitian .....	29
C. Metode Pengumpulan Data.....	30
D. Variabel Penelitian.....	30
E. Analisa Data.....	32
<b>BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>36</b>
A. Gambaran Umum Usaha.....	36
B. Aspek Operasional.....	37

C. Aspek Pemasaran.....	46
D. Aspek Keuangan .....	48
E. Analisis Keuntungan dan Titik Impas .....	49
<b>BAB V. KESIMPULAN .....</b>	<b>63</b>
A. Kesimpulan .....	63
B. Saran .....	64
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>65</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>68</b>



## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Format Laporan Laba Rugi dengan Metode <i>Variable Costing</i> .....	34
2. Identitas Anggota Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua .....	38
3. Jenis Peralatan dan Investasi Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua ...	39
4. Kebutuhan Bahan Baku Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua Periode April 2025 .....	41
5. Kebutuhan Bahan Penolong Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua ...	42
6. Hasil Penjualan Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua Periode April 2025 ...	50
7. Biaya Bahan Baku Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua .....	52
8. Biaya Bahan Penolong Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua .....	53
9. Biaya Kemasan Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua .....	54
10. Biaya Bahan Bakar Gas Periode April 2025 .....	55
11. Total Biaya Overhead Pabrik Periode April 2025 .....	56
12. Biaya Pemasaran Variabel Periode April 2025 .....	56
13. Biaya Tenaga Kerja Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua .....	57
14. Biaya Penyusutan dan Biaya PBB .....	58
15. Total Biaya Tetap Periode April 2025 Pada Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua .....	59
16. Laba Bersih yang diterima Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua .....	60



## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Grafik Break Even Poin atau titik impas.....	24
2. Kerangka Pemikiran Penelitian .....	28
3. Diagram Alir Proses Produksi .....	45
4. Saluran Distribusi Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.....	47
5. Grafik Break Even Point .....	61



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Fluktuasi harga bahan baku.....	68
2. Perhitungan penggunaan listrik dalam proses produksi.....	69
3. Perhitungan titik impas penjualan dan titik impas kuantitas.....	70
4. Biaya-biaya yang dibayarkan pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.....	71
5. Pengurangan biaya produksi produk tidak terjual.....	73
6. Daftar usaha keripik pisang di Kecamatan Guguk.....	75
7. Penyusutan alat pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.....	76
8. Persentase Keuntungan Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.....	77
9. Persentase Keuntungan Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.....	78



# **ANALISIS USAHA KERIPIK PISANG GULA AREN IBU TUA DI KENAGARIAN GUGUAK VIII KOTO KECAMATAN GUGUAK KABUPATEN LIMA PULUH KOTA**

## **ABSTRAK**

Usaha mikro sering menghadapi permasalahan seperti fluktuasi harga bahan baku, penurunan produksi, dan pencatatan keuangan yang belum terstruktur. Hal ini juga dialami oleh Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di Kenagarian Guguak VIII Koto sehingga perlu dilakukan analisis usaha untuk mengetahui tingkat keuntungan dan titik impas usaha. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mendeskripsikan profil usaha keripik pisang pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua, (2) menganalisis, keuntungan, serta titik impas dari usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua. Metode yang digunakan ialah metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder yang diperoleh melalui observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha. Analisa data secara deskriptif kualitatif, analisis keuntungan dan titik impas. Berdasarkan hasil penelitian usaha Keripik pisang Gula Aren Ibu Tua memiliki sistem kerja terstruktur meskipun tidak menggunakan struktur organisasi formal. Tenaga kerja yang terlibat berjumlah 3 orang yang semuanya merupakan tenaga kerja dalam keluarga. Total produksi pada periode April 2025 adalah 1240 bungkus atau 248 kg keripik pisang namun yang terjual adalah sebanyak 1.177 bungkus, dimana 63 bungkus tidak terjual dengan rincian 13 bungkus dibagikan ke masyarakat sekitar dan 50 bungkusnya dijual pada periode berikutnya jadi total pendapatan adalah Rp 17.655.000 dengan biaya total setelah dikurangi dengan jumlah produk yang terjual pada periode berikutnya yaitu Rp 11.982.401,43. Usaha ini memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 5.672.598,57 dan telah melewati titik impas dengan volume produksi BEP sebesar 515 bungkus dan nilai penjualan BEP sebesar Rp 7.723.182. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha layak untuk dikembangkan.

**Kata kunci :** Analisis Usaha, Biaya, Keripik Pisang, Usaha Mikro

***Business Analysis of Aren Sugar Banana Chips by Ibu Tua in  
Kenagarian Guguak VIII Koto, Guguak Subdistrict, Lima Puluh Kota  
Regency***

**ABSTRACT**

*Microenterprises often face challenges such as fluctuations in raw material prices, declining production, and unstructured financial records. These issues are evident in the Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua enterprise in Kenagarian Guguak VIII Koto, which requires a business analysis to determine the level of profit and break-even point. This study aims to (1) describe the business profile of Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua and (2) analyze the profit and break-even point of the enterprise. The research used a descriptive quantitative method with a case study approach. The data included primary and secondary sources obtained through observation and direct interviews with the business owner. Data analysis applied descriptive qualitative interpretation alongside profit and break-even point analyses. The results show that the Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua enterprise has a structured system of operations, although it does not adopt a formal organizational structure. The business employs three workers, all of whom are family members. Total production in April 2025 was 1,240 packs (248 kg) of banana chips, with 1,177 packs sold. Of the unsold 63 packs, 13 were shared with the local community and 50 were carried over and sold in the following period. The total revenue reached IDR 17,655,000, with total costs (adjusted for products sold in the next period) amounting to IDR 11,982,401.43. The business generated a net profit of IDR 5,672,598.57 and exceeded its break-even point, with a BEP production volume of 515 packs and a BEP sales value of IDR 7,723,182. The findings indicate that this enterprise is financially viable and has strong potential for further development.*

Keywords : Banana Chips, Business Analysis, Cost, Micro-enterprise

# BAB I. PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Sektor pertanian adalah sektor yang memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Sektor pertanian berperan dalam pertumbuhan ekonomi, penerimaan devisa negara, pemenuhan kebutuhan pangan, penyerapan tenaga kerja, sebagai penyedia kebutuhan bahan baku industri, khususnya industri pengolahan makanan dan minuman (agroindustri) (Fauzi, 2008).

Indonesia sebagai negara agraris memiliki basis sumber daya pertanian yang potensial. Realitas ini menegaskan bahwa pembangunan nasional harus tetap menjadikan sektor pertanian sebagai pondasi utama (Kementan, 2022). Perkembangan sektor pertanian modern tidak dapat dipisahkan dari keterkaitan sistem agribisnis dan agroindustri yang terintegrasi. Menurut Sjarkowi (2004), agribisnis merupakan suatu sistem yang mencakup keseluruhan aktivitas mulai dari penyediaan sarana produksi, proses budidaya, hingga pengolahan dan pemasaran hasil pertanian. Secara konseptual, agribisnis dapat dipahami sebagai suatu rangkaian kegiatan ekonomi yang berbasis pada pemanfaatan sumber daya pertanian melalui pengelolaan input, proses produksi, hingga distribusi produk akhir ke konsumen. Agribisnis berkaitan dengan agroindustri dimana agroindustri adalah kegiatan industri pengolahan hasil pertanian. Dalam konteks pembangunan pertanian, agroindustri merupakan salah satu tonggak pembangunan pertanian, dimana dalam masa yang akan datang pertanian memberikan kontribusi yang baik dalam pembangunan nasional sehingga peranan agroindustri akan semakin besar juga.

Agroindustri merupakan suatu bentuk kegiatan industri yang memiliki keterkaitan erat dengan sektor pertanian. Keterkaitan ini menjadi salah satu ciri khas negara-negara berkembang yang tengah mengalami peralihan dari ekonomi berbasis pertanian menuju ekonomi berbasis industri pertanian. Dalam proses tersebut, sektor pertanian memiliki peranan penting sebagai penyedia bahan baku untuk diolah oleh industri pengolahan hasil pertanian, sehingga menghasilkan produk yang memiliki

nilai tambah dan mampu bersaing di pasar (Soekartawi, 2005). Menurut Saragih (2004), agroindustri adalah kegiatan industri yang mengolah hasil pertanian dengan tujuan meningkatkan nilai tambah dari produk pertanian tersebut. Selain itu, agroindustri memiliki potensi strategis sebagai salah satu alternatif dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan, melalui penciptaan lapangan kerja dan peluang usaha baru.

Kegiatan industri pertanian memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan nasional, khususnya melalui Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Hal ini terbukti saat Indonesia menghadapi krisis ekonomi, dimana UMKM mampu bertahan dan menjadi motor penggerak perekonomian nasional. UMKM dinilai memiliki kemampuan beradaptasi terhadap dinamika pasar serta berperan dalam penyerapan tenaga kerja, yang pada akhirnya dapat menekan angka pengangguran dan kemiskinan. Selain itu, UMKM juga menjadi alternatif usaha bagi masyarakat yang memiliki keterbatasan modal usaha (Darwanto, 2011).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan komponen yang sangat penting dalam sistem perekonomian negara berkembang. Meskipun dalam hal omzet, aset dan skala jumlah tenaga kerja yang kecil namun karena jumlahnya yang besar maka peranan UMKM cukup penting dalam menunjang perekonomian masyarakat Indonesia. Berikut merupakan alasan yang mendasar dari negara yang berkembang tentang pentingnya UMKM, yaitu :1) Kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang efektif dan produktif; 2) Peningkatan produktivitas UMKM sering tercapai melalui investasi dan perubahan teknologi; 3) UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas (Renata, 2019).

Pengertian UMKM berdasarkan kriterianya yaitu : 1) Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh individu maupun sekelompok orang atau badan usaha; 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri bukan sebagai badan usaha cabang dari suatu perusahaan namun sebagai milik seseorang atau sekelompok orang; 3) Usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang bukan cabang dari suatu perusahaan serta menjadi bagian langsung maupun tidak langsung terhadap usaha yang kecil atau besar dengan jumlah kekayaan

bersih yang telah ditetapkan oleh peraturan perundang-undang (Renata, 2019).

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai tantangan. Beberapa masalah umum yang sering dihadapi oleh UMKM antara lain keterbatasan modal usaha atau investasi, kesulitan dalam memperoleh bahan baku berkualitas dengan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, kekurangan sumber daya manusia yang kompeten dalam bidang teknologi produksi dan manajemen, serta kesulitan dalam memperoleh informasi pasar dan memasarkan produk (Tambunan, 2002).

Provinsi Sumatera Barat menjadi salah satu wilayah dengan aktivitas ekonomi yang signifikan melalui Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), terutama dalam pengolahan hasil pertanian. Salah satu daerah provinsi Sumatera Barat yang memiliki banyak industri adalah Kabupaten Lima Puluh Kota yang memiliki banyak UMKM di setiap daerahnya. Salah satu yang berpotensi berkembang yaitu industri pengolahan makanan, hal ini dikarenakan Kabupaten Lima Puluh Kota memiliki banyak komoditas yang bisa diolah salah satunya pisang yang dapat dijadikan berbagai cemilan.

Pisang merupakan salah satu jenis buah tropis yang mudah ditemukan di berbagai daerah di Indonesia, termasuk di Kenagarian Guguak VIII Koto. Buah ini di gemari masyarakat karena rasanya yang manis dan kandungan gizinya yang tinggi. Selain dikonsumsi langsung, pisang juga dapat diolah menjadi berbagai produk makanan, salah satunya keripik pisang. Keripik pisang memiliki citarasa yang gurih dan renyah, serta daya simpan yang lebih lama dibandingkan pisang segar. Hal ini menjadikan olahan keripik pisang sebagai peluang usaha yang potensial untuk dikembangkan ditingkat rumah tangga.

Pengembangan industri pengolahan makanan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat disekitar industri. Analisis usaha memberikan informasi lengkap tentang kondisi bisnis yang dijalankan oleh sebuah industri Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua. Analisis ini juga berguna bagi manajer untuk membuat keputusan strategis, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Selain itu, analisis bisnis memberikan gambaran lengkap tentang kebutuhan modal, penggunaan dana, besarnya biaya yang diperlukan, estimasi pengembalian modal, dan potensi

keuntungan yang dapat diperoleh. Analisis usaha digunakan untuk mengevaluasi apakah usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua menguntungkan, serta memberikan pandangan yang jelas bagi perencana usaha, sehingga analisis usaha pengolahan hasil pertanian menjadi penting untuk memahami situasi dan kondisi laba rugi dalam usaha tersebut (Supardi, 2012).

## **B. Rumusan Masalah**

Keripik pisang merupakan makanan ringan atau cemilan yang berasal dari bahan dasar utama pisang, pisang yang sering digunakan yaitu jenis pisang gadang yang banyak di budidayakan masyarakat. Permintaan akan olahan keripik pisang semakin meningkat hal ini membuat banyak industri-industri keripik pisang bermunculan di Kabupaten Lima Puluh Kota dengan berbagai inovasi.

Salah satu industri yang ada di Kabupaten Lima Puluh Kota yaitu keripik pisang gula aren ibu tua yang beralamat di Jalan Kuranji, Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota. Industri Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua berdiri pada tahun 2016, nama pemilik usaha keripik pisang yaitu Ibu Suhaini.

Keripik pisang merupakan salah satu cemilan yang digemari banyak orang, baik anak-anak maupun orang dewasa. Keripik pisang memiliki banyak variasi dari dahulu hingga sekarang, hal itulah yang membuatnya banyak di sukai masyarakat. Dari berbagai jenis olahan keripik pisang yang beredar di pasaran, usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua menghadirkan inovasi dengan menambahkan gula aren sebagai bahan pelengkap, sehingga menghasilkan cita rasa yang khas dan berbeda dari produk sejenis.

Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua beroperasi 5 kali dalam seminggu dengan melibatkan tiga orang tenaga kerja yang seluruhnya masih berasal dari anggota keluarga. Kegiatan produksi dimulai pada pukul 07.00 WIB hingga pukul 13.00 WIB. Pada momen-momen hari besar keagamaan, seperti bulan Ramadhan, usaha ini menambah satu orang tenaga kerja tambahan guna memenuhi peningkatan permintaan pasar yang cukup signifikan.

Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua memproduksi 15 kg dalam sekali produksi keripik pisang, dan dikarenakan produksinya 5 hari jadi produksi usaha ini dalam seminggu sekitar 75 kg keripik pisang. Harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha ke toko atau ke orang yang beli langsung ke tempat produksi yaitu Rp 15.000/bungkus dengan ukuran bungkusnya 200 gr. Harga jual yang ditetapkan oleh pemilik usaha kepada toko lokal maupun ke luar kota, tidak mengalami perubahan meskipun terjadi peningkatan biaya produksi. Produksi keripik pisang juga di pengaruhi oleh permintaan pembeli, sehingga apabila permintaan meningkat, produksi pun akan ditambah dan sebaliknya.

Berdasarkan survei yang dilakukan dilokasi usaha, diketahui bahwa usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua menghadapi beberapa kendala dalam kegiatan produksinya. Permasalahan yang cukup sering terjadi adalah terjadinya fluktuasi harga bahan baku (pisang) sebesar 6,06% (Lampiran 1). Kondisi tersebut berdampak terhadap jumlah produksi yang menjadi tidak stabil dan cenderung menurun dari 15 kg perhari jadi 10 kg perhari atau sebesar 33,3%. Kenaikan harga bahan baku tidak disertai dengan kenaikan harga dari keripik pisang, karena pemilik usaha tidak dapat langsung menaikkan atau menurunkan harga jual produk sebab toko tidak dapat merubah-ubah harga yang telah disepakati sebelumnya. Ini dilakukan untuk mencegah putusya relasi antara pemilik usaha keripik pisang dengan toko. Akibat dari penurunan produksi dan kenaikan harga bahan baku pendapatan yang diperoleh oleh pemilik usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua tidak stabil dan keuntungan yang didapatkan pun lebih sedikit.

Kendala lain yang dialami oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua yaitu pengelolaan keuangan yang masih sederhana. Sejak awal berdirinya usaha kripik pisang hingga saat ini, pemilik usaha belum menerapkan prinsip-prinsip manajemen keuangan dan akuntansi secara terstruktur. Sistem pencatatan keuangan yang dilakukan hanya sebatas mencatat total pengeluaran dan pendapatan harian, tanpa adanya rincian mengenai biaya produksi, besaran keuntungan, maupun analisis titik impas usaha. Kondisi ini tentu menyulitkan pemilik usaha dalam melakukan evaluasi kinerja keuangan secara menyeluruh dan dalam merencanakan strategi

pengembangan usaha kedepan. Tidak adanya data keuangan yang rinci juga menghambat usaha untuk mengetahui apakah kegiatan usahanya benar-benar menghasilkan keuntungan yang optimal atau tidak.

Pada usaha terjadi penurunan produksi yang cukup signifikan yaitu sebesar 33,3%, sehingga peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana aktivitas dan kegiatan yang dilakukan oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dari gambaran umum usaha, aspek manajemen operasional, aspek pemasaran, aspek keuangan, dan menganalisis keuntungan serta titik impas dari usaha keripik pisang. Selain itu, untuk keberlanjutan usaha perlu diketahui titik impas karena dengan adanya titik impas ini dapat memberikan gambaran kepada pemilik usaha tentang jumlah minimum produk yang harus dihasilkan atau jumlah minimum penerimaan yang harus dihasilkan oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua serta untuk perencanaan laba usaha.

Berdasarkan permasalahan UMKM Keripik Pisang Gula Aren Ibu diatas, beberapa pertanyaan penelitian yang ingin ditemukan jawabannya adalah :

1. Bagaimana profil dan aktivitas usaha keripik pisang pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota?
2. Berapa Keuntungan yang diperoleh dan pada tingkat penjualan berapa usaha keripik pisang mencapai titik impas pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota?

Berdasarkan rumusan masalah diatas penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Usaha keripik pisang pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua Di Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota”**.

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan profil usaha keripik pisang pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.

2. Menganalisis, keuntungan, serta titik impas dari usaha keripik pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian adalah :

1. Bagi pihak industri diharapkan dapat menjadikan masukan informasi dan saran yang bermanfaat dalam hal pengambilan keputusan dan pengembangan usaha pada masa yang akan datang.
2. Bagi pihak pemerintah dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi dalam membuat kebijakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kabupaten Lima Puluh Kota.
3. Bagi pihak lain, diharapkan penelitian ini dapat dijadikan referensi dalam penelitian selanjutnya terkait dengan analisis usaha UMKM.



## BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

### A. Agroindustri

Sektor pertanian seharusnya mempunyai kaitan erat dengan sektor industri karena sektor pertanian menghasilkan bahan mentah yang pada gilirannya harus diolah oleh industri menjadi barang setengah jadi atau barang jadi dan sebaliknya sektor industri diharapkan mampu menghasilkan sendiri berbagai macam sarana produksi yang sangat diperlukan oleh industri pengolah pertanian, meliputi usaha yang mengolah bahan baku menjadi komoditi yang secara ekonomi menambah tinggi nilainya (Karmadi, 2003).

Pengembangan sektor pertanian berpengaruh lebih besar terhadap rumah tangga yang berpenghasilan rendah dibandingkan terhadap rumah tangga yang berpenghasilan tinggi, baik itu di pedesaan maupun di perkotaan. Perkembangan pendapatan masyarakat pedesaan secara menyeluruh akan meningkatkan permintaan terhadap produk barang lokal yang diproduksi secara padat karya, serta permintaan pada produk sektor jasa dan agroindustri (Bautis, 2000).

Agroindustri merupakan kegiatan industri yang bahan baku utamanya berasal dari hasil pertanian, merancang serta menyediakan peralatan dan jasa untuk kegiatan tersebut. Oleh karena itu, agroindustri meliputi industri yang mengolah hasil pertanian, industri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian serta industri jasa sektor pertanian (Udayana, 2011).

Tujuan dengan adanya agroindustri yaitu untuk meningkatkan nilai tambah terhadap hasil-hasil pertanian, menghasilkan produk pertanian yang dapat dipasarkan, meningkatkan ketahanan produk, serta untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan produsen. Selain itu, kegiatan agroindustri juga dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, memperbaiki pemerataan penghasilan dan memiliki kapasitas yang besar untuk menarik pembangunan sektor pertanian (Tarigan, 2007).

Industri pengolahan hasil pertanian berperan penting dalam membuka lapangan kerja serta meningkatkan pendapatan bagi petani. Industri ini memiliki daya saing yang tinggi karena didukung oleh keunggulan komparatif, seperti ketersediaan sumber daya alam yang dapat diperbarui, tenaga kerja yang melimpah dan relatif murah, serta ketahanan produk yang baik. Selain itu, keunggulan kompetitif berupa segmen pasar yang luas dan kemampuan diferensiasi produk turut memperkuat posisi industri pengolahan hasil pertanian. Kegiatan pengolahan hasil menjadi salah satu bentuk utama dari agroindustri (Muzhar, 1994). Usaha ini memberikan berbagai manfaat, di antaranya: (1) meningkatkan nilai ekonomi hasil pertanian, (2) memperpanjang masa simpan hasil pertanian baik dalam bentuk segar maupun olahan, (3) menambah variasi produk pertanian, serta (4) mempermudah proses penyimpanan dan distribusi.

Permasalahan yang dihadapi dalam pembangunan industri khususnya permasalahan di dalam negeri, yaitu : a) Bahan baku kurang memadai dan kontinyu; b) Peran agroindustri yang masih berkonsentrasi pada agroindustri perkotaan; c) Kebijakan pemerintah yang kurang konsisten terhadap agroindustri; d) Modal dan pasar yang terbatas; e) Lemahnya infrastruktur; f) Kurangnya perhatian terhadap pengembangan dan penelitian; g) Keterkaitan antara industri hulu dan hilir masih lemah; h) Kualitas produksi dan *processing* yang belum mampu bersaing; dan i) Lemahnya *enterpreneurship* (Soekartawi, 2000 dalam Tresnawati, 2010).

Banyaknya industri kecil yang bergerak di bidang pengolahan hasil pertanian merupakan salah satu wujud penerapan agroindustri pertanian. Sektor usaha kecil memegang peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Hal ini terlihat bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang dapat di serap oleh industri kecil. Disamping memiliki makna yang sangat strategis bagi pembangunan juga memiliki upaya untuk pemerataan hasil-hasil pembangunan yang telah dicapai (Anoraga, 2009: 44).

Usaha industri pertanian yang berada di daerah pedesaan akan menjadi *entry point* dari masyarakat pedesaan untuk proses industrialisasi serta dalam memantapkan penataan ekonomi yang berbasis desa secara kokoh dan mandiri. Pengembangan agroindustri yang sesuai dengan ciri-ciri pertanian dan kehidupan masyarakat pedesaan akan menjadi dasar strategis dalam pembangunan desa jangka panjang. Kesenjangan kultur antara kota dan desa dapat teratasi secara bertahap apabila kondisi ini terpenuhi (Kindangen, 2014).

### **B. Usaha Mikro Kecil Menengah**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan komponen yang sangat penting dalam sistem perekonomian negara berkembang. Meskipun dalam hal omzet, aset dan skala jumlah tenaga kerja yang kecil namun karena jumlahnya yang besar maka peranan UMKM cukup penting dalam menunjang perekonomian masyarakat Indonesia. Berikut merupakan alasan yang mendasar dari negara yang berkembang tentang pentingnya UMKM, yaitu :1) Kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang efektif dan produktif; 2) Peningkatan produktivitas UMKM sering tercapai melalui investasi dan perubahan teknologi; 3) UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas (Renata, 2019).

Pengertian UMKM berdasarkan kriterianya yaitu : 1) Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh individu maupun sekelompok orang atau badan usaha; 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri bukan sebagai badan usaha cabang dari suatu perusahaan namun sebagai milik seseorang atau sekelompok orang; 3) Usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang bukan cabang dari suatu perusahaan serta menjadi bagian langsung maupun tidak langsung terhadap usaha yang kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih yang telah ditetapkan oleh peraturan perundang-undang (Renata, 2019).

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak lepas dari berbagai tantangan. Beberapa masalah umum yang sering dihadapi oleh UMKM antara lain keterbatasan modal usaha atau investasi, kesulitan dalam memperoleh bahan baku berkualitas dengan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, kekurangan sumber daya manusia

yang kompeten dalam bidang teknologi produksi dan manajemen, serta kesulitan dalam memperoleh informasi pasar dan memasarkan produk (Tambunan, 2002).

Menurut Bank Dunia yang dilansir oleh Bank Indonesia (BI) dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (2015), UMKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis yaitu; 1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang) dan memiliki aset maksimal Rp 50 juta dan omset maksimal Rp 300 juta; 2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang) dengan aset yang dimiliki sebesar Rp50 juta hingga Rp 500 juta dan omset sebesar Rp 300 juta hingga Rp 2,5 miliar; dan, 3. Usaha Menengah (jumlah karyawan hingga 300 orang) dengan memiliki aset sebesar Rp 500 juta hingga Rp 10 miliar dengan omset sebesar Rp 2,5 miliar hingga Rp 50 miliar.

### C. Tanaman Pisang dan Produk Olahannya

#### a. Tanaman Pisang

Klasifikasi Taksonomi Pisang Gadang/Pisang Uli :

Nama Ilmiah	: <i>Musa paradisiaca L.AAB</i>
Kingdom	: <i>Plantae</i>
Divisi	: <i>Magnoliophyta</i>
Kelas	: <i>Liliopsida</i>
Ordo	: <i>Zingiberales</i>
Famili	: <i>Musaceae</i>
Genus	: <i>Musa</i>
Spesies	: <i>Musa acuminata Colla x Musa balbisiana Colla</i>
Kelompok Genom	: AAB
Subkelompok	: Pisang Uli / Pisang Gadang

Pisang Uli/Pisang Gadang merupakan salah satu varietas pisang olahan yang memiliki kandungan gizi yang cukup lengkap. Komponen utamanya berupa karbohidrat, terutama dalam bentuk pati dan gula sederhana, sehingga berperan sebagai sumber energy. Selain itu, pisang uli/pisang gadang juga mengandung serat pangan yang bermanfaat dalam memperlancar proses pencernaan. Pisang ini juga mengandung beberapa vitamin seperti vitamin A yang berperan dalam menjaga

kesehatan mata dan system imun, vitamin B kompleks yang berperan dalam mendukung metabolisme energy, dan vitamin C yang berfungsi sebagai antioksidan dan membantu dalam meningkatkan daya tahan tubuh ( Poerba et al, 2018).

Pisang Gadang memiliki batang semu (*pseudostem*) dengan tinggi antara dua hingga tiga meter. Batang semu ini tersusun dari pelepah daun yang saling membungkus, berwarna hijau kekuningan dengan bercak kecoklatan, serta berdiameter dua puluh hingga dua puluh lima sentimeter. Daunnya berbentuk lonjong memanjang dengan ukuran relative besar, memiliki panjang sekitar satu setengah hingga dua meter dan lebar setengah meter. Permukaan daun berwarna hijau tua , sedangkan bagian bawah berwarna hijau muda dengan tulang daun utama yang jelas terlihat dan pelepah daun beralur (Poerba et al, 2018).

Tandan bunga pisang gadang muncul di ujung batang semu dan menghasilkan jantung berwarna ungu kemerahan dengan bentuk meruncing. Bunga betina terletak pada bagian atas tandan lebih dekat ke batang, sedangkan bunga jantannya berada pada bagian ujung jantung. Buah pisang tersusun dalam sisir dengan jumlah sekitar sepuluh hingga empat belas sisir pertandan dan setiap sisir terdiri dari dua belas hingga dua puluh buah. Buah berbentuk silindris agak melengkung dengan kulit berwarna kuning cerah ketika masak. Kulit tipis dan mudah dikupas, sedangkan warna daging buah putih kekuningan , tekstur lunak memiliki cita rasa yang manis legit sehingga sangat cocok untuk di gpeng (Poetra et al, 2018).

Keripik pisang gula aren merupakan salah satu jenis makanan ringan yang terbuat dari irisan tipis buah pisang yang digoreng hingga renyah, kemudian dilapisi dengan larutan gula aren yang telah dimasak hingga kental. Perpaduan antara kerenyahan keripik pisang dan cita rasa manis khas gula aren memberikan keunikan tersendiri dibandingkan dengan keripik pisang pada umumnya yang menggunakan gula pasir atau perasa buatan.

Proses produksi keripik pisang gula aren dalam usaha ini terdiri dari beberapa tahapan penting yang harus dilakukan secara cermat agar menghasilkan produk dengan kualitas baik. Tahap pertama yaitu pemilihan bahan baku, di mana pisang yang digunakan adalah jenis pisang gadang. Pisang yang dipilih harus memiliki

kualitas baik, tidak terlalu matang, tidak terserang hama, serta memiliki tekstur yang padat agar saat digoreng dapat menghasilkan keripik yang renyah. Pisang yang telah dipilih kemudian dikupas kulitnya, lalu direndam dalam air bersih. Perendaman ini bertujuan untuk menghilangkan getah yang menempel pada permukaan pisang agar tidak menyebabkan warna kecoklatan saat digoreng dan tidak meninggalkan rasa pahit.

Setelah proses pembersihan, pisang kemudian dipotong tipis-tipis dengan ketebalan seragam agar proses penggorengan berjalan merata. Irisan pisang tersebut kembali dicuci menggunakan air bersih guna memastikan tidak ada sisa getah atau kotoran yang menempel. Selanjutnya, irisan pisang ditiriskan dan disiapkan untuk proses penggorengan.

Tahapan berikutnya adalah pembuatan perasa gula aren. Gula aren dipotong kecil-kecil agar mudah larut, lalu direbus bersama dengan beberapa lembar daun pandan, kulit manis, dan tambahan sedikit gula pasir. Perebusan dilakukan hingga seluruh bahan larut sempurna dan menghasilkan cairan gula aren yang kental dan harum. Aroma dari daun pandan dan kulit manis memberikan cita rasa khas pada keripik pisang gula aren yang dihasilkan.

Setelah cairan gula aren siap, proses selanjutnya adalah penggorengan irisan pisang. Penggorengan dilakukan menggunakan minyak goreng bersih dan api sedang, dengan waktu kurang lebih 10 menit hingga pisang berwarna kuning keemasan dan teksturnya menjadi renyah. Selama proses penggorengan, irisan pisang harus diaduk secara perlahan agar tidak saling menempel dan matang secara merata. Setelah keripik pisang matang, cairan gula aren yang masih panas disiramkan secara merata ke atas keripik pisang yang masih berada di dalam penggorengan. Proses ini dilakukan selama sekitar 5 menit agar cairan gula aren menempel dan meresap sempurna pada permukaan keripik.

Tahap terakhir dalam proses produksi ini adalah pengemasan. Keripik pisang gula aren yang telah didinginkan terlebih dahulu, kemudian dikemas ke dalam plastik kemasan berukuran 200 gram. Proses pengemasan dilakukan secara manual dengan memastikan keripik dalam keadaan kering dan tidak berminyak berlebih, agar

kualitas produk tetap terjaga dan kerenyahan keripik dapat bertahan lama hingga ke tangan konsumen. Kemasan juga diberi label produk, nama usaha, serta informasi berat bersih agar memudahkan konsumen dalam mengenali produk tersebut.

#### **D. Analisa Usaha**

Analisis usaha memberikan informasi lengkap tentang modal yang dibutuhkan, penggunaan modal, jumlah biaya yang dibutuhkan, jangka waktu pengembalian modal dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Analisis usaha digunakan untuk mengukur atau menghitung keuntungan atau kerugian suatu perusahaan (Supardi, 2012).

##### **1. Aspek Manajemen Operasional**

Aspek manajemen merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam usaha karena aspek ini yang harus diperhatikan dalam menilai keberhasilan suatu secara menyeluruh. Manajemen yang menangani suatu usaha sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha tersebut (Sugiyanto dkk, 2020: 83).

Manajemen operasi yaitu suatu kegiatan yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input menjadi output. Oleh karena itu, manajemen operasi merupakan penerapan dari ilmu manajemen yang bertujuan mengatur kegiatan operasi dengan efektif dan efisien. Salah satu bentuk kegiatan yang penting dalam perusahaan yaitu kegiatan produksi, yang mana dalam kegiatan ini akan terjadi proses penciptaan barang dan jasa. Selama proses produksi berlangsung perusahaan dapat menentukan dan memastikan produk yang dihasilkan layak dan harus sesuai dengan keinginan pelanggan. Karena kegiatan ini sangat penting maka pengelolaan produksi menjadi kegiatan yang perlu untuk dilakukan. Manajemen produksi atau manajemen operasi merupakan salah satu bentuk fungsi operasional dari manajemen perusahaan yang berkaitan dengan pengelolaan produksi (Kadim, 2017: 5).

Dalam pengelolaan produksi juga dibutuhkan strategi proses, yang mana strategi ini merupakan pendekatan organisasi untuk mentransformasi sumber daya yang dimiliki menjadi barang dan jasa. Tujuannya yaitu untuk menentukan jalan

dalam memproduksi barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan para konsumen dan spesifikasi produk dalam keterbatasan biaya dan keterbatasan manajemen yang lainnya. Proses yang akan dipilih sangat menentukan dampaknya dalam jangka panjang terhadap produksi, efisiensi, fleksibilitas biaya serta kualitas yang dihasilkan (Kadim, 2017: 154).

Pengambilan keputusan dalam manajemen produksi dibutuhkan untuk memudahkan pemilihan alternatif atau penggunaan analisis bagi penentu keputusan agar dapat diketahui keputusan-keputusan rasional yang harus diambil. Dalam kerangka kerja pengambilan keputusan, bidang produksi dan operasi memiliki lima tanggung jawab yang utama yaitu proses, kapasitas, persediaan, tenaga kerja, serta mutu dan kualitas (Kadim, 2017: 7-8).

## **2. Aspek Manajemen Sumberdaya Manusia**

Sumber daya manusia merupakan sumber kekuatan yang berasal dari manusia yang dapat digunakan dalam suatu organisasi (Dewi dan Harjoyo, 2019: 3). Dalam manajemen sumber daya manusia terdapat semua yang dipersiapkan perusahaan yang berkaitan dengan kinerja SDM, yaitu dalam menempatkan posisi kerja sesuai bidangnya masing-masing. Dalam konsep manajemen SDM terdapat hal yang berhubungan erat dengan adanya kebijaksanaan, prosedur serta praktik dalam mengatur orang lain demi tercapainya tujuan. Fungsi-sungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan serta fungsi yang bersifat operatif seperti pengadaan, kompensasi, pengembangan, integrasi, pemeliharaan dan pemutusan juga diterapkan dalam manajemen sumber daya manusia (Purnomo et al., 2017 : 177).

Pengadaan tenaga kerja merupakan suatu proses untuk memperoleh jumlah dan jenis tenaga kerja yang tepat dalam memenuhi kebutuhan organisasi dan bidang pengoperasian usaha dilapangan yang meliputi : a) penarikan (*rectuitmen*) calon tenaga kerja, b) Seleksi (*Selection*) pencarian tenaga kerja, c) penempatan (*placement*) jabatan, d) kompensasi yang diberikan kepada setiap karyawan yang bekerja di perusahaan, dan lain sebagainya (Purnomo et al., 2017: 179-180).

Menurut Dewi dan Harjoyo (2019: 11-12) Kebutuhan tenaga kerja dalam manajemen sdm perlu direncanakan sesuai dengan kebutuhan perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Secara umum alasan pentingnya perencanaan sdm yaitu :

- a. Adanya penambahan kapasitas produksi sehingga membutuhkan penambahan tenaga kerja yang cukup banyak .
- b. Adanya pengurangan kapasitas tenaga kerja yang biasanya disebabkan oleh penyusutan aktivitas perusahaan yang terus mengalami kerugian.
- c. Adanya pekerja yang berhenti bekerja yang disebabkan oleh kemauan sendiri atau melakukan kesalahan yang dapat merugikan perusahaan.
- d. Karyawan yang berhenti karna alasan tertentu, seperti keinginan sendiri, sakit, cacat , pensiun, dan meninggal dunia.

### 3. Aspek Manajemen Pemasaran

Menurut Philip Kotler dan Amstrong pemasaran yaitu proses sosial dan managerial yang membuat individu dan kelompok mendapatkan yang mereka butuhkan dan inginkan melalui pembuatan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Sejalan dengan itu, menurut W Stanton pemasaran yaitu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang diarahkan untuk merencanakan, menetapkan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa mencukupi kebutuhan pembeli dan pembeli potensial. Sedangkan manajemen yaitu proses perencanaan , pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan. Manajemen pemasaran merupakan suatu analisis, perencanaan, penerapan dan pengendalian program yang direncanakan untuk mewujudkan, membangun dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pasar sasaran yang memiliki tujuan untuk mencapai target suatu organisasi (Yulianti dkk, 2019: 1-2)

Yulianti dkk (2019: 10-13) menyatakan Segmentasi pasar merupakan suatu kegiatan yang membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mempunyai kebutuhan, karakteristik serta perilaku yang berbeda yang memungkinkan butuh produk atau bauran pemasaran yang juga berbeda. Manfaat adanya segmentasi pasar ini adalah :

- a. Penjual atau produsen memiliki kesempatan untuk memilih pemasaran dengan lebih baik
- b. Penjual atau produsen bisa memanfaatkan pengetahuannya terhadap tanggapan pemasaran yang berbeda-beda yang kemudian dapat mengalokasikan anggarannya dengan lebih jelas terhadap berbagai segmen.
- c. Penjual atau produsen bisa mengelola produk jadi lebih baik dan daya tarik pemasarannya.

Bauran pemasaran (*marketing mix*) menurut Stanton (1978) yaitu gabungan dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan pusat dari sistem pemasaran perusahaan seperti produk, harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi (Pitanatri, 2018: 70)

Bagian-bagian utama dari marketing mix adalah :

a. Produk (*Product*)

Segala sesuatu yang dipromosikan kepada masyarakat agar masyarakat dapat melihat, menyentuh, membeli dan mengkonsumsi. Produk bisa berupa varian, kualitas, desain, fitur, merek, pengemasan, ukuran, pelayanan, garansi dan pengembalian.

b. Harga (*Price*)

Sejumlah uang yang diberikan oleh konsumen kepada produsen guna untuk membayar produk yang telah dibeli. Harga meliputi harga yang ditetapkan, diskon, periode pembayaran, syarat kredit, harga eceran dan tunjangan.

Menurut Swastha dan Sukojo (2007), terdapat beberapa metode yang digunakan untuk menetapkan harga jual yaitu :

- i. Penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*), yaitu dengan menghitung biaya per unit ditambah dengan jumlah tertentu agar bisa mendapatkan keuntungan yang diinginkan,
- ii. Penetapan harga mark-up (*mark-up pricing method*) yaitu penetapan harga dengan menambahkan harga beli dengan sejumlah mark-up, dimana mark-up ialah kelebihan harga jual diatas harga belinya,

- iii. Penetapan harga break event (*break event pricing method*), yaitu dimana perusahaan berada dalam break event yaitu ketika penghasilan diperoleh sama dengan yang di keluarkan dengan beranggapan bahwa harga jualnya sudah tertentu,
- iv. Penetapan harga dalam kaitan permintaan pasar (*competition oriented pricing method*), yaitu dimana perusahaan menetapkan harga sesuai dengan harga pasar yang berlaku sehingga dapat bersaing dari harga jual yang berada dalam persaingan.

c. Tempat (*Place*)

Berbagai kegiatan suatu perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan atau dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Tempat mencakup saluran, cakupan, lokasi, dan transportasi

d. Promosi (*Promotion*)

Berbagai aktivitas perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memberitahukan produk pada pasar yang dituju. Variabel promosi mencakup harga promosi, periklanan, tenaga penjualan, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung (Pitanatri, 2018: 71)

Menurut Assauri (2010) kegiatan promosi yang dilakukan suatu perusahaan menggunakan bauran promosi terdiri dari :

- i. *Advertensi*, merupakan suatu bentuk penyajian dan promosi dari gagasan barang atau jasa yang dibiayai oleh suatu sponsor tertentu yang bersifat non personal. Media yang sering digunakan dalam *advertensi* ini adalah radio, televise, majalah, surat kabar, dan billboard.
- ii. *Personal selling*, merupakan penyajian secara lisan dalam suatu pembicaraan dengan seseorang atau lebih calon pembeli dengan tujuan agar dapat terealisasi penjualan.
- iii. Publisitas, merupakan usaha untuk merangsang permintaan dari suatu produk secara non personal dengan membuat baik berita yang bersifat komersial tentang produk tersebut di dalam media cetak atau tidak, maupun hasil wawancara yang disiarkan dalam media cetak tersebut.

- iv. Promosi penjualan, merupakan segala kegiatan pemasaran selain *advertensi*, *personal selling* dan publisitas, yang merangsang pembeli oleh konsumen dan keefektifan agen seperti pemeran, pertunjukan, demonstrasi, dan segala usaha penjualan yang tidak teratur secara teratur dan kontinu.

#### 4. Aspek Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan manajemen mengenai fungsi-fungsi keuangan. Fungsi-fungsi keuangan tersebut mencakup cara memperoleh dana dan cara memanfaatkan dana tersebut. Dalam mendapatkan dana, manajer keuangan dapat menerimanya dari dalam maupun luar perusahaan. Untuk sumber yang berasal dari luar perusahaan biasanya berasal dari pasar modal yang berbentuk pinjaman atau simpanan sendiri.

Peran utama manajemen keuangan yaitu mencakup keputusan tentang investasi, pembiayaan aktivitas usaha, dan pengalokasian deviden suatu perusahaan. Dengan begitu kewajiban manajer keuangan adalah merencanakan untuk memaksimalkan nilai perusahaan (Wibowo, 2009: 94 dalam Wahyuni, 2022).

Kegiatan penting lainnya yang wajib dilaksanakan oleh manajer keuangan:

- a. Harus bekerjasama dengan manajer lainnya yang bertanggung jawab atas perencanaan umum perusahaan.
- b. Harus memfokuskan perhatian terhadap berbagai keputusan investasi dan pembiayaan, serta seluruh yang berkaitan hal tersebut.
- c. Harus bekerjasama dengan manajer lain dari perusahaan yang bersangkutan agar perusahaan tersebut dapat beroperasi semaksimal mungkin.
- d. Harus mampu menghubungkan perusahaan dengan pasar keuangan, yang mana perusahaan dapat memperoleh dana dan surat berharga perusahaan dapat diperjualbelikan (Wibowo, 2009: 94).

Pada dasarnya tujuan dari manajemen keuangan yaitu memaksimalkan nilai perusahaan. Namun, dibalik tujuan itu masih ada pertikaian antara pemilik perusahaan dengan penyedia dana sebagai kreditur. Apabila perusahaan berjalan dengan lancar, maka nilai saham perusahaan akan bertambah sementara itu nilai

pinjaman perusahaan dalam bentuk obligasi sama sekali tidak terpenuhi. Oleh karena itu, nilai dari saham kepemilikan merupakan indeks yang tepat untuk mengukur tingkat efektivitas perusahaan. Jadi, tujuan manajemen keuangan adalah memaksimalkan nilai saham kepemilikan perusahaan. Ini bukan berarti manajer harus berupaya mendapatkan kenaikan nilai saham dengan mengorbankan para pemegang obligasi (Wibowo, 2009: 95).

**a. Analisis Laba Rugi**

Laporan laba rugi merupakan laporan yang sistematis mengenai pendapatan, biaya, laba rugi yang diperoleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Misalnya dalam jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan ataupun dalam jangka waktu 1 tahun (Hidayat, 2018: 21). Menurut Sofyan (2003), laporan laba rugi yaitu penjelasan yang lebih rinci mengenai perhitungan laba rugi. Dalam laba dan rugi terdapat seluruh hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil, serta laba rugi perusahaan selama satu periode tertentu.

Laporan laba rugi dapat disajikan dalam bentuk *single step*, dalam bentuk ini semua pendapatan atau penghasilan digabungkan menjadi satu kelompok dan seluruh biaya juga dalam satu kelompok, kemudian untuk menghitung laba/rugi bersih hanya memerlukan satu tahapan yaitu mengurangkan total biaya terhadap total penghasilan. Selain itu, laporan laba rugi juga dapat disajikan dalam bentuk *multiple step*, pada tahap ini laporan dibentuk dengan mengelompokkan yang lebih teliti sesuai dengan prinsip yang digunakan secara umum (Hidayat, 2018: 21-22).

Menurut Kadarsan (1995: 122) dalam Mandasari (2019), suatu perusahaan bisa saja menyusun laporan per kuartal, per tengah tahun, per bulan, atau per periode lainnya tergantung pada kepentingan dan luasnya perusahaan serta seringnya terjadi transaksi-transaksi di dalam perusahaan tersebut. Laporan laba rugi bermanfaat untuk:

- 1) Menetapkan pembayaran pajak.
- 2) Menganalisis kemungkinan perubahan luas usaha.
- 3) Mengevaluasi hasil kegiatan operasional perusahaan.

4) Untuk mengukur daya bayar hutang perusahaan.

a) Pendapatan

Menurut definisi akuntansi keuangan, pendapatan berarti kenaikan jumlah total saldo organisasi atau penurunan kewajiban, yang merupakan hasil penjualan barang dan jasa kepada pihak lain selama periode akuntansi tertentu. Pada perusahaan jasa, pendapatan diperoleh dari penyediaan jasa, pendapatan perusahaan komersial dari penjualan barang, dan pendapatan perusahaan manufaktur dari penjualan produk jadi (Fuad et al, 2001).

b) Beban

Istilah beban memiliki dua makna dalam praktik akuntansi, yaitu sebagai biaya yang berkaitan dengan harga perolehan (harga pokok), serta sebagai biaya yang diartikan sebagai *expense*. Untuk tujuan internal beban lebih dipahami sebagai biaya, sedangkan pada laporan eksternal lebih diarahkan pada *expense*. Dari sudut pandang Akuntansi Biaya atau Akuntansi Manajemen, istilah beban mencakup dua pengertian, yaitu biaya yang telah terjadi di masa lalu dan biaya yang akan dikeluarkan di masa depan (Fuad et al, 2001).

c) Harga Pokok Produksi

Produk yang diproduksi dan kemudian dijual biasanya terdiri dari tiga factor biaya utama yaitu biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead manufaktur (Fuad et al, 2001).

d) Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah nilai barang yang terdiri dari biaya pembelian, pengangkutan dan bongkar muat di lokasi retailer (Fuad et al, 2001).

Terdapat dua pendekatan laporan laba rugi menurut Fuad et al, (2001) :

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

Dengan metode laba/rugi *Full Costing* (metode menghitung total harga pokok penjualan), semua biaya produksi baik itu biaya tetap maupun biaya variabel, tidak dapat langsung dikatakan sebagai biaya produk dan dianggap sebagai biaya pengeluaran harga pokok produksi dari barang yang telah diperjualkan pada saat penjualan terjadi. Didalam metode perhitungan harga pokok penuh biasanya memiliki 3 golongan fungsi utamatu fungsi manajemen, fungsi produksi, serta fungsi penjualan dan administrasi.

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

Pada metode perhitungan harga pokok variabel, penentuan biaya berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel, tidak dari fungsi perusahaan. Jadi sebelum didapatkan angka bersih, biaya tetatap patut dihitung terlebih dahulu. Marjin kontribusi bisa didapatkan dari pengurangan semua biaya variabel (biaya variabel penjualan dan biaya variabel administrasi)

**b. Analisis Titik Impas**

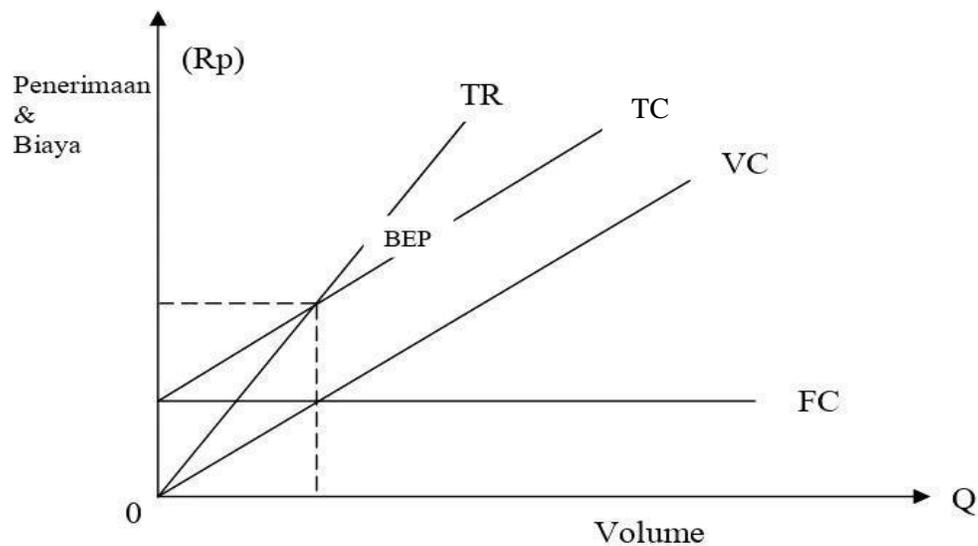
Rachmina dan Sari (2017: 142) menyatakan analisis titik impas (*break even point*) yaitu informasi yang digunakan oleh manajemen untuk memperoleh gambaran mengenai tingkat volume penjualan minimum yang harus dicapai supaya perusahaan tidak mengalami kerugian atau untung. Selain itu, menurut Rachman et al (2014), titik impas adalah suatu metode analisis untuk mengkaji hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume aktivitas. Agar dapat merencanakan laba yang diharapkan, bisa diuraikan dengan analisis titik impas yang merupakan sarana untuk merencanakan laba (Sorongan & Nangoi, 2014).

Analisis titik impas ini akan memudahkan pemilik usaha untuk mengambil keputusan yang berkaitan dengan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Jadi, titik impas juga sebagai suatu keadaan yang mana dalam operasi perusahaan tidak mendapatkan keuntungan namun juga tidak mengalami kerugian. Dapat juga disebut dengan jumlah pendapatan sama dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan (Khalid dan Hasdiana s, 2020).

Titik impas dipengaruhi oleh pendapatan dan biaya. Jika ada pilihan alternatif, maka pilihan yang diambil yaitu kegiatan yang memiliki titik impas kecil atau rendah. Melalui informasi titik impas, manajer perusahaan bisa mengetahui tingkat penjualan yang diharapkan supaya terhindar dari kerugian serta dapat menentukan langkah-langkah yang sesuai untuk periode yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas penjualan, manajer mudah untuk mengetahui tingkat sasaran volume penjualan terendah yang harus dicapai oleh perusahaan yang sedang dijalankan (Rachmina dan Sari, 2017: 142).

Analisis titik impas memiliki beberapa manfaat bagi perusahaan, yaitu:

- 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 supaya tidak mengalami kerugian.
- d) Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan (Sriwardany dkk, 2020).



Gambar 1. Grafik Break Even Poin atau Titik Impas

Keterangan :

- TR = *Total Revenue* ( Total Penerimaan)  
 VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)  
 FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)  
 TC = *Total Cost* (Biaya Total)  
 BEP = *Break Event Point* (Titik Impas)

#### E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dilakukan oleh Rifqi Naufalghani (2023) dengan judul “Analisis Usaha Keripik Pisang Balado Tanti di Kecamatan Padang Selatan Kota Padang, Sumatera Barat”. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil usaha Keripik Pisang Balado Tanti serta menganalisis keuntungan dan titik impas (break-even point) yang diperoleh selama periode usaha. Metode yang digunakan adalah studi kasus dengan pendekatan deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Objek penelitian adalah satu UMKM yang bergerak di bidang olahan pisang balado, yaitu usaha Keripik Pisang Balado Tanti yang berlokasi di Kecamatan Padang Selatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini termasuk dalam kategori usaha mikro karena dikelola oleh empat orang tenaga kerja, dengan sistem produksi satu kali dalam seminggu. Modal awal berasal dari dana pribadi pemilik, dan usaha ini belum menerapkan sistem pembukuan yang baik. Produk utama yang dihasilkan adalah keripik pisang balado dengan bahan baku utama berupa pisang batu yang diperoleh

dari Kepulauan Mentawai. Produksi dilakukan di rumah tangga dengan proses pengolahan tradisional dan pemasaran masih terbatas pada wilayah sekitar. Selama periode penelitian dari tanggal 1 Juli hingga 1 Agustus 2022, usaha ini mencatat total produksi sebanyak 137,25 kg keripik pisang balado. Berdasarkan perhitungan analisis usaha, diperoleh total keuntungan bersih sebesar Rp 3.120.841,67. Sementara itu, titik impas (break-even point) dari usaha ini terjadi pada volume penjualan 15,25 kg atau senilai Rp 1.210.326,29. Dengan hasil produksi yang jauh melampaui titik impas, maka usaha Keripik Pisang Balado Tanti dapat dikatakan telah mencapai keuntungan dan layak untuk dijalankan secara berkelanjutan.

Penelitian Andani tentang Analisis Usaha Kerupuk Azizah Di Kelurahan Batu Gadang Kecamatan Lubuk Kilangan Kota Padang bertujuan untuk mendeskripsikan usaha Kerupuk Azizah, menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas dari usaha Kerupuk Azizah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian deskriptif. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Dalam melakukan penelitian, data yang didapat dari hasil wawancara dengan informan kunci pada usaha Kerupuk Azizah dan studi literatur terkait dengan penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Kerupuk Azizah belum menerapkan sistem pencatatan yang baik. Dalam mengolah produk, usaha kerupuk Azizah memiliki 11 orang tenaga kerja. Pada kegiatan pemasaran, Kerupuk Azizah menetapkan harga sesuai harga pasar dan dilakukan promosi secara personal selling dan media sosial. Dalam hal keuangan, untuk modal usaha menggunakan modal sendiri. Keuntungan atau laba bersih yang diperoleh selama periode penelitian pada bulan Agustus 2022 adalah sebesar Rp 19.293.632. Berdasarkan analisis titik impas, usaha ini sudah berada di titik impas dengan perolehan impas kuantitas pada kerupuk bawang sebanyak 531 kg dengan impas penjualan sebesar Rp. 26.565.650, untuk kerupuk kentang dengan impas kuantitas sebanyak 270 kg dan impas penjualan sebesar Rp. 13.513.196, dan untuk kerupuk ubi ungu dengan impas kuantitas sebesar 293 kg dengan impas penjualan sebesar Rp. 14.669.526. Adapun saran yang diberikan kepada usaha Kerupuk Azizah yaitu dapat melakukan pencatatan keuangan yang baik, sesuai dengan kaidah akuntansi yang tepat (Andani, 2023).

Penelitian selanjutnya mengenai analisis usaha telah dilakukan oleh Annisa (2021) yang berjudul “Analisis Usaha Agroindustri Keripik Pisang Pada CV. Darma Jaya Kota Jambi” yang bertujuan mendeskripsikan profil usaha dan menganalisis keuntungan serta titik impas usaha keripik pisang di CV. Darma Jaya Kota Jambi. Dari penelitian tersebut metode yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif. Data yang digunakan yaitu data primer yang di peroleh dari wawancara dari narasumber kunci dan data sekunder diperoleh dari literature yang terkait. Hasil penelitian Laba bersih atau keuntungan yang diperoleh usaha usaha Darma Jaya dalam periode penelitian adalah sebesar Rp13.664.816 dengan persentase tingkat keuntungan yaitu 14%. Hasil perhitungan titik impas usaha diperoleh untuk titik impas kuantitas sebesar 458 kg dan titik impas penjualan sebesar Rp 47. 677.745. Berdasarkan hasil tersebut, didapatkan bahwa usaha Darma Jaya pada periode penelitian telah berada diatas titik impas atau usaha mengalami keuntungan, dimana volume penjualan usaha saat periode penelitian yaitu sebesar 1.060,5 kg dan hasil penjualan didapatkan sebesar Rp 110.400.000. Saran untuk usaha Darma Jaya sebaiknya dapat mempertimbangkan besaran tingkat keuntungan yang telah diperoleh dimana usaha meningkatkan tingkat keuntungan tersebut agar dapat terus berkembang kedepannya.

Penelitian Becky tentang Analisi Usaha Kerupuk Bawang Pada Usaha Tiga Saudara di Kelurahan Limau Manis Selatan Kecamatan Pauh Kota Padang, yang bertujuan mendeskripsikan profil usaha serta menganalisis pendapatan, keuntungan dan titik impas dari usaha Kerupuk Bawang Tiga Saudara. Metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode penelitian deskriptif. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari wawancara langsung dengan informan kunci serta data sekunder yang didapat dari literatur yang terkait dengan penelitian ini. Hasil penelitian diketahui bahwa usah Kerupuk Bawang Tiga Saudara masih menggunakan pencatatan keuangan sederhana. Pada aspek operasional usaha ini menggunakan 8 tenaga kerja yang mana penetapan upah menggunakan metode upah langsung. Aspek pemasaran dilakukan promosi personal selling dan didistribusikan ke banyak kota di Sumatera Barat dan diluar Provinsi. Aspek keuangan, keuntungan yang diperoleh

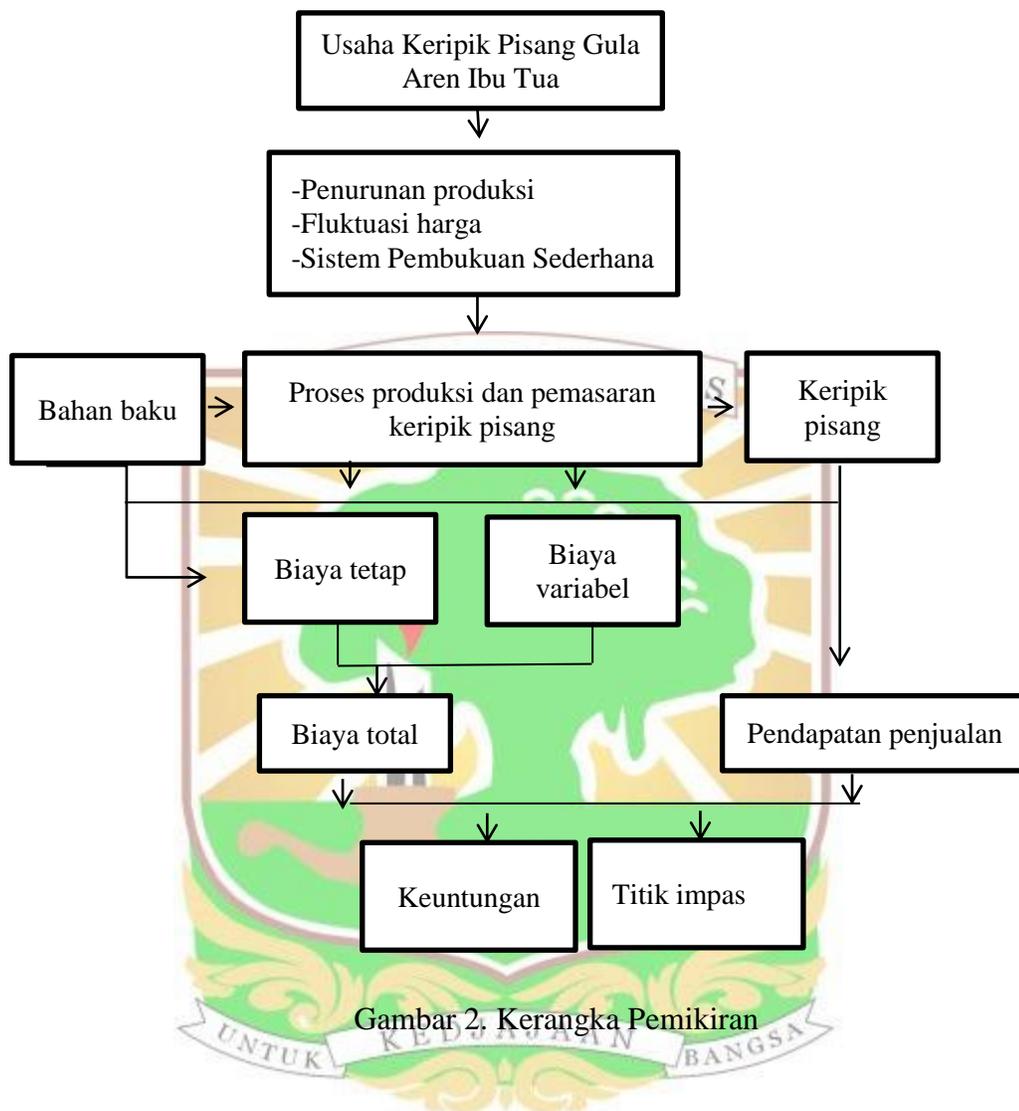
usaha kerupuk bawang pada usaha Tiga Saudara pada periode Februari 2024 adalah Rp.15.196.888. Berdasarkan titik impas produksi diperoleh titik impas kuantitas sebesar 402 kg dan titik impas penjualan Rp. 29.509.153 dan telah berada diatas titik impas dimana jumlah penjualan pada periode Februari 2024 sebanyak 6300 bungkus dan pendapatan Rp.69.300.000. Saran untuk Usaha Kerupuk Bawang Tiga Saudara yaitu menambah cara promosi,dan melakukan pencatatan secara rinci sesuai dengan kaidah akuntansi (Becky, 2024).

#### **F. Kerangka Pemikiran**

Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua merupakan suatu unit usaha yang bergerak di bidang pengolahan keripik berbahan dasar pisang. Pisang yang digunakan berasal dari hasil pertanian masyarakat setempat, khususnya di wilayah Kecamatan Guguk, yang selanjutnya diolah melalui beberapa tahapan hingga menghasilkan produk keripik pisang. Produk tersebut kemudian dipasarkan kepada konsumen dengan harga tertentu sehingga menghasilkan penerimaan bagi usaha.

Dalam proses produksinya, usaha ini mengeluarkan sejumlah biaya yang diklasifikasikan ke dalam dua jenis, yaitu biaya variabel dan biaya tetap, yang secara keseluruhan disebut sebagai biaya total. Biaya variabel merupakan biaya yang besarnya berubah seiring dengan perubahan volume produksi, meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, kemasan, bahan bakar, dan listrik. Adapun biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh volume produksi, seperti biaya pajak bangunan, penyusutan alat, gaji pimpinan usaha, dan pajak kendaraan.

Analisis titik impas merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengetahui tingkat produksi dan penjualan di mana usaha tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Dalam analisis ini, seluruh biaya dikelompokkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Komponen yang diperlukan dalam perhitungan titik impas meliputi total biaya tetap, total biaya variabel, biaya variabel per unit, volume produksi, serta harga jual produk.



Gambar 2. Kerangka Pemikiran

## **BAB III. METODE PENELITIAN**

### **A. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua, yang beralamat di Jalan Kuranji Jorong Kuranji Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota. Pemilihan lokasi dilakukan dengan sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan usaha ini termasuk usaha yang sudah cukup lama berdiri yaitu sejak 2016. Selain itu usaha ini menghadapi beberapa permasalahan produksi dan keuangan seperti fluktuasi harga bahan baku, penurunan produksi dan belum adanya sistem pembukuan. Serta usaha ini sudah memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan dan Sertifikat Halal dari MUI. Penelitian ini dilaksanakan selama satu bulan terhitung dari 27 Mei – 27 Juni 2025.

### **B. Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus, yaitu suatu penelitian yang difokuskan secara mendalam. Menurut Nazir (2011), metode deskriptif merupakan metode penelitian yang bertujuan menggambarkan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta, karakteristik, serta hubungan antar fenomena, yang terjadi dalam suatu kelompok manusia, objek, kondisi, sistem pemikiran atau peristiwa tertentu. Jenis penelitian studi kasus merupakan jenis penelitian deskriptif yang menyajikan uraian secara rinci mengenai latar belakang, sifat, dan karakteristik khusus dalam suatu kasus atau status individu, dimana karakteristik tersebut nantinya dapat dijadikan acuan atau gambaran umum (Nazir, 2011)

Studi kasus dalam penelitian ini adalah bagaimana kondisi dan profil usaha yang terdiri dari sejarah berdirinya usaha, aspek operasional, aspek keuangan, aspek sumber daya dan aspek pemasaran. Dan untuk melihat keuntungan pada usaha keripik pisang Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota.

### C. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang di peroleh secara langsung di lapangan. Yang termasuk dari data primer adalah observasi langsung yaitu dengan melakukan pengamatan langsung pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua mengenai kegiatan usaha yang dilakukan dan hal-hal lainterkait penelitian, wawancara (*interview*) yaitu dengan melakukan tanya jawab dengan tujuan memperoleh informasi dari narasumber langsung.

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada. Contoh dari data sekunder yaitu catatan atau dokumentasi perusahaan, berupa laporan keuangan, sumber referensi, majalah dan lain sebagainya. Data sekunder diperoleh dari bahan-bahan pustaka, *literature* dan informasi yang disajikan oleh instansi-instansi yang berkaitan dengan penelitian.

### D. Variabel Penelitian

Untuk menjawab tujuan pertama yaitu mendeskripsikan profil usaha dari usaha keripik pisang pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua maka focus kajian yang diamati dalam penelitian ini yaitu :

1. Gambaran umum usaha dan sejarah usaha meliputi : latar belakang pendirian usaha, sejarah pendirian usaha, lokasi usaha, izin usaha yang telah dimiliki dan struktur organisasi usaha.
2. Aspek Operasional, meliputi :
  - i. Aspek sumber daya yaitu tenaga kerja dan perlatatan. Untuk tenaga kerja langsung pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua meliputi : Nama tenaga kerja, jumlah tenaga kerja, jenis kelamin tenaga kerja, umur, tingkat pendidikan, sistem pembagian kerja, lama bekerja dan sistem pengupahan tenaga kerja.
  - ii. Aspek manajemen produksi meliputi : jenis dan kualitas bahan baku, sistem pengadaan bahan baku, jumlah dan periode pembelian bahan baku, harga bahan baku, lokasi pembelian bahan

baku, proses pengolahan yang dilakukan dan jumlah produksi yang dihasilkan.

3. Aspek Pemasaran, meliputi :

- i. Produk, yaitu mengamati kebijakan usaha terhadap produk yaitu meliputi spesifikasi produk (mutu produk, penggunaan merek dan pengemasan produk).
- ii. Harga, yaitu mengamati kebijakan usaha terhadap harga yang meliputi metode penetapan harga yang digunakan serta alasan menggunakan alasan tersebut.
- iii. Distribusi, yaitu mengamati kebijakan usaha terhadap saluran distribusi yang dilakukan, jenis saluran yang digunakan serta daerah yang menjadi sasaran distribusi.
- iv. Promosi, yaitu mengamati kegiatan promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha.

4. Aspek Keuangan

- i. Sumber modal, meliputi darimana saja modal awal usaha.
- ii. Jumlah modal usaha, meliputi berapa besar modal pada awal usaha.

Untuk menjawab tujuan kedua yaitu, menganalisis, keuntungan, serta titik impas dari usaha keripik pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di Kenagarian Guguak VIII Koto Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota. Dalam melakukan analisis keuangan variabel yang diamati meliputi :

1. Pendapatan penjualan : nilai rupiah yang terima oleh pemilik usaha dari hasil penjualan produknya dalam satu bulan. Besarnya pendapatan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah produk yang terjual dengan harga satuan produk.
2. Jumlah produksi : total seluruh produk yang dihasilkan oleh pemilik usaha dalam satu bulan periode April 2025.
3. Harga jual keripik pisang yang ditetapkan (Rp/bks) dalam satu bulan.
4. Biaya pengeluaran yang dilakukan oleh usaha keripik pisang gula aren ibu

tua, yaitu :

- a. Biaya variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya produksi variabel adalah biaya yang dikeluarkan yang berkaitan dengan proses produksi, yang terdiri atas :
  - i. Biaya bahan baku, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk pembelian bahan baku pembuatan suatu produk, terhitung dalam satuan Rp/kg.
  - ii. Biaya *Overhead* Pabrik (BOP), yaitu biaya tidak langsung diluar biaya bahan baku seperti biaya bahan penolong, biaya tagihan listrik, biaya bahan bakar, biaya pengemasan dalam satuan Rp/bulan.
  - iii. Biaya pemasaran, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan dalam pemasaran produk yang jumlahnya tidak tetap pada volume produksi seperti biaya transportasi pemasaran Rp/bulan.
- b. Biaya tetap (*fixed cost*), adalah biaya yang jumlah total tetap tanpa dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan, yaitu :
  - i. Biaya administrasi umum tetap, yaitu biaya operasi usaha diluar biaya kegiatan penjualan dalam satuan Rp/kg.
  - ii. Biaya overhead pabrik tetap, yaitu biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk yang dihasilkan, seperti biaya penyusutan peralatan dalam satuan Rp/bulan.

## E. Analisa Data

Analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk menjawab tujuan pertama yaitu mendeskripsikan profil usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dan aspek-aspek dianalisa secara deskriptif kualitatif.

Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menjelaskan serta menguraikan gambaran profil usaha berdasarkan aspek produksi, aspek pemasaran, aspek keuangan

dan aspek sumber daya dalam kegiatan pengolahan keripik pisang. Setiap aspek tersebut dianalisis menggunakan data yang di peroleh melalui wawancara, lalu dibahas dengan mengacu pada teori-teori yang releavan dari kajian pustaka atau literatur yang sesuai.

2. Untuk menjawab tujuan kedua yaitu Menganalisis, keuntungan, serta titik impas dari usaha keripik pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua, maka variabel dianalisis secara kuantitatif.

Analisis kuantitatif merupakan jenis analisis yang disajikan dalam bentuk angka-angka. Metode ini biasanya digunakan dalam proses pengumpulan, pengolahan, penafsiran, hingga penyajian hasil datayag diperoleh. Selain itu, hasil analisis biasanya dilengkapi dengan table, grafik, gambar atau bentuk tampilan lain yang relevan (Radjab, 2017). Analisis kuantitatif sebagai berikut :

**a. Analisis Keuntungan (laba/rugi)**

Untuk mengetahui keuntungan usaha keripik pisang pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dapat dilakukan dengan perhitungan laba rugi usaha yang tersaji dalam laporan laba rugi. Menurut Sukirno (2012), keuntungan sudut pandang pembukuan perusahaan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. Keuntungan laba bersihdapat dilihat dari selisih antara pendapatam penjualan dengan seluruh biaya pada periode tertentu.

Untuk analisis keuntungan usaha, digunakan pendekatan *variabel costing*. Pendekatan *variabel costing* merupakan suatu format laporan laba rugi yang mengelompokkan biaya berdasarkan perilaku biaya dalam hubungannya dengan volume kegiatan usaha. Dimana laba perusahaan dipengaruhi oleh laba pendapatan, biaya variabel dan biaya tetap. Berikut Format laporan laba/rugi menurut Mulyadi (2009) dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Format Laporan Laba/Rugi Metode *Variable Costing*

Uraian	Nilai
Penerimaan Penjualan	(xxxx)
<b>Biaya Variabel</b>	
Biaya Bahan Baku	(xxxx)
BOP Variabel	(xxxx)
Biaya Pemasaran Variabel	(xxxx)
<b>Total Biaya Variabel</b>	(xxxx)
<b>Laba Kotor</b>	(xxxx)
<b>Biaya Tetap</b>	
BOP Tetap	(xxxx)
Biaya Tenaga Kerja Tetap	(xxxx)
Gaji Pimpinan Usaha	(xxxx)
Biaya Pemasaran Tetap	(xxxx)
<b>Total Biaya Tetap</b>	(xxxx)
<b>Laba Bersih</b>	(xxxx)

### b. Analisis Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan merupakan biaya tetap yang dikenakan untuk tujuan perhitungan nilai korbanan dari investasi yang ditanamkan. Perhitungan biaya penyusutan menggunakan metode garis lurus. Metode ini digunakan atas dari pemikiran maka benda yang dipakai dalam pengolahan menyusut dalam besaran yang sama setiap tahunnya. Menurut Subana (1994), rumus untuk menghitung biaya penyusutan pertahunnya adalah :

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

Dimana :

D = Besaran penyusutan (Rp/tahun)

P = harga beli (Rp)

S = Nilai sisa (Rp)

N = Umur ekonomis (tahun)

### c. Analisis Biaya Bersama

Menurut Mulyadi (2011: 334) Biaya bersama (*joint cost*) adalah biaya perusahaan yang menghasilkan dua jenis atau lebih barang dengan menggunakan fasilitas yang sama. Pada usaha ini terdapat input produksi yang penggunaannya tidak

hanya untuk kepentingan usaha tetapi digunakan untuk kepentingan rumah tangga. Penggunaannya antara lain biaya listrik, biaya air dan biaya bahan bakar kendaraan. Untuk menghitung biaya yang dikeluarkan maka metode yang digunakan yaitu pengadopsian dari metode nilai jual relatif. Metodenya yaitu :

$$\% \text{ Alokasi biaya bersama} = \frac{\text{Jumlah produk A}}{\text{Jumlah total produksi semua produk}} \times 100\%$$

#### d. Analisis Titik Impas

Analisis titik impas (*Break event point*) merupakan cara yang digunakan untuk mengetahui pada tingkat penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh keuntungan (Mulyadi, 2009). Dengan adanya analisis ini manajer diharapkan mampu mengambil langkah yang tepat untuk periode selanjutnya agar terhindar dari resiko kerugian.

##### Rumus Titik Impas

$$\text{Impas Penjualan (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel rata-rata/unit}}{\text{harga jual/unit}}}$$

$$\text{Impas Kuantitas (unit)} = \frac{\text{biaya tetap total}}{\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

Dimana :

1. Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tetap dalam periode volume kegiatan tertentu seperti biaya tenaga kerja tetap dan biaya administrasi dan umum tetap.
2. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya kemasan.
3. Penjualan merupakan harga jual dikalikan dengan jumlah produk yang dijual.
4. Harga unit produk merupakan sejumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk/jasa.

## **BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Gambaran Umum Usaha**

Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua merupakan usaha yang tergolong dalam industri mikro yang bergerak di bidang makanan ringan yaitu keripik pisang yang berada di Kabupaten Lima Puluh Kota. Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua beralamat di Jorong Kuranji, Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluh Kota, Sumatera Barat. Pemilik dari usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua ini yaitu Ibu Suhaini yang didirikan pada tahun 2016. Usaha ini telah terdaftar dan mendapat izin usaha dari Dinas Kesehatan Kabupaten Lima Puluh Kota dengan nomor P-IRT : 2061308020193-25 dan sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia dengan No. 13110017143250424.

Usaha keripik pisang gula aren yang dikelola oleh Ibu Suhaini berawal pada tahun 2016. Kegiatan usaha ini bermula dari inisiatif pemilik untuk mencoba membuat keripik pisang menggunakan gula aren sebagai konsumsi keluarga. Produk tersebut memperoleh respon positif dari beberapa tetangga yang turut mencicipi, sehingga mulai ada permintaan dari masyarakat sekitar. Seiring berjalannya waktu, jumlah pesanan terus mengalami peningkatan, tidak hanya dari lingkungan sekitar, tetapi juga dari wilayah luar kota.

Adapun latar belakang pendirian usaha ini didasari atas inisiatif pribadi pemilik usaha, dengan tujuan untuk menambah penghasilan keluarga, memberdayakan masyarakat sekitar, serta memperkenalkan produk olahan pisang khas Kuranji ke pasar yang lebih luas. Pemilihan nama usaha yaitu Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua didasarkan pada sapaan masyarakat kepada pemilik usaha, yaitu Ibu Suhaini, yang sejak lama dikenal dengan sebutan “Ibu Tua”. Selain itu, penggunaan kata Gula Aren dipilih karena keripik ini memiliki ciri khas tersendiri, yakni menggunakan gula aren sebagai bahan utama pelapis, sehingga menjadi inovasi dan menjadi pembeda dari keripik pisang pada umumnya.

Modal awal yang digunakan untuk memulai usaha sebesar Rp500.000, yang berasal dari dana pribadi pemilik. Dana tersebut digunakan untuk membeli bahan baku utama seperti pisang, gula aren, minyak goreng, serta bahan penunjang lainnya. Dalam perkembangannya, usaha ini terus menunjukkan peningkatan baik dari segi volume produksi, jumlah tenaga kerja, maupun wilayah pemasaran. Saat ini, usaha keripik pisang gula aren Ibu Tua telah mempekerjakan tiga orang tenaga kerja yang merupakan anggota keluarga dalam proses produksinya. Wilayah pemasaran keripik pisang gula aren ini pada awalnya hanya mencakup daerah setempat, namun saat ini telah berkembang hingga ke pasar tradisional, toko oleh-oleh, dan beberapa daerah di luar kota, baik melalui penjualan langsung maupun melalui pemesanan secara daring.

## **B. Aspek Operasional**

### **a. Sumberdaya Manusia dan Peralatan**

Berdasarkan hasil wawancara dilakukan, usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua tidak memiliki struktur organisasi formal. Usaha ini merupakan usaha skala mikro yang dikelola oleh pemilik usaha bersama anggota keluarga yang terlibat dalam proses produksi dan pemasaran. Jumlah tenaga kerja yang terlibat sebanyak 3 orang, termasuk pemilik usaha sendiri. Proses perekrutan tenaga kerja dalam usaha ini diutamakan pada keluarga terdekat. Hal ini dilakukan untuk memberikan kesempatan kerja kepada anggota keluarga yang membutuhkan. Selain itu, merekrut tenaga kerja dari kalangan keluarga dianggap lebih mudah dalam hal komunikasi, kepercayaan, serta pengawasan kerja karena ada rasa tanggung jawab bersama dalam menjalankan usaha. Pembagian tugas kerja sudah dilakukan dengan baik dan terstruktur, pembagian tugas ini meliputi kegiatan produksi seperti pengupasan kulit pisang, penggorengan, pengemasan, hingga pemasaran produk yang telah diatur berdasarkan kebiasaan dan kemampuan masing-masing anggota keluarga dapat di lihat pada Tabel 3.

Untuk jam kerja di tetapkan yaitu dimulai dari jam 07.00 WIB – jam 13.00 WIB, yang mana per harinya memiliki 6 jam kerja. Pembayaran Upah karyawan ditetap secara merata oleh pemilik usaha yaitu masing-masing mendapatkan upah sebesar Rp 75.000. Untuk metode penetapan upah menggunakan sistem upah harian (*daily wage system*) yaitu upah ditentukan per hari kerjanya, besarnya tetap per hari, dan dibayarkan berdasar jumlah hari masuk kerja. Dan untuk metode pembayaran upah dilakukan dengan sistem pembayaran periodik (*periodical payment system*) dimana pembayaran dilakukan setiap akhir bulan.

Tabel 2. Identitas Tenaga Kerja Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan Terakhir	Tugas
1	Suhaini	Perempuan	67	SD	Pimpinan, Pembuatan Larutan Gula Aren dan Keuangan
2	Yusrial	Laki-laki	58	SMA	Pengupasan, Pengemasan
3	Elmida	Perempuan	56	SMA	Penggorengan

Sumber : Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua, 2025

Jumlah tenaga kerja yang tersedia dinilai cukup sesuai dengan produksi usaha, yaitu sebanyak 1.240 bungkus atau sebanyak 248 kg keripik pisang pada periode April 2025. Dengan tenaga kerja tersebut proses produksi dapat berjalan dengan lancardan mampu memenuhi permintaan konsumen setiap harinya.

Selain tenaga kerja ada beberapa komponen lain yang diperlukan dalam melakukan proses produksi yaitu tersedianya tempat untuk melakukan kegiatan usaha dan peralatan-peralatan yang diperlukan dalam kegiatan produksi. Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di produksi langsung di sebuah tempat di Jorong Kuranji, Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluh Kota. Jenis investasi dan peralatan yang digunakan oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 3. Jenis Peralatan dan Investasi Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.

No	Jenis Investasi dan Peralatan	Jumlah (unit)	Nilai Beli (Rp/unit)
1	Kuali	1	150.000
2	Pemotong Pisang	1	250.000
3	Spatula	2	30.000
4	Penyaring	1	35.000
5	Pisau	1	20.000
6	Penjepit Gorengan	1	5.000
7	Regulator gas	1	125.000
8	Ember	2	80.000
9	Kompor gas	1	1.000.000
10	Tabung Gas	1	145.000
11	Mesin Press Sealer	1	250.000
12	Panci	1	35.000
13	Timbangan	1	150.000
14	Baskom	2	60.000
15	Motor	1	13.000.000
16	Gayung	2	15.000
17	Tangki Air	1	950.000
18	Toples	3	60.000
19	Nampan Bambu	2	70.000
20	Meja Pengemasan	1	300.000
21	Bangunan Usaha	1	11.000.000
22	Mesin Bor Air	1	300.000
23	Rak	2	50.000
Total			28.505.000

Sumber : (Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua, 2025)

#### b. Produksi

Proses produksi suatu produk dimulai dari tahap pengadaan bahan baku, dimana seluruh bahan yang diperlukan dibeli dan disiapkan sesuai kebutuhan produksi, kemudian bahan tersebut diolah melalui berbagai tahap produksi dan akhirnya menghasilkan produk jadi (Assauri, 2004).

Bahan baku utama dalam usaha ini, yaitu pisang, diperoleh dari dua hingga tiga orang pemasok lokal yang telah menjadi langganan tetap, yang mana pisang tersebut berasal dari hasil kebun masyarakat yang di jual dalam bentuk tandan, meskipun perhitungan pembelian berdasarkan satuan per buah dengan harga Rp 350 per buah. Hubungan antara pelaku usaha dan para pemasok bersifat non-formal dan

tidak didasarkan pada kontrak tertulis, melainkan terbentuk melalui kebiasaan transaksi yang berkelanjutan serta hubungan kepercayaan yang telah terbangun dalam jangka waktu lama. Meskipun tergolong sebagai pemasok langganan, jumlah pasokan yang diberikan tidak bersifat tetap, melainkan sangat bergantung pada ketersediaan pisang dari hasil panen masing-masing pemasok.

Pisang yang digunakan adalah jenis Pisang Godang / Pisang Uli, yang mana pisang tersebut cukup banyak di tanam oleh masyarakat sekitar tempat produksi. Pisang yang dipilih harus memiliki kualitas yang baik, belum matang, tidak terserang hama dan memiliki tekstur yang padat agar saat di goreng menghasilkan keripik yang renyah. Dalam pengadaan bahan baku tidak selalu lancar diakibatkan oleh terjadinya kelangkaan pisang pasokan sehingga proses produksi menjadi terhambat dan untuk memenuhi kebutuhan produksi mencari bahan baku ke daerah lain. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha jumlah 250 buah pisang digunakan sebagai rata-rata kebutuhan bahan baku untuk menghasilkan sekitar 10 kg keripik pisang. Dalam satu tandan hanya pisang bagian tengah keatas yang digunakan karena memiliki ukuran yang lebih besar dan memiliki tekstur yang lebih padat sehingga menghasilkan keripik pisang yang lebih baik. Pisang bagian bawah tandan seringkali tidak digunakan karena dianggap tidak layak. Berikut Jumlah kebutuhan baku pada periode produksi bulan April 2015 dapat dilihat pada Tabel 4.

Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua menetapkan target produksi harian berkisar 10 hingga 15 kg keripik pisang per hari, sesuai dengan permintaan konsumen dan ketersediaan bahan baku. Berdasarkan hasil observasi selama bulan April tahun 2015, sebagaimana di tampilkan pada Tabel 5, diketahui bahwa realisasi produksi harian berada dalam kisaran target tersebut dengan jumlah produksi bervariasi antara 10 hingga 17kg. Fluktuasi tersebut mencerminkan pola produksi yang bersifat adaptif dimana pemilik usaha menyesuaikan volume produksi terhadap faktor permintaan pasar yang meningkat pada waktu-waktu tertentu, misalnya saat bulan Ramadhan dan Idul Fitri dimana konsumen lebih banyak membeli keripik pisang untuk kebutuhan konsumsi dan sebagai oleh-oleh serta kelancaran pasokan bahan baku dari pemasok.

Tabel 4. Kebutuhan Bahan Baku Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua Periode April 2025.

Minggu	Produksi/hari		Jumlah Bahan Baku (buah)
	Hari	Jumlah (kg)	
1	Rabu	15	375
	Kamis	15	375
	Jum'at	15	375
	Sabtu	15	375
	Minggu	10	250
2	Selasa	10	250
	Rabu	10	250
	Kamis	10	250
	Sabtu	17	425
	Minggu	15	375
3	Senin	10	250
	Rabu	10	250
	Kamis	10	250
	Sabtu	10	250
	Minggu	10	250
4	Rabu	14	350
	Kamis	15	375
	Sabtu	15	375
	Minggu	12	300
	Senin	10	250
Total		248	6200

Selain bahan baku, dalam proses produksi juga diperlukan bahan penolong, menurut Assauri (2004), bahan penolong adalah bahan yang digunakan dalam proses produksi, tapi bukan merupakan bagian utama dari produk jadi. Meski demikian keberadaannya tetap penting untuk menunjang proses produksi.

Pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua, dalam proses produksinya juga diperlukan bahan penolong seperti minyak goreng untuk menggoreng keripik, gula aren, garam, gula pasir, kayu manis, dan daun pandan. Untuk bahan penolong sendiri diperoleh dari grosir terdekat. Bahan penolong yang di gunakan pada produksi periode April 2025 pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dalam pengadaannya dan dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Kebutuhan Bahan Penolong Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua

Jenis Bahan	Jumlah Produksi (Kg)	Jumlah Bahan Penolong
Minyak Goreng (Liter)	248	100
Garam (ons)	248	24,8
Gula Aren (Kg)	248	74,4
Kulit Manis (bungkus)	248	126
Gula Pasir (ons)	248	49,6
Daun Pandan (Lembar)	248	75
Kapur sirih (ons)	248	24,8

Pada Tabel 6 dapat dilihat jumlah total kebutuhan masing-masing bahan penolong. Dalam sekali produksi (Per 10kg keripik pisang) dibutuhkan minyak goreng sebanyak 4 liter dan total kebutuhannya yaitu sebanyak 100 liter, garam dibutuhkan sebanyak 1 ons dan total kebutuhannya 24,8 ons, gula aren dibutuhkan sebanyak 3 kg dan total kebutuhannya 74,4kg, kayu manis dibutuhkan sebanyak 5 bungkus dengan total 124 bungkus, gula pasir dibutuhkan 2 ons dengan total kebutuhan 49,6 ons, daun pandan dibutuhkan 3 lembar dengan total kebutuhan 75 lembar dan yang terakhir kapur sirih 1 bungkus ukuran 100 gr dibutuhkan sebanyak 24,8 bungkus.

Setelah pengadaan bahan baku dan bahan penolong dilaksanakan, maka proses produksi selanjutnya dapat dilakukan, usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua melakukan proses produksi sebanyak 5 kali dalam satu minggu, yang mana produksi tiap harinya dapat berbeda-beda atau harinya tidak berurutan, sesuai dengan permintaan konsumen dan kondisi supply bahan baku. Dalam proses satu kali produksi memakan waktu 5-6 jam per harinya, tergantung banyak produksi yang dilakukan pada hari tersebut.

Terdapat beberapa proses produksi yang dilakukan untuk mengolah pisang menjadi keripik pisang :

#### 1). Pengupasan

Tahap pertama yang dilakukan pada produksi keripik pisang yaitu mengupas kulit pisang, dimana pisang yang telah dipilih dikupas kulitnya secara manual menggunakan pisau untuk memisahkan bagian daging buah dari kulitnya. Proses ini

dilakukan hati-hati agar daging pisang tetap utuh serta kulit ari pisang tidak tertinggal.

#### 2). Perendaman

Pisang yang telah selesai dikupas langsung pada proses perendaman, perendaman dilakukan menggunakan air yang diberi kapur sirih di dalam baskom bertujuan untuk menghilangkan getah yang ada di pisang dan agar pisang tidak berubah warna kecoklatan, dilakukan selama 30 menit.

#### 3). Pencucian I

Proses pencucian dilakukan untuk menghilangkan sisa getah dan larutan kapur sirih yang masih menempel pada kulit pisang, pencucian dilakukan dengan air yang mengalir hingga benar-benar bersih.

#### 4). Pengirisan

Pisang yang telah di bersihkan di potong tipis dengan ketebalan yang seragam dengan menggunakan perajang pisang manual agar keripik yang dihasilkan ukurannya merata.

#### 5). Pencucian II

Untuk memastikan kebersihan pisang yang telah di iris kecil dicuci kembali menggunakan air bersih yang mengalir.

#### 6). Pembuatan larutan gula aren

Proses pembuatan larutan gula aren dilakukan dengan mendidihkan air dengan gula aren dan bahan penolong lainnya seperti kayu manis, daun pandan, gula pasir dan garam selama 20 menit.

#### 7). Penggorengan

Pisang yang telah di iris dan dicuci di goreng dalam minyak banyak yang telah dipanaskan sebelumnya selama 10 menit dengan api yang tidak terlalu besar dan selama proses penggorengan pisang diaduk menggunakan spatula secara perlahan agar tidak saling menempel dan keripik matang merata.

#### 8). Menambahkan larutan gula aren

Diwaktu penggorengan ketika pisang mulai berubah warna beawarna kuning keemasan cairan gula aren yang masih panas disiram merata keatas pisang yang

masih berada di dalam penggorengan sambil diaduk selama 5 menit agar cairan gula aren menempel sempurna pada permukaan keripik.

9). Penirisan Minyak

Setelah di goreng, keripik pisang ditiriskan minyaknya dengan penyaringan yang telah disediakan selama 5 menit.

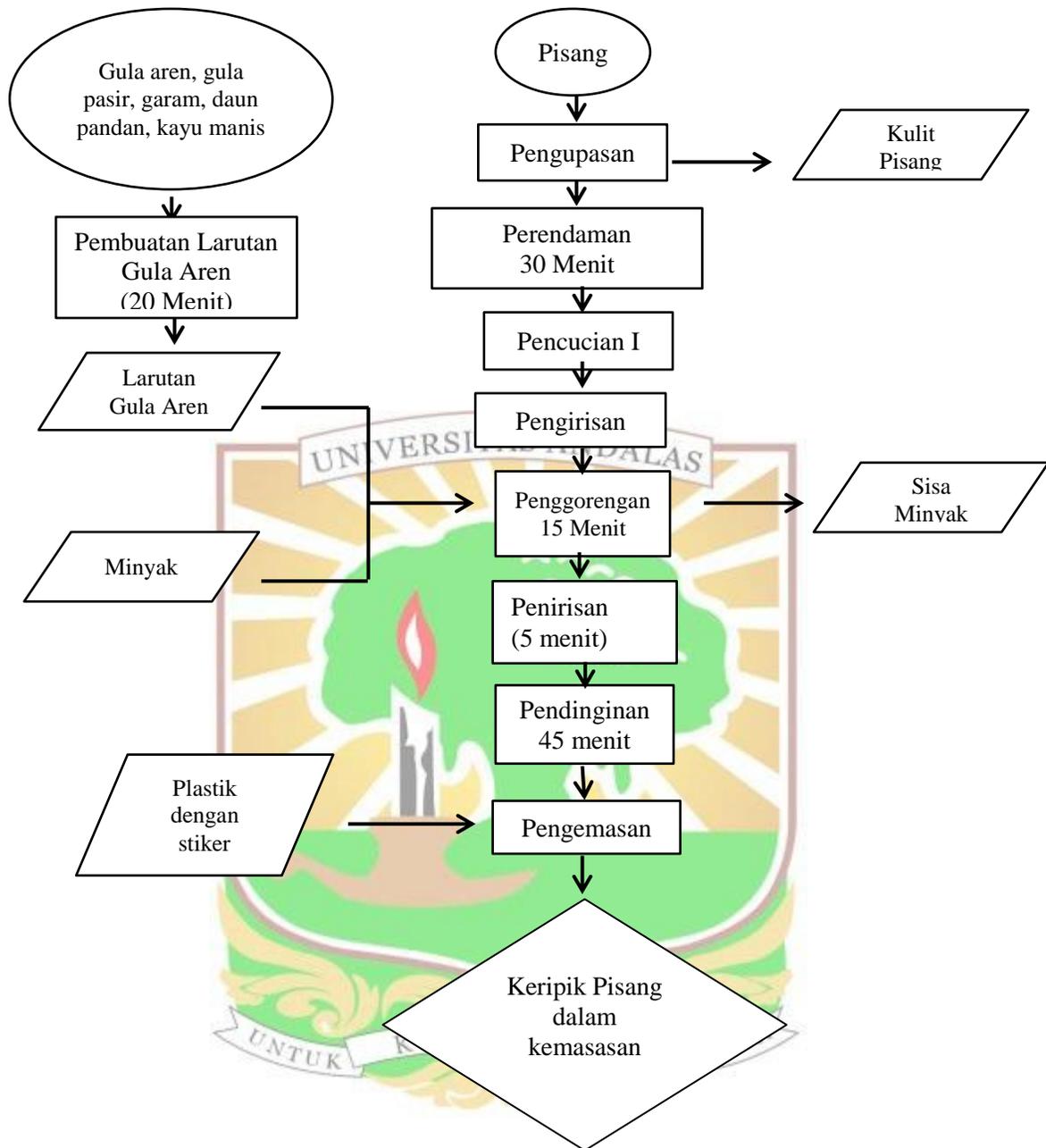
10). Pendinginan

Keripik pisang yang telah ditiriskan minyaknya diletakan diatas nampan bambu untuk di dinginkan selama 45 menit.

11). Pengemasan

Keripik pisang yang telah dingin, dikemas menggunakan penjepit gorengan. pada kemasan ukuran 200gr yang telah di labeli sebelumnya.





Keterangan :

Persegi panjang = Proses

Oval = Start

Jajar genjang = Input/ Output

Panah = Arah Proses

Belah Ketupat = Produk Akhir

Gambar 3. Diagram Alir Produksi Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua

### C. Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan yang bertujuan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara menguntungkan organisasi dan target pasarnya. Pemasaran sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yang diterima oleh usaha karena semakin banyaknya pemasaran maka jumlah penjualan akan semakin meningkat, dengan jumlah penjualan yang meningkat tersebut menyebabkan pendapatan yang diterima oleh usaha semakin meningkat pula (Kotler dan Keller, 2009).

Dalam pemasaran terdapat bauran pemasaran, yaitu serangkaian tindakan atau solusi untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang bertujuan untuk mencapai tujuan pemasaran usaha. Bauran pemasaran dikelompokkan menjadi empat kelompok besar yaitu :

#### 1. Produk (*Product*)

Pada usaha Keripik Gula Aren Ibu Tua produk yang di dijual adalah keripik pisang. Ciri khas produk ini terletak pada penggunaan gula aren sebagai pemanis alami, tanpa pemanis buatan dan maupun bahan pengawet. Produk dikemas dalam plastic ziplock untuk menjaga kerenyahan dan kualitas rasa dengan ukuran kemasan 200gr, yang diberi label bertuliskan nama produk, nomor izin usaha, komposisi, tagline tanpa pengawet dan pemanis buatan serta alamat tempat usaha dengan label berwarna kuning.

#### 2. Tempat (*Place*)

Pemasaran keripik pisang, usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua memakai dua saluran distribusi yaitu distribusi langsung dan distribusi tidak langsung. Pada distribusi langsung konsumen langsung membeli keripik pisang ke lokasi usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dimana konsumen akhir pada saluran ini ialah warga sekitar dan perantau yang ingin menjadikan oleh-oleh.

Pada saluran distribusi tidak langsung, produk keripik pisang di distribusikan melalui pedagang pengecer agar sampai ke tangan konsumen. Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua memasok ke beberapa toko oleh-oleh seperti toko oleh-oleh Epil

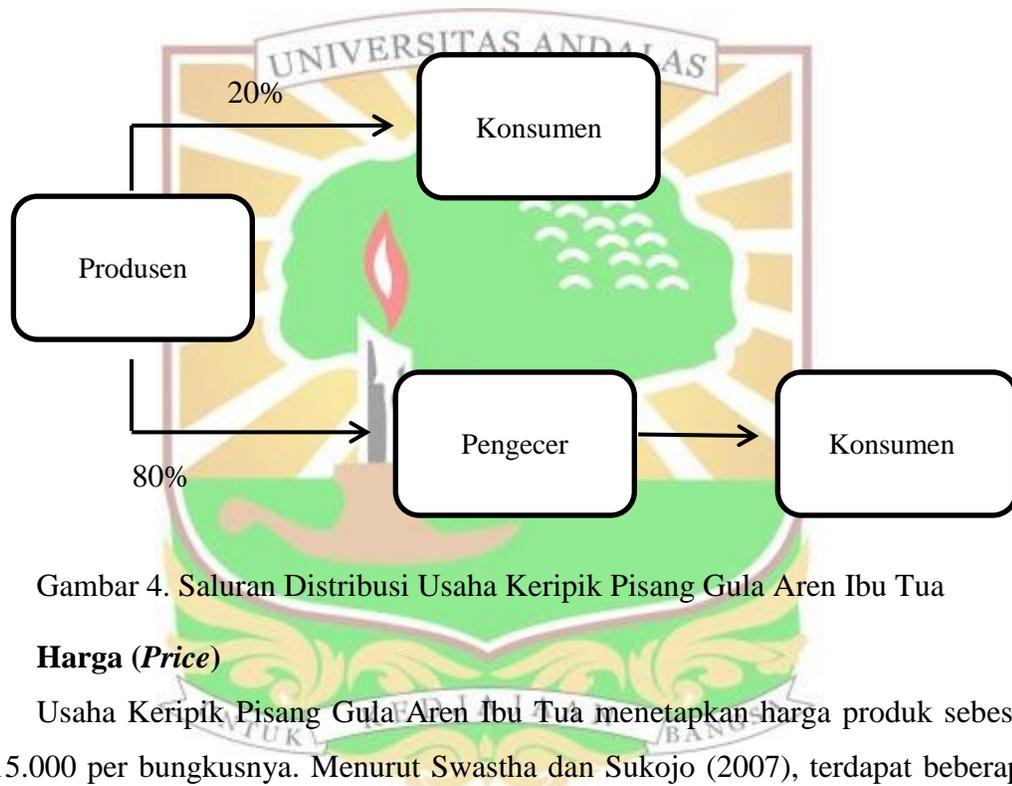
di Tanjung Pati, Toko Oleh-oleh Rizky di Guguk, Sanjai Erina di Payakumbuh dan pengecer keliling di Kota Padang.

Saluran distribusi Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua adalah sebagai berikut :

- i. Saluran Langsung : Produsen  $\longrightarrow$  Konsumen
- ii. Saluran Tidak Langsung : Produsen  $\longrightarrow$  Pedagang pengecer  $\longrightarrow$

Konsumen

Jika digambarkan saluran distribusi yang dipakai Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dapat dilihat pada gambar.



Gambar 4. Saluran Distribusi Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua

### 3. Harga (*Price*)

Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua menetapkan harga produk sebesar Rp 15.000 per bungkusnya. Menurut Swastha dan Sukojo (2007), terdapat beberapa metode yang digunakan untuk menetapkan harga jual yaitu : (1) Penetapan harga biaya plus (*cost plus pricing method*), yaitu dengan menghitung biaya per unit ditambah dengan jumlah tertentu agar bisa mendapatkan keuntungan yang diinginkan, (2) Penetapan harga mark-up (*mark-up pricing method*) yaitu penetapan harga dengan menambahkan harga beli dengan sejumlah mark-up, dimana mark-up ialah kelebihan harga jual diatas harga belinya, (3) Penetapan harga break event (*break event pricing method*), yaitu dimana perusahaan berada dalam break event yaitu ketika penghasilan diperoleh sama dengan yang di keluarkan dengan

beranggapan bahwa harga jualnya sudah tertentu, dan (4) Penetapan harga dalam kaitan permintaan pasar (*competition oriented pricing method*), yaitu dimana perusahaan menetapkan harga sesuai dengan harga pasar yang berlaku sehingga dapat bersaing dari harga jual yang berada dalam persaingan.

Pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua penetapan harga dilakukan dengan menggunakan metode penetapan harga biaya plus atau *cost plus pricing method*, dimana perusahaan menetapkan harga dengan cara harga pokok produksi dibagi dengan jumlah produksi sehingga di dapatkan biaya per unit lalu ditambahkan dengan besaran keuntungan yang diinginkan.

#### **4. Promosi (*Promotion*)**

Pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua promosi yang dilakukan ialah Personal selling yaitu promosi yang dilakukan secara langsung oleh konsumen dari mulut ke mulut sehingga konsumen lain ikut tertarik pada produk dan melakukan promosi via WhatsApp melalui fitur story WhatsApp. Untuk media social lainnya belum ada pemanfaatannya. Promosi yang paling efektif yaitu promosi langsung dimana konsumen dapat mencoba produk tester.

### **D. Aspek Keuangan**

#### **1. Sumber Modal**

Modal usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua yang terletak di Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluh Kota ini sebesar Rp 500.000,-. Modal awal yang digunakan merupakan modal milik sendiri, usaha ini memiliki modal yang relatif kecil dikarenakan pada awal berdirinya usaha ini berasal dari coba-coba yang kemudian ikut disukai masyarakat. Dari modal yang kecil tersebut usaha ini telah berkembang cukup baik.

#### **2. Laporan Keuangan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua hanya memperlihatkan pemasukan dan pengeluaran tanpa melihat biaya-biaya lainnya yang telah mereka korbakan selama memproduksi keripik pisang, pencatatan yang dilakukan terbilang sederhana dan belum sesuai dengan kaidah

pencatatan akuntansi yang baik. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan pemilik usaha dalam pencatatan keuangan yang sesuai dengan kaidah akuntansi.

Laporan keuangan bertujuan untuk memberikan gambaran keuangan pada suatu perusahaan secara lengkap dan rinci, baik kepada pemilik, manajemen, maupun pihak luar yang memiliki kepentingan terhadap laporan tersebut. Laporan keuangan juga memberikan informasi tentang hasil-hasil usaha yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu dan biaya-biaya atau beban yang dikeluarkan untuk memperoleh hasil tersebut.

Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua perlu melakukan penyusunan laporan keuangan agar terlihat jelas pendapatan serta keuntungan yang diperoleh pada satu periode tertentu, sehingga jelas dan rinci mengenai besaran keuntungan maupun kerugian yang dialami perusahaan. Dengan melakukan pencatatan keuangan diharapkan dapat membantu dalam pengembangan usaha dan pengambilan keputusan kedepannya.

## **E. Analisis Keuntungan dan Titik Impas**

### **1. Hasil Penjualan**

Pendapatan merupakan sejumlah uang yang diterima oleh perusahaan yang berasal dari penjualan produk atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen. Pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua didapatkan dengan mengalikan volume produk terjual dengan harga produk Rp 15.000/ bungkus. Hasil penjualan yang diperoleh oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua pada periode April tahun 2025 dapat dilihat pada Tabel 6.

Pada tabel tersebut dapat dilihat bahwa penjualan Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua pada periode April 2025 adalah sebesar Rp 17.655.000,-. Dengan total produk terjual yaitu sebanyak 1.177 bungkus atau sebanyak keripik pisang dan nada 63 bungkus yang tidak terjual dari total produksi sebanyak 1240 bungkus. Dengan produksi tertinggi dalam satu hari yaitu 17 kg keripik pisang dan terendah yaitu 10 kg keripik pisang. Produksi pada bulan April sedikit terkendala pasokan bahan baku,

yang mana supplynya tidak terlalu banyak tetapi cukup buat dilakukan kegiatan produksi.

Tabel 6. Hasil Penjualan Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua Periode April 2025

Minggu	Produksi (Kg)	Harga Jual (Rp/pcs)	Kemasan (Pcs/200gr)	Penerimaan (Rp)
1	15	15.000	75	1.125.000
	15	15.000	75	1.125.000
	15	15.000	75	1.125.000
	15	15.000	75	1.125.000
	10	15.000	50	750.000
2	10	15.000	50	750.000
	10	15.000	50	750.000
	10	15.000	50	750.000
	17	15.000	85	1.275.000
	15	15.000	75	1.125.000
3	10	15.000	50	750.000
	10	15.000	50	750.000
	10	15.000	50	750.000
	10	15.000	50	750.000
	10	15.000	50	750.000
4	14	15.000	70	1.050.000
	15	15.000	75	1.125.000
	15	15.000	75	1.125.000
	12	15.000	60	900.000
	10	15.000	50	750.000
<b>Total</b>	<b>248</b>	<b>15.000</b>	<b>1240</b>	<b>18.600.000</b>
Tidak tejual dengan rincian 13 buah di bagikan ke masyarakat sekitar dan 50 bungkus di jual pada periode berikutnya yaitu pada periode bulan mei, sehingga biaya produksi pada bulan April di kurangi dengan 50 bungkus.			63	945.000
			<b>Total penjualan</b>	<b>17.655.000</b>

## 2. **Biaya (cost)**

Biaya adalah semua pengeluaran yang dilakukan suatu usaha dalam menghasilkan suatu produk. Terdapat dua biaya yang dikeluarkan oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dalam memproduksi keripik pisang yaitu biaya variabel dan biaya tetap

### a. **Biaya Variabel (Variable costing)**

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pemilik usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua yang jumlahnya akan berubah sebanding dengan perubahan jumlah produksi. Adapun yang termasuk dalam biaya variabel pada usaha Keripik pisang Gula Aren Ibu Tua yaitu biaya bahan baku, biaya overhead pabrik, biaya pemasaran variabel.

#### **i. Biaya Bahan Baku**

Biaya bahan baku yaitu biaya yang dikeluarkan dalam pengadaan bahan baku. Pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua bahan bakunya adalah pisang dengan jenis pisang godang yang mana harga perbuahnya adalah Rp 350,-. Untuk rincian jumlah biaya bahan baku usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dapat dilihat pada Tabel 7.

Pada tabel 7 dapat dilihat biaya bahan baku yang dikeluarkan selama periode April 2025 adalah sebanyak Rp 2.170.000,- dimana total bahan baku yang di beli yaitu sebanyak 6200 buah pisang dan total produksinya yaitu 248kg keripik pisang. Produksi tertinggi yaitu terdapat pada minggu pertama April dengan total produksi 70kg keripik pisang dengan banyak bahan baku 1.750 buah pisang dengan biaya bahan bakunya Rp 612.500,- dan produksi terendah terjadi pada minggu ketiga dengan produksi 50kg keripik pisang dengan kebutuhan bahan baku sebanyak 1.250 buah pisang dengan biaya bahan baku Rp 437.500,-. Karena ada produk yang tidak terjual pada periode April tapi di jual pada periode bulan Mei, makanya biaya bahan baku dikurangi dengan biaya produksi dari produk yang tidak terjual tersebut. Jadi total biaya bahan baku adalah Rp 2.082.500,-.

Tabel 7. Biaya Bahan Baku Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua

Minggu	Kebutuhan Pisang(buah)	Harga (Rp)	Jumlah Produksi (Kg)	Biaya (Rp)
1	375	350	15	131.250
	375	350	15	131.250
	375	350	15	131.250
	375	350	15	131.250
	250	350	10	87.500
				612.500
2	250	350	10	87.500
	250	350	10	87.500
	250	350	10	87.500
	425	350	17	148.750
	375	350	15	131.250
				542.500
3	250	350	10	87.500
	250	350	10	87.500
	250	350	10	87.500
	250	350	10	87.500
	250	350	10	87.500
				437500
4	350	350	14	122.500
	375	350	15	131.250
	375	350	15	131.250
	300	350	12	105.000
	250	350	10	87.500
				577.500
Total	6200		248	2.170.000
Dikurangi biaya bahan baku dari produk yang tidak terjual pada periode April tapi dijual pada periode bulan Mei yaitu sebanyak 250 buah pisang			10	87.500
			Total Biaya	2.082.000

## ii. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik (BOP) yaitu biaya tidak langsung diluar biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung seperti biaya bahan penolong, biaya tagihan listrik, biaya bahan bakar, biaya pengemasan.

a). Biaya Bahan Penolong

Biaya bahan penolong pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua pada periode produksi April 2025 terdiri dari Minyak goreng sebanyak 100 liter dengan harga per liternya Rp 20.000 dan total biaya yang dikeluarkan yaitu Rp 2.000.000,- kemudian Gula Aren sebanyak 74,4kg dimana harga per/kg nya yaitu Rp 20.000 dengan total biaya Rp 1.488.000,- kemudian Garam sebanyak 24,8 ons dengan harga per ons nya Rp 2.000 dengan total biaya Rp 49.600,- kemudian kulit manis yang membutuhkan sebanyak 124 bungkus dimana harga perbungkusnya yaitu Rp 2.000, dengan total biaya Rp 248.000,- kemudian gula pasir 49,6 ons dengan harga per onsnya Rp 2.000 dengan total biaya Rp 99.200,- daun pandan sebanyak 75 lembar dengan harga per lembarnya Rp 1.000 dengan total biaya Rp 75.000,- dan yang terakhir yaitu kapur sirih 24,8 ons dengan harga per onsnya Rp 6.000,- dengan total biaya Rp 148.800 total semua biaya bahan penolong yang dikeluarkan adalah Rp 4.108.600,- dapat dilihat pada Tabel .8

Tabel 8. Biaya Bahan Penolong Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua

Jenis Bahan	Jumlah Bahan Penolong	Harga (Rp/satuan)	Biaya(Rp)
Minyak Goreng (Liter)	100	20.000	2.000.000
Garam (ons)	24,8	2.000	49.600
Gula Aren (Kg)	74,4	20.000	1.488.000
Kulit Manis (bungkus)	124	2.000	248.000
Gula Pasir (ons)	49,6	2.000	99.200
Daun Pandan (Lembar)	75	1.000	75.000
Kapur sirih (Ons)	24,8	6.000	148.800
Total			4.108.600
Dikurangi dengan biaya bahan penolong dari produk yang tidak terjual pada periode April tapi dijual pada periode bulan Mei yaitu sebanyak 10kg keripik pisang atau 50 bungkus			174.000
			3.934.600

Biaya bahan penolong di kurangi dengan biaya bahan penolong produk yang tidak terjual pada periode April, jadi total biaya bahan penolong adalah Rp 3.934.600

b). Biaya Kemasan

Biaya kemasan adalah biaya yang dikeluarkan oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dalam membeli kemasan untuk produk keripik pisang. Pada periode produksi April 2025 usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua memproduksi total 1.240 produk. Jenis kemasan yang digunakan yaitu kemasan plastic dan stiker, berikut dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Biaya Kemasan Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.

Jenis Kemasan	Jumlah	Harga (Rp)	Biaya (Rp)
Plastik kemasan (pcs)	1.240	350	434.000
Stiker	1.240	218,75	271.250
Total			705.250
Dikurangi dengan biaya kemasan dari produk yang tidak terjual pada periode April tapi dijual pada periode bulan Mei yaitu sebanyak 50 bungkus			28.437,5
			<b>676.812,5</b>

Plastik kemasan yang digunakan yaitu jenis ziplock ukuran 250gr, dengan harga per packnya yaitu Rp35.000 dengan isian 100pcs perpacknya. Stiker yang digunakan berukuran 7cm x 5 cm yang mana dibeli per lembar ukuran A3 dengan perlembarnya 32 stiker dan di dapat harga per stikernya yaitu Rp218,75. Total biaya kemasan pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua adalah sebesar Rp 705.250,-. Dikurangi dengan biaya kemasan produk yang tidak terjual pada periode April yaitu sebanyak Rp 28.437,5, jadi total biaya kemasan adalah Rp 676.812,5,-.

c) Biaya Listrik

Biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua untuk pemakaian listrik selama kegiatan produksi keripik pisang. Penggunaan listrik pada produksi keripik pisang digunakan untuk mesin press sealer dan mesin bor air. Pada periode April 2025 penggunaan biaya listrik pada usaha keripik pisang gula aren ibu tua adala sebesar Rp 13.858,- dapat dilihat pada lampiran

## d) Bahan Bakar Gas

Biaya bahan bakar gas adalah biaya yang dikeluarkan oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua untuk penggunaan bahan bakar gas selama kegiatan produksi keripik pisang. bahan bakar gas yang digunakan ialah bahan bakar gas elpiji 3kg. dalam satu kali produksi (per 10kg) keripik pisang diperlukan bahan bakar gas sebanyak 1,5 tabung gas. Yang mana harga gas elpiji 3kg yaitu Rp 20.000. Kebutuhan total bahan bakar gas selama periode produksi April 2025 adalah 37, 2 tabung gas dengan biaya Rp 744.000,- dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Biaya Bahan Bakar Gas Periode April 2025.

Minggu	Jumlah Produksi		Kebutuhan Gas	Harga(Rp)	Biaya (Rp)
	(Kg)				
1	15		2,25	20.000	45.000
	15		2,25	20.000	45.000
	15		2,25	20.000	45.000
	15		2,25	20.000	45.000
	10		1,5	20.000	30.000
2	10		1,5	20.000	30.000
	10		1,5	20.000	30.000
	10		1,5	20.000	30.000
	17		2,55	20.000	51.000
	15		2,25	20.000	45.000
3	10		1,5	20.000	30.000
	10		1,5	20.000	30.000
	10		1,5	20.000	30.000
	10		1,5	20.000	30.000
	10		1,5	20.000	30.000
4	14		2,1	20.000	42.000
	15		2,25	20.000	45.000
	15		2,25	20.000	45.000
	12		1,8	20.000	36.000
	10		1,5	20.000	30.000
Total		248			744.000

Dikarenakan adanya produk yang tidak terjual pada periode ini dan akan dijual pada periode selanjutnya, maka biaya overhead pabrik dikurangi dengan biaya produksi produk yang tidak terjual tersebut. Total biaya overhead pabrik pada produksi Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua Adalah sebesar Rp 5.396.270,5,

Tabel 11. Total Biaya Overhead Pabrik Periode April 2025.

Uraian	Nilai (Rp)
Biaya bahan penolong	3.934.600
Biaya Listrik	13.858
Biaya Kemasan	676.812,5
Biaya Bahan Bakar gas	744.000
<b>Total</b>	<b>5.396.270,5</b>

### iii. Biaya Pemasaran Variabel

Biaya pemasaran pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua adalah biaya yang dikeluarkan untuk transportasi pengantaran produk kes pedagang pengecer dan untuk pembelian bahan penolong. Pengantaran produk ke pemasok dilakukan sebanyak 2 kali dalam seminggu serta pembelian bahan penolong dengan estimasi penggunaan bensin dalam satu kali pengantaran adalah 1,5 liter yang artinya dalam periode produksi April 2025 dilakukan sebanyak 8 kali pengantaran ke pedagang pengecer. Harga bensin per liter nya yaitu Rp 10.000, total pengeluaran bahan bakar bensin adalah Rp 120.0000,-

Tabel 12. Biaya Pemasaran Variabel Periode April 2025.

Minggu	Jenis bahan bakar	Harga	Jumlah kegiatan	Pemakaian	Biaya (Rp)
1	Bensin	10.000	2	1,5	30.000
2	Bensin	10.000	2	1,5	30.000
3	Bensin	10.000	2	1,5	30.000
4	Bensin	10.000	2	1,5	30.000
					120.000

### b. Biaya Tetap (fixed cost)

Biaya tetap (*fixed cost*), adalah biaya yang jumlah total tetap tanpa dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dihasilkan. Pada produksi Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua biaya tetap yang di keluarkan yaitu :

**i. Biaya Overhead Pabrik (BOP) Tetap**

BOP tetap yaitu biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk yang dihasilkan, seperti biaya penyusutan peralatan.

**a). Biaya Penyusutan Alat dan Investasi**

Biaya penyusutan alat dan investasi adalah penurunan nilai sisa peralatan dan investasi akibat penggunaan untuk menghasilkan keripik pisang. penyusutan ini perlu diperhitungkan sebagai sebuah biaya karena merupakan sebuah pengeluaran. Total pengeluaran biaya penyusutan selama periode April 2025 pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua adalah Rp **159.083,3333** dengan rincian dapat dilihat pada Lampiran 6.

**b). Biaya PBB**

Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua tidak mengeluarkan biaya bangunan rumah produksi akan tetapi biaya ini perlu diperhitungkan. Rumah produksi Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dibangun menyatu dengan rumah dari pemilik usaha sendiri yang di bangun diatas tanah milik pribadi pemilik usaha dengan luas 90m<sup>2</sup> dan luas tanah yang terpakai untuk usaha adalah 20m<sup>2</sup>. Biaya PBB di kenagarian Guguk VIII Koto dengan luas 90 m<sup>2</sup> adalah Rp 45.000 / tahun, dimana perbulannya adalah Rp 3.750,-.Apabila di persentasikan lahan pribadi 100% maka lahan yang terpakai untuk rumah produksi adalah sebesar 22,22% sehingga PBB yang di keluarkan Usaha Keripik Pisang GulaAren Ibu Tua perbulannya adalah Rp 833,-

Tabel 13. Biaya Penyusutan dan Biaya PBB

Uraian	Nilai (Rp)
Biaya Penyusutan Alat dan Investasi	159.083,33
Biaya PBB	833
	159.916,33

**ii. Biaya Tenaga Kerja**

Biaya tenaga kerja langsung yang di bayarkan oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua ditetap secara merata oleh pemilik usaha yaitu masing-masing mendapatkan upah sebesar Rp 75.000. Untuk metode penetapan upah menggunakan sistem upah harian (*daily wage system*) yaitu upah ditentukan per hari kerjanya,

besarnya tetap per hari, dan dibayarkan berdasar jumlah hari masuk kerja. Dan untuk metode pembayaran upah dilakukan dengan sistem pembayaran periodik (*periodical payment system*) dimana pembayaran dilakukan setiap akhir bulan. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Biaya Tenaga Kerja Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.

Tenaga kerja	Jumlah	Upah/ hari (Rp)	Hari kerja	Total Upah
Produksi	2	75.000	20	3000000
Total				3.000.000

Berdasarkan tabel total biaya tenaga kerja langsung pada usaha Keripik Gula Aren Ibu Tua periode April 2025 adalah sebesar Rp 3.000.000,-.

### iii. Biaya Administrasi Umum

#### a). Gaji Pimpinan

Biaya Administrasi umum adalah biaya yang dikeluarkan oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua yang dikeluarkan selain dari biaya kegiatan penjualan yaitu gaji pimpinan usaha. Gaji pimpinan usaha perbulannya yaitu Rp 1.250.000,-.

#### iv. Biaya Pemasaran Tetap

Pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua , biaya pemasaran tetap ialah biaya pajak kendaraan yang digunakan untuk mendukung kegiatan produksi. Untuk pajak kendaraan sendiri pertahunnya yaitu Rp 145.700. Pajak kendaraan ini merupakan bagian dari biaya yang dibagi, pembagian dilakukan karena kendaraan digunakan secara bersama untuk beberapa keperluan produksi dan kebutuhan pribadi yang mana pembagiannya ialah 90% penggunaan pribadi dan 10% untuk keperluan usaha dengan biaya perbulannya yaitu Rp 1.214,6 ,-.

Agar mempermudah perhitungan laba rugi periode April 2025 maka biaya-biaya yang dikelompokkan jadi biaya variabel dan biaya tetap dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Total Biaya Periode April 2025 Pada Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.

Biaya	Nilai
Variabel:	
Bahan Baku	2.082.000
BOP Variabel	5.396.270,5
Pemasaran Variabel	120.000
	7.571.270,5
Tetap:	
BOP Tetap	159.916,33
Biaya Tenaga Kerja Tetap	3.000.000
Gaji Pimpinan	1.250.000
Pemasaran Tetap	1.214,60
	4.411.130,93

### 3. Keuntungan

Keuntungan atau laba bersih ialah hasil pengurangan antara hasil penjualan dengan jumlah total biaya yang dikeluarkan selama waktu tertentu. Pada penelitian ini hasil penjualan dari usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua pada periode April 2025 dikalikan dengan harga (Rp 15.000/bungkus), dan biaya yang dikeluarkan ialah biaya variabel dan biaya tetap. Di dalam penelitian ini perhitungan laporan laba rugi menggunakan metode variabel costing dimana harga pokok produksi hanya dibebankan kepada biaya-biaya variabel saja.

Untuk mengukur keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari besaran keuntungan yang diperoleh. Keuntungan diharapkan dapat menjadi tolak ukur sebuah usaha apakah usaha ini dapat berkelanjutan dan berkembang dimasa depan. Dapat dilihat dari usaha Kripik Pisang Gula Aren Ibu Tua pada periode produksi April 2025 hasil penjualan pada periode tersebut sudah mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetap usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua. Hasil penjualannya yaitu Rp 17.655.000 dengan total biaya pengeluaran adalah Rp 11.982.401,43,-.

Keuntungan bersih yang diperoleh oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua pada April 2025 adalah sebesar Rp 5.672.598,57 atau sekitar 32,12% dari total penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha keripik pisang berada dalam kondisi

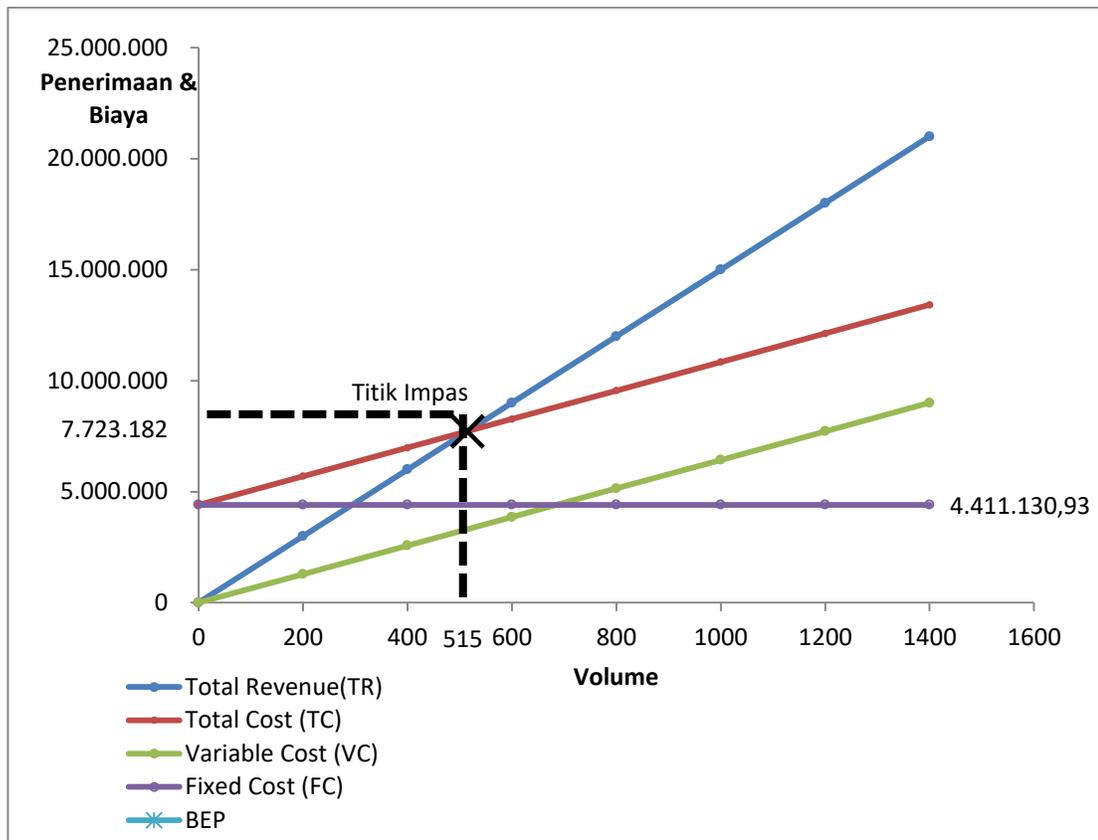
sehat dan menguntungkan, karena margin keuntungan bersihnya berada diatas 30%. Tingkat keuntungan ini memberikan ruang yang cukup bagi usaha untuk berkembang kedepannya seperti meningkatkan jumlah produksi dan memperluas wilayah pemasaran. Uraian Laporan Labar Rugi usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua dapat dilihat pada Tabel 16.

Tabel 16. Laba Bersih yang diterima Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.

Uraian	Nilai
Penerimaan Penjualan	17.655.000
<b>Biaya Variabel</b>	
Biaya Bahan Baku	2.082.000
BOP Variabel	5.396.270,5
Biaya Pemasaran Variabel	120.000
<b>Total Biaya Variabel</b>	7.598.270,50
<b>Laba Kotor</b>	10.056.729,50
<b>Biaya Tetap</b>	
BOP Tetap	159.916,33
Biaya Tenaga Kerja Tetap	3.000.000
Gaji Pimpinan Usaha	1.250.000
Biaya Pemasaran Tetap	1.214,60
<b>Total Biaya Tetap</b>	4.411.130,93
<b>Laba Bersih</b>	<b>5.672.598,57</b>

#### 4. Analisis Titik Impas

Titik Impas merupakan situasi dimana tidak ada keuntungan yang diperoleh dan tidak juga mengalami kerugian, atau dapat dijelaskan sebagai keadaan dimana total pendapatan dari penjualan sama dengan total pengeluaran. Pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua Total produksi ialah 1.240 bungkus yang mana terjual 1.177 bungkus, dan untuk titik impas kuantitas Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua pada periode April 2025 adalah sebanyak 515 unit. Sedangkan untuk titik Impas Penjualan didapat Rp 7.723.182,- yang artinya penjualan sebesar Rp 7.723.182 maka usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua tidak memperoleh keuntungan. Saat ini penjualan usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua sebesar Rp 17.655.000/bulan, artinya usaha telah memperoleh keuntungan (Lampiran 2). Berikut adalah grafik Break Event Point dari usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua.



Gambar 5. Grafik Break Event Point Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua

Grafik di atas menunjukkan hubungan antara volume produksi/penjualan dengan total biaya (TC) dan total penerimaan (TR). Garis *Fixed Cost* (FC) menggambarkan biaya tetap yang tidak berubah meskipun jumlah produksi berubah. Garis *Variable Cost* (VC) menunjukkan peningkatan biaya variabel seiring bertambahnya volume. Sedangkan garis *Total Cost* (TC) merupakan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel, yang naik seiring kenaikan volume. Garis *Total Revenue* (TR) naik secara linear karena setiap unit produk dijual dengan harga tetap. Titik *Break Even Point* (BEP) ditunjukkan oleh titik potong antara garis *Total Revenue* (TR) dan *Total Cost* (TC). Titik ini terjadi pada volume 515 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp7.723.182. Artinya pada penjualan sebanyak **515 unit**, usaha tidak mengalami laba maupun rugi (impas). Jika penjualan berada di bawah 515 unit, usaha mengalami kerugian. Jika penjualan melebihi 515 unit, usaha mulai memperoleh keuntungan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 5.672.598,57 dengan titik impas pada volume produksi 515 bungkus atau nilai penjualan Rp 7.723.182. Hasil ini lebih tinggi dibandingkan penelitian Naufalghani (2023) pada usaha Keripik Pisang Balado Tanti di Kecamatan Padang Selatan, yang memperoleh keuntungan sebesar Rp 3.120.841,67 dengan titik impas sebesar 15,25 kg atau Rp 1.210.326,29. Dengan demikian, baik penelitian ini maupun penelitian terdahulu sama-sama menunjukkan bahwa usaha keripik pisang mampu melewati titik impas dan layak dikembangkan, meskipun terdapat perbedaan besaran keuntungan dan nilai BEP yang dipengaruhi oleh skala produksi, struktur biaya, serta variasi produk yang dihasilkan.



## BAB V. KESIMPULAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang analisis usaha Keripik pisang pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua di Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluh Kota dapat disimpulkan bahwa :

1. Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua merupakan suatu industri rumah tangga yang berdiri pada tahun 2016 yang saat ini memiliki 2 orang tenaga kerja . Produk keripik pisang yang diproduksi memiliki ciri khas tersendiri dibanding dengan keripik pisang lainnya, hal ini dikarenakan Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua menggunakan gula aren sebagai perasa. Usaha ini menetapkan harga jual Rp15.000/ bungkus dengan takaran 200gr. Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua belum memiliki struktur organisasi seperti perusahaan industri yang sesuai berdasarkan fungsi pokok perusahaan yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan administrasi umum. Usaha keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua masih belum memiliki pencatatan laporan keuangan yang belum sesuai dengan kaidah akuntansi sehingga belum dapat mengidentifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan dan mengetahui keuntungan yang di dapatkan setiap periodenya secara jelas
2. Keuntungan bersih yang diperoleh oleh usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua pada periode April 2025 adalah sebesar Rp 5.672.598,57,- dengan persentase keuntungan 32,12% dari total penjualan yaitu sebesar Rp 17.655.000. Hal ini menunjukkan bahwa usaha berada dalam kondisi menguntungkan dan mampu menutupi seluruh biaya produksi. Komponen biaya terbesar dalam usaha ini berasal dari biaya bahan baku pisang, diikuti oleh biaya minyak goreng, gula aren dan kemasan. Dari hasil analisis titik impas volume penjualan keripik pisang pada periode April 2025 titik impas kuantitas yaitu 515 unit dan titik impas penjualan Rp 7.723.182. Dengan volume produksi aktual sebanyak 1240 unit perbulan dan total hasil penjualan sebesar Rp 17.655.000,-dengan demikian usaha yang dilakukan oleh Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua telah melewati titik impas dan berada pada posisi aman, karena jumlah produksi dan penjualannya jauh diatas titik impas.

## B. Saran

1. Pada aspek produksi sebaiknya pemilik usaha melakukan perencanaan produksi yang lebih baik dan terstruktur, mulai dari pengadaan bahan baku, hingga strategi pemasaran. Salah satu langkah yang dapat diterapkan adalah dengan menyediakan ruangan penyimpanan bahan baku sementara, sehingga bahan baku yang diterima dalam jumlah yang lebih besar dari kebutuhan harian tetap dapat dimanfaatkan pada proses produksi berikutnya. Perencanaan seperti ini akan membantu menjaga kestabilan produksi, menyesuaikan dengan permintaan konsumen, serta meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku.
2. Pada aspek keuangan diharapkan usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua melakukan pencatatan keuangan secara rinci mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi serta melakukan pencatatan keuangan yang sesuai dengan kaidah akuntansi. Hal ini bertujuan untuk melihat keuntungan dan perkembangan dari usaha sehingga pemilik usaha dapat melakukan perencanaan yang lebih baik untuk kedepannya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Annisa Satria, Alya.(2021).*Analisis Usaha Agroindustri Keripik Pisang Pada CV Darma Jaya Kota Jambi*. [Skripsi] Fakultas Pertanian, Universitas Andalas.
- Anoraga, Pandji. (2009). *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arrahman, Al Shidiq (2023).*Analisis Usaha Tahu di Kota Pariaman*. [Skripsi] Fakultas Pertanian, Universitas Andalas.
- Arifin. (2016). *Pengantar Agroindustri*. Bandung: CV. Mujahid Press.
- Assauri, Sofyan. (2003), *Manajemen Pemasaran Jasa*, Jilid I. Jakarta : PT Gramedia.
- Bank Indonesia dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia.(2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta. BI dan LPPI.
- Bautista RM 2000. Agriculture-based development: a SAM perspective on central Vietnam. *The Developing Economies* 34(1): 112–32.
- Becky, Maulana (2024). *Analisis Usaha Kerupuk Bawang Pada Usaha Tiga Saudara Kelurahan Limau Manis Selatan Kecamatan Pauh Kota Padang* [Skripsi] Fakultas Pertanian, Universitas Andalas.
- Darwanto. (2011). *Membangun Daya Saing UKM dalam Perekonomian Nasional*.
- Dewi dan Harjojo (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Tangerang: UNPAM PRESS.
- Faradila, Andani (2023). *Analisis Usaha Kerupuk Azizah Di Kelurahan Batu Gadang Kecamatan Lubuk Kilangan Kota Padang*. [skripsi] Fakultas Pertanian, Universitas Andalas.
- Fauzi, M. M. (2008). *Peranan Sektor Pertanian dalam Perekonomian Indonesia*.
- Kadim. (2017). *Penerapan Manajemen Produksi dan Operasi Di Industri Manufaktur*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Khalid, I dan Hasdianan S. (2020). *Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Semen Indonesia Tbk. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei)*. Jurnal Semarak, Vol. 3, No.3, OKTOBER 2020, 153-167.
- Kindangen, JG., (2014). *Prospek Pengembangan Agroindustri Pangan dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Tani di Kabupaten Minahasa Tenggara*. Seminar Regional Inovasi Teknologi Pertanian, mendukung Program Pembangunan Pertanian Propinsi Sulawesi Utara. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Sulawesi Utara.
- Mandasari, D. U. (2019). *Analisis Pendapatan dan Keuntungan Usaha Kecil dan Mikro Pengolahan Ubi Kayu Di Kecamatan Siantar Utara Kota Pematangsiantar Provinsi Sumatera Utara (Studi Kasus Usaha Kerupuk*

- "Opak" Minang Yuni dan Usaha Kerupuk "Opak" Rina).[Skripsi] Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya*. UPP STIE YKPN. Yogyakarta
- Muzhar, M. (1994). Pengembangan Agroindustri dan Berbagai Permasalahannya. *Berita Ilmu Pengetahuan dan Teknologi*, p. 1.
- Naufalghani, Rifqi (2023). *Analisis Usaha Keripik Pisang Balado Tanti di Kecamatan Padang Selatan Kota Padang Sumatera Barat*. [Skripsi] Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Nazir.Mohammad,Ph.D.(2011). *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Pitanatri, P. D. (2018). *Dasar Dasar Pemasaran*. Politeknik Pariwisata Bali.
- Poetra, Y., Handayani, T., Ahmad, F., Witjaksono, W., & Tim. (2018). Deskripsi Pisang : Koleksi Pusat Penelitian Biologi LIPI. LIPI Press.
- Purnomo, R. A *et al.*, (2017). *Studi Kelayakan Bisnis*. Ponorogo: UNMUH Ponorogo Press.
- Rachman, Benny et al. (2014). *Analisis Titik Impas Dan Laba Usaha Tani melalui Pendekatan Pengelolaan Padi Terpadu Di Kabupaten Lebak*. Banten
- Rachmina, D. dan Sari, S.W. (2017). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Cetakan Keempat. Polimedia Publishing. Jakarta
- Radjab,E.(2017). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Makassar: Lembaga Perpustakaan dan Penerbitan Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Renata, A. (2019). *Kontribusi Pajak Usaha Mikro Kecil dan Menengah Terhadap Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Lima Puluh Kota*. Padang: Universitas Bung Hatta.
- Saragih, B. (2004). *Pertanian mandiri: Membangun Pertanian perspektif Agribisnis*. Crestpen Press. Bogor
- Sjarkowi, F. d. (2004). *Manajemen Agribisnis*. Palembang: Baldal Grafiti Press.
- Soekartawi. (2000). *Pengantar Agroindustri*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Soekartawi. (2005). *Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sorong & Nangoi, (2014). *Analisa Titik Impas Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Industri Kecil Menengah Di Kawangkoan*. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis & Akuntansi*, 2(2)
- Sriwardany,. dkk. (2020). *Pelatihan Penyusunan Perencanaan Usaha Dengan Menggunakan Analisis Titik Impas*. *Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian 2020*, 304-306.

- Subanar, H. (1994). *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE. Yogyakarta.
- Sugiyanto. (2020). *Studi Kelayakan Bisnis*. (G. N. Sanjaya, Ed.) Banten: Yayasan Pendidikan dan Sosial Indonesia Maju (YPSIM) Banten
- Sukirno, S. (2012). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Edisi Ketiga. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Supardi. (2012). *Analisis Usaha Itik*. Gramedia. Jakarta
- Swastha,B.& Sukojo (2007) : *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty
- Tambunan. (2002). *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Salemba Empat. Jakarta.
- Tarigan , R. (2007). *Ekonomi Regional*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Tresnawati, D., 2010. *Analisis Pengembangan Agroindustri Dodol Nanas di Kabupaten Subang*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Udayana, GB., (2011). *Peran Agroindustri dalam Pembangunan Pertanian*. Singhadwala, Edisi 44, Februari 2011.
- Wahyuni, Ahdafauzi (2022). *Analisis Usaha Bubuk Kopi Mak Ambik di Kecamatan Gunuang Omeh Kabupaten Lima Puluh Kota*. [Skripsi] Fakultas Pertanian, Universitas Andalas
- Wibowo, S. (2009). *Pengantar Manajemen Bisnis*. Bandung: Politeknik Telkom.
- Yulianti, F, dkk (2019). *Manajemen Pemasaran*. Banjarmasin: DEEPUBLISH



## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Fluktuasi harga bahan baku Desember 2024 – April 2025

Tanggal	Harga (Rp/buah)	Pertumbuhan
15/12/2024	330	0%
27/12/2024	350	6,06%
15/01/2025	350	0%
02/02/2025	350	0%
07/03/2025	330	-5,71%
25/03/2025	350	6,06%
12/04/2025	350	0%
30/04/2025	350	0%

Pertumbuhan harga bahan baku (pisang) :

$$\frac{350 - 330}{330} \times 100\% = 6,06\%$$

Persentase Penurunan Produksi Keripik Pisang  
Produksi awal 15 Kgn turun menjadi 10 %

$$\frac{15 - 10}{15} \times 100\% = 33,3\%$$



**Lampiran 2. Perhitungan Penggunaan Listrik dalam Proses Produksi**  
**Penghitungan Penggunaan Biaya Listrik**

1. Mesin Bor Air = 125 watt

Waktu = 0,5jam/produksi

Lama Produksi dalam 1 bulan = 20 hari

Maka daya listri yang terpakai :

125 watt x 0,5jam x 20hari = 1.250 watt

Maka pemakaian dalam kwh :

$$\frac{1.250}{1000} = 1,25 \text{ kwh}$$

Biaya listrik Kripik Pisang Gula Aren Ibu Tua penggunaan mesin bor air

= 1,25kwh x Rp 1.352

= Rp 1.690

2. Mesin Press Sealer = 300 watt

Waktu = 1,5 jam/produksi

Lama produksi dalam 1 bulan = 20 hari

Maka daya listrik yang terpakai :

300 watt x 1,5jam x 20 hari = 9.000 watt

Maka pemakaian dalam kwh :

$$\frac{9.000}{1.000} = 9 \text{ kwh}$$

Biaya listrik Keripik pisang gula aren ibu tua penggunaan mesin press sealer

= 9 kwh x Rp 1.352

= Rp 12.168

Total biaya listrik adalah sebesar Rp 13.858

**Lampiran 3. perhitungan Titik Impas penjualan dan Titik impas Kuantitas.**

$$1. \text{ Biaya Variabel Per Unit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah produksi}}$$

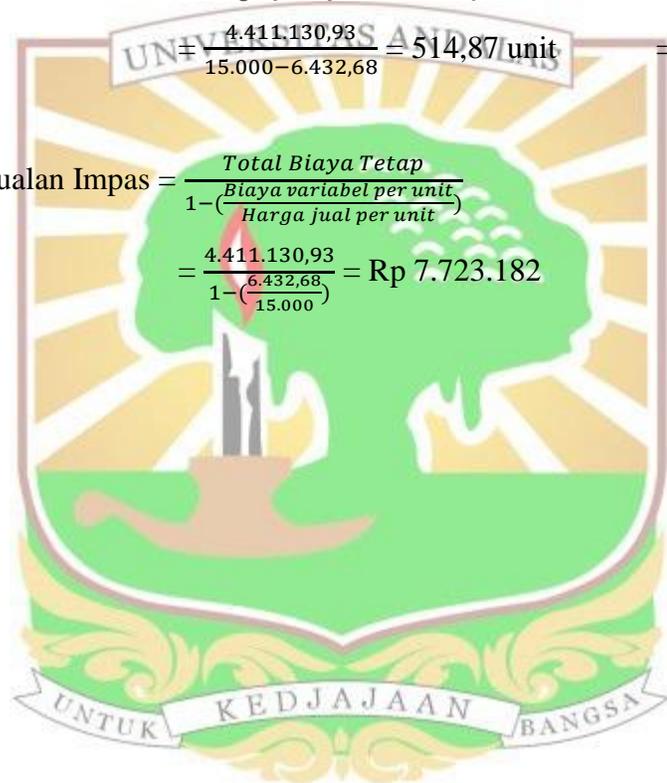
$$= \frac{7.571.270,5}{1177} = \text{Rp } 6.432,68$$

$$2. \text{ Impas Kuantitas} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel Per unit}}$$

$$= \frac{4.411.130,93}{15.000 - 6.432,68} = 514,87 \text{ unit} = 515 \text{ unit}$$

$$3. \text{ Penjualan Impas} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \left( \frac{\text{Biaya variabel per unit}}{\text{Harga jual per unit}} \right)}$$

$$= \frac{4.411.130,93}{1 - \left( \frac{6.432,68}{15.000} \right)} = \text{Rp } 7.723.182$$



## Lampiran 4. Biaya-biaya yang dibayarkan pada usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua

### 1. Bahan baku

Per 10 kg produksi = 250 buah x Rp 350

= Rp 87.500

Total produksi 248 kg = 6.200 buah x Rp 350

= Rp 2.170.000

### 2. Bahan Penolong

- Minyak goreng = 4 liter per 10kg produksi, harga beli Rp 20.000

Total produksi = 248 kg

Total kebutuhan =  $\frac{248}{10} \times 4 = 99,2$  liter = 100 liter

Total biaya = 100 liter x Rp 20.000 = Rp 2.000.000

- Garam = 1 ons per 10 kg produksi, harga beli Rp 2.000

Total kebutuhan =  $\frac{248}{10} \times 1 = 24,8$  ons

Total biaya = 24,8 ons x Rp 2.000 = Rp 49.600

- Gula Aren = 3 kg per 10 kg produksi, harga beli Rp 20.000/kg

Total kebutuhan =  $\frac{248}{10} \times 3 = 74,4$  kg

Total biaya = 74,4 kg x Rp 20.000 = Rp 1.488.000

- Kayu manis = 5 bungkus per 10 kg produksi, harga beli Rp 2.000/bungkus

Total kebutuhan =  $\frac{248}{10} \times 5 = 124$  bungkus

Total biaya = 124 bungkus x Rp 2.000 = Rp 248.000

- Daun pandan = 3 lembar per 10kg produksi, harga beli Rp 1.000/lembar

Total kebutuhan =  $\frac{248}{10} \times 3 = 74,4$  lembar

Total biaya = 75 lembar x Rp 1.000 = Rp 75.000

- Gula Pasir = 2 ons per 10 kg produksi, harga beli Rp 2.000/ons

$$\text{Total kebutuhan} = \frac{248}{10} \times 2 = 49,6 \text{ ons}$$

$$\text{Total biaya} = 49,6 \text{ ons} \times \text{Rp } 2.000 = \text{Rp } 99.200$$

- Kapur sirih = 1 bungkus kemasan 100 gr per produksi, harga beli Rp 6.000/bks

$$\text{Total kebutuhan} = \frac{248}{10} \times 1 = 24,8 \text{ bungkus}$$

$$\text{Total biaya} = 24,8 \text{ bungkus} \times \text{Rp } 6.000 = \text{Rp } 148.800$$

### 3. Biaya Kemasan

Untuk kemasan pemilik usaha membeli per pack isi 100 pcs harga belinya Rp 35.000

$$\text{Total Kebutuhan} = 1240 \text{ pcs (13 Pack)}$$

$$\text{Biaya per kemasan} = \frac{\text{Rp } 35.000}{100} = \text{Rp } 350/\text{unit}$$

$$\text{Total biaya} = \text{Rp } 350 \times 1240 = \text{Rp } 434.000$$

Untuk stiker harga per lembar ukuran A3 yaitu Rp 7.000

$$1 \text{ lembar} = 32 \text{ stiker}$$

$$\text{Biaya per unit stiker} = \frac{\text{Rp } 7.000}{32} = \text{Rp } 218,75$$

$$\text{Total biaya stiker} = 1240 \times \text{Rp } 218,75 = \text{Rp } 271.250$$

$$\text{Total biaya kemasan} = \text{Rp } 434.000 + \text{Rp } 271.250 = \text{Rp } 705.250$$

### 4. Biaya Bahan Bakar Gas

Kebutuhan bahan bakar gas per 10kg produksi adalah 1,5 tabung dengan harga Rp 20.000 per tabung.

$$\text{Total Kebutuhan} = \frac{248}{10} \times 1,5 = 37,2 \text{ tabung}$$

$$\text{Total biaya} = 37,2 \times \text{Rp } 20.000 = \text{Rp } 744.000$$

### Lampiran 5. Pengurangan biaya produksi produk tidak terjual

Produk yang tidak terjual dan akan dijual pada periode berikutnya yaitu 50 bungkus atau 10kg keripik pisang.

#### a. Bahan Baku

10 kg keripik pisang = 250 buah pisang  
 = 250 x Rp 350  
 = Rp 87.500

Total biaya bahan baku yaitu Rp 2.170.000 – Rp 87.5000 = **Rp 2.082.500,-**

#### b. Bahan Penolong



Minyak goreng = 4 liter  
 = 4 liter x Rp 20.000 = Rp 80.000

Garam = 1 ons  
 = 1 ons x Rp 2.000 = Rp 2.000

Gula Aren = 3kg  
 = 3kg x Rp 20.000 = Rp 60.000

Kayu Manis = 5 bungkus  
 = 5 bungkus x Rp 2.000 = Rp 10.000

Gula Pasir = 2 ons  
 = 2 ons x Rp 2.000 = Rp 4.000

Daun Pandan = 3 lembar  
 = 3 lembar x Rp 1.000 = Rp 3.000

Kapur sirih = 1 bungkus  
 = 1 bungkus x Rp 15.000 = Rp 15.000

Total Rp 80.000 + Rp 2.000 + Rp 60.000 + Rp 10.000 + Rp 4.000 + Rp 3.000 + Rp 15.000 = Rp 174.000

Total Biaya Bahan Penolong adalah Rp 4.108.600 – Rp 174.000 = **Rp 3.934.600**

**c. Biaya Kemasan**

Biaya kemasan Rp 930.000 yang terbagi 2 yaitu Plastik kemasan dan Stiker.

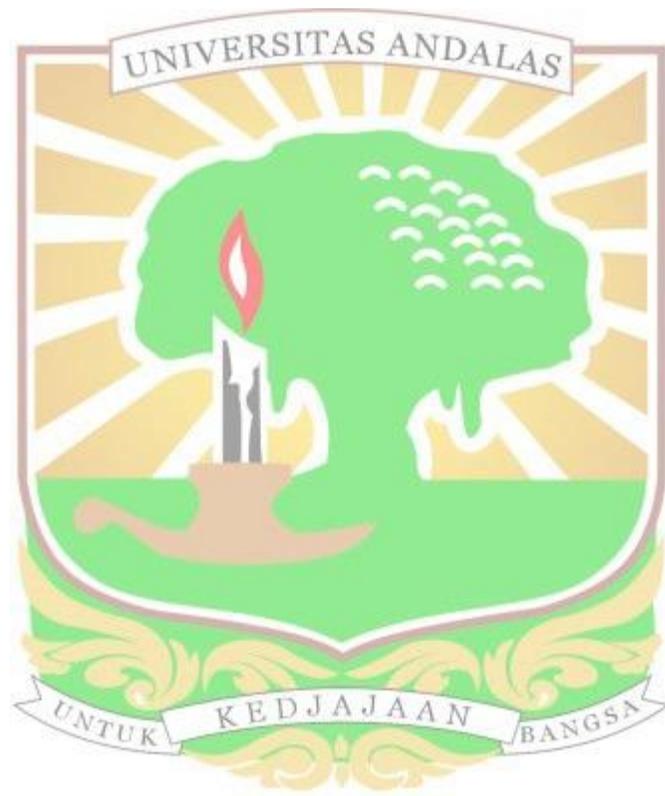
Plastik kemasan = 50 pcs

= 50 pcs x Rp 350 = Rp 17.500

Stiker = 50 pcs

= 50 pcs x 218,75 = Rp 10.937,5

Total biaya kemasan adalah Rp 705.250 – Rp 28.437,5 = Rp 676.812,5



## Lampiran 6. Perhitungan Biaya Bersama

### Biaya PBB

Biaya PBB yang dibayarkan pemilik usaha adalah sebesar Rp 45.000/tahun dengan luas 90m<sup>2</sup>, sedangkan 20 m<sup>2</sup> dipakai untuk produksi.

Biaya PBB per bulan:  $\frac{Rp\ 45.000}{12} = Rp\ 3.750$

Penggunaan bangunan untuk produksi  $\frac{20}{90} \times 100\% = 22,22\%$

Biaya produksi =  $Rp\ 3.750 \times 22,22\%$   
= Rp 833

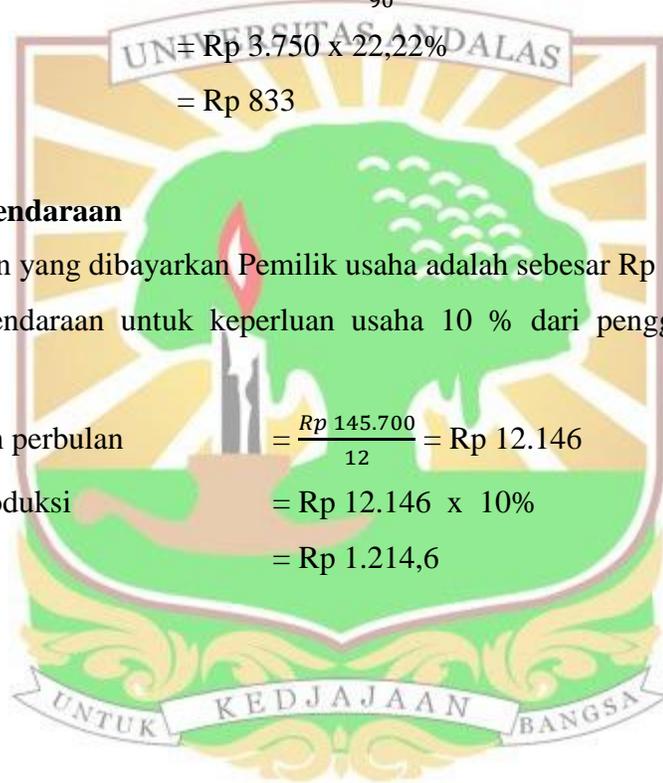
### Biaya Pajak Kendaraan

Pajak Kendaraan yang dibayarkan Pemilik usaha adalah sebesar Rp 145.700

Penggunaan Kendaraan untuk keperluan usaha 10 % dari penggunaan keperluan pribadi.

Pajak kendaraan perbulan =  $\frac{Rp\ 145.700}{12} = Rp\ 12.146$

Penggunaan Produksi =  $Rp\ 12.146 \times 10\%$   
= Rp 1.214,6



### Lampiran 7. Daftar Usaha Keripik Pisang Di Kecamatan Guguak

No	Nama Usaha	Alamat
1	Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua	Jorong Kuranji, Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluh Kota
2	Keripik Pisang Uni Ita	Jorong Balai Talang, Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluh Kota
3	Keripik Pisang Pak Man	Jorong Guguak, Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak Kabupaten Lima Puluh Kota
4	Keripik Pisang Gigi Balang	Jorong Kubang Tungkek, Kenagarian Guguak VIII Koto, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluh Kota
5	Keripik Pisang Bu Lia	Jorong Talago, Kenagarian VII Koto Talago, Kecamatan Guguak, Kabupaten Lima Puluh Kota

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kab.50 Kota



No	Jenis Investasi dan Peralatan	Jumlah (unit)	Nilai Beli	Jumlah Biaya	Nilai Sisa	Umur Ekonomis	Penyusutan (Rp/Tahun)	Penyuyutan (Rp/bulan)
1	Kuali	1	150.000	150.000	0	10	15.000	1.250
2	Pemotong Pisang	1	250.000	250.000	0	5	50.000	4166,67
3	Spatula	2	30.000	60.000	0	5	12.000	1.000
4	Penyaring	1	35.000	35.000	0	5	7.000	583,33
5	Pisau	1	20.000	20.000	0	5	4.000	333,33
6	Penjepit Gorengan	1	5.000	5.000	0	5	1.000	83,33
7	Regulator gas	1	125.000	125.000	0	10	12.500	1041,67
8	Ember	2	80.000	160.000	0	5	32.000	2666,66
9	Kompore gas	1	1.000.000	1.000.000	100.000	10	90.000	7.500
10	Tabung Gas	1	145.000	145.000	0	10	14.500	1208,33
11	Mesin Press Sealer	1	250.000	250.000	0	10	25.000	2083,33
12	Panci	1	35.000	35.000	0	10	3.500	291,67
13	Timbangan	1	150.000	150.000	0	5	30.000	2.500
14	Baskom	2	60.000	120.000	0	5	24.000	2.000
15	Motor	1	13.000.000	13.000.000	1.300.000	15	780.000	65.000
16	Gayung	2	15.000	30.000	0	5	6.000	500
17	Tangki Air	1	950.000	950.000	0	5	190.000	15.833,33
18	Toples	3	60.000	180.000	0	5	36.000	3.000
19	Nampan Bambu	2	70.000	140.000	0	5	28.000	2333,33
20	Meja Pengemasan	1	300.000	300.000	0	10	30.000	2.500
21	Bangunan Usaha	1	11.000.000	11.000.000	1.100.000	20	495.000	41.250
22	Mesin Bor Air	1	300.000	300.000	30.000	20	13.500	1.125
23	Rak	2	50.000	100.000	0	10	10.000	833,33
				28.505.000		<b>Total</b>	<b>1.909.000</b>	<b>159.083,33</b>

**Lampiran 8. Penyusutan Alat pada Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua**

**Lampiran 9. Persentase Keuntungan Usaha Keripik Pisang Gula Aren Ibu Tua**

Total Penjualan = Rp 17.655.000

Total Biaya = Rp 11.982.401,43

Keuntungan = Rp 17.655.000 – Rp 11.982.401,43

= Rp 5.672.598,57

Persentase Keuntungan =  $\frac{5.672.598,57}{17.655.000} \times 100\%$

= 32,12%



**Dokumentasi**



**P IRT Dinas Kesehatan Kab. 50 Kota**

**Sertifikat Majelis Ulama Indonesia**



**Bahan Baku Pisang**



**Pengupasan**



**Pengirisan**



**Perendaman**



**Penggorengan**



**Pendinginan**



**Pemanbuat Larutan Gula Aren**



**Penirisan**



**Pengemasan: Penimbangan**



**Pencucian**



**Keripik Pisang yang sudah di kemas**



**Penambahan Larutan Gula Aren**



## Turnitin Fakultas Pertanian

Rinaldi

ANALISIS USAHA KERPIC PISANG GULA AREN IBU TUA DI KENAGARIAN GUGUAK VIII KOTO KECAMATAN GUGUAK KABUPATEN LIMA PU...

### Document Details

Submission ID  
 smold::3618109568766

Submission Date  
 Aug 25, 2025, 2:23 PM GMT+7

Download Date  
 Aug 25, 2025, 2:27 PM GMT+7

File Name  
 RKS After Kompres.pdf

File Size  
 2.2 MB

97 Pages  
 19,629 Words  
 116,738 Characters

turnitin Page 1 of 103 - Cover Page

Submission ID smold::3618109568766

turnitin Page 2 of 103 - Integrity Overview

Submission ID smold::3618109568766

## 17% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

### Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Small Matches (less than 20 words)

### Top Sources

9%  Internet sources

2%  Publications

14%  Submitted works (Student Papers)

### Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.