



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Unand.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Unand.

ANALISIS USAHA NUGGET PLUS PADA USAHA ASYAFA FOOD DI KOTA PADANG

SKRIPSI



**SILVIA NILA SARI
0810223152**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2012**

**ANALISIS USAHA *NUGGET PLUS* PADA USAHA
ASYAFA FOOD DI KOTA PADANG**

OLEH

**SILVIA NILA SARI
0810223152**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2012**

**ANALISIS USAHA *NUGGET PLUS* PADA USAHA
ASYAFA FOOD DI KOTA PADANG**

OLEH

**SILVIA NILA SARI
0810223152**

SKRIPSI

**SEBAGAI SALAH SATU SYARAT
UNTUK MEMPEROLEH GELAR
SARJANA PERTANIAN**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2012**

**ANALISIS USAHA NUGGET PLUS PADA USAHA
ASYAFA FOOD DI KOTA PADANG**

OLEH

**SILVIA NILA SARI
0810223152**

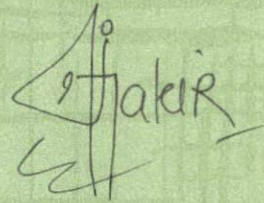
MENYETUJUI:

Dosen Pembimbing I



**Dr. Ir. Osmet, M.Sc.
NIP. 19551019 1987 02 1001**

Dosen Pembimbing II



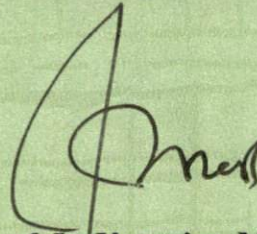
**Ir. Zelfi Zakir, M.Si.
NIP. 19600926 1987 12 2001**

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



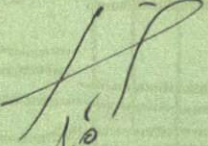
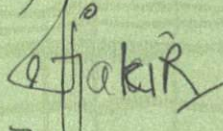
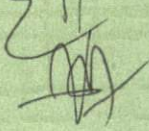
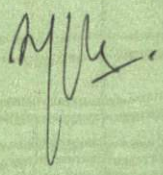
**Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc.
NIP. 19531216 198003 1 004**

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian Univ. Andalas**



**Prof. Ir. Yonariza, M.Sc, Ph.D.
NIP. 19650505 199103 1 003**

Skripsi Ini Sudah Diuji dan Dipertahankan di Depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, Pada Tanggal 29 Oktober 2012.

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Ir. M. Refdinal, M.Si.		Ketua
2.	Ir. Zelfi Zakir, M.Si.		Sekretaris
3.	Vonny Indah Mutiara, SP, MEM.		Anggota
4.	Yusmarni, SP. M.Sc.		Anggota



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Katakanlah "segala puji bagi Allah", dia akan memperlihatkan kepadamu tanda-tanda KebesaranNya, maka kamu akan mengetahuinya. Dan Tuhanmu tiada lalai dari apa yang kamu kerjakan (Q.S Al-Qashash:93)

Alhamdulillah...

Puji syukur kehadirat Allah SWT

Maha penguasa waktu lagi Maha pemberi kesempatan Salawat beserta salam untuk Nabi Muhammad SAW yang telah membangkitkan umat dari jazirah kebodohan

Ku persembahkan karya kecil ini dengan segenap ketulusan dan do'a kepada

ayahanda dan Ibunda tercinta

yang tak hentinya mencurahkan kasih sayang untuk kami anak-anaknya, tetesan keringat juga air mata yang kalian berikan akan jadi penyemangat hidup buat anakmu selalu semoga kami semua bisa membalasnya...amin

Buat kakak dan adik tercinta Siska Hamita, S.Pd, dan Vivi Andriani Putri yang trus memberikan dukungan dan semangat untuk terus berjuang menggapai mimpiku. Semoga kita semua bisa sukses dan membahagiakan kedua orangtua kita.

Untuk sahabatku Stefany SP, Angreni SP, Renita SP, Angela SP, Ade, Sara, Desi, Ike, Widya, Didi dan Yolanda. Terimakasih banyak atas keakraban dan hubungan baik yang terjalin selama ini. Semoga nantinya kita bisa sukses dunia dan akhirat.....

Amin.....

BIODATA

Penulis dilahirkan di Kota Padang, Propinsi Sumatera Barat pada tanggal 16 September 1990 sebagai anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Rustam dan Afni, A.md. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Negeri 06 Lapai (1996-2002). Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditempuh di SMP Negeri 12 Padang, lulus pada tahun 2005. Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA 3 Padang, lulus pada tahun 2008. Pada tahun 2008 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis

Padang, Oktober 2012

Silvia Nila Sari

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, puji dan rasa syukur penulis serahkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada ummat-Nya, sehingga dengan izin-Nya penulis telah dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Usaha Nugget Plus Pada Usaha Asyafa Food Di Kota Padang”**.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada Bapak Dr. Ir. OSmet, M.Sc. dan Ibu Ir. Zelfi Zakir, M.Si. sebagai dosen pembimbing yang telah banyak memberi petunjuk, saran dan bimbingan selama proses penyusunan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Bapak Ir. M. Refdinal, M.Si., Ibu Vonny Indah Mutiara, SP, MEM., dan Ibu Yusmarni, SP. M.Sc., atas petunjuk, saran, masukan, dan kesempatan diskusi yang penulis terima. Selanjutnya terimakasih juga penulis sampaikan kepada Bapak Dekan Fakultas Pertanian Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc, Bapak-bapak dan Ibu-ibu Dosen Pengajar di Fakultas Pertanian khususnya di Prodi Agribisnis, Karyawan-karyawati Tata Usaha dan Perpustakaan Fakultas Pertanian atas segala bantuan yang penulis terima dalam penyelesaian skripsi ini. Teristimewa ucapan terimakasih untuk kedua orangtua yang telah memberi semangat dan motivasi kepada penulis.

Tak lupa ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Pimpinan Usaha Asyafa Food, Bapak-bapak dan Ibu-ibu di Dinas Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kota Padang, Teman-teman, serta semua pihak yang telah banyak membantu memberikan saran dan masukan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak lepas dari kekurangan, untuk itu penulis mengharapkan masukan, kritikan, dan saran dari semua pihak agar kekurangan tersebut dapat diperbaiki dimasa mendatang. Akhirnya penulis mengharapkan skripsi ini dapat memenuhi fungsinya dan bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan dengannya.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Padang, Oktober 2012

S. N. S

DAFTAR ISI

	<u>Halaman</u>
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xiii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Nugget Sayur.....	6
2.2 Agroindustri dan Industri Kecil.....	6
2.3 Analisis Usaha.....	7
2.4 Pengelolaan Usaha.....	11
2.5 Penelitian Terdahulu.....	14
2.6 Kerangka Pemikiran.....	14
III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	17
3.2 Metode Penelitian.....	17
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	18
3.4 Data dan Variabel yang Diamati.....	18
3.5 Analisa Data.....	21
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Profil Umum Usaha Nugget Plus Asyafa Food.....	25
4.1.1 Gambaran Umum Usaha.....	25
A. Sejarah dan Lokasi Usaha.....	25
B. Struktur Organisasi.....	26

4.1.2	Manajemen Operasional.....	28
	A. Aspek Sumber Daya Manusia	28
	B. Aspek Manajemen Produksi	35
	C. Proses Produksi.....	36
4.1.3	Aspek Keuangan.....	40
	A. Sumber Modal	40
	B. Pembukuan.....	40
	C. Kendala Dalam Keuangan	41
4.1.4	Aspek Pemasaran	42
	A. Daerah Pemasaran	42
	B. Produk	43
	C. Distribusi.....	45
	D. Promosi	47
4.2	Perhitungan Keuntungan	49
	4.2.1 Pendapatan Penjualan Atau Penerimaan	49
	4.2.2 Biaya.....	51
	4.2.3 Biaya Bersama.....	53
	4.2.4 Keuntungan	54
4.3	Titik Impas.....	55
4.4	Payback Period	56
V.	KESIMPULAN DAN SARAN	
	5.1 Kesimpulan.....	58
	5.2 Saran	59
	DAFTAR PUSTAKA	60
	LAMPIRAN.....	63

DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Tabel Format Perhitungan Laba Rugi Dengan Metode Variabel Costing	22
2. Identitas Pimpinan dan Karyawan <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food	30
3. Jenis Investasi dan Peralatan Yang Digunakan Industri Asyafa Food Tahun 2012.....	34
4. Wilayah Pemasaran <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food.....	42
5. Pendapatan Penjualan <i>Nugget Plus</i> Periode Januari-September 2012.	50
6. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Usaha <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	51
7. Biaya Bersama Pribadi dan Usaha <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	53
8. Laporan Laba Rugi Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	54
9. Titik Impas <i>Nugget Plus</i> Periode Januari s/d September 2012	56

DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Struktur Organisasi Usaha <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food.....	27
2. Skema Proses Produksi <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food	38
3. Saluran Distribusi <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food	46
4. Grafik Titik Impas (Break Event Point)	89

DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Perkembangan Industri Kecil Sumatera Barat Tahun 2005 s/d 2009...	63
2. Kandungan Gizi <i>Nugget Plus</i> Per 100g bahan zat gizi.....	64
3. Klasifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja	65
4. Jumlah Izin Usaha Industri Kecil Kota Padang Tahun 2006 s/d 2010.	66
5. Industri Yang Mendapat Sertifikat Halal Tahun 2011	67
6. Data Produksi dan Penjualan <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	68
7. Data Harga Jual <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food	69
8. Pemakaian dan Biaya Bahan Baku Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari-September 2012	70
9. Pemakaian dan Biaya Bahan Penolong Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012	71
10. Perhitungan Pendapatan Penjualan <i>Nugget Plus</i> Asyafa Food periode Januari s/d September 2012.....	72
11. Rincian Gaji Pimpinan Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	73
12. Rincian Gaji Tenaga Kerja Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	74
13. Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	75
14. Lanjutan Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012	79
15. Perhitungan Biaya Pemakaian Pulsa Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	80
16. Perhitungan Biaya Sewa Bangunan Usaha pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	81
17. Perhitungan Pajak Kendaraan Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari Sampai September 2012	82
18. Perhitungan Pemakaian Listrik Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	83
19. Lanjutan Perhitungan Pemakaian Listrik Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	84

20.	Rincian Biaya Kemasan Produk dan Biaya Lainnya Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari Sampai September 2012.....	85
21.	Keuntungan dan Rincian Biaya yang Dikeluarkan oleh Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012	86
22.	Perhitungan Titik Impas pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012	88
23.	Grafik Titik Impas Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012.....	89
24.	Dokumentasi Pembuatan Nugget Plus	90
25.	Dokumentasi Peralatan Yang Digunakan Untuk Membuat Nugget Plus	94
26.	Sertifikasi Produk Pangan Industri Rumah Tangga (SSP- IRT) Dari Dinas Kesehatan Kota Padang.....	96

ANALISIS USAHA *NUGGET PLUS* PADA USAHA ASYafa FOOD DI KOTA PADANG

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi (profil) usaha Nugget Plus dari aspek manajemen operasional, ekonomi/ keuangan, pemasaran dan serta permasalahan yang dihadapi, serta menganalisis keuntungan dan titik impas dari Usaha Nugget Plus. Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Mei-Juni 2012. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan analisis data kualitatif dan kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini sudah memberikan keuntungan kepada pemilik. Walaupun sudah memberikan keuntungan, usaha ini masih menghadapi beberapa kendala, diantaranya, pada aspek manajemen operasional yaitu perekrutan tenaga kerja, teknologi masih sangat sederhana, dan masalah bahan baku panir. Pada aspek keuangan, tidak ada pemisahan pengelolaan untuk kepentingan pribadi dan usaha, pembukuan masih sederhana. Pada aspek pemasaran masih perlu upaya untuk menciptakan citra produk yang baik dan menarik bagi konsumen, karena tidak semua orang mengetahui nugget plus ini. Keuntungan tertinggi yang diperoleh Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food adalah pada bulan Juli 2012. Berdasarkan analisis titik impas, usaha *Nugget Plus* Asyafa Food sudah berproduksi diatas titik impas kuantitas produksi dan penjualan.

Sehubungan dengan penelitian ini disarankan kepada pemilik usaha agar lebih memperhatikan pengelolaan usaha baik dari aspek manajemen operasional, keuangan, maupun pemasaran. Dari segi pengelolaan keuangan, pimpinan usaha hendaknya membuat catatan keuangan yang lebih rinci, agar data perkembangan usaha dapat terlihat jelas. Aspek operasional khususnya tenaga kerja harus diberikan pengarahan yang lebih lagi untuk memasarkan sekaligus memperkenalkan produk, sehingga dapat menarik banyak konsumen. Melakukan promosi yang lebih gencar terhadap produk yang dihasilkan, agar produk nugget plus ini dapat diketahui oleh semua orang baik dilingkup Kota Padang maupun wilayah lainnya.

FINANCIAL ANALYSIS OF NUGGET PLUS ON ASYAFA FOOD MICRO ENTERPRISE

ABSTRACT

The purposes of this research are to investigate the condition of “Nugget Plus” from the aspect of operational, management, financial, and marketing and to analyze its the profit and breakeven point. This research was held from May to June 2012, and the data were analyzed by using qualitative and quantitative descriptive analysis.

The finding shows that the micro enterprise has already gave the owner a profit, but it still deals with some problems, such as the recruitment of employees, the low technology and difficulty to find an ingredient (panir). From financial aspect, the micro enterprise does not separate the owner’s income and the micro enterprise’s income. meanwhile from the marketing aspect, it needs to improve the image of the product because not many people know “*Nugget Plus*”. In addition, break even analysis shows that production and profit of the micro enterprise have already exceed the breakeven point.

Therefore, it is suggested to the owner to pay more attention to operational, management, financial and marketing aspect of the business. Beside that the micro enterprise should make a clear financial record and give a training to marketing employees about marketing.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peran sektor pertanian dalam pembangunan di Indonesia tidak perlu diragukan lagi. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi guna memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan berusaha (Soekartawi, 2001).

Agar sasaran pembangunan pertanian yang dimaksudkan tetap mampu mempunyai kontribusi yang nyata dalam perekonomian, maka upaya-upaya khusus perlu di kembangkan, diantaranya adalah kebijakan pengembangan agribisnis. Agribisnis dapat diartikan sebagai suatu sistem dalam pengelolaan usahatani yang ditujukan untuk melahirkan dan mendapatkan nilai tambah yang tinggi dari aktifitas pengadaan dan penyaluran sarana produksi, proses produksi, penanganan pascapanen dan pengolahan hasil serta pemasaran. Salah satu subsistem agribisnis adalah agroindustri. Agroindustri dapat didefinisikan sebagai industri yang memanfaatkan hasil pertanian dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan (Soekartawi, 2001).

Agroindustri sebagai kegiatan industrialisasi pertanian, dapat menjadi salah satu pilihan strategis dalam menghadapi masalah upaya peningkatan perekonomian masyarakat di pedesaan serta mampu menciptakan kesempatan kerja bagi masyarakat yang hidup di pedesaan. Agroindustri merupakan suatu sistem pengelolaan secara terpadu antara sektor pertanian dan sektor industri guna mendapatkan nilai tambah dari hasil pertanian (Saragih, 2004).

Sebagai motor penggerak pembangunan pertanian di Indonesia upaya pengembangan agroindustri sangat penting dilaksanakan. Hal ini mencakup beberapa tujuan, yaitu : (a) menarik dan mendorong munculnya industri baru di sektor pertanian, (b) menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, (c) menciptakan nilai tambah dan (d) menciptakan lapangan kerja dan memperbaiki pembagian pendapatan (Soekartawi, 2000).

Menurut BPS (2010), agroindustri pengolahan hasil pertanian merupakan sektor yang memberikan nilai tambah pada produk pertanian primer, dimana

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjadi sandaran utama dari 88,7% rumah tangga yang ada di Indonesia dan kelompok usaha ini mampu menyerap 90,9% dari jumlah tenaga kerja produktif yang tersedia. Dengan demikian, UKM telah menjadi sumber penghidupan sebagian besar masyarakat dan berpartisipasi dalam mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan. Di Provinsi Sumatera Barat, sektor industri didominasi oleh industri kecil. Hal ini dapat dilihat dari tingkat perkembangannya dari tahun ke tahun (Lampiran 1).

Dalam perjalanannya masih banyak industri kecil seperti industri rumah tangga yang belum memperhatikan pengelolaan usaha, baik dari aspek manajemen operasional, aspek keuangan, dan aspek pemasaran (Stanton, 1996). Subanar (1994) menyatakan sebagai suatu usaha, pengelolaan industri kecil sangat dipengaruhi oleh karakter pemilik yang merangkap sebagai penyelenggara kegiatan (manajemen usaha). Salah satu kelemahan industri kecil adalah dalam memulai usaha tanpa didahului perencanaan kelayakan usaha yang matang, mereka memasuki pasar yang sudah ada dan berperan sebagai pengikut pasar, sehingga menyebabkan sulit untuk berkembang.

Munawir (2004), menambahkan bahwa tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba, besar kecilnya laba yang dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Oleh karena, itu manajer harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar, yang dapat dilihat dari laporan laba rugi. Tujuan didirikannya suatu usaha adalah untuk mendapat keuntungan semaksimal mungkin dan mempertahankan kelestariannya. Menurut Kadarsan (1995), syarat untuk mencapai tujuan tersebut adalah adanya pengelolaan yang menjamin usaha berjalan lancar. Manajemen keuangan merupakan manajemen perusahaan yang penting, karena dalam proses pengelolaan selalu terlibat penerimaan dan pengeluaran. Hal ini dapat diketahui dengan melihat posisi keuangan perusahaan dan hasil-hasil yang dicapai sebagai bentuk manajemen usaha yang menggambarkan kondisi analisis usaha.

Analisis usaha menurut Bayu (2010), dapat diartikan sebagai cara untuk mengetahui tingkat kelayakan suatu jenis usaha. Tindakan ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa tinggi tingkat keuntungan yang dihasilkan dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan biaya investasi

maupun titik impasnya. Analisis usaha dapat juga memberikan informasi lengkap tentang modal yang diperlukan, penggunaan modal, besar biaya yang diperlukan, lamanya modal kembali dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Analisis usaha mutlak dilakukan bila seseorang hendak memulai usaha. Analisis usaha dilakukan untuk mengukur atau menghitung apakah usaha tersebut menguntungkan atau merugikan, serta memberi gambaran kepada seseorang untuk melakukan perencanaan usaha (Supriadi, 2009).

Investasi dalam industri pengolahan mempunyai beberapa tujuan, tetapi yang menjadi tujuan utama adalah untuk mencapai laba maksimum guna kelangsungan hidupnya. Laba maksimum akan dapat diwujudkan apabila perusahaan mampu menekan biaya produksi dan operasi serendah mungkin, menentukan harga jual sedemikian rupa, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (Supriyono, 1995). Analisa usaha sangat penting dilakukan untuk mengetahui bagaimanakah keadaan atau kondisi laba rugi dari usaha yang dijalankan.

1.2 Perumusan Masalah

Pengolahan hasil pertanian merupakan bagian dari agroindustri yang mengolah bahan baku yang bersumber dari tanaman, hewan, dan ikan. Pengolahan yang dimaksud meliputi pengolahan berupa proses transformasi dan pengawetan melalui perubahan fisik atau kimiawi, penyimpanan, pengepakan, dan distribusi. Pengolahan dapat berupa pengolahan sederhana seperti pembersihan, pemilihan (*grading*), pengepakan, atau dapat pula berupa pengolahan yang lebih canggih, seperti penggilingan (*milling*), penepungan (*powdering*), ekstraksi dan penyulingan (*extraction*), penggorengan (*roasting*), pemintalan (*spinning*), pengalengan (*canning*), dan proses pabrikasi lainnya.

Salah satu agroindustri pengolahan hasil pertanian adalah produk *nugget* sayur. *Nugget* sayur terbuat dari sayuran yang diolah dengan campuran daging ayam serta bahan baku lain. Untuk meningkatkan nilai tambah dari sayuran dan daging maka lebih menguntungkan apabila produk tersebut diolah menjadi suatu produk olahan makanan yang digemari oleh konsumen. Dengan bahan baku yang murah ini, peluang usaha modal kecil *nugget* sayur tentu terbuka lebar. Apalagi

pasar yang dibidik produk *nugget* sayur ini adalah pasar anak-anak dan balita (Suryono, 2008).

Nugget Plus Asyafa Food merupakan industri rumah tangga yang mengolah hasil pertanian berupa *nugget* di Kota Padang. Menurut Dinas Koperasi Perindustrian, dan Perdagangan Kota Padang, Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food merupakan satu-satunya usaha yang mengolah sayuran seperti wortel, brokoli, dan bayam merah sebagai pencampur daging ayam serta merupakan produk siap saji yang dikonsumsi sebagai lauk ataupun makanan ringan. *Nugget plus* ini memiliki kandungan gizi yang baik untuk kesehatan (Lampiran 2). *Nugget* merupakan makanan ringan yang digemari oleh masyarakat khususnya anak-anak. Selain itu, keberadaan usaha kecil ini sangat berpengaruh dalam meningkatkan ekonomi masyarakat lokal karena dapat menyerap tenaga kerja, memberikan nilai tambah pada sayuran seperti wortel, bayam, dan brokoli serta dapat menjadi sumber pendapatan bagi pengusaha kecil tersebut.

Industri *Nugget Plus* Asyafa Food beralamat di Komplek Perumahan Singgalang, Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. Usaha ini tergolong industri rumah tangga karena memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 4 orang (Lampiran 3). Usaha *nugget plus* ini dimulai pada tahun 2007, tetapi masih dengan produk *nugget* biasa, belum menggunakan sayuran. Pada akhir tahun 2009, usaha ini sempat terhenti karena adanya gempa yang melanda Kota Padang. Setelah sempat terhenti, pemilik berpikir untuk memulai usahanya dari awal lagi. Pemilik tertarik setelah membaca ide atau peluang usaha mengenai *nugget* sayur. Untuk mengetahui bagaimana respon konsumen terhadap produk ini, maka pemilik melakukan tes pasar atau survei pasar terlebih dahulu. Karena minat konsumen yang baik terhadap produk ini, maka pada pertengahan tahun 2011 usaha ini kembali di jalankan, dengan kombinasi produk yang tadinya *nugget* biasa sekarang menjadi *nugget plus* sayur. Selain itu, agar lebih praktis *nugget plus* ini dijual dalam bentuk beku.

Sebagai salah satu usaha kecil, usaha *nugget plus* ini tidak terlepas dari kondisi yang dihadapi oleh usaha kecil lainnya. Menurut Zarlis (1998), secara umum usaha kecil di Sumatera Barat dapat dicirikan antara lain: modal terbatas, teknologi yang tradisional dan sedikit semi maju, usaha berbentuk usaha keluarga,

kualifikasi sumberdaya manusia masih rendah, pasar yang dituju adalah pasar lokal dan mutu produk yang masih rendah.

Sebagai usaha baru dengan produk yang baru, serta usaha nugget plus ini belum lagi dilandasi analisis usaha yang jelas, sehingga muncul pertanyaan bagaimanakah profil usaha *Nugget Plus* Asyafa Food, apakah usaha nugget plus ini sudah memberikan keuntungan terhadap pemilik serta berapa minimal produksi yang perlu dihasilkan supaya tidak mengalami kerugian ?

Dari permasalahan yang ada tersebut, maka penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian dengan judul "**Analisis Usaha *Nugget Plus* Pada Usaha Asyafa Food di Kota Padang**".

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis profil usaha *Nugget Plus* Asyafa Food dari aspek manajemen operasional, aspek ekonomi/ keuangan, aspek pemasaran serta permasalahan yang dihadapi.
2. Menganalisis keuntungan dan titik impas dari Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan nantinya akan memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi pihak industri, diharapkan dapat memberikan masukan informasi dan saran yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan dan pengembangan usaha masa mendatang.
2. Bagi pemerintah, dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi dalam membuat kebijakan pembinaan usaha kecil yang ada di Kota Padang.
3. Bagi penulis dapat bermanfaat untuk mempelajari lebih lanjut tentang perkembangan Usaha *Nugget Plus*, yang selanjutnya mungkin mencoba untuk mengusahakannya.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Nugget Sayur

Nugget merupakan makanan beku yang biasanya berbahan dasar ayam, daging, ikan, dan jamur. Nugget sayur tentu saja terbuat dari sayuran yang diolah dengan campuran daging ayam, ikan dan bahan baku lain. Dengan bahan baku yang murah ini, peluang usaha modal kecil nugget sayur tentu terbuka lebar. Apalagi pasar yang dibidik produk nugget sayur ini adalah pasar anak-anak dan balita (Suryono, 2008).

Pada dasarnya *nugget* merupakan suatu produk olahan daging berbentuk emulsi, yaitu emulsi minyak di dalam air, seperti halnya produk sosis dan bakso. Produk nugget dapat dibuat dari daging ayam. *Nugget* dibuat dari daging giling yang diberi bumbu, dicampur bahan pengikat, kemudian dicetak membentuk tertentu, dikukus, dipotong, dan diselimuti perekat tepung (*batter*) dan dilumuri tepung roti (*breadcrumbing*). Selanjutnya di goreng setengah matang dan dibekukan. Produk beku siap saji ini hanya memerlukan waktu penggorengan selama 1 menit pada suhu 150 derajat celsius. *Nugget* beku setengah matang akan berubah warna menjadi kekuning-kuningan dan kering (Suryono, 2008).

Menurut Riva (2010), nugget merupakan makanan siap saji yang di modifikasi dari produk daging giling yang biasanya terbuat dari daging ayam. Dikatakan nugget karena bentuk awalnya seperti nugget atau balok emas dengan warna kuning keemasan. Sekarang bentuk nugget sudah bervariasi seperti drum stick, finger, dinosaurus dan berbagai bentuk menarik yang disukai anak-anak.

2.2 Agroindustri dan Industri kecil

Agroindustri merupakan industri yang berbahan baku utama dari produk atau komoditi pertanian, menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian (Soekartawai, 2000). Menurut FAO (*Food Agriculture Organisation*), agroindustri merupakan suatu industri yang menggunakan bahan baku produk pertanian dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan.

Masih begitu minimnya jumlah orang yang mau bergerak dalam bisnis makanan olahan produk hortikultura disebabkan oleh berbagai hal, antara lain masih adanya persepsi bahwasanya memproduksi lebih lanjut dari produk pertanian yang telah dipanen membutuhkan modal yang besar apalagi menyangkut mesin dan peralatan, proses yang panjang dan memakan waktu yang cukup lama serta pemikiran yang masih menganggap bahwa untuk menjalankan bisnis seperti ini harus memiliki keahlian (*softskill*) yang tinggi (Wibowo, 1994).

Industri kecil memiliki peranan besar dalam pembangunan sektor industri, khususnya industri di pedesaan antara lain bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja, pembentukan dan distribusi pendapatan terutama pada kelompok masyarakat kecil (Tambunan, 1999). Salah satu perbedaan industri skala kecil dengan menengah dan besar adalah terdapat pada jenis kegiatan industri yang dilakukan atau jenis produk yang dihasilkan. Kegiatan produksi pada industri skala kecil sangat erat kaitannya dengan kegiatan penawaran. Dengan kata lain, keterkaitan produksi antara industri skala kecil dengan sektor pertanian lebih kuat volumenya dan lebih besar daripada keterkaitan produksinya dengan industri menengah dan besar serta sektor- sektor ekonomi lainnya (Tambunan, 1999).

Menurut Subanar (1994), industri kecil memberikan manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian, selain wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja, juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat. Industri kecil juga turut memberikan peranan dalam peningkatan mobilitas dengan tabungan domestik. Ini dimungkinkan oleh kenyataan bahwa industri kecil cenderung memperoleh modal dari tabungan sendiri atau dari tabungan keluarga dan kerabatnya. Manfaat sosial lainnya, industri kecil mempunyai kedudukan komplementer terhadap industri sedang dan besar karena industri kecil menghasilkan produk yang relatif murah dan sederhana yang biasanya tidak dihasilkan oleh industri sedang dan besar.

2.3 Analisa Usaha

Analisa usaha bisa diartikan sebagai cara untuk mengetahui tingkat kelayakan suatu jenis usaha. Tindakan ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa tinggi tingkat keuntungan yang dihasilkan dan berapa lama

waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan biaya investasi maupun titik impasnya (Bayu, 2010). Analisis usaha merupakan kegiatan yang sangat penting dalam suatu usaha atau industri pengolahan komersil. Melalui analisis usaha ini dapat dicari langkah pemecahan berbagai kendala yang dihadapi. Analisis usaha bertujuan mencari titik tolak untuk memperbaiki kendala yang dihadapi. Hasil analisis ini dapat digunakan untuk merencanakan perluasan usaha baik menambah cabang usaha atau memperbesar skala usaha. Berdasarkan data tersebut dapat diukur keuntungan usaha dan tersedianya dana yang riil untuk periode selanjutnya. Gambaran mengenai usaha yang memiliki prospek cerah dapat dilihat dari analisis usahanya.

Analisis usaha dapat juga memberikan informasi lengkap tentang modal yang diperlukan, penggunaan modal, besar biaya yang diperlukan, lamanya modal kembali dan tingkat keuntungan yang diperoleh. Analisis usaha mutlak dilakukan bila seseorang hendak memulai usaha. Analisis usaha dilakukan untuk mengukur atau menghitung apakah usaha tersebut menguntungkan atau merugikan. Analisis usaha memberi gambaran kepada seseorang untuk melakukan perencanaan usaha. Dalam analisis usaha diperlukan beberapa asumsi dasar. Asumsi dasar dapat berubah sesuai dengan perkembangan waktu (Supriadi, 2009).

2.3.1 Analisa Laba Rugi

Analisa Pendapatan mempunyai kegunaan bagi pelaku usaha. Ada dua tujuan utama dari analisa pendapatan, yaitu menggambarkan keadaan sekarang suatu usaha dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan dan tindakan (Soemarso, 2011). Untuk mampu menganalisa keuntungan perusahaan dengan baik, perusahaan harus mempunyai pembukuan tertentu. Secara umum, perusahaan sekurang-kurangnya harus mempunyai laporan neraca dan laporan rugi-laba (Kadarsan, 1995).

Neraca merupakan laporan yang menggambarkan posisi dari nilai aktiva (kekayaan) dari passiva (utang dan modal) dari suatu usaha kecil pada suatu waktu. Laporan rugi-laba merupakan laporan yang menunjukkan hasil-hasil yang dapat dicapai suatu perusahaan selama periode tertentu. Pada hakikatnya kedua alat laporan keuangan tersebut menggambarkan sumber-sumber dan penggunaan dana perusahaan pada suatu periode akuntansi (dalam hitungan bulan, tahun).

Laporan rugi laba mencatat prestasi atau hasil-hasil selama periode usaha, perubahan tersebut kemudian dipindahkan ke neraca untuk menggambarkan kondisi kekayaan perusahaan (Subanar, 1994).

Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yakni volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya (Mulyadi, 2009).

Mulyadi (2009), mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku biaya dan hubungannya dengan volume kegiatan, yaitu :

- a. Biaya tetap, merupakan jumlah biaya yang jumlahnya tetap pada kisaran volume tertentu, seperti gaji pimpinan, penyusutan, pemeliharaan, sewa gedung, dan bunga modal.
- b. Biaya variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume produksi, seperti biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Menurut Mulyadi (2009), keuntungan produk yang dihasilkan akan dilihat setiap bulannya. Keuntungan atau laba rugi usaha dihitung dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan *variable costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang membebaskan hanya pada biaya produksi yang bersifat variabel saja pada produk. Pendekatan metode ini memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dalam menentukan harga pokok produk.

Untuk aktiva tetap, ditentukan nilai depresiasinya pada setiap periode produksi. Penetapan depresiasi dimaksudkan sebagai upaya penggantian aktiva dalam jangka panjang. Metode garis lurus menentukan sumbangsih dari suatu aktiva tetap adalah sama untuk setiap periode produksi (Subanar, 1994).

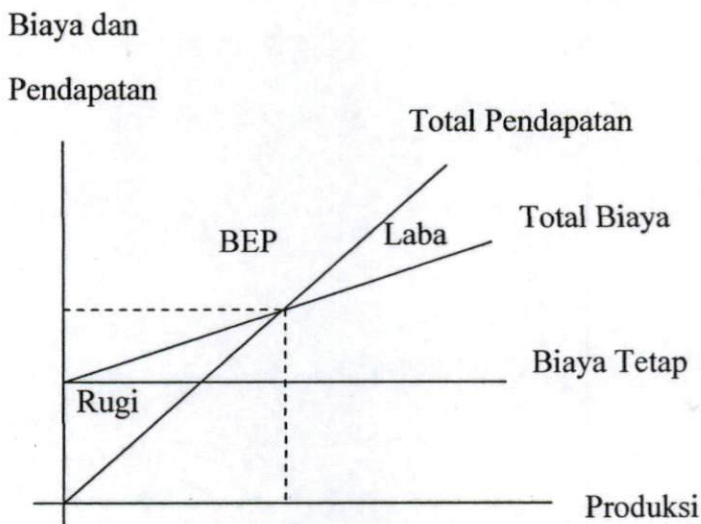
2.3.2 Analisa Titik Impas

Break event point adalah suatu keadaan dimana dalam suatu operasi perusahaan tidak mendapat untung maupun rugi/ impas (penghasilan = total biaya). Ketika menjalankan usaha maka tentunya akan mengeluarkan biaya



produksi, maka dengan analisis titik impas dapat diketahui pada waktu dan tingkat harga berapa penjualan yang dilakukan tidak menjadikan usaha tersebut rugi dan mampu menetapkan penjualan dengan harga yang bersaing pula tanpa melupakan laba yang diinginkan. Analisa *break even* dapat membantu pimpinan dalam menyusun rencana penjualan, biaya, dan profit untuk periode selanjutnya dengan memperhitungkan faktor-faktor yang mempengaruhi *break even point*, yaitu harga jual, biaya variabel per unit, dan memungkinkan perubahan pada biaya tetap. Sebab perubahan pada faktor-faktor tersebut akan menggeser titik *break even* sehingga target produksi atau penjualan minimal akan berubah (Alwi, 1993).

Posisi titik impas secara grafik dilihat pada Gambar 1



Gambar 1. Grafik Titik Impas (*Break Even Point*)

Garis biaya tetap adalah horizontal karena biaya tetap tidak berubah berapapun volume produksinya. Biaya variabel akan berubah-ubah sesuai dengan tingkat volumenya dan digambarkan dengan garis yang condong keatas. Sedangkan biaya total merupakan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel pada setiap tingkatan hasil (*output*). Titik dimana garis penghasilan total memotong garis biaya total disebut titik *break even*. Di atas titik tersebut, penghasilan total lebih besar daripada biaya total.

Ada dua cara untuk menentukan titik impas : pendekatan teknik persamaan dan pendekatan grafis. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba, sedangkan penentuan impas dengan pendekatan grafis dilakukan dengan cara

mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut impas (Mulyadi, 2009).

2.4 Pengelolaan Usaha

2.4.1 Aspek Manajemen Operasional

Peranan manajemen dalam keberhasilan suatu proyek memegang peranan penting, sehingga evaluasi terhadap aspek manajemen mutlak dilaksanakan. Tingkat kesesuaian data dievaluasi antara landasan teori dengan masalah sebenarnya yang ada dilapangan didasarkan pada analisa *Planning, Organizing, Actuating, Controlling* (Umar, 2005).

Manajemen operasional adalah suatu fungsi atau kegiatan manajemen yang meliputi perencanaan, organisasi, koordinasi, pengawasan, dan pengarahan terhadap operasi perusahaan. Operasi ini merupakan suatu kegiatan (didalam perusahaan) untuk mengubah masukan menjadi keluaran, sehingga keluarannya akan lebih bermanfaat dari masukannya. Keluaran tersebut dapat berupa barang atau jasa. Tugas manajemen operasional di perusahaan adalah untuk mendukung manajemen dalam rangka pengambilan keputusan masalah produksi atau operasi (Umar, 2005).

a. Sumber Daya Manusia

Perusahaan mempunyai kegiatan yang harus dilaksanakan yaitu mulai dari proses produksi, penjualan, dan lain-lain. Untuk melaksanakan kegiatan tersebut diperlukan tenaga kerja yang memadai. Pimpinan harus mengetahui berapa jumlah tenaga kerja yang diperlukan, menentukan satuan operasional kerja (Wibowo, 1994).

Sumber daya manusia yang terampil akan mampu membawa sukses bagi perusahaan. Sehingga wirausaha perlu selektif dalam memilih tenaga kerja yang akan dipekerjakan dalam usahanya. Setelah merencanakan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, rekrutment dapat dilakukan dengan melihat latar belakang calon tenaga kerja yang meliputi : (a) tingkat pendidikan, (b) keterampilan dan kemampuan, (c) pengalaman kerja, (d) sikap dan kepribadian, (e) penampilan, dan (f) aspek lainnya (Subanar, 1994).

Kompensasi merupakan imbalan jasa yang diberikan secara teratur dan dalam jumlah tertentu oleh perusahaan kepada tenaga kerja atas kontribusi tenaganya yang diberikan untuk mencapai tujuan perusahaan (Swastha dan Soekotjo, 2002).

b. Bahan Baku

Menurut Assauri (1999), persediaan dapat dikelompokkan menurut jenis dan posisi barang dalam pengerjaan produk, salah satunya adalah persediaan bahan baku yaitu persediaan dari barang-barang yang berwujud yang digunakan dalam proses produksi yang dapat diperoleh dari sumber-sumber alam ataupun dapat dibeli dari supplier atau perusahaan yang menghasilkan bahan baku bagi perusahaan lain. Tanpa persediaan bahan baku yang memadai mengakibatkan proses produksi terganggu. Implikasi dari mengadakan persediaan bahan baku adalah timbulnya biaya yang berkaitan dengan pengadaan bahan baku itu sendiri.

2.4.2 Aspek Finansial atau Ekonomi

Aspek ekonomi dan keuangan membahas tentang kebutuhan modal dan investasi yang diperlukan dalam pengembangan yang direncanakan, kemudian merangkumnya dalam bentuk laporan keuangan (neraca, laba/rugi, *cash flow*) dan menganalisisnya untuk menentukan kelayakan usaha tersebut (Umar, 2005). Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu studi kelayakan usaha atau bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti ketersediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek atau usaha untuk membayar kembali dana tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah usaha akan dapat berkembang terus (Umar, 2005).

a. Pembukuan

Menurut Subanar (1994), administrasi pembukuan pada usaha kecil memerlukan minimal tiga jenis buku, yaitu : buku harian, buku jurnal, dan buku besar. Prosedur pencatatan operasional dilakukan sesuai dengan pola kegiatan yang mengikuti setiap aktivitas operasional. Keingatannya meliputi kegiatan pembelian, kegiatan penerimaan, dan kegiatan kas masuk, serta kas keluar.

Wibowo (1994), menambahkan bahwa pencatatan semua kegiatan perusahaan sangat diperlukan bagi kelancaran dan pengelolaan perusahaan

merupakan tugas administrasi. Tugas tersebut meliputi pencatatan data transaksi, keuangan, produksi, persediaan, dan berbagai hal yang mempengaruhi kelancaran perusahaan. Pembukuan biasanya dikaitkan dengan catatan keuangan perusahaan dan catatan yang baik merupakan landasan mutlak bagi pengelolaan keuangan. Dari pembukuan ini diperoleh bahan informasi untuk mengetahui keadaan keuangan perusahaan seperti transaksi keuangan, biaya, laba rugi, pajak yang dibayar, dan sebagainya.

b. Keuangan atau Anggaran Kas

Anggaran kas merupakan alat pengendalian penggunaan kas dalam suatu periode operasional usaha kecil yang berfungsi : menentukan posisi kas pada periode tertentu, meramalkan pemasukan dan pengeluaran kas dalam satu periode, mempersiapkan keputusan jika terjadi kekurangan atau kelebihan dana dalam satu periode, sebagai dasar dalam pemberian kredit, dan alat pengendalian serta pengawasan penggunaan dana kas (Subanar, 1994).

Pada penganggaran kas akan diperoleh bagi perusahaan jaminan dalam beberapa hal, yaitu : perusahaan telah memiliki pengaman jika pengelolaan uang telah keluar dari jalurnya, laba telah diamankan karena pengeluaran telah dibatasi, dan perusahaan telah siap dinilai bank atau kreditur (Wibowo, 1994).

2.4.3 Aspek Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran merupakan salah satu aspek yang sangat penting. Hal ini dikarenakan aspek pasar dan pemasaran sangat menentukan hidup matinya perusahaan atau setiap kegiatan usaha. Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli (Swastha dan Soekotjo, 2002). Kegiatan pemasaran mempunyai peranan yang penting dalam dunia usaha karena tujuan akhir dari suatu perusahaan adalah memasarkan hasil produknya. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain (Kotler, 1995).

Keputusan-keputusan dalam pemasaran dapat dikelompokkan dalam empat strategi, yaitu : strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, dan strategi

promosi. Kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni ; produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi (Swastha dan Soekotjo, 2002).

2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai analisa usaha telah pernah dilakukan sebelumnya oleh Putra (2009) dengan judul Analisa Usaha Randang Bengkuang Pada Industri Kecil "Zaira". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keuntungan dan titik impas produksi randang bengkuang. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada Usaha Zaira ini dapat ditarik kesimpulan bahwa industri telah memperoleh keuntungan periode Maret hingga Mei 2009 sebesar Rp 1.424.097 dan usaha ini telah melampaui titik impas dalam rupiah dengan penjualan sebesar Rp 4.478.542,20.

Hasil penelitian lain yang dilakukan oleh Riovika (2011), mengenai Analisa Usaha Keripik Buah Pada Usaha Kecil Berkah di Kelurahan Ngalau Kecamatan Padang Panjang Timur Kota Padang Panjang. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha telah memperoleh keuntungan periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 Rp 26.282.041,80 dan usaha ini telah penjualan di atas titik impas Rp 57.832.500.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Syafrizal (2011), mengenai Analisa Usaha Dendeng Paru (Rabu) Ajo Ali Di Kecamatan Enam Lingkung Kabupaten Padang Pariman. Dari Hasil penelitian Menunjukkan bahwa usaha dendeng paru Ajo Ali memperoleh keuntungan pada periode Juli-Desember 2010 adalah Rp 31.260.798 dan usaha ini telah melampaui titik impas dalam rupiah dengan penjualan sebesar Rp 212.224.363.

2.6 Kerangka Pemikiran

Agribisnis adalah suatu sistem dalam pengelolaan usaha tani yang ditujukan untuk melahirkan nilai tambah yang tinggi dari aktifitas pengadaan sarana produksi, proses produksi, penanganan pasca panen, dan pengolahan hasil serta pemasaran. Salah satu subsistem agribisnis adalah agroindustri. Agroindustri pengolahan hasil pertanian merupakan sektor yang memberikan nilai tambah pada

produk pertanian primer. Kegiatan pengolahan hasil pertanian memunculkan banyaknya industri rumah tangga, Usaha Kecil Menengah (UKM), yang menjadi sumber penghidupan sebagian besar masyarakat dan berpartisipasi dalam mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan.

Perkembangan suatu industri dipengaruhi oleh beberapa hal, antara lain: faktor fisik, modal, bahan baku, tenaga kerja, transportasi, dan pemasaran. Dimana di dalam suatu industri terutama industri rumah tangga faktor-faktor tersebut sangat berperan dan berpengaruh terhadap proses produksi karena keduanya tidak dapat dipisahkan. Tersedianya bahan baku dalam jumlah yang cukup dan harga yang murah akan mempengaruhi proses produksi. Modal yang digunakan harus didukung oleh kemampuan dan kemauan mempelajari serta menerapkan metode-metode produksi yang lebih baik, kegiatan usaha dan kesanggupan mengatasi segala hambatan. Tersedianya tenaga kerja dalam jumlah yang cukup dan berkualitas (terampil) akan berpengaruh pula terhadap kualitas dan kuantitas produksi, sehingga proses produksi akan berjalan lebih lancar.

Untuk melihat perkembangan suatu industri, perlu dilakukan analisis usaha. Analisis Usaha mencakup tiga aspek, yaitu aspek operasional, aspek keuangan, dan aspek pemasaran. Analisis usaha juga dapat digunakan untuk menghitung apakah usaha tersebut sudah mendatangkan keuntungan atau tidak. Untuk mengetahui apakah usaha tersebut menguntungkan atau tidak dapat dicari dengan melakukan analisis keuntungan, analisis titik impas, dan *payback period* dari usaha ini.

Agar tujuan analisis usaha dapat tercapai dibutuhkan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari informan kunci yaitu pemilik usaha dan tenaga kerja. Data yang dibutuhkan berupa kondisi aspek operasional yang meliputi tenaga kerja, bahan baku dan, peralatan. Aspek keuangan berupa sumber modal, pembukuan, dan kendala dalam keuangan. Aspek pemasaran meliputi daerah pemasaran, produk, harga, dan promosi. Setelah data didapat kemudian dilakukan analisis kualitatif, yaitu membuat gambaran deskriptif dari variabel-variabel penelitian diatas secara sistematis.

Analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung laba rugi, titik impas dan *payback period*. Data yang diperlukan meliputi data produksi, harga, penjualan,

biaya (variabel, dan tetap), biaya bersama, penyusutan peralatan, investasi awal, dan rata rata keuntungan tiap bulannya. Data sekunder diperoleh dari literatur, dinas dan instansi terkait dengan penelitian seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Kesehatan, dan Badan Pusat Statistik Kota Padang.

Dengan melakukan analisis usaha, diharapkan dapat memberikan bantuan dan informasi, serta saran yang bermanfaat bagi pemilik dalam perencanaan terhadap usaha, pengambilan keputusan, dan pengembangan usaha dimasa yang akan datang.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food yang beralamat di Komplek Perumahan Singgalang Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. Pemilihan lokasi dikarenakan Usaha *Nugget Plus* merupakan satu-satunya usaha yang mengolah sayuran segar dalam bentuk *nugget*, dalam hal ini menggunakan wortel, brokoli, dan bayam merah sebagai bahan baku utama pendamping daging ayam. Selain itu, usaha ini memiliki potensi dan peluang untuk dikembangkan. Menurut Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang usaha pengolahan nugget yang berbahan baku utama sayuran dan daging ayam ini, dinilai akan menjadi acuan bagi tumbuhnya usaha sejenis dimasa mendatang. Usaha *Nugget Plus* ini telah memperoleh izin kesehatan, yaitu Dinkes P-IRT No.203137101897. Hasil prasarvei menunjukkan bahwa pimpinan usaha memberikan respon positif dalam menunjang kegiatan penelitian.

Penelitian ini telah dilaksanakan selama 2 bulan, terhitung semenjak dikeluarkannya surat rekomendasi penelitian dari bulan Mei s/d Juni 2012.

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian usaha *Nugget Plus* ini adalah metode deskriptif, yaitu suatu metode yang digunakan dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Metode ini bertujuan memberikan deskripsi, gambaran maupun ukuran sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diamati (Nazir, 2003). Unit analisis adalah usaha *Nugget Plus* Asyafa Food itu sendiri. Hal yang ingin diamati atau diteliti pada usaha ini adalah bagaimana kondisi atau profil usaha nugget plus ini dari aspek bisnis, yang mencakup aspek manajemen operasional, aspek keuangan, dan aspek pemasaran. Selain itu melihat keuntungan dan titik impas usaha *Nugget Plus* Asyafa Food ini.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan informan kunci pada usaha yang bersangkutan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disediakan dan pengamatan di lapangan. Informan kunci dalam penelitian ini adalah pimpinan usaha dan tenaga kerja bagian produksi dan pemasaran.

Data sekunder diperoleh dari hasil studi pustaka dan data-data dari instansi-instansi terkait dengan penelitian, seperti Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Menengah Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang, Dinas Kesehatan Kota Padang, dan Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Barat.

3.4 Data dan Variabel yang diamati

3.4.1 Profil usaha Nugget Plus Asyafa Food

3.4.1.1 Gambaran umum dan sejarah usaha

Data untuk ini meliputi latar belakang, sejarah pendirian usaha, lokasi, izin usaha, serta struktur organisasi Usaha *Nugget Plus Asyafa Food*.

3.4.1.2 Aspek Manajemen Operasional

- a. Aspek sumber daya manusia dan peralatan, meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan keterampilan, pengalaman kerja, sistem upah, jenis mesin dan peralatan yang digunakan, jumlah peralatan, harga beli peralatan dan fungsi peralatan.
- b. Aspek manajemen produksi, meliputi sistem pengadaan bahan baku, jumlah pemasok bahan baku, dan harga bahan baku.
- c. Proses produksi, meliputi cara pembuatan, bahan-bahan yang digunakan dan peralatan yang dipakai dalam proses produksi, dan ukuran produk yang dihasilkan dalam pengemasan.

3.4.1.3 Aspek Keuangan

- a. Sumber modal, meliputi jumlah dan dari mana saja modal usaha awal produksi.
- b. Pembukuan meliputi sistem pembukuan yang diterapkan pada usaha *Nugget Plus*.

- c. Permasalahan atau kendala yang dialami pada aspek keuangan.

3.4.1.4 Aspek Pemasaran

- a. Daerah pemasaran *Nugget Plus*, meliputi ke mana saja *Nugget Plus* di pasarkan.
- b. Produk, mengamati karakteristik produk serta klasifikasi produk, mutu produk, spesifikasi produk, merek, dan kemasan.
- c. Distribusi, meliputi jenis saluran distribusi, cara pendistribusian produk, dan kendala yang dihadapi dalam pemasaran produk.
- d. Promosi, mengamati apakah pihak industri melakukan promosi atau tidak dan bentuk promosi apa yang dilakukan.

3.4.2 Analisis keuntungan

Untuk menganalisis tingkat keuntungan periode bulan Januari hingga September 2012 variabel yang diamati adalah :

- a. Produksi yang dihasilkan dalam satuan kg/bulan.
- b. Harga jual *nugget plus* (Rp/kg).
- c. Biaya untuk menghasilkan nugget plus yang terdiri atas :
 1. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak berubah apabila diiringi oleh peningkatan produksi. Komponen biaya tetap untuk usaha nugget plus, yaitu :
 - a. Biaya administrasi dan umum tetap yaitu biaya operasi industri di luar biaya kegiatan penjualan seperti biaya tenaga kerja tetap yaitu gaji pimpinan usaha.
 - b. Biaya *overhead* pabrik tetap yaitu biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk yang dihasilkan, yaitu biaya penyusutan mesin dan peralatan, abodemen listrik usaha, sewa bangunan serta pajak kendaraan usaha.
 2. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Komponen biaya variabel untuk usaha *nugget* ini adalah :
 - a. Biaya bahan baku, yaitu biaya yang dapat dengan mudah dan langsung diidentifikasi menjadi barang jadi. Biaya bahan baku dalam hal ini adalah daging ayam, sayuran, dan panir. Pembelian daging ayam

- dihitung dalam satuan Rp/kg, untuk sayuran dihitung dalam satuan Rp/kg atau Rp/ikat, sedangkan untuk panir dihitung dalam satuan Rp/kg.
- b. Biaya tenaga kerja langsung, yaitu biaya tenaga kerja yang ikut berperan langsung dalam pengolahan bahan baku menjadi *Nugget Plus*, sekaligus pemasarannya. Biaya tenaga kerja langsung dihitung dalam satuan Rp/bulan.
 - c. Biaya *overhead* pabrik variabel adalah biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung yaitu biaya bahan penolong seperti tepung, telur, bumbu dapur, kemasan plastik, listrik usaha, biaya air, bahan bakar gas, dan transportasi. Biaya *overhead* pabrik dihitung dalam satuan Rp/bulan.
3. Biaya bersama adalah biaya untuk memproduksi dua atau lebih produk yang terpisah dengan fasilitas yang sama pada saat bersamaan (Mulyadi, 2009). Tempat produksi *nugget plus* bergabung dengan rumah pribadi pimpinan usaha, sehingga ada beberapa sarana yang dipergunakan secara bersama-sama. Pemakaian sarana bersama-sama memakan biaya atau beban yang akan ditanggung secara bersama-sama pula seperti pemakaian listrik, abodemen listrik, pajak kendaraan, sewa bangunan, dan pemakaian pulsa telepon seluler, serta biaya bahan bakar gas.

3.4.3 Analisis Titik impas

Untuk analisis titik impas, data yang dibutuhkan mencakup :

- a. Biaya tetap, meliputi biaya administrasi dan umum serta biaya *overhead* pabrik tetap.
- b. Biaya variabel, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja bagian produksi, biaya tenaga kerja bagian pemasaran, dan biaya *overhead* pabrik (bahan penolong, kemasan, biaya listrik, dan bahan bakar).
- c. Harga jual, merupakan jumlah uang yang menyatakan nilai tukar suatu kesatuan benda tertentu. Harga jual untuk menentukan titik impas *Nugget Plus* adalah harga jual rata-rata dari *nugget plus* tersebut. Satuannya Rp/kg.
- d. Penerimaan merupakan harga jual dikalikan dengan jumlah produk yang dijual.

3.5 Analisis Data

3.5.1 Analisis Kualitatif

Untuk menjawab tujuan pertama, yaitu mendeskripsikan profil usaha *Nugget Plus* dari aspek keuangan atau ekonomi, manajemen operasional, dan aspek pemasaran digunakan analisis kualitatif. Analisa kualitatif yaitu membuat gambaran deskriptif dari variabel-variabel penelitian secara sistematis (Nazir, 2003). Untuk mencapai tujuan penelitian ini dilakukan wawancara langsung dengan informan kunci yaitu pimpinan usaha *Nugget Plus*, tenaga kerja produksi dan tenaga kerja bagian pemasaran.

3.5.2 Analisis Kuantitatif

Untuk tujuan kedua, yaitu menganalisis keuntungan dan titik impas dari usaha *Nugget Plus* digunakan analisis kuantitatif. Menurut Subagyo (2006), analisis kuantitatif adalah analisis yang dilakukan terhadap data dalam bentuk jumlah dituangkan untuk suatu kejelasan dari angka-angka serta memperbandingkan dari beberapa gambaran sehingga memperoleh gambaran baru kemudian dijelaskan dalam bentuk kalimat.

a. Analisis keuntungan / Laba (rugi) usaha

Keuntungan dapat diketahui dengan melakukan perhitungan laba rugi. Periode penelitian yang dihitung adalah bulan Januari-September 2012. Data yang dipergunakan adalah data 9 bulan tersebut, dengan pertimbangan bahwa pada bulan tersebut diharapkan data yang diperoleh lebih akurat. Menurut Swastha dan Sukotjo (1999), keuntungan atau laba bersih dapat diperoleh dari selisih antara total penerimaan dan seluruh biaya. Dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = \text{Penerimaan} - \text{Biaya Total}$$

Dimana :

$$\text{Penerimaan} = \text{Jumlah produk yang dijual} \times \text{Harga Jual persatuan}$$

$$\text{Biaya Total} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}$$

Harga jual adalah harga yang dibayarkan oleh konsumen kepada produsen untuk sejumlah unit produk. Pada penelitian ini, harga yang dipakai adalah harga pasar (*market price*) atau berdasarkan harga riil saat penjualan oleh produsen. Dalam penelitian ini dilihat penjualan selama sembilan bulan terakhir.

Alat analisis yang digunakan untuk menghitung keuntungan usaha nugget plus yaitu pendekatan *variable costing*. Perhitungan laba rugi dengan pendekatan *variabel costing* dilakukan dengan memisahkan biaya variabel dan biaya tetap. Penentuan harga pokok produksi hanya memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variabel yang terdiri dari biaya variabel, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel (Mulyadi, 2009).

Bentuk format perhitungan laba rugi dengan metode *variable costing* dapat dilihat pada Tabel 1.

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

Keterangan	Nilai Per Unit	Nilai Total
Pendapatan penjualan (produksi x harga jual)		Xxx
Biaya variabel :		
Biaya bahan baku	Xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	Xxx	
Biaya <i>overhead</i> pabrik	Xxx	
Total Biaya variabel	<u>Xxx</u>	
Laba kotor		Xxx
Biaya tetap:		
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	Xxx	
Biaya administrasi dan umum	Xxx	
Biaya total		<u>Xxx</u>
Laba bersih		Xxx

Sumber : (Mulyadi, 2009).

b. Analisis Biaya Penyusutan

Penyusutan adalah biaya penurunan dari nilai mesin dan peralatan sebagai akibat dari penggunaan mesin dan peralatan untuk menghasilkan barang atau jasa. Penyusutan merupakan pengeluaran sehingga diperhitungkan sebagai biaya. Biaya penyusutan merupakan biaya tetap yang dikenakan untuk tujuan perhitungan nilai korbanan dari investasi yang ditanamkan. Perhitungan biaya penyusutan ini menggunakan metode garis lurus. Metode ini digunakan dengan dasar pikiran bahwa benda yang dipakai dalam pengolahan menyusut dalam besaran yang sama tiap tahunnya dan cara ini merupakan cara termudah. Nilai sisa diperoleh pihak usaha jika peralatan tersebut dijual kembali, nilai sisa diketahui dan ditetapkan oleh pihak usaha (Subanar, 1994).

Menurut Subanar (1994), penyusutan dihitung dengan menggunakan rumus:

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

Dimana :
 D = Besarnya penyusutan (Rp/Tahun)
 P = Harga beli barang (Rp)
 S = Nilai sisa (Rp)
 N = Umur ekonomis (Tahun)

c. Analisis titik impas

Analisis titik impas (*Break Even Point*) merupakan cara yang digunakan untuk mengetahui pada tingkat penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh keuntungan (Mulyadi, 2009). Menurut Swastha dan Soekotjo (2002), rumus yang dapat digunakan untuk analisis titik impas adalah :

Perhitungan titik impas dalam satuan produk yang dijual yaitu:

$$BEP = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}}$$

Perhitungan titik impas dalam satuan rupiah penjualan :

$$BEP = \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per satuan}}{\text{Harga jual per satuan}}}$$

d. Perhitungan *Payback Period*

Payback period merupakan metode yang mencoba mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali, karena itu satuan hasilnya bukan presentase, melainkan satuan waktu (bulan, tahun dan sebagainya). Kalau *payback period* ini lebih pendek dari yang diisyaratkan maka proyek/usaha dikatakan menguntungkan, dan bila waktunya lebih lama, proyek/usaha tersebut sebaiknya ditolak. Rumusnya adalah sebagai berikut :

$$PP = \frac{\text{Investasi Awal}}{\text{Rata-rata (net benefit } b_1 - b_9)} \quad (\text{Riva, 2010})$$

Keterangan :

Net benefit $b_1 - b_9$ = Rata-rata keuntungan yang diperoleh tiap bulan. Data yang digunakan adalah dari bulan Januari sampai September 2012. Keuntungan yang dihitung adalah rata-rata keuntungan yang diperoleh dari bulan Januari sampai September tahun 2012 tersebut, dalam satuan rupiah.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Usaha

4.1.1 Gambaran Umum dan Sejarah Usaha

A. Sejarah dan Lokasi Usaha

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food merupakan usaha perorangan yang bergerak dibidang agroindustri dan memiliki jumlah tenaga kerja termasuk pemilik sebanyak empat orang. Mengacu pada banyaknya tenaga kerja pada sebuah usaha, Badan Pusat Statistik (2010) mengklasifikasikan industri kedalam 4 kelompok : (1) industri rumah tangga adalah industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerjanya berjumlah 1-4 orang, (2) industri kecil adalah industri yang jumlah karyawannya atau tenaga kerja berjumlah 5-19 orang, (3) industri sedang atau industri menengah adalah industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerja berjumlah antara 20-99 orang, (4) industri besar adalah industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerja berjumlah antara 100 orang atau lebih. Berdasarkan kriteria di atas, usaha *Nugget Plus* Asyafa Food termasuk dalam industri rumah tangga.

Nugget Plus Asyafa Food didirikan pada bulan Juni 2011, dibawah pimpinan sekaligus pemilik usaha yaitu Bapak Yettendra, S.TP. Sebelum memulai usaha nugget ini dahulunya Bapak Yettendra memiliki usaha kafe-kecil kecilan. Namun, karena berbagai kendala dan prospeknya tidak begitu bagus, makanya beliau mencari peluang usaha baru, dan ia tertarik untuk membuat usaha nugget. Awalnya, usaha nugget ini mulai dijalankan oleh Bapak Endra sejak tahun 2007 tetapi masih dengan produk *nugget* biasa, belum menggunakan sayuran. Selain itu, penjualan kepada konsumen dalam bentuk yang sudah siap saji atau digoreng. Namun, pada saat itu belum terlihat perkembangan yang cukup baik atau signifikan dari usaha ini. Sampai akhir tahun 2009, usaha ini sempat terhenti karena adanya gempa yang melanda Kota Padang. Setelah sempat terhenti, pemilik berpikir untuk memulai usahanya dari awal lagi. Dorongan untuk memulai usaha kembali setelah pemilik membaca ide atau peluang usaha nugget sayur. Untuk mengetahui bagaimana respon konsumen terhadap produk ini, pemilik melakukan tes pasar atau survei pasar terlebih dahulu. Karena minat

konsumen yang baik terhadap produk ini, maka pada pertengahan tahun 2011 usaha ini kembali dijalankan dengan kombinasi produk yang tadinya *nugget* biasa sekarang menjadi *nugget plus* sayur. Selain itu, agar lebih praktis *nugget plus* ini dijual dalam bentuk beku.

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food beralamat di kompleks Perumahan Singgalang Blok D/9 No. 14 Kecamatan Koto Tengah Kota Padang. Pada awalnya Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food diusahakan secara kecil-kecilan dan hanya dipasarkan di sekitar wilayah tempat tinggal. Setelah konsumen mengetahui dan mengenal produk *Nugget Plus* ini, pemasaran produk telah memasuki beberapa toko, kompleks perumahan, sekolah-sekolah, dan Kantor Dinas di Kota Padang. Permintaan terhadap produk ini semakin bertambah. Pada saat ini produk *Nugget Plus* Asyafa Food telah dipasarkan sampai ke luar kota Padang yaitu di daerah Pariaman dan Jambi. Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food ini telah memperoleh izin Deperindag dengan nomor HK.00.05.5.1.1640 dan izin Dinkes P-IRT No.203137101897. Selain itu, usaha ini telah memperoleh label Halal dari MUI dan izin usaha dari kelurahan.

B. Struktur Organisasi

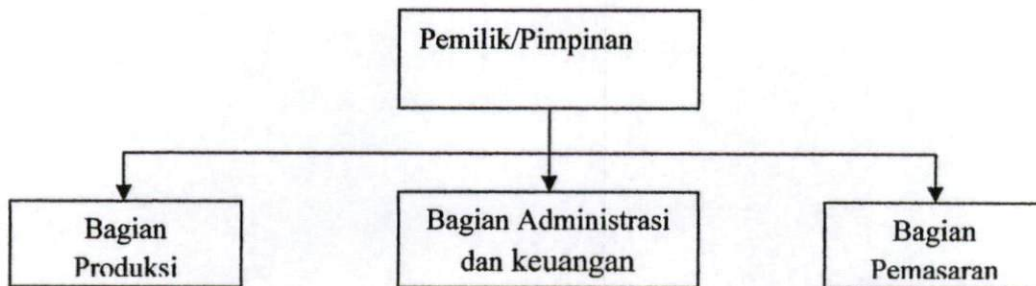
Alat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan adalah penerapan sistem manajemen yang baik. Kemudian tujuan perusahaan dapat terlaksana dan tercapai jika ada tempat untuk melakukan kegiatan manajemen tersebut. Tempat atau wadah inilah yang dikenal dengan organisasi yang tergambar dalam struktur organisasi perusahaan (Swastha dan Sukotjo, 2002).

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food merupakan usaha milik perorangan yang tidak memiliki struktur organisasi yang tertulis dan sangat sederhana. Usaha ini dipimpin oleh seorang pimpinan yang bertanggung jawab terhadap kegiatan usaha dan merangkap sebagai bagian administrasi serta pemasaran produk. Pemilik dibantu oleh tenaga kerja bagian produksi sebanyak dua orang dan satu orang tenaga kerja pemasaran. Tenaga kerja yang digunakan oleh pemilik usaha berasal dari tenaga kerja luar keluarga.

Menurut Subanar (1994), ciri-ciri usaha kecil adalah pemilik usaha merangkap manajer yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri, pemilik berperan sebagai pekerja sekaligus penerima laba secara penuh, struktur

organisasinya sederhana dan jumlah tenaga kerja yang terbatas dengan pembagian kerja yang longgar.

Untuk saat ini struktur organisasi Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food dapat digambarkan seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food, Tahun 2012

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food dipimpin oleh Bapak Yetendra, STP yang bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha. Keputusan dan kebijakan perusahaan ditentukan oleh pimpinan. Adapun fungsi dan tugas masing-masing adalah:

1. Pemilik atau pemimpin usaha bertugas mengatur, mengendalikan semua kegiatan yang dilakukan, serta bertanggung jawab terhadap keberlanjutan kegiatan usaha kedepannya.
2. Bagian produksi dikerjakan oleh dua orang tenaga kerja yang masing-masing kedudukannya adalah sama, bertugas dan bertanggung jawab dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk *Nugget Plus*.
3. Bagian administrasi/keuangan. Seluruh kegiatan yang berkaitan dengan administrasi dan keuangan dikerjakan oleh Bapak Yettendra selaku pimpinan usaha, kadangkala pemilik juga dibantu oleh istrinya.
4. Bagian pemasaran. Selain bagian administrasi dan keuangan, bagian pemasaran juga dikerjakan oleh pemilik usaha dibantu oleh satu orang tenaga kerja pemasar lainnya. Kegiatan yang dilakukan adalah memasarkan produk *Nugget Plus* Asyafa Food ke daerah sekitar wilayah Kota Padang dan daerah lainnya, sesuai dengan wilayah pemasaran yang telah ditentukan. Wilayah pemasaran yang dilakukan oleh pemilik dikhususkan untuk ke kantor-kantor, ke dinas, dan sekolah-sekolah. Sedangkan satu orang tenaga pemasar lainnya dikhususkan untuk ke kompleks-kompleks perumahan.

Untuk pemasaran nugget plus di luar Kota Padang yaitu di Jambi dan Pariaman, dibantu oleh jasa agen perantara.

Menurut Umar (2005), struktur organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antara bagian dan posisi dalam suatu perusahaan. Struktur organisasi menjelaskan pembagian aktivitas kerja, serta memperhatikan hubungan fungsi dan aktivitas tersebut sampai batas-batas tertentu. Setiap organisasi memiliki tiga komponen pokok, yaitu: personal, fungsi, dan faktor-faktor fisik. Semua ini merupakan sarana untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Jadi, komponen-komponen tersebut mencerminkan adanya tugas-tugas yang harus dilakukan, manusia yang melaksanakan tugas, dan adanya peralatan-peralatan yang dapat digunakan untuk melaksanakan tugas-tugas tersebut (Swasta dan Sukotjo, 2002).

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada usaha *Nugget Plus* Asyafa Food, ternyata usaha ini adalah usaha pertama dan satu-satunya yang memproduksi dan memasarkan nugget sayur di Kota Padang (keterangan diperoleh dari pernyataan lisan Staf Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang pada saat melakukan survei). Adanya usaha ini telah memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat disekitar lokasi usaha walaupun masih dalam jumlah yang kecil.

4.1.2 Manajemen Operasional

A. Sumberdaya Manusia (Tenaga Kerja)

Menurut Hasibuan (2010) tenaga kerja merupakan kekayaan utama suatu perusahaan, karena tanpa keikutsertaan mereka, aktivitas perusahaan tidak akan terjadi. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang penting dari sebuah perusahaan untuk menciptakan atau memproduksi barang dan jasa. Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food memiliki tenaga kerja sebanyak empat orang, yang terdiri dari satu orang pimpinan usaha yang merangkap bagian administrasi sekaligus bagian pemasaran, dua orang tenaga kerja bagian produksi, dan satu orang tenaga kerja pemasaran. Tenaga kerja yang dibutuhkan oleh usaha ini tidak mensyaratkan keahlian khusus, yang diperlukan adalah kemauan bekerja, mampu bekerja dengan baik, jujur, rajin, bisa menjaga kebersihan, kesopanan, dan mematuhi SOP (Standar Operasional Prosedur) yang telah ditetapkan oleh pimpinan usaha ini.

SOP yang dimaksud adalah aturan yang dibuat oleh pemilik untuk menjamin terlaksananya tujuan usaha yang diharapkan. Contohnya aturan menggunakan sarung tangan dan celemek saat proses produksi, hal ini dilakukan untuk menjaga kebersihan produk nugget plus agar tidak terkontaminasi. Sebelum memulai pekerjaan, karyawan diberikan pengarahan terlebih dahulu oleh pimpinan usaha.

Awalnya, tenaga kerja bagian produksi berasal dari masyarakat disekitar lokasi usaha, dengan tujuan untuk memberdayakan masyarakat sekitar, serta memberikan peluang mereka untuk bekerja. Adanya usaha ini setidaknya telah mengurangi jumlah pengangguran disekitar lokasi usaha, namun terdapat beberapa kendala dalam hal tenaga kerja. Kebanyakan tenaga kerja atau masyarakat yang ada di lingkungan sekitar tidak mematuhi SOP yang diterapkan dalam Usaha *Nugget Plus* ini. Hal ini terlihat dengan mereka tidak mau menggunakan sarung tangan dan celemek dalam proses produksi dengan alasan panas atau gerah. Selain itu, banyak diantara mereka yang selalu izin pulang cepat untuk melakukan pekerjaan rumah. Tentunya hal ini sangat bertentangan dengan SOP yang ditetapkan. Oleh karena itu, pemimpin mengambil kebijakan untuk merekrut tenaga kerja dari luar tempat kegiatan usaha ini.

Setelah dilakukan perekrutan tenaga kerja, sebelum mereka memulai untuk bekerja pemilik menjelaskan atau memberikan pengarahan tentang cara produksi, kegiatan yang dilakukan dan bagaimana sistem upah yang diberikan kepada tenaga kerja produksi, begitu juga dengan tenaga pemasaran. Pemilik memberikan arahan, kemana saja produk ini dipasarkan, bagaimana memasarkan produk, bagaimana cara menarik minat pelanggan, dan penjelasan mengenai produk nugget secara mendetail, tentunya pembicaraan gaji atau upah juga tidak ketinggalan. Setelah mereka sepakat dan mengerti dengan apa yang dijelaskan oleh pemilik maka mereka pun mulai bekerja sesuai dengan tugas masing-masing. Untuk lebih lengkapnya identitas tenaga kerja di lingkungan Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Identitas Pimpinan dan Karyawan Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food

Jenis kegiatan	Nama	Jenis Kelamin	Umur (tahun)	Pendidikan terakhir	Status Tenaga Kerja
Pemilik/pimpinan merangkap sebagai bagian administrasi dan pemasaran	Yettendra	L	39	S1	TKDK
Bagian produksi	Faria Siska	P	23	D3	TKLK
	Irawati	P	23	D3	TKLK
Bagian pemasaran	Yandrinal	L	28	SMA	TKLK

Pada Tabel 2, dapat dilihat tenaga kerja pada usaha *Nugget Plus* Asyafa Food berada pada usia produktif. Tenaga kerja yang berada pada usia produktif mempunyai motivasi dan kemampuan kerja yang lebih tinggi dibandingkan usia non produktif. Dilihat dari tingkat pendidikan, kondisi SDM pada usaha ini cukup bagus, karena satu orang tenaga kerja, yaitu pemilik merupakan lulusan perguruan tinggi, tamatan Teknik Pertanian. Dua orang tenaga kerja produksi merupakan lulusan Diploma, serta satu orang tenaga kerja pemasaran tamatan SMA. Menurut pemilik, tenaga kerja yang ia miliki sekarang lebih terampil dan bisa mematuhi serta melaksanakan SOP yang telah ditetapkan oleh pimpinan usaha *Nugget Plus* ini. Menurut status tenaga kerja, pemilik adalah tenaga kerja dalam keluarga (TKDK). Tenaga Kerja Luar Keluarga (TKLK) pada usaha *Nugget Plus* Asyafa Food berjumlah tiga orang. Dua orang tenaga kerja bagian produksi, dan satu orang tenaga kerja bagian pemasaran.

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food melakukan kegiatan produksi yang dimulai pukul 10.00 hingga pukul 17.30. Kegiatan produksi dilakukan 6 kali dalam seminggu, yaitu dari hari Senin sampai dengan Sabtu. Kegiatan produksi dilakukan dibagian rumah pemilik dengan luas bangunan berukuran 56 m^2 ($8 \times 7 \text{ m}^2$), dan cukup memadai untuk melakukan aktivitas produksi. Semua peralatan produksi dan bahan baku yang akan diproses termuat didalamnya sehingga tenaga kerja dapat berproduksi dengan lancar.

Pimpinan usaha memberikan upah kepada tenaga kerja bagian produksi berdasarkan sistem upah harian yang dibayarkan setiap periode produksi, yaitu dengan menghitung berapa adonan produksi nugget yang dapat dihasilkan dalam seharinya. Upah tersebut akan dikalkulasikan atau dijumlahkan per bulannya.

Untuk 1 adonan nugget tenaga kerja produksi memperoleh upah Rp 10.000. Jika dalam sehari bisa dibuat 4 adonan *nugget* maka masing-masing tenaga kerja produksi mengerjakan 2 adonan, sehingga untuk satu harinya tenaga kerja produksi memperoleh upah Rp 20.000/orang. Jumlah ini bisa saja bertambah, seandainya usaha ini memproduksi lebih dari 4 adonan *nugget* perharinya. Fasilitas yang diberikan kepada tenaga kerja oleh pemilik berupa makan siang dan makanan ringan. Untuk satu orang tenaga kerja pemilik mengeluarkan biaya konsumsi makan siang sebesar Rp 10.000 per harinya. Jika tenaga kerja memakai transportasi berupa motor maka tiap bulan diberi uang servis untuk kendaraannya. Sedangkan tenaga kerja yang menggunakan transportasi umum maka diberikan ongkos transportasi ke tempat usaha. Rata-rata ongkos dan biaya servis motor yang dikeluarkan oleh pemilik adalah berkisar antara Rp 100.000 s/d Rp 200.000/bulan untuk 1 orang karyawan.

Untuk tenaga kerja bagian pemasaran, jam kerjanya adalah dari pukul 11.00 sampai dengan pukul 17.30. Penetapan upah tenaga pemasaran ini berdasarkan pada jumlah bungkus produk yang terjual. Untuk satu bungkusnya tenaga pemasaran memperoleh upah sebesar Rp 1.000. Berapa bungkus yang terjual itulah upah tenaga kerja pemasaran per harinya yang nanti akan dikalkulasikan setiap bulan. Sama seperti tenaga kerja produksi, tenaga kerja pemasaran juga memperoleh fasilitas makan siang, makanan ringan, dan uang transportasi. Pimpinan usaha yang mencakup bagian administrasi, keuangan, pemasaran diberi gaji sebesar Rp 7.000.000/bulan dengan kegiatan pencatatan administrasi/keuangan, membeli bahan baku, mempromosikan produk, hingga memasarkan produk *nugget plus* ini ke konsumen. Pemberian gaji sebesar Rp 7.000.000/bulan didasarkan pada pengeluaran pribadi pemilik dan keluarganya tiap bulan. Pendapatan pemilik hanya bergantung pada usaha ini, makanya gaji yang diberikan cukup besar, sesuai dengan pengeluarannya tiap bulan. Dengan pengeluaran pribadi yang cukup besar ini, pemilik merasa sulit untuk mengembangkan usahanya. Adapun rincian upah gaji pimpinan dan tenaga kerja dapat dilihat pada Lampiran 11 dan 12.

Menurut Swastha dan Sukotjo (2002), ada beberapa metode dalam penetapan upah tenaga kerja pada industri yaitu :

1. Metode upah langsung (*straight salary*), yaitu upah yang dibayarkan pada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan.
2. Gaji (*wage*) merupakan metode pembayaran upah berdasarkan pada lama waktu mengerjakan suatu pekerjaan atau dihitung menurut tingkat upah perjam, tanpa memperhatikan kualitas dan kuantitas dari produk yang dihasilkan.
3. Metode upah satuan (*price work*) yaitu pemberian upah berdasarkan pada jumlah produk yang dihasilkan.
4. Komisi merupakan jumlah uang yang dibayarkan (biasanya didasarkan atas persentase dan harga jual) untuk setiap unit barang yang terjual.
5. Premi *shift* kerja (*shiftp*) merupakan upah yang diberikan kepada karyawan karena bekerja diluar jam kerja normal.
6. Tunjangan tambahan (*fringe benefit*), hal ini dilakukan oleh pihak perusahaan untuk menarik supaya karyawan bekerja diperusahaan dalam jangka waktu yang lama. Seringkali memberikan tunjangan tambahan diluar upah yang biasa mereka terima.

Berdasarkan metode diatas, penetapan upah tenaga kerja pada usaha *Nugget Plus* Asyafa Food ini adalah metode upah langsung dan metode upah satuan, baik untuk tenaga kerja bagian produksi maupun tenaga kerja bagian pemasaran. Untuk meningkatkan kualitas keterampilan dan pengembangan sumber daya tenaga kerja, pemilik mengikuti pelatihan tataboga yang diadakan oleh Disperindag Kota Padang pada awal tahun 2012 lalu.

Menurut Rahmawati (2008), Pelatihan ditujukan untuk mempertahankan dan meningkatkan prestasi kerja karyawan. Pelatihan juga merupakan wadah lingkungan bagi karyawan, dimana mereka memperoleh atau mempelajari sikap, kemampuan, keahlian, pengetahuan, dan perilaku spesifik yang berkaitan dengan pekerjaan. Pelatihan dan pengembangan karier bagi wirausaha memang perlu, sejauh itu masih berhubungan dengan aspek manajerial dan teknologi yang bermanfaat bagi bisnis usaha kecilnya serta memungkinkan bagi usaha untuk

membiayainya. Setiap penyelenggaraan pelatihan, memerlukan biaya yang tidak sedikit. Umumnya biaya pelatihan yang diselenggarakan pihak swasta lebih mahal dibandingkan dengan pelatihan yang diselenggarakan berbagai departemen yang lebih sering tanpa biaya atau gratis. Wirausaha tentunya mempertimbangkan aspek biaya dan manfaatnya (Subanar, 1994).

Karena pertimbangan aspek biaya, makanya pemilik saja yang baru mengikuti pelatihan tataboga yang diadakan oleh Disperindag Kota Padang. Dengan mengikuti pelatihan tersebut pemilik dapat memberikan wawasan dan pengetahuan yang ia dapatkan kepada tenaga kerja sehingga tenaga kerja dapat meningkatkan lagi motivasinya dalam bekerja, dan hasil akhirnya tentu saja dapat membuat usaha Nugget plus ini lebih berkembang lagi sehingga banyak dikenal oleh masyarakat.

Peralatan dan Investasi

Selain tenaga kerja, komponen lain yang diperlukan dalam proses produksi adalah tersedianya bangunan tempat produksi, mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Mesin dan peralatan yang digunakan Usaha Asyafa Food ini masih bersifat manual sehingga dalam proses produksi masih dibutuhkan bantuan tenaga kerja manusia untuk dapat bekerja (beroperasi). Adapun mesin dan peralatan yang digunakan oleh industri *Nugget Plus* Asyafa food ini dapat dilihat pada Tabel 3.

Dari Tabel 3 terlihat bahwa industri ini masih menggunakan alat yang sederhana untuk memproduksi. Saat ini, kondisi peralatan dan mesin yang digunakan untuk memproduksi masih dalam keadaan baik. Menurut Assauri (1999), pemilihan mesin-mesin dan peralatan dapat memberikan keuntungan kompetitif. Pemilihan teknologi memberikan dampak pada semua bagian operasi, selain itu pemilihan teknologi juga berdampak pada produktivitas dan kualitas produk yang dihasilkan.

Tabel 3. Jenis Investasi dan Peralatan Yang Digunakan Pada Usaha Asyafa Food Tahun 2012

Jenis Investasi	Harga Beli (Rp)	Jmlh (unit)	Fungsi
Blender	350.000	1	menghaluskan bumbu-bumbu
Pisau cincang	600.000	2	mencincang daging ayam menjadi ukuran yang lebih kecil
Kalengan	40.000	4	menyimpan bumbu atau bahan penolong nugget.
Panci kukusan	250.000	1	mengukus nugget sebelum di cetak.
Cetakan	75.000	5	memberikan bentuk yang lebih bagus dan menarik bagi produk nugget ini.
Loyang	200.000	8	tempat adonan nugget yang akan dikukus.
Hand sealer	350.000	1	merekatkan plastik pembungkus nugget plus.
Box	400.000	2	tempat penyimpanan nugget saat dipasarkan
Freezer kapasitas 15 dan 10 Kg	2.400.000 dan 2.800.000	1	tempat pendinginan dan pembekuan nugget
Timbangan	130.000	1	menimbang daging yang akan direbus/kukus dan menimbang nugget dalam kemasan.
Tabung gas 7 kg	200.000	1	wadah bahan bakar gas dalam menunjang kegiatan proses perebusan daging, dan sayur
Baskom	80.000	4	meletakkan potongan daging ayam, sayuran
Pisau biasa	30.000	2	mengupas bumbu nugget dan memotong-motong daging ayam, sayuran
Motor	18.000.000	2	membeli bahan baku dan bahan penolong dari pasar dan untuk pemasaran nugget plus dan aktivitas lainnya.
Parutan	30.000	1	Menghaluskan sayuran wortel, bokoli sebelum dicampur dengan adonan nugget
Sendok	15.000	5	Memindahkan bumbu yang telah dihaluskan
Landasan	50.000	2	tempat memotong-motong daging ayam dan sayur.
Hp nokia 1202	250.000	1	sarana komunikasi dalam berhubungan dengan pemasok dan konsumen.
Kulkas	3.000.000	1	tempat pendingin sayuran, agar tetap segar.
Celemek	75.000	3	agar pakaian tidak kotor & menjaga kebersihan.
Kompore gas	500.000	1	merebus daging dan sayuran
Spidol	15.000	5	memberikan tanda kadaluarsa produk nugget

Penyusutan alat merupakan salah satu biaya tetap. Untuk keberlanjutan suatu usaha penetapan biaya tetap ditujukan sebagai cadangan investasi apakah untuk kegiatan investasi peralatan ataupun untuk keperluan pergantian alat dan mesin yang digunakan. Pada Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food kegiatan penyisihan laba usaha berdasarkan penyusutan peralatan belum pernah dilakukan pemilik. Tidak pahamnya pemilik usaha dalam perhitungan cadangan biaya penyusutan menyebabkan peralatan yang digunakan belum mengalami pergantian dari awal produksi.

Menurut Subanar (1994), pemakaian aktiva lancar seperti kas dan persediaan mudah diamati dan langsung memberikan sumbangan atas penciptaan

suatu produk atau jasa. Namun, untuk jenis aktiva tetap bentuk sumbangsihnya tidak terlihat langsung. Oleh karena itu, perlu ditentukan nilai depresiasi atau sumbangsihnya pada setiap periode produksi. Penerapan depresiasi juga dimaksudkan sebagai upaya penggantian aktiva jangka panjang. Untuk mencari biaya penyusutan dari aktiva tetap digunakan metode garis lurus. Penyusutan jenis-jenis investasi dan peralatan dapat dilihat pada Lampiran 13 dan 14.

B. Aspek Manajemen Produksi

Persediaan bahan baku

Dalam proses pembuatan *Nugget Plus*, bahan baku utama yang digunakan adalah daging ayam, sayuran, dan panir. Bahan baku berupa daging ayam diperoleh dari pemasok tetap dengan cara membeli langsung ke kandangnya, biaya transportasi ditanggung oleh pemilik usaha. Harga bahan baku ayam bisa mencapai Rp 16.000-Rp 19.000/kg. Setiap kali produksi pemilik membutuhkan 4-5 kg ayam. Jumlah ini dapat saja berubah kalau permintaan konsumen bertambah dan produksi pun menjadi meningkat sehingga kebutuhan bahan baku juga meningkat dari sebelumnya.

Untuk bahan baku sayuran biasanya pemilik membeli secara berlangganan di Pasar Raya Padang. Pemilik membeli secara langsung ke lokasi, biaya transportasi ditanggung oleh pemilik. Jika terjadi kendala atau hambatan untuk membeli bahan baku wortel, brokoli pemilik dapat membelinya dimana saja. Karena untuk bahan baku sayuran seperti wortel dan brokoli bisa ditemui di banyak tempat. Harga wortel berkisar antara Rp 3.000-Rp 6.000 per kg. Brokoli Rp 8.000-Rp 12.000 per kg. Untuk sayuran bayam merah pemilik agak susah untuk mendapatkannya. Karena bayam merah hanya dijual ditempat tertentu seperti di supermarket. Selain itu harga bayam merah juga agak lebih mahal dari sayur lainnya yaitu sekitar Rp 4.000-Rp 5.000/ikat. Pembelian bahan baku wortel, brokoli dan bayam merah dilakukan setiap hari. Untuk setiap kali produksi pemilik membutuhkan wortel sebanyak 2-3 kg, brokoli sekitar 2 kg dan bayam merah sekitar 2-3 ikat.

Untuk bahan baku panir, usaha ini memasok dari luar Kota Padang yaitu dari Semarang. Pada mulanya untuk sampai ke kota Padang, bahan baku panir ini diantar dengan menggunakan transportasi darat. Hal ini lah yang menjadi salah

satu kendala. Menggunakan transportasi darat, membutuhkan waktu yang lama. Sehingga dapat mengganggu proses produksi. Jika bahan baku panir tidak ada, maka produksi dapat terhenti. Bahan baku panir ini didatangkan setiap seminggu sekali dengan jumlah 10 kg. Harga untuk 1 kg mencapai Rp 30.000 sudah termasuk ongkos kirim. Untuk 1 kali produksi pemilik membutuhkan kira-kira 1,4-1,5 kg panir. Transaksi awal yang dilakukan pemilik usaha adalah menghubungi pemilik usaha panir dengan menggunakan telepon seluler. Untuk rincian pemakaian bahan baku dapat dilihat di Lampiran 8 dan rincian pemakaian pulsa telepon seluler dapat dilihat pada Lampiran 15.

Selain sayur, panir, dan daging ayam, usaha ini juga membutuhkan bahan penolong dan bumbu untuk *nugget*. Adapun bahan penolong dan bumbu *nugget* seperti bawang putih, bawang bombai, tepung, garam, gula, dan telur. Pembelian bahan penolong oleh pemilik usaha dilakukan kepada langganan tetap sehingga memudahkan dalam berbelanja dan tidak memakan waktu yang lama. Biaya bahan penolong juga cukup besar dikeluarkan oleh pihak usaha yaitu sebesar Rp 9.336.500 selama 9 bulan. Rata-rata pemakaian bahan penolong pada Usaha *Nugget Plus Asyafa Food* setiap bulannya dapat dilihat pada Lampiran 9.

C. Proses produksi

Adapun kegiatan/proses produksi yang dilakukan adalah :

1. Persiapan bahan baku ayam (4-5 kg), wortel (2-3 kg), brokoli (2 kg) bayam merah (2-3 ikat), panir (1,4-1,5 kg), dan bahan penolong (bawang putih, bawang bombai, gula, garam, susu, telur, dan tepung).
2. Pematangan bahan baku
Bahan-bahan diatas dipotong sesuai ukuran. Untuk ayam, dibersihkan dan dicincang halus kemudian dimasukkan ke dalam baskom. Untuk sayurannya diparut menggunakan parutan. Setelah halus di masukan ke dalam panci.
3. Penghalusan bahan penolong
Untuk bumbu lain seperti bawang bombai, bawang putih, dihaluskan dengan menggunakan blender.
4. Membuat adonan *nugget*
Setelah selesai kemudian dibuat adonan *nuggetnya* dengan mencampurkan daging ayam, sayuran, bumbu yang sudah dihaluskan ditambahkan dengan

garam, gula, susu, tepung dan telur. Setelah adonan selesai dimasukkan ke dalam loyang.

5. Pengukusan

Setelah dimasukkan ke dalam loyang, kemudian adonan dikukus menggunakan panci kukusan. waktu pengukusan berkisar antara 10-15 menit. Tujuannya dikukus yaitu agar teksturnya kuat dan tidak lembek.

6. Pendinginan

Setelah dikukus, kemudian adonan didinginkan, selama kurang lebih 3-5 menit agar tekstur tetap atau tidak rusak. Setelah itu adonan dicetak sesuai dengan bentuk yang diinginkan. *Nugget Plus* Asyafa Food menggunakan 2 bentuk cetakan yaitu *stick* dan bulatan. Tujuannya agar bentuknya lebih bervariasi.

7. Pemaniran

Setelah dicetak, lalu dilakukan proses pemaniran menggunakan telur dan tepung roti. Tujuan pemaniran adalah agar *nugget* menjadi renyah sewaktu digoreng nantinya. Pemaniran *nugget* membutuhkan waktu 1 ½ sampai 2 jam.

8. Pembekuan

Proses pembekuan dilakukan dari jam 17.30 s/d jam 10.00 pagi, atau kurang lebih 17 jam. Pembekuan dilakukan pemilik didalam mesin pendingin atau *freezer*. Setelah dibekukan kemudian baru dilakukan pengemasan

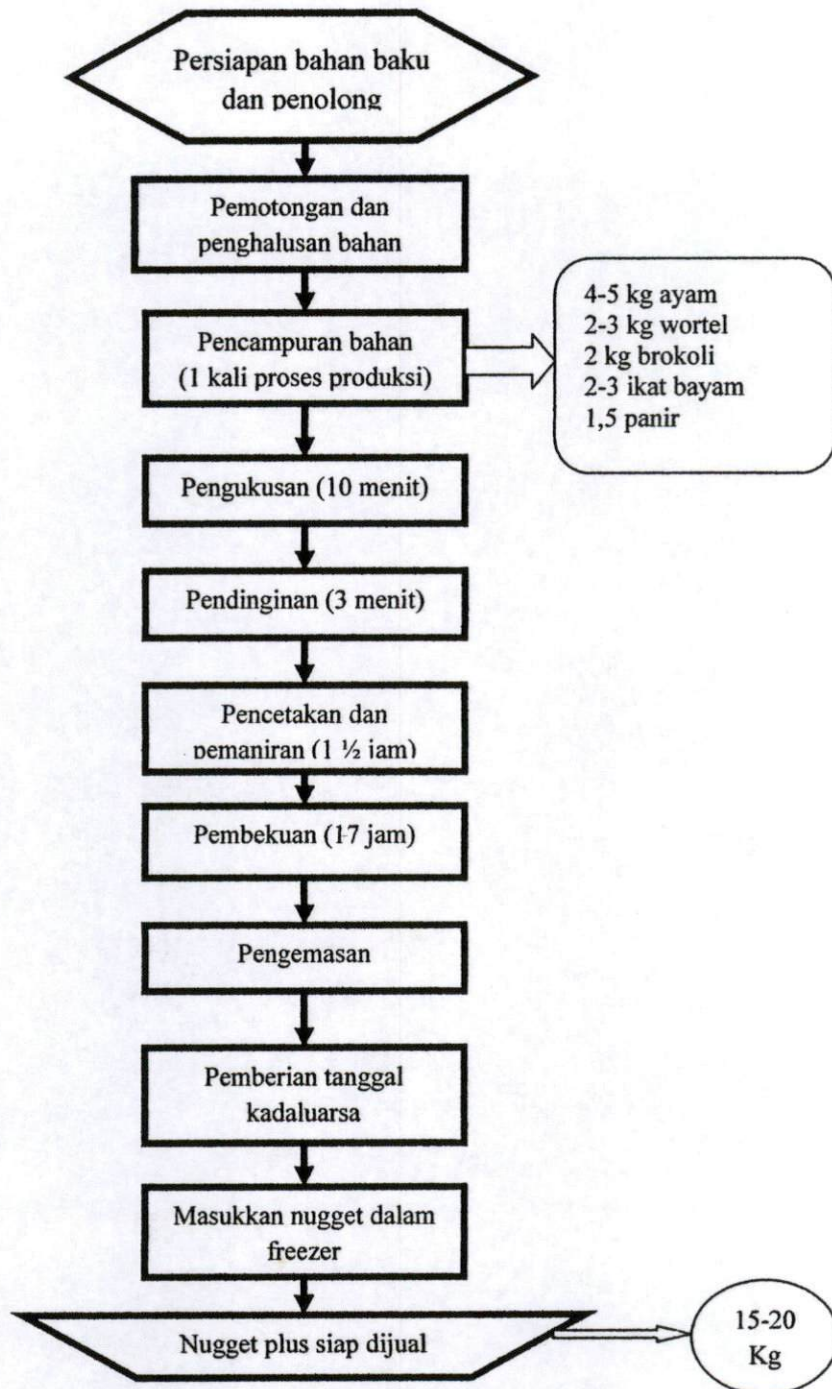
9. Pengemasan

Setelah beku, kemudian dikemas ke dalam kemasan plastik berukuran 250 gr dan 500 gr dan direkatkan dengan *vacuum sealer*. *Nugget* yang dihasilkan untuk satu kali produksi ini adalah 30-40 bungkus kurang lebih 15-20 kg.

10. Pemberian tanggal kadaluarsa di bungkus *nugget* dengan menggunakan spidol. Biasanya *nugget* ini dapat bertahan selama kurang lebih satu bulan setelah produksi.

11. Masukkan *nugget* ke dalam *freezer* atau *box* sampai waktu akan dijual.

Untuk lebih jelasnya proses pengolahan *nugget plus* dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Proses Produksi *Nugget Plus* Asyafa Food

Keterangan :

 = Input

 = Proses

 = Output

Kegiatan produksi dilakukan dari pukul 10.00 sampai pukul 17.30. Waktu efektif untuk bekerja bagi tenaga kerja produksi adalah 5 sampai 5,5 jam, sisanya adalah istirahat makan siang dan sholat. Tahap persiapan bahan dan pembelian bahan baku dilakukan oleh pemilik. Tenaga kerja produksi bekerja dari tahap pembuatan adonan sampai pada tahap pemaniran. Pekerjaan yang paling banyak membutuhkan waktu adalah tahap pemaniran. Untuk memanir *nugget* yang sudah dicetak memakan waktu selama 1 ½ sampai 2 jam. Tahap pemaniran ini dilakukan dua kali, biasanya pemaniran *nugget* yang berbentuk stick lebih lama daripada *nugget* yang berbentuk bulatan. Setelah dipanir dilanjutkan dengan pembekuan. Tahap pembekuan *nugget* dilakukan oleh pemilik. Pembekuan dilakukan di dalam *Freezer* kurang lebih selama 17 jam. Untuk tahap produksi berikutnya dilakukan pengemasan. Setelah dikemas baru tenaga kerja pemasaran mulai memasarkan produk ini. Pemasaran biasanya dilakukan siang hari, mulai pukul 11.00 sampai pukul 17.30.

Kegiatan proses produksi yang dilakukan oleh pihak usaha *Nugget Plus* Asyafa Food sudah memenuhi standar kehygienisan, hal ini terlihat dari penggunaan sarung tangan dan celemek saat proses produksi. Selain itu dari segi pemakaian bahan baku yang sehat, bergizi dan mudah didapat. Pada proses produksi *nugget plus* tidak menggunakan bahan pengawet buatan, sehingga setelah produksi produk ini hanya dapat bertahan selama kurang lebih satu bulan.

Dalam proses produksi, teknologi yang digunakan oleh usaha *Nugget Plus* Asyafa Food masih manual atau belum menggunakan teknologi yang modern. Menurut pemilik jika mereka memiliki modal yang lebih banyak lagi, maka dapat digunakan untuk membeli mesin atau peralatan yang canggih tersebut. Pemakaian mesin dan peralatan yang modern dapat mempermudah proses produksi, mutu produk menjadi lebih baik serta waktu untuk melakukan proses produksi menjadi lebih efisien.

Menurut Mosher (1966), dalam Pengantar Ilmu Pertanian, penggunaan teknologi dalam pengolahan hasil pertanian sangat penting. Teknologi yang terus berkembang dan berubah akan mendukung peningkatan produksi dan produktivitas serta perbaikan mutu produk untuk memberikan nilai tambah terhadap produk yang dihasilkan. Jadi, pemilihan teknologi memberikan dampak

pada semua bagian operasi, yaitu dalam desain pekerjaan. Pemilihan teknologi juga berdampak pada produktivitas dan kualitas produk yang dihasilkan.

4.1.3 Aspek keuangan

A. Sumber modal

Sumber modal awal untuk usaha *nugget plus* ini adalah modal pribadi. Jumlah modal awal kurang lebih Rp 15.000.000. Pada tahun 2012, pemilik melakukan pinjaman dengan bank sebesar Rp 10.000.000 yang pembayarannya dilakukan secara cicilan sebesar Rp 750.000 per bulan. Bunga bank yang dikenakan setiap bulannya adalah 11 persen. Menurut pemilik, sampai saat ini belum ada ditemui kesulitan oleh pemilik dalam hal pengembalian pinjaman ke bank. Usaha ini belum pernah menerima bantuan dari pihak manapun termasuk Dinas Perindustrian. Sebelumnya pemilik pernah ditawarkan bantuan oleh Dinas Perindustrian dengan syarat membentuk kelompok yang beranggotakan 13 orang. Karena dirasakan sulit untuk melakukan hal tersebut, maka kesempatan bantuan tidak diambil oleh pemilik usaha.

B. Pembukuan

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food mencatat segala transaksi yang telah dilakukan pada satu buku, yang memuat segala jenis kegiatan yang terjadi. Hal ini akan menyulitkan pemilik usaha apabila sistem ini terus dilanjutkan, karena mereka tidak memisahkan antara aspek pengeluaran dan aspek pemasukan. Pengelolaan keuangan merupakan hal yang penting dan hendaknya diperhatikan oleh setiap usaha. salah satu ciri sistem pengelolaan keuangan yang baik adalah adanya pembuatan laporan keuangan. Dengan adanya laporan keuangan maka akan dapat diketahui penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dan memungkinkan bagi semua pihak yang berkepentingan untuk menilai hasil usaha dan keadaan keuangan perusahaan secara menyeluruh.

Menurut Subanar (1994), administrasi pembukuan usaha kecil memerlukan minimal tiga jenis buku pencatatan meliputi : (a) buku harian, yaitu buku mengenai catatan semua transaksi dan kegiatan yang terjadi selama periode operasi. b) buku jurnal, yaitu catatan setiap penerimaan dan pengeluaran keuangan sehari-hari sehubungan dengan kegiatan yang dilakukan usaha kecil. c) buku besar, yaitu

buku catatan terperinci mengenai masing-masing pos biaya dan pendapatan. Buku besar ini merupakan pengelompokan dari masing-masing pos penerimaan dan pengeluaran.

Berdasarkan pendapat Subanar (1994), maka setidaknya pihak usaha perlu melakukan pencatatan dan pembukuan menggunakan buku harian dan buku jurnal. Dengan adanya minimal dua pembukuan ini, diharapkan nantinya pemilik atau pemimpin usaha mampu membuat keputusan untuk pengembangan usahanya serta tidak lagi kesulitan dalam memisahkan pengelolaan keuangan untuk kepentingan usaha, pribadi maupun keluarga.

C. Permasalahan dan Kendala Dalam Aspek Keuangan

Anggaran keuangan adalah suatu rencana jangka pendek yang sangat kuantitatif dan biasanya dinyatakan dalam uang. Anggaran ini disusun tahunan atau bulanan. Anggaran ini juga dapat dipakai sebagai alat pengendali keuangan (Wibowo, 1994). Kunci utama dalam mengelola keuangan adalah sistem pembukuan dan administrasi yang tepat. Pengendalian keuangan yang lemah dan administrasi yang kacau menjadi salah satu faktor penentu kegagalan suatu perusahaan baik untuk tetap bertahan maupun untuk dapat berkembang. Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food merupakan satu dari sekian banyak usaha kecil yang belum menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang tertib dan teratur. Hal ini terlihat dalam pembuatan laporan laba rugi, pemilik tidak mengetahui secara pasti berapa keuntungan yang diterima setiap bulannya.

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food tidak pernah menerapkan sistem penganggaran uang tunai atau kas, sehingga pimpinan usaha tidak tahu dan tidak mampu meramalkan kapan dan berapa uang tunai yang diperlukan sehingga dapat dipersiapkan kapan dan dimana uang tunai tersebut harus disediakan. Kendala atau permasalahan lain yang dialami oleh pihak usaha dalam aspek keuangan adalah belum adanya bantuan yang diperoleh oleh pihak industri. Selain itu pendapatan pemilik usaha hanya bergantung pada usaha ini, sehingga pemilik usaha merasa sulit untuk mengembangkan usahanya. Pembukuan usaha ini juga masih sangat sederhana.

4.1.4 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu unsur utama untuk mencapai keuntungan usaha. Oleh sebab itu, sebaiknya pimpinan usaha harus memantau dan mengelola pemasaran usahanya secara terus-menerus (Stanton, 1996). Pemasaran mempunyai peranan yang penting dalam dunia usaha. Defenisi pemasaran mencakup proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran barang dan jasa yang bernilai satu sama lain (Swastha dan Soekotjo, 2002).

A. Daerah pemasaran

Pada awalnya produk yang dihasilkan oleh Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food ini hanya dipasarkan diwilayah sekitar Kota Padang saja. Karena penerimaan pasar yang baik (produk terjual habis), dan dengan adanya informasi dari mulut-kemulut oleh konsumen, menyebabkan permintaan *nugget plus* ini selalu meningkat. Akhirnya pemilik usaha memutuskan untuk memperluas daerah pemasarannya dengan memanfaatkan jasa agen perantara. Saat ini cakupan pasarnya sudah ada ke Pariaman dan Jambi. Untuk wilayah pemasaran *nugget plus* secara rinci dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Wilayah Pemasaran *Nugget Plus* Asyafa Food

No	Tempat Pemasaran	Alamat
1	Rumah Sakit M.Djamil	Jalan Perintis Kemerdekaan, Padang
2	Perumahan Villano	Jalan Gajah Mada, Padang
3	Perumahan Belimbing	Kuranji
4	Asrama Haji	Tabing
5	Asrama TNI AU	Tabing
6	Perumahan Singgalang	Tabing
7	TK Pertiwi	Siteba
8	SDN 16	Siteba
9	Poltekes	Siteba
10	Kantor/ Dinas di Kota Padang	
11	Pariaman	
12	Jambi	

Dari keterangan yang diperoleh pada saat survei pendahuluan ke Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang, diperoleh informasi lisan dari staf dinas tersebut, bahwa Usaha *Nugget Plus* ini merupakan usaha kecil

pertama yang menggunakan izin Disperindag untuk memproduksi dan memasarkan produk di Kota Padang. Dari pernyataan tersebut, maka usaha *Nugget Plus* Asyafa Food ini merupakan satu-satunya usaha yang mengelola dan mengusahakan nugget plus di Kota Padang.

B. Produk

Produk yang ditawarkan usaha Asyafa Food merupakan produk makanan ringan/bisa juga sebagai pengganti lauk-pauk yaitu nugget plus sayur yang dikemas menggunakan kemasan plastik bening/transparan berukuran 500 dan 250 gram dan menggunakan merek "*Nugget Plus*". Produk adalah suatu sifat yang kompleks baik yang dapat diraba maupun tidak dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga, *prestise* perusahaan dan pengecer, pelayanan perusahaan dan pengecer yang diterima oleh pembeli untuk memenuhi kebutuhannya (Swastha dan Soekotjo, 2002). Barang atau produk memiliki siklus hidup yang biasa disebut siklus kehidupan barang (*product life cycle*) yang terdiri dari beberapa tahapan yaitu :

- a. Tahap pengenalan, yaitu dimana produk yang dijual adalah produk baru maka biaya yang dikeluarkan lebih tinggi terutama biaya periklanan.
- b. Tahap pertumbuhan, yaitu dimana kurva penjualan semakin meningkat dan pesaing sudah mulai memasuki pasar sehingga persaingan sudah mulai ketat.
- c. Tahap kedewasaan, yaitu dimana penjualan semakin meningkat diikuti juga dengan laba yang semakin meningkat. Pada tahap ini variabel *marketing mix* sangat diperhatikan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.
- d. Tahap kemunduran, yaitu dimana pada tahap ini penjualan semakin menurun dan laba juga menurun dimana pasar yang dikuasai semakin sempit.

Produk *nugget plus* ini berada pada tahap pengenalan produk karena produk ini masih baru dan masih banyak yang belum mengenal dan perlu melakukan promosi yang gencar agar konsumen bisa mengetahuinya.

Mutu produk

Usaha *nugget plus* ini dalam memproduksi produk sangat memperhatikan mutu dari produk yang dihasilkan, mulai dari pemilihan bahan baku, pihak usaha

membeli bahan baku yang masih segar dan baik, dimana kurang bagus nya bahan baku akan menyebabkan produk menjadi tidak enak. Selain itu dalam proses produksi pemilik usaha sangat memperhatikan kebersihan produk. Hal ini terlihat dengan pemakaian sarung tangan dan celemek, agar produk tidak terkontaminasi dengan bakteri. Semua itu dilakukan supaya kualitas dan cita rasa *nugget plus* yang dihasilkan tetap terjaga. Selain itu, pihak usaha juga tidak memakai bahan pengawet buatan dalam produknya, sehingga aman untuk dikonsumsi, daya tahan produk ini bisa mencapai kurang lebih satu bulan.

Menurut Suryono (2008), *Nugget* yang bagus memiliki ciri-ciri : berwarna kuning muda dan tidak mencolok, teksturnya rapuh, aroma daging ayamnya terasa saat nugget di potong, harga *nugget* berbahan asli lebih mahal dai nugget yang memakai bahan adiktif, di dalam kemasan *nugget* yang berkualitas baik biasanya dilengkapi dengan info nutrisi, nama dan alamat produsen, kode produksi, nomor registrasi halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) serta tanggal kadaluarsa.

Usaha *Nugget plus* Asyafa Food sudah mendekati ciri-ciri atau standar kualitas *nugget* yang bagus. Berdasarkan pengamatan di lapangan nugget plus ini memiliki ciri ciri : warnanya kuning muda, teksturnya bagus, tidak memakai bahan pengawet buatan, dan dilengkapi dengan nomor registrasi halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia), kode produksi, dan alamat produsen.

Spesifikasi produk

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food ini lebih menonjolkan pada rasanya yang gurih dan enak, penggunaan sayuran sebagai pencampur daging, sehingga lebih sehat dan mengandung banyak vitamin. Untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen yang berbeda-beda, maka pihak usaha menyediakan produk nugget dengan dua macam ukuran kemasan, yaitu kemasan kecil ukuran 250 gram dan kemasan besar 500 gram. Bentuk *nugget* ini juga bervariasi, ada yang panjang atau berbentuk *stick* dan ada yang berbentuk bulatan. Untuk ukuran 500 gram dapat memuat 28 buah *nugget* yang berbentuk *stick* ataupun bulatan. Untuk ukuran 250 gram dapat memuat 12 *stick nugget* dan 14 *nugget* yang berbentuk bulatan.

Merek

Usaha ini menggunakan merek dagang “*Nugget Plus*” yang tertulis pada kemasannya. Pada kemasan tersebut tertulis izin usaha, label halal, alamat usaha serta nomor telepon yang dapat dihubungi agar konsumen mengetahui lokasi usaha dan dapat membeli langsung kepada pihak usaha. Merek ini dicetak ketempat jasa percetakan yang merupakan langganan Usaha Asyafa Food. Menurut Kotler dan Armstrong (1997), merek didefinisikan sebagai nama istilah, tanda, simbol, rancangan, atau kombinasi. Hal ini bertujuan untuk mengenali produk atau jasa dari seseorang atau beberapa penjual dan untuk membedakannya dengan produk pesaing. Pemberian merek ini sangat penting karena banyak usaha-usaha lain yang mempunyai produk yang sejenis.

Kemasan

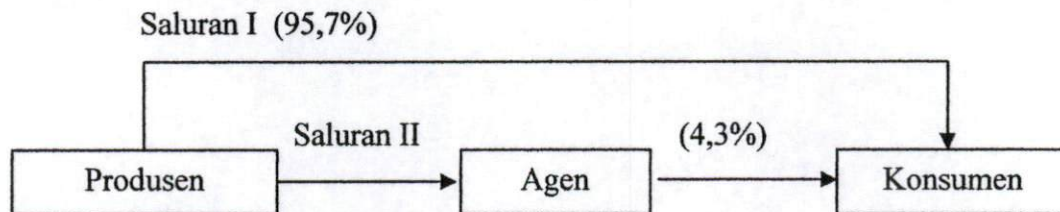
Kemasan yang digunakan untuk produk nugget plus ini adalah kemasan berupa plastik bening atau transparan yang sudah didesain sebaik mungkin. Pada kemasan tersebut sudah tertera komposisi, tanggal kadaluarsa, kemudian kandungan gizi dari nugget itu sendiri. Untuk berukuran besar (500 gram) memiliki panjang 20 cm lebar 15 cm, sedangkan kemasan berukuran kecil (250 gram), dengan panjang 15 lebar 10.

Mengemas adalah aktivitas merancang dan membuat wadah atau pembungkus suatu produk. Kemasan bisa mencakup wadah utama dari produk, kemasan sekunder, kemasan pengiriman yang perlu untuk menyimpan, mengenali dan mengirim produk. Pemberian label juga merupakan bagian dari pengemasan yang berupa informasi tercetak yang tertempel pada kemasan (Kotler dan Armstrong, 1997). Dengan melakukan pengemasan ini, produk dapat terlindungi selama proses pengangkutan atau penjualan, dan saat disimpan, produk ini dapat terhindar dari kotoran.

C. Distribusi

Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen ke konsumen (Swastha dan Sukotjo, 2002). Sistem distribusi nugget plus ini ada yang bersifat langsung dan tidak langsung. Sistem distribusi penjualan *Nugget plus* yang bersifat langsung dimana, tenaga pemasaran langsung menjual produk kepada

konsumen dengan menggunakan sepeda motor, ke wilayah sekitar Kota Padang. Ada juga konsumen yang membeli secara langsung ke tempat usaha, biasanya yang langsung membeli ke tempat usaha adalah konsumen yang telah mengetahui dimana lokasi usaha *Nugget Plus* ini. Untuk itu kedepannya pemilik perlu menjalin kerjasama dengan pedagang perantara dalam memasarkan produk *Nugget Plus*nya. Saluran distribusi pada Usaha *Nugget Plus* *Asyafa Food* dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Saluran Distribusi *Nugget Plus Asyafa Food*, Tahun 2012

Dari gambar diatas dapat dilihat bahwasanya Usaha *Nugget Plus* *Asyafa Food* memasarkan Mamasarkan produknya melalui 2 jenis saluran pemasaran. Saluran pertama (1) yaitu saluran pemasaran langsung, dengan cara tenaga pemasaran langsung memasarkan produk *nugget* ke konsumen akhir. Saluran dua (2), saluran pemasaran tidak langsung atau melalui agen perantara. Agen perantara adalah pihak lain diluar keluarga atau tidak mempunyai hubungan keluarga dengan pemilik usaha, yang membantu dalam proses pendistribusian produk *nugget plus* ini ke konsumen akhir. Saluran pemasaran yang menggunakan agen perantara adalah untuk pemasaran produk ke Jambi dan Pariaman. Transaksi awal yang dilakukan adalah agen menghubungi langsung pemilik usaha untuk melakukan pemesanan produk *nugget*, pemilik usaha akan mengantarkan produk *nugget* ke rumah agen. Kemudian agenlah yang akan menyalurkan ke konsumen akhir. Untuk pemasaran ke jambi, sama seperti ke Pariaman. Agar produk *nugget* tetap tahan dan dalam kondisi bagus, penyimpanannya dilakukan dalam box berisi steroform, kemudian di dalam box juga diberi es. Transportasi yang digunakan adalah dengan memanfaatkan travel perjalanan. Kemudian travel tersebut yang akan mengantarkan ke alamat yang sudah diberikan oleh pemilik usaha. Untuk agen, pemilik menetapkan harga *nugget* ukuran 500 gram sebesar Rp 21.000 dan *nugget* ukuran 250 gram dijual dengan harga Rp 10.000.

Kendala dalam memasarkan produk ini adalah menciptakan citra produk yang baik dan menarik hati konsumen. Karena dalam proses penarikan minat konsumen perlu penjelasan yang sangat rinci dari produk ini. Makanya dibutuhkan tenaga pemasar yang mampu memahami produk dengan baik. Untuk mencari tenaga kerja yang bisa melakukan hal tersebut tidaklah mudah. Selain itu butuh pembiasaan untuk meyakinkan konsumen agar mengonsumsi *nugget plus* ini. Karena tidak semua orang mengetahui produk *nugget* ini.

D. Promosi

Promosi merupakan kegiatan mengkomunikasikan dan memperkenalkan suatu produk kepada pasar sasarannya. Promosi juga dapat dikatakan sebagai arus informasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran (Swastha dan Soekotjo, 2002). Lebih lanjut Swastha dan Soekotjo, menjelaskan bahwa ada beberapa kegiatan yang termasuk kedalam promosi. Periklanan, merupakan komunikasi non-individu dengan jumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan untuk perusahaan, lembaga non laba serta individu-individu.

- 1) *Personal selling*, merupakan interaksi antara individu yang saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.
- 2) Promosi penjualan, merupakan suatu kegiatan promosi dimana perusahaan menggunakan alat-alat seperti pameran, peragaan, demonstrasi, contoh produk, dan sebagainya.
- 3) Publisitas, merupakan salah satu kegiatan yang tercantum tidak berupa iklan tapi berupa berita.

Dalam mempromosikan produk, pemilik usaha memanfaatkan konsumen yang loyal terhadap produk ini. Karena konsumen loyal secara tidak langsung akan menceritakan tentang produk ini kepada teman, keluarga ataupun tetangganya. Artinya konsumen lain akan mengetahui produk ini melalui informasi dari mulut ke mulut. Promosi dari mulut ke mulut mempunyai kelebihan yaitu tidak mengeluarkan biaya, pelanggan akan lebih mudah terpengaruh jika yang merekomendasikan produk tersebut adalah teman atau

saudara karena sudah terjalin suatu hubungan saling percaya diantara mereka. Sedangkan kelemahan promosi secara langsung adalah sangat tergantung kepada pengalaman pribadi pelanggan, sementara pengalaman masing-masing pelanggan berbeda. Selain itu, kadang-kadang bisa terjadi kesalahan informasi. Pihak usaha juga melakukan promosi dengan menggunakan brosur. Brosur tersebut berisi penjelasan mengenai usaha *nugget plus* ini. Keunggulan promosi dengan brosur antara lain mudah dibawa ke mana saja dan dibaca kapan saja. Selain itu, biaya yang diperlukan untuk membuat brosur relatif murah. Kelemahan promosi dengan menggunakan brosur adalah tidak bisa menjelaskan produk secara menyeluruh, kurang menarik karena hanya terdiri dari teks dan gambar statis.

Dalam waktu dekat ini pemilik usaha berencana untuk mengadakan promosi dengan cara melakukan demonstrasi mengenai cara pembuatan produk *nugget plus* ini, sehingga nantinya konsumen bisa mengetahui keberadaan produk ini. Namun hal itu belum terealisasi dengan baik karena masih banyaknya kendala yang dihadapi seperti persiapan peralatan dan terbatasnya dana untuk kegiatan promosi sehingga promosi masih dilakukan dengan brosur dan mulut kemulut.

Pesaing

Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food tidak memiliki pesaing. Hal ini dikarenakan usaha *nugget plus* ini merupakan satu satunya usaha yang mengolah daging ayam dan sayuran segar menjadi produk nugget di Kota Padang. Informasi ini diperoleh dari Staf Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang. Produk *Nugget Plus* ini merupakan produk baru dan belum banyak dikenal oleh konsumen, sehingga diperlukan promosi yang gencar terhadap produk ini. besar.

Peran Pemerintah

Kebijakan pemerintah dalam pengembangan perindustrian yang difokuskan kepada pengembangan usaha rumah tangga dan menengah yang tertuang dalam RPJM (Rencana Pembangunan Jangka Menengah) Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang melalui program penciptaan iklim usaha kecil menengah yang kondusif melalui kegiatan sosialisasi kebijakan tentang usaha kecil menengah, perencanaan koordinasi dan pengembangan UKM, dan fasilitasi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah.

Peran pemerintah tersebut belum terealisasi dengan baik. Hal ini ditunjukkan karena masih banyaknya industri kecil, terutama industri rumah tangga yang belum memperoleh bantuan untuk memfasilitasi usaha yang dijalankannya. Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food belum pernah memperoleh bantuan dalam bentuk modal ataupun alat dari pemerintah. Tawaran pemberian bantuan oleh Dinas Perindustrian pernah ada. Bantuan tersebut akan diberikan dengan syarat membentuk kelompok yang beranggotakan 13 orang. Karena dirasakan sulit untuk melakukan hal tersebut, maka kesempatan bantuan tidak diambil oleh pemilik usaha.

Belum terealisasinya bantuan yang diberikan oleh pemerintah terhadap usaha kecil, khususnya industri rumah tangga menunjukkan bahwa peran pemerintah dalam upaya mengembangkan dan meningkatkan pendapatan masyarakat melalui UKM belum terlaksana dengan baik. Oleh karena itu diharapkan pemerintah lebih memperhatikan bagaimana kondisi UKM yang ada sehingga dapat tumbuh dan berkembang dengan baik.

4.2 Perhitungan Keuntungan

4.2.1 Pendapatan Penjualan/ Penerimaan

Laba bersih atau keuntungan bersih dapat diperoleh dari seluruh penghasilan dikurangi dengan seluruh biaya. Besar laba yang dapat dicapai menjadi ukuran sukses sebuah perusahaan. Penerimaan yang dimaksud adalah penjualan dari produk dan biaya adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha. Pendapatan penjualan merupakan nilai yang diterima oleh usaha dari hasil penjualan nugget plus yang diproduksi. Jumlah pendapatan penjualan usaha selama period Januari hingga September 2012 dapat dilihat pada tabel 5.

Dari Tabel 5 terlihat pendapatan penjualan usaha selama 9 bulan yaitu bulan Januari hingga September 2012. Pendapatan yang dihasilkan selama bulan Januari sampai September adalah Rp 183.600.000. Pendapatan yang diterima oleh pemilik berfluktuasi tiap bulannya. Dimana pada bulan Februari jumlah pendapatan hanya Rp 18.610.000. Artinya terjadi penurunan jumlah pendapatan dari bulan Januari yang berjumlah Rp 20.890.000. Penurunan pendapatan yang terjadi sekitar Rp 2.280.000 atau (10,91%)

Tabel 5. Pendapatan Penjualan *Nugget Plus* Periode Januari s/d September 2012

No	Bulan	Pendapatan Penjualan (Rp)		Total Pendapatan penjualan (Rp)
		Lansung	Agen	
1	Januari	19.950.000	940.000	20.890.000
2	Februari	17.880.000	730.000	18.610.000
3	Maret	19.950.000	940.000	20.890.000
4	April	17.815.000	780.000	18.595.000
5	Mei	19.950.000	940.000	20.890.000
6	Juni	20.065.000	835.000	20.900.000
7	Juli	22.400.000	940.000	23.340.000
8	Agustus	17.880.000	730.000	18.610.000
9	September	19.885.000	990.000	20.875.000
	Jumlah	175.775.000	7.825.000	183.600.000
	%	95,7%	4,3%	100%

Hal ini terjadi karena keterlambatan datangnya bahan baku panir, sehingga usaha ini tidak berproduksi beberapa hari. Pada Bulan April pendapatan penjualan juga menurun sebesar Rp 2.295.000 atau sekitar 9,26% dari bulan sebelumnya. Pada Tabel 5 juga terlihat bahwasanya penerimaan terbanyak diperoleh pihak usaha pada bulan Juli 2012. Peningkatan penerimaan yang terjadi dari bulan sebelumnya adalah Rp 2.440.000 atau sekitar 10,45%. Hal tersebut terjadi karena bertepatan dengan bulan ramadhan, selain itu pada bulan tersebut terjadi peningkatan jumlah produksi dari bulan-bulan sebelumnya. Peningkatan jumlah produksi dikarenakan meningkatnya permintaan konsumen, pasokan terhadap bahan baku sangat lancar dan tidak ada hambatan.

Total pendapatan penjualan yang diterima oleh usaha ini berasal dari pendapatan langsung dan pendapatan tidak langsung atau melalui agen perantara. Pada tabel 5 juga terlihat bahwasanya total pendapatan penjualan yang diterima oleh pemilik dari penjualan langsung ke konsumen lebih besar dari pada penjualan tidak langsung atau menggunakan agen perantara. Persentase pendapatan penjualan langsung adalah sekitar 95,7%, sedangkan penjualan tidak langsung atau melalui agen adalah sekitar 4,3%.

4.2.2 Biaya

Biaya yang dikeluarkan untuk menghitung laba bersih pada Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari pembelian bahan baku (ayam, wortel, bayam merah, brokoli dan panir), biaya tenaga kerja produksi dan pemasaran, biaya pabrikan variabel (biaya bahan penolong (bawang putih, bawang bombai, tepung, telur, gula, garam), kemasan plastik, pemakaian bahan bakar gas, pemakaian listrik usaha) pemakaian pulsa dan transportasi. Sedangkan biaya tetap terdiri dari biaya pabrikan tetap (biaya penyusutan investasi, abodemen listrik usaha, biaya sewa bangunan tempat usaha, biaya pajak kendaraan) dan biaya tenaga kerja administrasi serta biaya gaji pimpinan. Untuk selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Total biaya variabel dan biaya tetap pada usaha *Nugget Plus* Asyafa Food Periode Januari sampai September 2012

Biaya Variabel		Biaya Tetap	
Uraian	Jumlah (Rp)	Uraian	Jumlah
Biaya bahan baku		Biaya penyusutan peralatan	2.006.649,9
Ayam	17.190.000	Biaya abodemen listrik usaha	113.364
Wortel	2.826.000	Sewa bangunan	1.968.750
Brokoli	3.416.000	Pajak kendaraan usaha	151.875
Bayam merah	2.814.000	Gaji pimpinan	63.000.000
Panir	10.800.000	Bunga bank	825.000
	37.046.000		
Biaya tenaga kerja			
Bagian produksi	7.900.000		
Bagian pemasaran	4.845.000		
Biaya bahan penolong (bawang putih, bawang bombai, telur, tepung, garam, gula)	9.336.500		
Biaya kemasan plastic	3.950.000		
Biaya pemakaian listrik usaha	1.295.740		
Biaya bahan bakar gas	275.500		
Biaya transportasi usaha	3.090.000		
Biaya transportasi karyawan	3.450.000		
Biaya pemakaian pulsa telepon selular	806.000		
Konsumsi karyawan	6.180.000		
Jumlah	78.172.740	Total	68.065.638,9

Dari Tabel 6 dapat dilihat bahwa biaya total dari usaha *Nugget Plus* Asyafa Food periode Januari hingga September 2012 adalah sebesar Rp 146.238.378,9. 53,4% dari biaya total adalah berupa biaya variabel dengan nominal Rp 78.172.740, sedangkan biaya tetap adalah 46,6% dari biaya total dengan nominal Rp 68.065.638,9. Adapun komponen biaya variabel yang terbesar adalah biaya bahan baku dan komponen biaya yang terkecil adalah biaya pemakaian pulsa telepon seluler. Sedangkan komponen biaya tetap yang terbesar adalah gaji pimpinan dan komponen biaya yang terkecil terjadi adalah biaya abodemen listrik.

Pada penelitian ini, biaya sewa bangunan tempat usaha dihitung berdasarkan pemakaian usaha yang dilakukan. Sewa bangunan usaha dihitung berdasarkan perbandingan luas bangunan rumah dengan luas bangunan usaha. Luas bangunan usaha adalah 56 m² dengan sewa bangunan usaha sebesar Rp 1.968.750 selama periode analisa (Januari hingga September 2012). Pajak kendaraan dihitung berdasarkan pemakaian kendaraan usaha, yaitu 1648 kali untuk pemakaian 2 motor dengan pajak kendaraan usaha Rp 151.875 per 9 bulan. Untuk listrik usaha dihitung berdasarkan pemakaian *freezer*, blender dan *heandseler* dalam usaha, yaitu 4944 jam untuk pemakaian 2 buah *freezer*, 309 jam untuk pemakaian blender, dan 206 jam setiap pemakaian *heandseler*. Daya masing-masing alat adalah *freezer* 250 watt, blender 220 watt dan *heandseler* 25 watt dengan tarif listrik Rp 500,-/kwh. Abodemen listrik usaha dihitung berdasarkan pemakaian listrik usaha, dengan persentase pemakaian listrik untuk usaha 62,98% yaitu Rp 113.364 selama 9 bulan. Untuk pemakaian pulsa didasarkan pada berapa kali pembelian pulsa setiap bulannya. Pemilik melakukan pengisian pulsa dengan nominal Rp 50.000 setiap kali pengisian pulsa dengan harga Rp 52.000. Pemilik memperkirakan persentase dari pemakaian pulsa untuk usaha adalah sekitar 50%. Pemakaian pulsa untuk usaha periode Januari sampai September 2012 adalah sebesar Rp 806.000. Untuk memasarkan *nugget plus* pemilik melakukan pengisian bensin motor sebanyak Rp 15.000/harinya untuk 1 motor. Biaya Transportasi yang dibebankan untuk usaha perharinya adalah dengan mengalikan persentase pemakaian kendaraan untuk usaha dengan biaya pengisian bensin per harinya dan jumlah hari produksi per bulan. Persentase pemakaian kendaraan untuk usaha adalah 50% dengan biaya transportasi Rp 3.090.000 untuk 9 bulan.

Untuk melihat rincian perhitungan biaya pemakaian pulsa, sewa bangunan, pajak kendaraan, perhitungan listrik usaha, biaya transportasi, kemasan, dan biaya lainnya dapat dilihat pada Lampiran 14, 15, 16, 17, 18 dan 19.

4.2.3 Biaya Bersama

Biaya bersama adalah biaya untuk memproduksi dua atau lebih produk yang terpisah dengan fasilitas yang sama pada saat bersamaan (Mulyadi, 2009). Karena tempat produksi *nugget plus* bergabung dengan rumah pribadi pimpinan usaha maka ada beberapa sarana yang dipergunakan secara bersama-sama. Karena pemakaian sarana bersama-sama memakan biaya atau beban akan ditanggung secara bersama-sama pula seperti pemakaian listrik, abodemen listrik, pajak kendaraan, sewa bangunan, dan pemakaian pulsa telepon seluler. Biaya bersama usaha dan pribadi ini terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri atas biaya pemakaian listrik dan pemakaian pulsa telepon selular, sedangkan biaya tetap adalah abodemen listrik, biaya sewa bangunan usaha, biaya pajak kendaraan. Besarnya biaya total (usaha dan pribadi) dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Biaya Bersama Pribadi dan Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food Selama Periode Januari sampai September 2012

Jenis biaya	Pemakaian pribadi		Pemakaian usaha		Total
	Biaya tetap	Biaya variabel	Biaya tetap	Biaya variabel	
Biaya pemakaian listrik		774.160		1.295.740	2.069.900
Biaya abodemen listrik	66.636		113.364		180.000
Biaya Sewa bangunan	4.031.250		1.968.750		6.000.000
Biaya pajak kendaraan	278.125		151.875		430.000
Pulsa Hp		403.000		403.000	806.000
Biaya Gas		579.500		275.500	885.000

4.2.4 Keuntungan

Keuntungan dihitung dari selisih seluruh penerimaan dikurangi seluruh biaya. Besar laba yang dapat dicapai menjadi ukuran sukses bagi sebuah perusahaan. Untuk melihat keuntungan yang diperoleh Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Laporan Laba Rugi Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012

Rincian	Total (Rp)
Penjualan bersih	183.600.000
Retur	0
Biaya Variabel	
Bahan Baku	37.046.000
B. Tenaga Kerja	
-Produksi	7.900.000
-Pemasaran	4.845.000
Biaya Bahan Penolong	9.336.500
Biaya Kemasan Plastik	3.950.000
Biaya Pemakaian Listrik Usaha	1.295.740
Biaya Bahan Bakar Gas	275.500
Biaya Transportasi Usaha	3.090.000
Biaya Transportasi dan Bonus Karyawan	3.450.000
Biaya Pemakaian Pulsa Telepon Seluler	806.000
Konsumsi Karyawan	6.180.000
Total Biaya Variabel	78.172.740
Laba Kontribusi	105.427.260
Biaya Tetap	
Penyusutan Investasi	2.006.649,9
Biaya Abodemen Listrik Usaha	113.364
Biaya Sewa Bangunan Usaha	1.968.750
Biaya Pajak Kendaraan Usaha	151.875
Biaya Adm dan Umum	
Gaji Pimpinan Usaha	63.000.000
Bunga Bank	825.000
Total Biaya Tetap	68.065.638,9
Laba Bersih	37.361.621,1
% Laba Bersih (Laba Bersih/Total Biaya)x 100%	25,5%

Laba bersih atau keuntungan dihitung dari selisih penerimaan/pendapatan penjualan dikurangi seluruh biaya. Keuntungan yang diperoleh pihak usaha dari *nugget plus* selama periode Januari sampai September 2012 adalah sebesar Rp 37.361.621,1. Total biaya variabel adalah sebesar Rp 78.172.740 dan total biaya tetap adalah Rp 68.065.638,9. Persentase keuntungan yang diperoleh pihak usaha

adalah 25,5%. Menurut Subanar (1994), usaha kecil biasanya mengharapkan keuntungan sebesar 10-15 %. Persentase keuntungan yang diperoleh oleh pihak usaha cukup tinggi hal ini disebabkan disebabkan usaha Asyafa Food ini merupakan satu-satunya usaha yang memproduksi dan memasarkan nugget di Kota Padang, sehingga usaha ini belum memiliki pesaing dalam memasarkan produknya. Meskipun usaha *Nugget Plus* Asyafa Food ini menghadapi berbagai kendala atau keterbatasan dalam berproduksi, namun usaha ini sudah memberikan keuntungan yang cukup untuk pemilik, oleh sebab itu usaha ini sangat baik dan potensial untuk dikembangkan. Pemilik mempunyai rencana untuk menambah jenis produk yang dihasilkan. Produk lain yang ingin di ciptakan oleh pemilik adalah produk bakso sayur, dan rendang beku. Tujuan penciptaan produk ini adalah untuk menambah variasi produk serta membuat konsumen tidak bosan dengan produk *nugget* saja. Harapan pemilik, produk baru yang akan diciptakan dapat diterima konsumen, dan dikenal oleh masyarakat, serta dapat juga bermanfaat bagi pihak usaha lain untuk menciptakan jenis usaha dengan produk menarik lainnya. Namun, rencana pengembangan usaha melalui penambahan jenis produk tersebut, belum bisa terealisasi karena pemilik masih terkendala masalah dana. Pendapatan pemilik hanya bergantung pada usaha ini. Sehingga pemilik merasa sulit untuk melakukan pengembangan usaha.

4.3 Titik Impas (*Break Even Point*)

Titik impas atau titik pulang pokok adalah suatu keadaan perusahaan dimana jumlah total penghasilan besarnya sama dengan total biaya atau suatu keadaan perusahaan dimana rugi atau labanya sama dengan nol dan perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi (Mulyadi, 2009). Dalam memproduksi suatu produk, tidak hanya aspek kualitas saja yang perlu diperhatikan, namun perlu juga dicermati tentang aspek biaya-volume-laba atau aspek kualitas dari produk yang akan diproduksi. Alat analisa untuk menyusun perencanaan produksi yang menyangkut aspek kualitasnya adalah *break even analysis* (Subanar, 1994).

Dalam analisa impas ini, biaya dikelompokkan kedalam biaya variabel atau biaya tetap. Adapun unsur-unsur yang diperlukan dalam perhitungan titik impas adalah total biaya tetap, total biaya variabel, biaya variabel per unit, volume

produksi, dan harga jual. Jumlah biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan untuk perhitungan titik impas ini dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Titik Impas dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan *Nugget Plus* periode Januari sampai dengan September 2012.

Keterangan	Jumlah
Biaya tetap (Rp)	68.065.638,9
Biaya variabel (Rp)	78.172.740
Biaya variabel/unit	19.790,5
Harga jual rata-rata (Rp)	45.000
Volume produksi (Kg)	3.950
Penjualan (Rp)	183.600.000
Impas kuantitas (Kg)	2.699,9
Impas penjualan (Rp)	121.499.980,2

Berdasarkan Tabel 9 dapat dilihat bahwa usaha *nugget plus* belum akan memperoleh keuntungan, tetapi tidak menderita kerugian pada tingkat produksi 2.699,9 kg dengan penjualan sebesar Rp 121.499.980,2. Dari hasil perhitungan tersebut terlihat bahwa Usaha Asyafa Food selama Januari sampai September 2012 telah berproduksi diatas titik impas, dimana penjualannya sebesar Rp 183.600.000 dengan produksi 3.950 kg. Grafik titik impas dapat dilihat pada Lampiran 23.

Dari perhitungan titik impas dengan harga jual rata-rata produk Rp 45.000 dengan biaya variabel per bungkusnya Rp 19.790,5. Sedangkan biaya tetap untuk produk ini adalah Rp 68.065.638,9. Sehingga diperoleh impas kuantitas produk ini adalah 2.699,9 kg dengan impas penjualan Rp 121.499.980,2. Jika produk *nugget plus* ini berada dibawah nilai tersebut, maka usaha ini akan menderita kerugian. Sedangkan jika usaha ini berada diatas titik impas maka usaha ini akan mengalami keuntungan (Mulyadi, 2009). Untuk perincian perhitungan titik impas dapat dilihat pada lampiran 22.



4.4 Payback Period

Payback period merupakan metode yang mencoba mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali, karena itu satuan hasilnya bukan presentase, melainkan satuan waktu (bulan, tahun dan sebagainya). Semakin pendek waktu yang diperlukan untuk mengembalikan biaya investasi maka rencana investasi semakin menguntungkan atau semakin kecil waktu periode pengembalian investasi maka usaha tersebut semakin baik.

Payback period usaha ini dihitung dengan membagi Jumlah investasi (modal awal+pinjaman bank) dengan rata-rata keuntungan tiap bulan, yaitu dari Bulan Januari sampai September 2012.

Payback Period pada usaha *Nugget Plus* ini adalah:

$$\begin{aligned} PP &= \frac{\text{Investasi (modal awal+ Pinjaman bank)}}{\text{Rata- rata (net benefit } b_1 - b_9)} \\ &= \frac{\text{Rp } 15.000.000 + 10.000.000}{\text{Rp } 4.151.291,2/ \text{ Bulan}} \\ &= 6,02 \text{ Bulan} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan *Payback period* diatas dihasilkan angka sebesar 6,02 Bulan. Artinya adalah dalam jangka waktu kurang lebih 6 bulan tersebut modal usaha *Nugget Plus* ini akan kembali.

Perhitungan *payback period* membantu pemilik untuk mengetahui pada jangka waktu berapa lama investasi yang dia keluarkan untuk usaha *nugget* ini akan kembali. Untuk usaha kecil atapun industri rumah tangga, cepatnya modal kembali itu sangat penting. Lama tidaknya waktu pengembalian modal tidak bisa disamaratakan pada setiap usaha kecil maupun besar. Adakalanya modal memang harus kembali dengan cepat, adakalanya kembali hingga bertahun-tahun. Dari perhitungan *payback period* usaha *nugget plus* diperoleh *payback period* selama 6 bulan, kurang dari satu tahun. Untuk usaha kecil, jika waktu pengembalian modalnya sampai satu tahun, keberlangsungan usaha kecil ini bisa terancam. Karena dalam usaha makanan seperti itu ketika modal tidak cepat kembali dan uang tidak berputar dengan cepat maka bisa kehabisan modal untuk membeli bahan baku.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian tentang Analisa Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food dapat disimpulkan bahwa :

1. Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food ini sudah memberikan keuntungan pada pemilik usaha. Artinya intuisi yang dimiliki oleh pemilik dalam menjalankan usaha sudah benar dan tepat. Usaha *nugget plus* merupakan usaha kecil yang memiliki tenaga kerja sebanyak 4 orang termasuk pemilik. Kondisi keuangan usaha cukup baik karena mengalami keuntungan setiap bulannya. Dalam memasarkan produk pihak usaha memakai saluran secara langsung dan tidak langsung atau lewat agen perantara. Walaupun sudah memberikan keuntungan namun usaha ini masih menghadapi beberapa kendala antara lain pada aspek manajemen operasional yaitu perekrutan tenaga kerja, teknologi yang digunakan masih sederhana, dan masalah bahan baku panir. Pada aspek keuangan, tidak ada pemisahan pengelolaan untuk kepentingan pribadi dan usaha, pembukuan masih sederhana. Pada aspek pemasaran masih perlu upaya untuk menciptakan citra produk yang baik dan menarik bagi konsumen, karena tidak semua orang mengetahui *nugget plus* ini.
2. Keuntungan yang diperoleh dari Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food selama periode Januari sampai September 2012 adalah Rp 37.361.621,1 atau 25,5%. Berdasarkan analisis titik impas usaha Asyafa Food pada periode Januari sampai September 2012, maka diperoleh titik impas kuantitas adalah 2.699,9 Kg dengan impas penjualan Rp 121.499.980,2. Pada saat ini usaha *Nugget Plus* Asyafa Food sudah berproduksi diatas titik impas Kuantitas Produksi yaitu 3.950 Kg dengan nilai penjualan Rp. 183.600.000. Dari hasil perhitungan *Payback period* dihasilkan angka sebesar 6,02 Bulan. Artinya adalah dalam jangka waktu kurang lebih 6 bulan tersebut modal usaha *Nugget Plus* ini akan kembali.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disarankan kepada pemilik Usaha *Nugget Plus* Asyafa Food hal-hal sebagai berikut :

1. Pemilik usaha hendaknya lebih memperhatikan pengelolaan usahanya baik dari aspek manajemen operasional, keuangan maupun pemasaran. Dari segi pengelolaan keuangan pimpinan usaha hendaknya membuat catatan keuangan yang lebih rinci, agar data tingkat perkembangan usaha dapat terlihat jelas. Aspek manajemen operasional khususnya tenaga kerja harus diberikan pengarahan dan keahlian yang lebih lagi untuk memasarkan sekaligus memperkenalkan produk sehingga dapat menarik banyak konsumen.
2. Melakukan promosi yang lebih gencar terhadap produk yang dihasilkan, agar produk *nugget plus* ini dapat diketahui oleh semua orang baik dilingkup Kota Padang maupun wilayah lainnya. Tentunya hal ini akan bermanfaat bagi pemilik untuk bisa meningkatkan pendapatan usahanya. Selain itu, hendaknya pemilik melakukan penyisihan laba usaha sebagai cadangan investasi peralatan kegiatan usaha sehingga peralatan yang digunakan dalam proses produksi lebih modern.
3. Untuk pemerintah, diharapkan dapat memberikan dukungan terhadap usaha kecil yang bergerak dibidang pertanian guna mencapai kesejahteraan masyarakat yang lebih baik. Contohnya adalah dengan pemberian bantuan dana atau bantuan mesin dan peralatan untuk membantu kelancaran berproduksi serta perkembangan usaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syafrudin. 1993. *Alat-Alat Analisa Dalam Pembelanjaan*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Assauri, Sofjan. 1999. *Manajemen Produksi Dan Operasi*. Lembaga Penerbit. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2009. *Padang dalam angka*. Padang.
- . 2010. *Statistik Industri Kecil*. Padang.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang. 2009. *Industri dan Perdagangan Kota Padang dalam Angka*. Kantor Wilayah Depperindag. Sumatera Barat. Padang.
- Direktorat Jendral Pengelolaan dan Pemasaran Hasil Pertanian. 2002. *Grand Strategi Pengembangan Agroindustri*. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Hadibroto. 1980. *Dasar-Dasar Akuntansi*. LP3S. Jakarta.
- Hasibuan, Malayu. 2010. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Kadarsan. 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kotler, Philip. 1995. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Gerry Armstrong. 1997. *Manajemen Pemasaran*. PT. Phenhalindo. Jakarta.
- Mubyarto. 1999. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Munawir. 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Nazir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Putra, Roni Patrima. 2009. *Analisa Usaha Randang Bengkuang Pada Industri Kecil Zaira*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian. Universitas Andalas. Padang.
- Rahim, Abdul. 2007. *Ekonomika Petanian*. Penebar Swadaya. Jakarta .
- Rachmawati. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. CV Andi Offset. Yogyakarta.

- Riovika, Fina. 2011. *Analisa Usaha Keripik Buah Pada Usaha Kecil Berkah Di Kelurahan Ngalau Kecamatan Padang Panjang Timur Kota Padang Panjang*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian. Universitas Andalas. Padang.
- Riva, Linda. 2010. *Analisa Kelayakan Usaha Nugget*. <http://eprints.undip.ac.id/4373/1/3-Putut-new.pdf> [12 Desember 2011].
- Said, Nurmal. 1991. *Pola Pembinaan Industri Kecil di Sumatera Barat*. Gajah Mada. Yogyakarta.
- Saragih, Bungaran. 1999. *Pengembangan Agribisnis Merupakan Strategi Pengembangan Ekonomi Daerah dan Kerakyatan*. Seminar Nasional Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Soekartawi. 2000. *Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi. 2001. *Pengantar Agroindustri*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soemarso. 2011. *Peranan Harga Pokok Dalam Penentuan Harga Jual*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Subagyo, Joko. 2006. *Metoda Penelitian*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Subanar, Harimurti. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE. Yogyakarta.
- Supriyono. 1999. *Akuntansi Biaya*. BPFE. Yogyakarta.
- Supriadi. 2009. *Analisis Usaha Itik*. Gramedia. Jakarta.
- Suryono. 2008. *Sosialisasi Pembuatan Nugget Ayam Pada Ibu-Ibu Kelompok PKK Di Kelurahan Pijoan Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi*. <http://isjd.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/46086976.pdf> [12 Desember 2011].
- Stanton. 1996. *Prinsip pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Swastha dan Ibnu Sukotjo. 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Edisi Ketiga Liberty. Yogyakarta.
- Syafrizal. 2011. *Analisis Usaha Dendeng Paru (Rabu) Ajo Ali Di kecamatan Enam Lingkung Kabupaten Padang Pariaman*. [Skripsi]. Fakultas Pertanian. Universitas Andalas. Padang.
- Tambunan. 1999. *Perkembangan Industri Kecil Di Indonesia*. PT. Mukhtar Widia. Jakarta.

- Umar, Husein. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Wibowo, Singgih. 1994. *Pedoman Pengelolaan Perusahaan Kecil*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Zarlis. 1998. *Kesiapan Industri Kecil Makanan Khas Sumatera Barat Menyongsong Era Globalisasi*. Makalah Pada Karya Tulis Ilmiah Dalam Rangka PORINDAG II Sumatera Barat. Balai Penelitian dan Pengembangan Depperindag. Padang.

Lampiran 1. Perkembangan Industri Kecil Sumatera Barat Tahun 2005 – 2009

No	Industri Kecil	Tahun				
		2005	2006	2007	2008	2009
1	Unit Usaha	43.014	42.311	42.251	43.853	35.391
2	Tenaga kerja	147.094	290.162	146.876	152.174	132.895
3	Nilai Investasi	222.504.569	253.727.955	297.829.976	332.800.573	628.492.895
4	Niai Produksi	306.754.788	1.578.870.125	1.665.396.069	2.037.277.307	2.167.160.547

Sumber : Dinas Koperasi & Perdagangan, 2009

Lampiran 2. Kandungan Gizi Nugget Plus Per 100 Gram Bahan Zat Gizi

Komposisi	Jumlah
Energi	166 Kkal
Protein	6,8 g
Lemak	7,1 g
Karbohidrat	11,3 g

Sumber : Direktorat Gizi, Depkes (2010).

Lampiran 3. Klasifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Yang Digunakan

No.	Klasifikasi	Jumlah Tenaga Kerja
1	Industri rumah tangga	1-4 orang
2	Industri kecil	5-19 orang
3	Industri sedang	20-99 Orang
4	Industri besar	Diatas 100 orang

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2010

Lampiran. 4 Jumlah Izin Usaha Industri Kecil di Kota Padang Tahun 2006 s/d 2010

Jenis Industri	Unit Usaha	Tenaga Kerja	Nilai Investasi	Nilai Produksi	Nilai Bahan Baku
Industri Pangan	48	314	4.021.505.000	460.115.000	1.543.878.000
Industri Sandang dan Kulit	11	69	1.030.617.648	570.240.000	364.300.000
Industri Kimia dan Bahan Bangunan	43	181	377.133.000	2.756.87.000	1.787.075.000
Industri Logam dan Elektronika	34	165	3.247.994.000	303.135.915.000	2.272.640.000
Industri Kerajinan	4	15	389.000.000	195.680.000	80.740.000
2010	140	744	12.493.229.648	311.259.855.000	6.048.633.000
2009	126	512	8.428.880.000	142.663.704.000	20.122.221.800
2008	229	1.141	15.251.038.500	80.763.312.000	27.886.204.000
2007	240	1.351	20.039.784.000	24.976.874.250	5.684.997.000
2006	208	1.385	10.850.426.000	26.668.803.000	12.245.541.250

Sumber : Dinas Koperasi dan Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang, 2012

Lampiran. 5 Industri Yang Mendapat Sertifikat Halal Tahun 2011

No	Nama	Alamat Perusahaan			Jenis Produk
		Jalan	Kelurahan	Kecamatan	
1	Usaha Karya Bersama	Komp. Taruko I Blok T. 30	Korong Gadang	Kuranji	Kue Bainai
2	W8	Jl. Raden Saleh Gang Cimpago No. 17	Rimbo Kaluang	Padang Barat	Makanan Ringan
3	Bu-fat	Jl. Jhoni Anwar	Kampung Lapai	Nanggalo	Keripik Balado
4	SN Juice	Jl. Permata III Blok D No. 1 Komo. Bayamas			Sari buah
5	Keripik Yusri	Jl. Pekan baru III No. 30 RT. 002 RW. 004	Ulak Karang	Padang Utara	Kripik balado,
6	Classic Bread	Jl. Ambon Blok F. 5 RT. 02 RW. 01	Ulak Karang	Padang Utara	Coklat keju, roti kelapa, roti nenas, roti pisang coklat
7	Iqbal Cake	Komp. Banuaran Indah Blok d No. 3	Banuaran	Lubuk Begalung	Kue bolu, kue kering
8	Ina	Jl. Kapuk RT. 04 RW. 04	Kalumbuk	Kuranji	Arai pinang, kue bawang, karupuk balado,
9	Kipang H. Anas	Jl. Batang Sikaladi No. 30	Jati	Padang Timur	Kipang
10	Rossi Kue	Wisma Indah 7 Blok G II No. 2	Parupuk Tabing	Koto Tangah	Sagun bakar, Kue bangkit
11	Nugget Plus Asyafa Food	Komp. Perumahan Singgalang		Koto Tangah	Nugget Plus

Sumber : Dinas Koperasi dan Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang, 2011

Lampiran 6. Data Produksi dan Penjualan *Nugget Plus* Pada Usaha Asyafa
Periode Januari 2012 hingga September 2012

Volume Produksi dan Penjualan Nugget Plus

No	Bulan	Produksi(BKS)		Produksi(Kg)		Jumlah produksi (Kg)	Jumlah Penjualan (Kg)
		Besar (500 g)	Kecil (250 g)	Besar	Kecil		
1	Januari	800	200	400	50	450	450
2	Februari	700	200	350	50	400	400
3	Maret	800	200	400	50	450	450
4	April	700	200	350	50	400	400
5	Mei	800	200	400	50	450	450
6	Juni	800	200	400	50	450	450
7	Juli	850	300	425	75	500	500
8	Agustus	700	200	350	50	400	400
9	September	800	200	400	50	450	450
	Jumlah	6950	1900	3475	475	3950	3950

Sumber : Usaha Nugget Plus Asyafa Food, 2012

Keterangan :

Bulan Januari : 24 kali produksi, Bulan Februari 20 hari produksi, Bulan Maret 24 kali produksi, Bulan April 20 kali produksi, Bulan Mei 24 kali produksi, Bulan Juni 24 kali produksi, Bulan Juli 26 kali produksi, Bulan Agustus 20 kali produksi, dan Bulan September 24 kali produksi.

Lampiran 7. Data Harga Jual Produk *Nugget Plus* Asyafa Food**Harga Jual Langsung Ke Konsumen**

No	Ukuran	Harga(Rp/gr)	Harga(Rp/Kg)
1	Besar (500g)	23.000	46.000
2	Kecil (250g)	13.000	52.000

Harga Jual melalui Perantara Agen

No	Ukuran	Harga(Rp/gr)	Harga(Rp/Kg)
1	Besar (500g)	21.000	42.000
2	Kecil (250g)	10.000	40.000

Sumber : USaha Nugget Plus Asyafa Food, 2012

Lampiran 8. Jumlah Pemakaian dan Biaya Bahan Baku Pada Usaha Nugget Plus Asyafa
Food Periode Januari s/d September 2012

Bulan	Ayam			Wortel			Bayam Merah		
	Jumlah (Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp/Kg)	Jumlah (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Jumlah (ikat)	Harga (Rp/ikat)	Nilai (Rp/Kg)
Januari	120	16.000	1.920.000	72	4.000	288.000	72	4.000	288.000
Februari	100	16.000	1.600.000	60	4.000	240.000	60	5.000	300.000
Maret	120	17.000	2.040.000	72	5.000	360.000	72	5.000	360.000
April	100	16.000	1.600.000	60	4.000	240.000	60	4.000	240.000
Mei	120	16.000	1.920.000	72	5.000	360.000	72	5.000	360.000
Juni	120	17.000	2.040.000	72	5.000	360.000	72	4.000	288.000
Juli	130	18.000	2.340.000	78	5.000	390.000	78	5.000	390.000
Agustus	100	17.500	1.750.000	60	5.000	300.000	60	5.000	300.000
September	120	16.500	1.980.000	72	4.000	288.000	72	4.000	288.000
Jumlah	1030		17.190.000	618		2.826.000	618		2.814.000

Bulan	Brokoli			Panir			Total (Rp/bln)
	Jumlah (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Jumlah (Kg)	Harga (Rp/kg)	Nilai (Rp/Kg)	
Januari	48	8.000	384.000	40	30.000	1.200.000	4.080.000
Februari	40	8.000	320.000	30	30.000	900.000	3.360.000
Maret	48	9.000	432.000	50	30.000	1.500.000	4.692.000
April	40	8.000	320.000	30	30.000	900.000	3.300.000
Mei	48	8.000	384.000	40	30.000	1.200.000	4.224.000
Juni	48	8.000	384.000	40	30.000	1.200.000	4.272.000
Juli	52	9.000	468.000	50	30.000	1.500.000	5.088.000
Agustus	40	8.500	340.500	30	30.000	900.000	3.590.000
September	48	8.000	384.000	50	30.000	1.500.000	4.440.000
Jumlah	412		3.416.000	360		10.800.000	37.046.000

Sumber : Usaha Nugget Plus Asyafa Food , 2012 (Data diolah)

Lampiran 9. Jumlah Pemakaian dan Biaya Bahan Penolong Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012

Bulan	Bawang Putih			Bawang Bombai			Tepung Terigu		
	Jmlh (Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp/Kg)	Jumlah (Kg)	Harga (Kg)	Nilai (Rp/Kg)	Jumlah (Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp/Kg)
Januari	6	18.000	108.000	3	10.000	30.000	45	6.000	270.000
Februari	5	18.000	90.000	2,5	10.000	25.000	40	6.000	240.000
Maret	6	18.000	108.000	3	11.000	33.000	45	6.000	270.000
April	5	18.000	90.000	2,5	10.000	25.000	40	6.000	240.000
Mei	6	18.000	108.000	3	10.000	30.000	45	6.000	270.000
Juni	6	18.000	108.000	3	10.000	30.000	45	6.000	270.000
Juli	6,5	18.000	117.000	3,5	11.000	38.500	50	7.000	350.000
Agus	5	18.000	90.000	2,5	10.000	25.000	40	6.000	240.000
September	6	18.000	108.000	3	10.000	30.000	45	6.500	270.000
Jumlah	51,5		927.000	26		266.500	395		2.420.000

Bulan	Garam			Gula			Telur		
	Jmlh (Bks)	Harga (Rp)	Nilai (Rp/Bks)	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp/Bks)	Telur (Btr)	Harga (Rp)	Nilai (Rp/Bks)
Januari	7	1.000	7.000	6	14.000	84.000	576	1.000	576.000
Februari	5	1.000	5.000	5	14.000	70.000	480	1.000	480.000
Maret	7	1.000	7.000	6	14.000	84.000	576	1.000	576.000
April	5	1.000	5.000	5	14.000	70.000	480	1.000	480.000
Mei	7	1.000	7.000	6	14.000	84.000	576	1.000	576.000
Juni	7	1.000	7.000	6	14.000	84.000	576	1.000	576.000
Juli	8	1.000	8.000	6,5	14.000	91.000	642	1.000	624.000
Agus	5	1.000	5.000	5	14.000	70.000	480	1.000	480.000
September	7	1.000	7.000	6	13.000	84.000	576	1.000	576.000
Jumlah	58		58.000	51,5		721.000	4944		4.944.000

Sumber : Nugget Plus Asyafa Food, 2012 (Data Diolah)

Lampiran 10. Perhitungan Pendapatan Penjualan *Nugget Plus* Asyafa Food
Periode Januari s/d September 2012

Pendapatan Penjualan Langsung

Bulan	Penjualan (Kg)		Harga (Rp/Kg)		Pendapatan Penjualan (Rp)		Total pend.penj (Rp)
	Besar	Kecil	Besar	Kecil	Besar	Kecil	
Januari	380	47,50	46.000	52.000	17.480.000	2.470.000	19.950.000
Februari	335	47,50	46.000	52.000	15.410.000	2.470.000	17.880.000
Maret	380	47,50	46.000	52.000	17.480.000	2.470.000	19.950.000
April	335	46,25	46.000	52.000	15.410.000	2.405.000	17.815.000
Mei	380	47,50	46.000	52.000	17.480.000	2.470.000	19.950.000
Juni	382,5	47,50	46.000	52.000	17.595.000	2.470.000	20.065.000
Juli	405	72,50	46.000	52.000	18.630.000	3.770.000	22.400.000
Agustus	335	47,50	46.000	52.000	15.410.000	2.470.000	17.880.000
September	380	46,25	46.000	52.000	17.480.000	2.405.000	19.885.000
Jumlah	3.312,5	446,25					175.775.000

Pendapatan Penjualan Tidak Langsung (Melalui Agen)

Bulan	Penjualan (Kg)		Harga (Rp/Kg)		Pendapatan Penjualan (Rp)		Total pend.penj (Rp)	Total Pend. Langsung + Melalui Agen
	Besar	Kecil	Besar	Kecil	Besar	Kecil		
Januari	20	2,5	42.000	40.000	840.000	100.000	940.000	20.890.000
Februari	15	2,5	42.000	40.000	630.000	100.000	730.000	18.610.000
Maret	20	2,5	42.000	40.000	840.000	100.000	940.000	20.890.000
April	15	3,75	42.000	40.000	630.000	150.000	780.000	18.595.000
Mei	20	2,5	42.000	40.000	480.000	100.000	940.000	20.890.000
Juni	17,5	2,5	42.000	40.000	735.000	100.000	835.000	20.900.000
Juli	20	2,5	42.000	40.000	840.000	100.000	940.000	23.340.000
Agustus	15	2,5	42.000	40.000	630.000	100.000	730.000	18.610.000
September	20	3,75	42.000	40.000	840.000	150.000	990.000	20.875.000
Jumlah	162,5	25					7.825.000	183.600.000

Lampiran 11. Rincian Gaji Pimpinan Pada Usaha *Nugget Plus* Asyafa Periode Januari s/d September 2012

Bulan	Pemilik/Pimpinan (Bagian Adm dan Pemasaran)	
	Jumlah (Orang)	Gaji (Rp/bulan)
Januari	1	7.000.000
Februari	1	7.000.000
Maret	1	7.000.000
April	1	7.000.000
Mei	1	7.000.000
Juni	1	7.000.000
Juli	1	7.000.000
Agustus	1	7.000.000
September	1	7.000.000
Jumlah	1	63.000.000

Sumber : Usaha Nugget Plus Asyafa Food, 2012

Lampiran 12. Rincian Gaji Tenaga Kerja Pada Pada Usaha Asyafa Periode Januari 2012 hingga September 2012

Bulan	Biaya Tenaga Kerja Bagian Produksi					
	Jumlah Adonan Nugget		Upah (Rp/adonan)	Jumlah Upah (Rp)		Total (Rp/bln)
	Ira	Faria		Ira	faria	
Januari	45	45	10.000	450.000	450.000	900.000
Februari	40	40	10.000	400.000	400.000	800.000
Maret	45	45	10.000	450.000	450.000	900.000
April	40	40	10.000	400.000	400.000	800.000
Mei	45	45	10.000	450.000	450.000	900.000
Juni	45	45	10.000	450.000	450.000	900.000
Juli	50	50	10.000	500.000	500.000	1.000.000
Agustus	40	40	10.000	400.000	400.000	800.000
September	45	45	10.000	450.000	450.000	900.000
Total				3.950.000	3.950.000	7.900.000

Sumber : Usaha Nugget Plus Asyafa Food, 2012 (data diolah)

Tenaga Kerja Pemasaran

Bulan	Tenaga Kerja Pemasaran (Nal)		Total Upah (Rp/bln)
	Jumlah terjual (bungkus)	Upah (Rp/bungkus)	
Januari	510	1.000	510.000
Februari	450	1.000	450.000
Maret	600	1.000	600.000
April	450	1.000	450.000
Mei	600	1.000	600.000
Juni	490	1.000	490.000
Juli	650	1.000	650.000
Agustus	465	1.000	465.000
September	630	1.000	630.000
Total	4.845		4.845.000

Sumber : Usaha Nugget Plus Asyafa Food, 2012 (data diolah)

Keterangan : Penjualan Produk lainnya dilakukan oleh pemilik dan melalui agen.

Lampiran 13. Jenis investasi dan nilai penyusutan pada usaha Asyafa Food periode Januari sampai dengan September 2012.

<p>Tabung gas 7 Kg</p> <p>Harga beli = Rp 200.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 20.000 Penyusutan per tahun = $\frac{200.000 - 20.000}{5}$</p> <p>= 36.000,-/ tahun = Rp. 27.000,-/9 bulan</p>	<p><i>Hendsealer</i></p> <p>Harga beli = Rp 350.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 35.000 Penyusutan per tahun = $\frac{350.000 - 35.000}{5}$</p> <p>= 63.000,-/ tahun = Rp. 47.250,-/9 bulan</p>
<p>Kompore gas</p> <p>Harga beli = Rp 500.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 50.000 Penyusutan per tahun = $\frac{500.000 - 50.000}{5}$</p> <p>= 90.000,-/ tahun = Rp. 67.500,-/9 bulan</p>	<p>Timbangan</p> <p>Harga beli = Rp 130.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 13.000 Penyusutan per tahun = $\frac{130.000 - 13.000}{5}$</p> <p>= 23.400,-/ tahun = Rp. 17.550,-/9 bulan</p>
<p>Baskom besar</p> <p>Harga beli = Rp 80.000 Umur ekonomis = 1 tahun Nilai sisa = Rp. 0 Penyusutan per tahun = $\frac{80.000 - 0}{1}$</p> <p>= 80.000,-/ tahun = Rp. 60.000,-/9 bulan</p>	<p>Motor 1</p> <p>Harga beli = Rp 8.000.000 Umur ekonomis = 6 tahun Nilai sisa = Rp.5.000.000 Penyusutan per tahun = $\frac{8.000.000 - 5.000.000}{6}$</p> <p>= 500.000,-/ tahun = Rp. 375.000/9 bulan</p>

<p>Blender</p> <p>Harga beli = Rp 350.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 35.000 Penyusutan per tahun = $\frac{350.000 - 35.000}{5}$</p> <p>= 63.000,-/ tahun = Rp. 47.250,-/9 bulan</p>	<p>Pisau cincang</p> <p>Harga beli = Rp 600.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 60.000 Penyusutan per tahun = $\frac{600.000 - 60.000}{5}$</p> <p>= 108.000,-/ tahun = Rp. 81.000,-/9 bulan</p>
<p>Kalengan</p> <p>Harga beli = Rp 40.000 Umur ekonomis = 1 tahun Nilai sisa = 0 Penyusutan per tahun = $\frac{40.000 - 0}{1}$</p> <p>= 40.000,-/ tahun = Rp. 30.000,-/9 bulan</p>	<p>Panci kukus</p> <p>Harga beli = Rp 250.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 25.000 Penyusutan per tahun = $\frac{250.000 - 25.000}{5}$</p> <p>= 45.000,-/ tahun = Rp. 33.750,-/9 bulan</p>
<p>Cetakan</p> <p>Harga beli = Rp 75.000 Umur ekonomis = 2 tahun Nilai sisa = 0 Penyusutan per tahun = $\frac{75.000 - 0}{5}$</p> <p>= 15.000,-/ tahun = Rp. 11.250/9 bulan</p>	<p>Loyang</p> <p>Harga beli = Rp 200.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 20.000 Penyusutan per tahun = $\frac{200.000 - 20.000}{5}$</p> <p>= 36.000 -/ tahun = Rp. 27.000,-/9 bulan</p>

Pisau Harga beli = Rp 30.000 Umur ekonomis = 2 tahun Nilai sisa = 0 Penyusutan per tahun $= \frac{30.000 - 0}{2}$ = 15.000,-/ tahun = Rp. 11.250,-/9 bulan	Parutan Harga beli = Rp 60.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 60.000 Penyusutan per tahun $= \frac{60.000 - 6.000}{5}$ = 108.000,-/ tahun = Rp. 81.000,-/9 bulan
Spidol Harga beli = Rp 15.000 Umur ekonomis = 1 Nilai sisa = 0 Penyusutan per tahun $= \frac{15.000 - 0}{1}$ = 15.000,-/ tahun = Rp. 11.250,-/9 bulan	Sendok Harga beli = Rp 15.000 Umur ekonomis = 1 tahun Nilai sisa = 0 Penyusutan per tahun $= \frac{15.000 - 0}{1}$ = 15.000,-/ tahun = Rp. 11.250,-/9 bulan
Landasan Harga beli = Rp 50.000 Umur ekonomis = 2 tahun Nilai sisa = 0 Penyusutan per tahun $= \frac{50.000 - 0}{2}$ = 25.000,-/ tahun = Rp. 18.750,-/3 bulan	HP nokia 1202 Harga beli = Rp 250.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 100.000 Penyusutan per tahun $= \frac{250.000 - 100.000}{5}$ = 30.000 -/ tahun = Rp. 22.500,-/ 3bulan

<p>Kulkas</p> <p>Harga beli = Rp 3.000.000 Umur ekonomis = 6 tahun Nilai sisa = Rp. 1.000.000 Penyusutan per tahun = $\frac{3.000.000 - 1.000.000}{6}$</p> <p>= 333.333,3,-/ tahun = Rp.249.999,9,-/9 bulan</p>	<p>Celemek</p> <p>Harga beli = Rp 75.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp. 0 Penyusutan per tahun = $\frac{75.000 - 0}{5}$</p> <p>= 15.000,-/ tahun = Rp. 11.250,-/9 bulan</p>
<p>Freezer (15 Kg)</p> <p>Harga beli = Rp 2.400.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = 1.200.000 Penyusutan per tahun = $\frac{2.400.000 - 1.200.000}{5}$</p> <p>= 240.000,-/ tahun = Rp.180.000,-/9 bulan</p>	<p>Freezer (10 kg)</p> <p>Harga beli = Rp 2.800.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = 1.600.000 Penyusutan per tahun = $\frac{2.800.000 - 1.600.000}{5}$</p> <p>= 320.000,-/ tahun = Rp. 240.000,-/9 bulan</p>
<p>Motor 2</p> <p>Harga beli = Rp 14.800.000 Umur ekonomis = 10 tahun Nilai sisa = 5.000.000 Penyusutan per tahun = $\frac{14.000.800 - 5.000.000}{20}$</p> <p>= 980.000,-/ tahun = Rp 735.00,-/9 bulan</p>	<p>Box</p> <p>Harga beli = Rp 400.000 Umur ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = 40.000 Penyusutan per tahun = $\frac{400.000 - 40.000}{5}$</p> <p>= 72.000,-/ tahun = Rp. 54.000,-/9 bulan</p>

Lampiran 14. Lanjutan Jenis Investasi Dan Nilai Penyusutan Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari S/d September 2012.

Jenis Investasi	Harga Beli	Tahun Beli	Jumlah Unit	Nilai Pembelian(Rp)	Taksiran UE	Nilai Sisa(Rp)	Peny. Per tahun	Peny.per 9 bulan
Blender	350.000	2011	1	350.000	5	35.000	63.000	47.250
Pisau cincang	300.000	2011	2	600.000	5	60.000	108.000	81.000
Kalengan	10.000	2010	4	40.000	1	0	40.000	30.000
Panci kukusan	250.000	2010	1	250.000	5	25.000	45.000	33.750
Cetakan	15.000	2008	5	75.000	2	0	15.000	11.250
Loyang	25.000	2008	8	200.000	5	20.000	36.000	27.000
Heandseler	350.000	2008	1	350.000	5	35.000	63.000	15.750
Box	200.000	2008	2	400.000	5	40.000	72.000	54.000
Freezer (10kg)	2.800.000	2009	1	2.800.000	5	1.600.000	320.000	240.000
Freezer 15kg	2.400.000	2008	1	2.400.000	5	1.200.000	240.000	180.000
Timbangan	130.000	2008	1	130.000	5	13.000	23.400	17.550
Tabung gas 7 kg	200.000	2008	1	200.000	5	20.000	36.000	27.000
Baskom	20.000	2008	4	80.000	0	0	80.000	60.000
Pisau biasa	15.000	2010	2	30.000	2	0	15.000	11.250
Motor 1	8.000.000	2005	1	8.000.000	6	5.000.000	500.000	187.500*
Parutan	30.000	2008	2	60.000	5	0	108.00	81.000
Spidol	3.000	2011	5	15.000	1	0	15.000	11.250
Sendok	3.000	2011	5	15.000	1	0	15.000	11.250
Landasan	50.000	2010	2	100.000	2	0	25.000	18.750
Hp nokia 1202	250.000	2007	1	250.000	5	100.000	30.000	22.500
Kulkas	3.000.000	2006	1	3.000.000	6	1.000.000	333.333,3	249.999,9
Celemek	25.000	2008	3	75.000	0	0	5.000	3.750
Kompom gas	500000	2008	1	500000	5	50.000	90.000	67.500
Motor 2	14.800.000	2011	1	14.800.000	10	5.000.000	980.000	367.500*
Total								2.006.649,9

Keterangan : Penyusutan Sepeda Motor 1 dan 2 Masing masing adalah Rp 375.000 dan Rp. 735.000

Persentase pemakaian kendaraan untuk usaha adalah : 50 %

Penyusutan motor 1 : 50% x Rp 375.000
: Rp 187.500

Penyusutan motor 2 : 50 % x Rp 735.000
: Rp. 367.500

Lampiran 15. Perhitungan Biaya Pemakaian Pulsa Untuk Usaha Pada Usaha Nugget Plus Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012

No	Bulan	Pemakaian usaha+ pribadi (Rp)	Pemakaian usaha(Rp)
1	Januari	208.000	104.000
2	Februari	156.000	78.000
3	Maret	156.000	78.000
4	April	156.000	78.000
5	Mei	156.000	78.000
6	Juni	208.000	104.000
7	Juli	208.000	104.000
8	Agustus	208.000	104.000
9	September	156.000	78.000
Jumlah		1.612.000	806.000

Keterangan : Pemilik melakukan pengisian pulsa dengan nominal Rp. 50.000 setiap kali pengisian pulsa, dimana pada bulan Januari terdapat 4x pengisian, Februari 3x pengisian, Maret 3x pengisian, April terdapat 3x pengisian, Mei 3x pengisian, Juni 4x pengisian, Juli 4x pengisian, Agustus 4x dan September 3x pengisian. Pemilik memperkirakan persentase dari pemakaian pulsa untuk usaha adalah sekitar 50%.

Harga Pulsa 50.000 adalah Rp 52.000

Lampiran 16. Perhitungan Biaya Sewa Bangunan Usaha pada Usaha Asyafa Food
Periode Januari sampai September 2012

Luas lahan + tanah = $8 \times 16 \text{ m}^2$

Luas bangunan usaha = 56 m^2

Bangunan usaha = $56/128 \times 100\%$
= 43,75%

Sewa bangunan per tahun = Rp 6.000.000

Sewa bangunan yang dibebankan pada usaha

= $43,75\% \times \text{Rp } 6.000.000$

= Rp 2.625.000 /tahun

= Rp 218.750/bulan

Sewa bangunan usaha untuk 9 bulan

= Rp 218.750 x 9

= Rp 1.968.750

Lampiran 17. Perhitungan Pajak Kendaraan Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012

Bulan	Lama pemakaian kendaraan/motor/bulan		Persentase pemakaian usaha	Persentase rata-rata pemakaian usaha
	Pribadi+usaha	Usaha	(%)	(%)
Januari	96 kali	48 kali	50	50%
Februari	80 kali	40 kali	50	
Maret	96 kali	48 kali	50	
April	80 kali	40 kali	50	
Mei	96 kali	48 kali	50	
Juni	96 kali	40 kali	50	
Juli	104 kali	52 kali	50	
Agustus	80 kali	40 kali	50	
September	96 kali	48 kali	50	
Jumlah	824 kali	404 kali		

Sumber : Industri Asyafa Food, 2012(data diolah)

Pajak kendaraan motor 1 Rp 180.000/tahun

Pajak kendaraan yang dibebankan pada usaha:

$$= 50\% \times \text{Rp } 180.000$$

$$= \text{Rp } 90.000/\text{tahun}$$

$$= \text{Rp } 7.500/\text{bulan}$$

Maka pajak kendaraan usaha untuk 9 bulan

$$= 9 \times \text{Rp } 7.500$$

$$= \text{Rp } 67.500$$

Pajak kendaraan untuk motor 2 Rp 225.000/tahun

$$= 50\% \times \text{Rp } 225.000$$

$$= \text{Rp } 112.500 /\text{tahun}$$

$$= \text{Rp } 9.375/\text{bulan}$$

Maka pajak kendaraan usaha untuk 9 bulan

$$= 9 \times \text{Rp } 9.375$$

$$= \text{Rp } 84.375$$

Pajak kendaraan yang dibayarkan pihak usaha selama 9 bulan adalah

$$= \text{Rp } 67.500 + 84.375$$

$$= \text{Rp } 151.875$$

Lampiran 18. Perhitungan Pemakaian Listrik Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012

Bulan	Tagihan listrik/bulan (pribadi+usaha)		Pemakaian usaha(Rp)	Persentase pemakaian usaha(%)	Persentase rata-rata pemakaian usaha
	Variabel	Abodemen			
Januari	210.500	20.000	150.960	71,71	62,98 %
Februari	190.200	20.000	125.800	66,14	
Maret	250.300	20.000	150.960	60,31	
April	190.500	20.000	125.800	66,03	
Mei	250.300	20.000	150.960	60,31	
Juni	220.300	20.000	150.960	68,52	
Juli	260.300	20.000	163.540	62,82	
Agustus	240.800	20.000	125.800	52,24	
September	256.700	20.000	150.960	58,80	
Total	2.069.900	180.000	1.295.740		

Sumber : Usaha Asyafa Food, 2012 (Data Diolah)

$$\begin{aligned} \text{Abodemen listrik usaha} &= 62,98\% \times \text{Rp.}180.000 \\ &= \text{Rp.} 113.364 \end{aligned}$$

Lampiran 19. Lanjutan Perhitungan Pemakaian Listrik Pada Usaha Nugget Plus Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012

Bulan	Lama Pemakaian								
	Blender	Perhitungan	Jumh	Freezer	Perhitungan	Jmlh	Hendseler	Perhitungan	Jmlh
Januari	36 jam	0,22x36x500	3960	576 jam	0,25x576x500x2	144.000	24 jam	0,25x24x500	3.000
Februari	30 jam	0,22x30x500	3300	480 jam	0,25x480x500x2	120.000	20 jam	0,25x20x500	2.500
Maret	36 jam	0,22x36x500	3960	576 jam	0,25x576x500x2	144.000	24 jam	0,25x24x500	3.000
April	30 jam	0,22x30x500	3300	480 jam	0,25x480x500x2	120.000	20 jam	0,25x20x500	2.500
Mei	36 jam	0,22x36x500	3960	576 jam	0,25x576x500x2	144.000	24 jam	0,25x24x500	3.000
Juni	36 jam	0,22x36x500	3960	576 jam	0,25x576x500x2	144.000	24 jam	0,25x24x500	3.000
Juli	39 jam	0,22x39x500	4290	624 jam	0,25x624x500x2	156.000	26 jam	0,25x26x500	3.250
Agustus	30 jam	0,22x30x500	3300	480 jam	0,25x480x500x2	120.000	20 jam	0,25x20x500	2.500
September	36 jam	0,22x36x500	3960	576 jam	0,25x576x500x2	144.000	24 jam	0,25x24x500	3.000
Jumlah	309 jam		33.990	4.944 jam		1.236.000	249 jam		25.750

Catt : tarif listrik per kwh = Rp.500,-

Alat/mesin yang menggunakan listrik pada Usaha Nugget Plus Asyafa Food yaitu blender, freezer, dan hendseler yang masing masingnya memiliki daya 220 watt, 250 watt, dan 250 watt

Rata rata pemakaian heandseler adalah : 1 jam untuk satu kali produksi

Rata- rata pemakaian blender adalah ; 1,5 jam dalam 1 kali produksi

Pemakaian Frezer adalah 24 jam/hari kalau tidak berproduksi freezer tidak dihidupkan

Lampiran 20. Rincian Biaya Kemasan Produk dan Biaya Lainnya Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari Sampai September 2012

Bulan	Biaya Kemasan	Biaya Lain				Ongkos dan Bonus karyawan
		Transportasi	Konsumsi Karyawan	Bahan Bakar Gas	Bunga bank	
Januari	450.000	360.000	720.000	28.500	91.666,7	300.000
Februari	400.000	300.000	600.000	28.500	91.666,7	300.000
Maret	450.000	360.200	720.000	33.250	91.666,7	450.000
April	400.000	300.000	600.000	28.500	91.666,7	300.000
Mei	450.000	360.000	720.000	33.250	91.666,7	300.000
Juni	450.000	360.100	720.000	28.500	91.666,7	300.000
Juli	500.000	390.000	780.000	33.250	91.666,7	600.000
Agustus	400.000	300.000	600.000	28.500	91.666,7	450.000
September	450.000	360.000	720.000	33.250	91.666,7	450.000
Jumlah	3.950.000	3.090.000	6.180.000	275.500	825.000	3.450.000

Sumber : Usaha Nugget Plus Asyafa Food, 2012 (Data Diolah).

Keterangan:

1. Biaya kemasan 500g @ Rp 500, kemasan 250g @ Rp 250
2. Biaya Transportasi usaha dihitung berdasarkan berapa hari produksi x biaya transportasi (Rp 15.000/hari) x persentase pemakaian kendaraan untuk usaha x 2 (motor ada 2 buah).
3. Biaya konsumsi dihitung berapa kali produksi per bulan x biaya konsumsi /hari (satu orang Rp 10.000)
4. Pinjaman atau cicilan bank dibayar tiap bulan sebesar Rp 91.666,7
5. Biaya Bahan Bakar Gas dihitung dengan persentase pemakaian bahan bakar untuk usaha (pemilik menetapkan 30 s/d 35%).

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei
Penjualan	20.890.000	18.610.000	20.890.000	18.595.000	20.890.000
Biaya Variabel					
Biaya Bahan Baku					
Ayam	1.920.000	1.600.000	2.380.000	1.600.000	1.920.000
Wortel	288.000	240.000	370.000	240.000	360.000
Bayam Merah	288.000	300.000	370.000	240.000	360.000
Brokoli	384.000	320.000	504.000	320.000	384.000
Panir	1.200.000	900.000	1.500.000	900.000	1.200.000
Biaya Tenaga Kerja Produksi	900.000	800.000	900.000	800.000	900.000
Biaya Tenaga Kerja Pemasaran	510.000	450.000	600.000	450.000	600.000
Bop Variabel					
Bawang Putih	108.000	90.000	126.000	90.000	108.000
Bawang Bombai	30.000	25.000	33.000	25.000	30.000
Tepung Terigu	270.000	240.000	270.000	240.000	270.000
Garam	7.000	5.000	8.000	5.000	7.000
Gula	84.000	70.000	84.000	70.000	84.000
Telur	576.000	480.000	672.000	480.000	576.000
Biaya Kemasan	450.000	400.000	464.000	400.000	450.000
Biaya Transportasi usaha	360.000	300.000	457.200	300.000	360.000
Biaya Ongkos/ Bonus	300.000	300.000	450.000	300.000	300.000
Biaya Pulsa Telepon Seluler	104.000	78.000	78.000	78.000	78.000
Pemakaian Listrik Usaha	150.960	125.800	152.150	125.830	150.960
Bahan Bakar Gas	28.500	28.500	33.250	28.500	33.250
Konsumsi Karyawan	720.000	600.000	720.000	600.000	720.000
Total Biaya Variabel	8.678.460	7.352.300	10.171.600	7.292.300	8.891.210
Laba Kontribusi	12.211.540	11.257.700	10.408.400	11.302.700	11.998.790
Biaya Tetap					
Biaya Penyusutan alat	222.961,1	222.961,1	222.961,1	222.961,1	222.961,1
Abodemen Listrik	12.596	12.596	12.596	12.596	12.596
Sewa Bangunan	218.750	218.750	218.750	218.750	218.750
Pajak Kendaraan	16.875	16.875	16.875	16.875	16.875
Gaji Pimpinan	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000
Bunga Bank	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7
Total Biaya Tetap	7.365.968,8	7.365.968,8	7.365.968,8	7.365.968,8	7.365.968,8
Laba Bersih	4.845.571,2	3.891.731,2	4.001.821,2	3.963.731,2	4.632.821,2
Keuntungan Rata-rata					

Keterangan	Juni	Juli	Agustus	September	Total
Penjualan	20.900.000	23.340.000	18.610.000	20.875.000	183.600.000
Biaya Variabel					
Biaya Bahan Baku					
Ayam	2.040.000	2.340.000	1.750.000	1.980.000	17.190.000
Wortel	360.000	390.000	300.000	288.000	2.826.000
Bayam Merah	288.000	390.000	300.000	288.000	2.814.000
Brokoli	384.000	468.000	340.000	384.000	3.416.000
Panir	1.200.000	1.500.000	900.000	1.500.000	10.800.000
Biaya Tenaga Kerja Produksi	900.000	1.000.000	800.000	900.000	7.900.000
Biaya Tenaga Kerja Pemasaran	490.000	650.000	465.000	630.000	4.845.000
Bop Variabel					
Bawang Putih	108.000	117.000	90.000	108.000	927.000
Bawang Bombai	30.000	38.500	25.000	30.000	266.500
Tepung Terigu	270.000	350.000	240.000	270.000	2.420.000
Garam	7.000	8.000	5.000	7.000	58.000
Gula	84.000	91.000	70.000	84.000	721.000
Telur	576.000	624.000	480.000	576.000	4.944.000
Biaya Kemasan	450.000	500.000	400.000	450.000	3.950.000
Biaya Transportasi Usaha	360.000	390.000	300.000	360.000	3.090.000
Biaya Ongkos/Bonus Karyawan	300.000	600.000	450.000	450.000	3.450.000
Biaya Pulsa Telepon Seluler	104.000	104.000	104.000	78.000	806.000
Pemakaian Listrik Usaha	150.960	163.540	125.800	150.960	1.295.740
Bahan Bakar Gas	28.500	33.250	28.500	33.250	275.500
Konsumsi Karyawan	720.000	780.000	600.000	720.000	6.180.000
Total Biaya Variabel	8.850.460	10.537.290	7.773.300	9.287.210	78.172.740
Laba Kontribusi	12.049.540	12.802.710	10.836.700	11.587.790	105.427.260
Biaya Tetap					
Biaya Penyusutan alat	222.961,1	222.961,1	222.961,1	222.961,1	2.006.649,9
Abodemen Listrik	12.596	12.596	12.596	12.596	113.364
Sewa Bangunan	218.750	218.750	218.750	218.750	1.968.750
Pajak Kendaraan	16.875	16.875	16.875	16.875	151.875
Gaji Pimpinan	7.000.000	7.000.000	7.000.000	7.000.000	63.000.000
Bunga Bank	91.666,7	91.666,7	91.666,7	91.666,7	825.000
Total Biaya Tetap	7.365.968,8	7.365.968,8	7.365.968,8	7.365.968,8	68.065.638,9
Laba Bersih	4.683.571,2	5.436.741,2	3.470.731,2	4.221.821,2	37.361.621,1
Keuntungan Rata-rata bln 1-9					4.151.291,2

Lampiran 22. Perhitungan Titik Impas pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012

Perhitungan Titik Impas Nugget Plus

Diketahui :

Total biaya tetap	= Rp 68.065.638,9
Total biaya variabel	= Rp 78.172.740
Jumlah produksi	= 3950 Kg
Biaya variabel/unit	= Rp 19.790,5
harga jual rata-rata per kg	= Rp 45.000

Impas produksi/bks

$$= \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}}$$

$$= \frac{68.065.638,9}{45.000 - 19.790,5}$$

$$= 2.699,9 \text{ Kg}$$

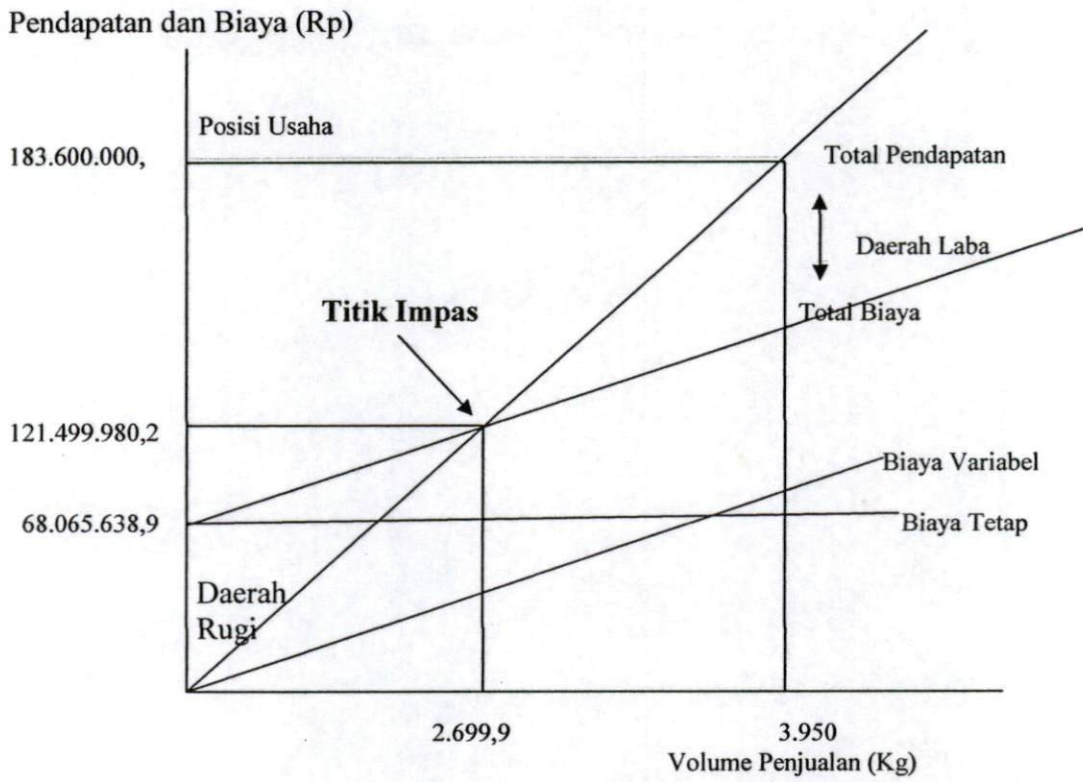
Impas penjualan

$$1 - \frac{\frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Biaya variabel per satuan}}}{\text{Harga jual per satuan}}$$

$$= \frac{68.065.638,9}{1 - \frac{19.790,5}{45.000}}$$

$$= \text{Rp } 121.499.980,2$$

Lampiran 23. Grafik Titik Impas Pada Usaha Asyafa Food Periode Januari s/d September 2012



Lampiran 24. Proses Pembuatan Nugget Plus

Bahan Baku



Wortel



Brokoli

Panir



Sayuran





Ayam



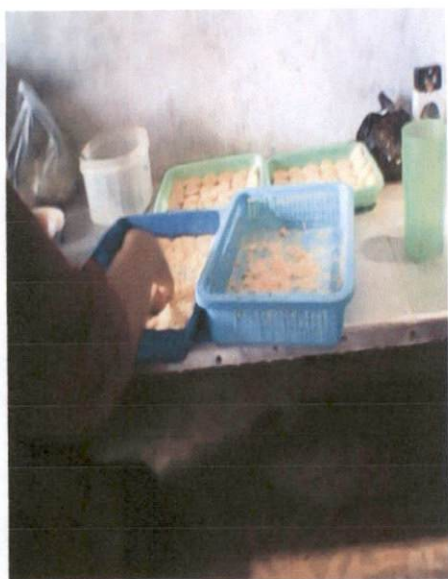
Nugget Yang Sudah Dicetak



Pemaniran



Pemaniran II



Nugget Yang Sudah Dipanir



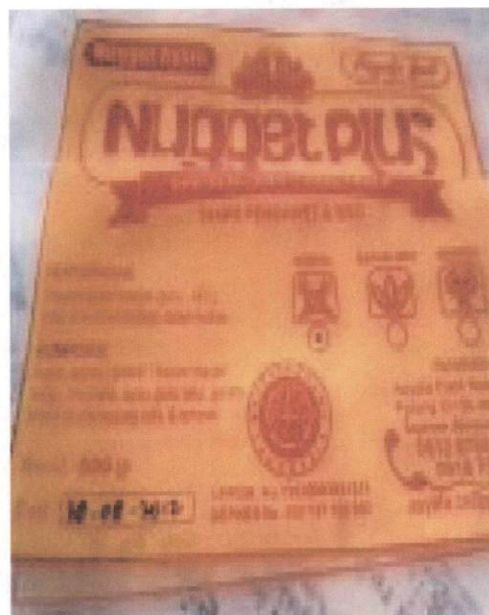
Pengemasan



Pengepresan



Nugget Yang Sudah Di Kemas



Kemasan Nugget Plus

Lanjutan lampiran 25. Peralatan Yang digunakan oleh Usaha Nugget Plus Asyafa Fôod

Frezer kapasitas 15 Kg



Frezer kapasitas 10 Kg



Frezer Kapasitas 10 Kg, Tampak Depan





PEMERINTAH KOTA PADANG
DINAS KESEHATAN



Jl. Kesehatan Dadok Tunggul Hitam

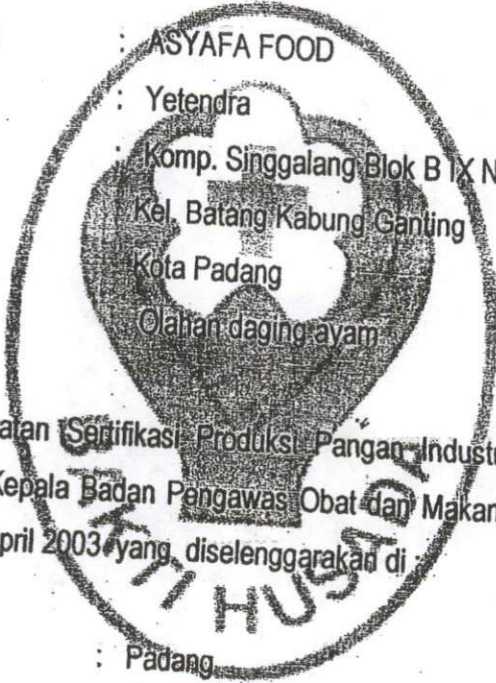
Telp. (0751) 463905
Fax. (0751) 463904

SERTIFIKAT PRODUKSI PANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA

P - IRT No. 203137101897

Kepala Dinas Kesehatan Kota Padang memberikan Sertifikat kepada :

Nama Perusahaan : ASYAFA FOOD
 Nama Pemilik : Yetendra
 Alamat : Komp. Singgalang Blok B IX No. 14
 Kel. Batang Kabung Gantung Kec. Koto Tengah
 Kota Padang
 Jenis Produksi : Olahan daging ayam



Yang telah memenuhi persyaratan Sertifikasi Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT) berdasarkan Surat Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia No. : HK.00.05.5.1.1640 tanggal 30 April 2003 yang diselenggarakan di :

Kota : Padang
 Propinsi : Sumatera Barat
 Pada tanggal : 9 dan 10 Maret 2011

Kepala :

Dr. Hj. Efrida Aziz, M.Sc
 Pembina Utama Muda
 NIP.195108211981032001