



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 KEUNTUNGAN USAHA KERIPIK TALAS BANI  
RAWI DI KECAMATAN SALIMPAUNG  
KABUPATEN TANAH DATAR**

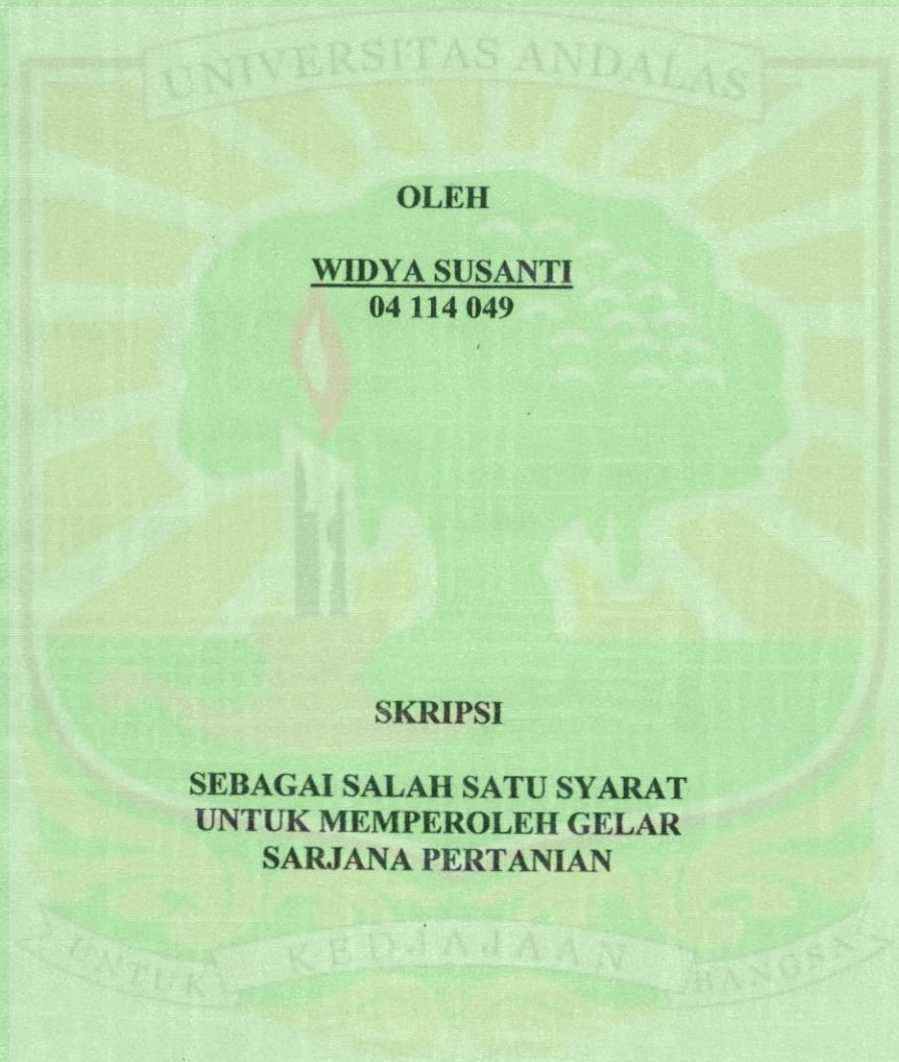
**SKRIPSI**



**WIDYA SUSANTI  
04114049**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2011**

**ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA KERIPIK TALAS BANI  
RAWI DI KECAMATAN SALIMPAUNG  
KABUPATEN TANAH DATAR**



**OLEH**

**WIDYA SUSANTI**

**04 114 049**

**SKRIPSI**

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

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2011**

**ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA KERIPIK TALAS BANI  
RAWI DI KECAMATAN SALIMPAUNG  
KABUPATEN TANAH DATAR**

**OLEH**

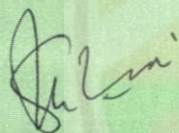
**WIDYA SUSANTI**

**04114049**

**MENYETUJUI:**

**Dosen Pembimbing I**

**Dosen Pembimbing II**



**Ir. H. Mulia Hanifah**  
**NIP. 19440728 197109 1 001**

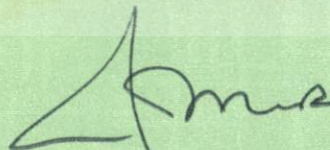
**Drs. Rusyja Rustam, M.Ag**  
**NIP. 19580502 198803 1 003**

**Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi  
Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



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



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



Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang, pada tanggal 25 Oktober 2011

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Dr. Ir. Faidil Tanjung, M.Si.		Ketua
2.	Ir. H. Mulia Hanifah		Sekretaris
3.	Prof. Dr. Ir. Melinda Noer, M.Sc.		Anggota
4.	Ir. Hj. Zelfi Zakir, M.Si.		Anggota
5.	Widya Fitriana, SP, M.Si.		Anggota

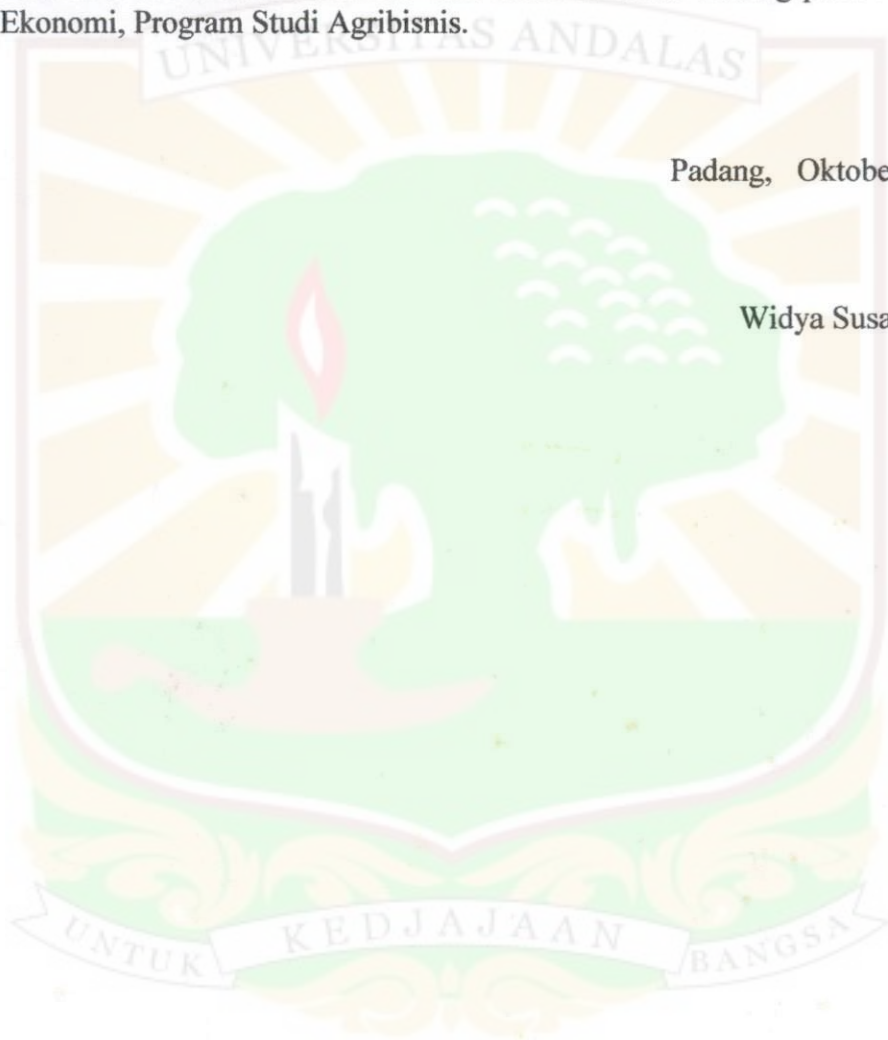


## BIODATA

Penulis dilahirkan di Pasaman, Sumatera Barat pada tanggal 31 Agustus 1986 sebagai anak pertama dari dua bersaudara, dari pasangan Jamaluddin dan Mardiani (Alm). Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Negeri 58 Jambak, Pasaman Barat (tahun 1992-1998). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SMP N 1 Pasaman Baru (1998-1999) dan dilanjutkan di SMP N 1 Rambatan, lulus pada tahun 2001. Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA N 1 Rambatan, lulus pada tahun 2004. Pada Tahun 2004, penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang pada Jurusan Sosial Ekonomi, Program Studi Agribisnis.

Padang, Oktober 2011

Widya Susanti



## KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “**Analisis Keuntungan Usaha Keripik Talas Bani Rawi Di Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar**”.

Ucapan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya penulis sampaikan kepada Bapak Ir. H. Mulia Hanifah sebagai dosen pembimbing I dan Bapak Drs. Rusyja Rustam, M.Ag sebagai dosen pembimbing II yang telah memberikan petunjuk, arahan dan bimbingannya kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada Dekan Fakultas Pertanian, Ketua dan Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, staf pengajar serta karyawan di lingkungan Fakultas Pertanian Universitas Andalas, atas dorongan dan bantuan yang berharga selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang. Disamping itu, ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada pihak usaha keripik talas Bani Rawi yang telah banyak memberikan informasi dan data dalam penulisan skripsi ini. Penghormatan dan penghargaan yang setinggi-tingginya penulis sampaikan kepada orang tua yang telah memberi semangat, dorongan dan doa kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari segala pihak guna perbaikan skripsi ini. Penulis juga berharap semoga skripsi ini bermanfaat adanya.

Padang, Oktober 2011

W.S



## DAFTAR ISI

	<u>Halaman</u>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>ABSTRAK</b> .....	xiv
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Gambaran Umum Tanaman Talas .....	6
2.2. Konsep Agribisnis dan Agroindustri.....	9
2.3. Analisa Usaha.....	10
2.4. Manajemen Pengadaan Bahan Baku.....	14
2.5. Penelitian Terdahulu.....	15
<b>III. METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	17
3.2. Metode Penelitian.....	17
3.3. Metode Pengambilan Responden.....	18
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	19
3.5. Variabel yang Diamati.....	19
3.6. Analisa Data.....	22
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Gambaran Umum Usaha.....	25
4.2. Tenaga Kerja dan Peralatan.....	27
4.3. Manajemen Produksi.....	34
4.4. Pemasaran dan Distribusi.....	38

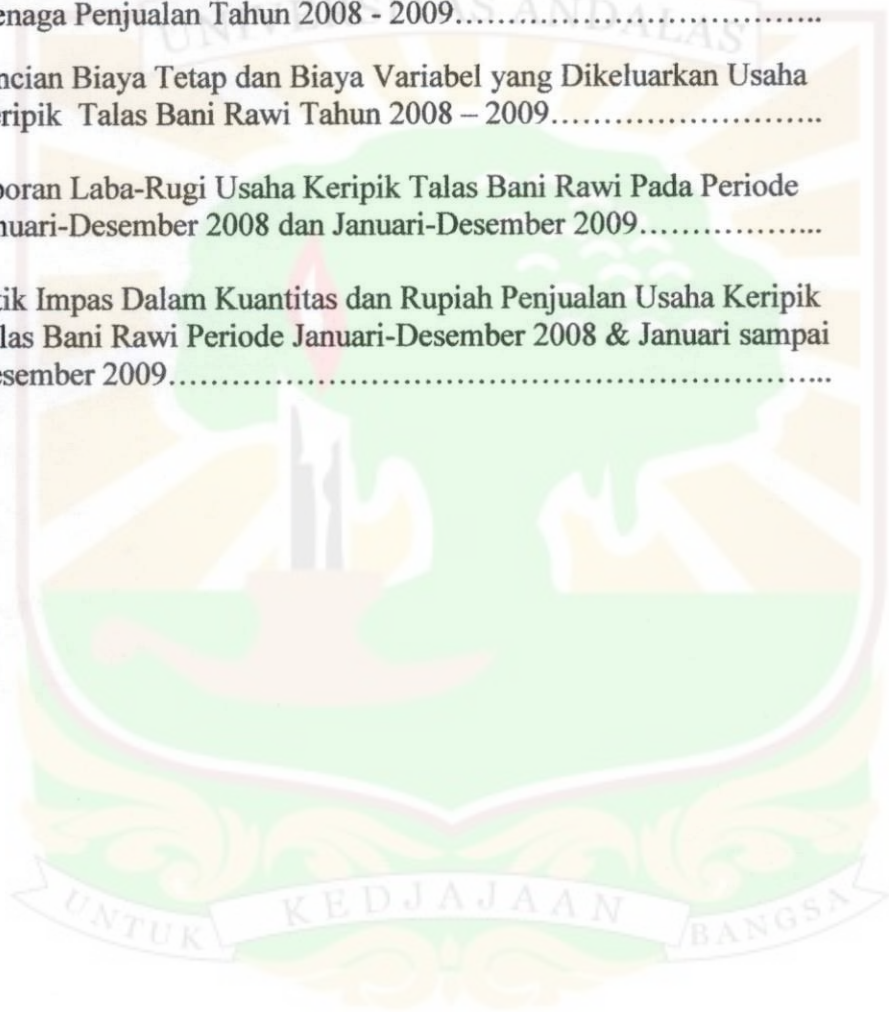
4.5. Keuntungan Usaha dan Titik Impas.....	40
4.6 Deskripsi Permasalahan yang Dihadapi Oleh Usaha Keripik Talas Bani Rawi dalam Menjalankan Usahanya.....	45
<b>V. KESIMPULAN</b>	
5.1. Kesimpulan.....	48
5.2. Saran.....	48
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	50
<b>LAMPIRAN.....</b>	51





## DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Identitas Tenaga Kerja Usaha keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008 dan 2009.....	29
2. Rincian Upah Tenaga Kerja Produksi, Pengemasan, Press dan Pengepakan Tahun 2008 - 2009.....	30
3. Rincian Gaji Pimpinan, Tenaga Administrasi dan Keuangan, dan Tenaga Penjualan Tahun 2008 - 2009.....	31
4. Rincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel yang Dikeluarkan Usaha Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008 – 2009.....	41
5. Laporan Laba-Rugi Usaha Keripik Talas Bani Rawi Pada Periode Januari-Desember 2008 dan Januari-Desember 2009.....	42
6. Titik Impas Dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Usaha Keripik Talas Bani Rawi Periode Januari-Desember 2008 & Januari sampai Desember 2009.....	43



**DAFTAR GAMBAR**

<b><u>Gambar</u></b>	<b><u>Halaman</u></b>
1. Grafik Impas.....	14
2. Struktur Organisasi Usaha Keripik Talas Bani Rawi, 2009.....	26
3. Skema Proses Pembuatan Keripik Talas Usaha Bani Rawi, 2009.....	36
4. Saluran Distribusi Produk yang Dilakukan Usaha Bani Rawi, 2009....	39



## DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Jumlah Tenaga Kerja dan Kapasitas Produksi pada Industri Keripik Talas di Kabupaten Tanah Datar Tahun 2009.....	52
2. Harga Beli Bahan Baku Talas oleh Usaha Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008-2009.....	53
3. Produksi Keripik Talas Usaha Bani Rawi Tahun 2008-2009.....	54
4. Jumlah Kegiatan Produksi Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008-2009.....	55
5. Rincian Upah Tenaga Kerja Produksi, Pengemasan, Press, dan pengepakan Tahun 2008.....	56
6. Rincian Upah Tenaga Kerja Produksi, Pengemasan, Press, dan Pengepak Tahun 2009.....	57
7. Lay Out Usaha Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2009.....	58
8. Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Usaha Keripik Talas Bani Rawi Selama Periode 2008 - 2009.....	59
9. Perhitungan Biaya Penggantian Alat .....	60
10. Pemakaian Bahan Baku Talas Usaha Keripik Talas Bani Rawi Periode 2008 - 2009.....	61
11. Pemakaian Biaya Bahan Baku dan Biaya Bahan Penolong pada Usaha Bani Rawi pada Periode Januari 2008 sampai Desember 2009.....	62
12. Jumlah Penerimaan dari Penjualan keripik talas Usaha Bani Rawi Tahun 2008 – 2009.....	69
13. Keuntungan dan Rincian Biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Keripik Talas Bani Rawi Selama Periode Januari-Desember 2008.....	70
14. Keuntungan dan Rincian Biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Keripik Talas Bani Rawi Selama Periode Januari-Desember 2009.....	71
15. Perhitungan Titik Impas Pada Usaha Keripik Talas Bani Rawi Periode Januari sampai Desember 2008.....	72
16. Perhitungan Titik Impas Pada Usaha Keripik Talas Bani Rawi Periode Januari sampai Desember 2009.....	73

## **ANALISIS KEUNTUNGAN USAHA KERIPIK TALAS BANI RAWI DI KECAMATAN SALIMPAUNG KABUPATEN TANAH DATAR**

### **ABSTRAK**

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha keripik talas Bani Rawi yang beralamat di Jorong Kandang Malabuang, Nagari Lawang Mandahiling, Kecamatan Salimpaung. Penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Februari sampai bulan Maret 2010. Tujuan penelitian untuk menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas pada usaha keripik talas Bani Rawi, serta mendeskripsikan permasalahan yang dihadapi oleh usaha keripik talas Bani Rawi dalam menjalankan usahanya.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, dimana pihak usaha keripik talas Bani Rawi dijadikan sebagai sumber data primer. Sedangkan data sekunder diperoleh dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat dan Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Tanah Datar. Analisa data yang digunakan yaitu analisa kuantitatif, digunakan untuk menganalisis keuntungan dan titik impas usaha. Sedangkan analisa kualitatif digunakan untuk menganalisis masalah yang dihadapi oleh usaha Bani Rawi dalam menjalankan usahanya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama periode Januari 2008 sampai Desember 2009 usaha keripik talas Bani Rawi telah memperoleh keuntungan bersih dari produk yang dihasilkan. Pada tahun 2008 keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 228.761.388,- dan tahun 2009 sebesar Rp. 34.893.165,-. Terjadi penurunan keuntungan sebesar 84,7 % yang disebabkan oleh turunnya produksi dan naiknya harga bahan baku talas. Usaha ini telah berada di atas titik impasnya, dimana pada tahun 2008 usaha ini mengalami impas pada saat penjualan produk sebesar Rp 250.498.421,- atau saat produksi 18.273 Kg dan pada tahun 2009 mengalami impas pada saat penjualan produk sebesar Rp. 382.599.718,- atau saat produksi 25.992 Kg. Dari hasil analisis permasalahan yang dihadapi oleh usaha keripik talas Bani Rawi dalam menjalankan usahanya diketahui bahwa terjadi penurunan produksi keripik talas yang disebabkan oleh kurangnya bahan baku talas. Kurangnya bahan baku ini disebabkan oleh semakin berkurangnya petani yang mengusahakan tanaman talas dan banyaknya usaha yang memproduksi produk yang sama.

Sehubungan dengan penelitian ini, disarankan pada pihak usaha untuk membuat catatan keuangan serta laporan laba rugi, agar dapat dilihat tingkat perkembangan usaha. Selain itu agar pihak usaha melakukan kerjasama dengan pemasok dari luar daerah dan memperbaiki kerjasama yang ada dengan pemasok yang telah ada agar ketersediaan bahan baku tetap terjamin keberlanjutannya.

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor andalan dan sebagai penggerak mesin ekonomi bagi rakyat. Sektor pertanian berwawasan agribisnis dan agroindustri pada dasarnya menunjukkan arah pengembangan agribisnis dan merupakan suatu upaya yang sangat penting untuk mencapai tujuan yaitu menarik dan mendorong munculnya industri baru di sektor pertanian, menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel, menciptakan nilai tambah, meningkatkan devisa, menciptakan lapangan kerja dan memperbaiki pendapatan. Sektor agroindustri juga merupakan cabang industri yang memiliki kaitan langsung dengan sektor pertanian dalam menghasilkan produk pertanian yang berkaitan kebelakang (*backward linkage*) dalam memerlukan input dan berkaitan kedepan (*forward linkage*) dalam meningkatkan kualitas output yang dihasilkan melalui peningkatan kualitas input dan sarana persediaanya (Soekartawi, 2000).

Agroindustri adalah industri yang memiliki keterkaitan ekonomi (baik langsung maupun tidak langsung) yang kuat dengan komoditi pertanian, keterkaitan langsung mencakup hubungan komoditi pertanian sebagai bahan baku (input) bagi kegiatan agroindustri maupun kegiatan pemasaran dan perdagangan yang memasarkan produk akhir agroindustri dan keterkaitan tidak langsung berupa kegiatan ekonomi yang menyediakan bahan baku lain diluar komoditas pertanian seperti bahan kimia, bahan kemasan lain-lain. Agroindustri tersebut harus dilihat sebagai suatu industri yang merupakan suatu sub sistem dalam agribisnis (Saragih, 2001).

Agroindustri dapat diartikan menjadi dua hal. Pertama agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk-produk pertanian yang menekankan pada *food processing management* dalam suatu produk olahan (suatu industri yang menggunakan bahan baku dari pertanian dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku keseluruhan disebut dengan agroindustri). Kedua adalah bahwa agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2000).

Program pembangunan industri di Sumatera Barat diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri dan agribisnis skala kecil dan menengah dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumberdaya yang tersedia sampai ke pedesaan, sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap pengembangan program padat modal dan padat karya (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat, 2007).

Potensi sumberdaya yang dimiliki Sumatera Barat yaitu berupa hasil-hasil pertanian yang umumnya merupakan bahan baku pangan, mendorong tumbuhnya industri pengolahan hasil pertanian yang mengolah komoditas pertanian menjadi produk pertanian yang bernilai tambah tinggi. Salah satu komoditi pertanian yang bisa menjadi bahan baku industri adalah tanaman talas. Tanaman talas memiliki nilai ekonomis karena hampir sebagian besar bagian tanaman dapat dimanfaatkan untuk dikonsumsi manusia. Tanaman talas yang merupakan penghasil karbohidrat berpotensi sebagai suplemen/substitusi beras atau sebagai diversifikasi bahan pangan, bahan baku industri dan lain sebagainya. Talas sudah dikenal oleh masyarakat karena umbinya lezat dan mudah diolah baik digoreng atau dibuat keripik dan produk olahan lainnya (Anonim, 2009).

Umbi talas merupakan bahan baku utama dalam industri keripik talas yang mempunyai nilai ekonomis tinggi, sehingga mampu menjadi sumber peningkatan pendapatan dan menunjang pembangunan industri dengan memanfaatkan sumberdaya yang ada. Di Kabupaten Tanah Datar ada 13 buah industri keripik talas yang telah terdaftar di Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Tanah Datar (Lampiran 1).

Analisa bagi industri kecil dan menengah sangat penting, karena dengan adanya analisa, industri bisa mengetahui kondisi industrinya baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang. Dengan adanya analisa tersebut industri bisa mengambil kebijakan-kebijakan untuk industrinya tersebut baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Menurut Soehardjo dan Patong (1973) cit Enchayani (2002), analisa pendapatan mempunyai kegunaan bagi pelaku usaha yaitu menggambarkan keadaan sekarang suatu kegiatan usaha dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan dan tindakan.

## 1.2 Perumusan Masalah

Usaha Bani Rawi merupakan salah satu industri pengolahan hasil pertanian yang mengolah talas menjadi keripik talas yang terletak di Jorong Kandang Malambuang, Nagari Lawang Mandahiling, Kecamatan Salimpaung, Kabupaten Tanah Datar. Data dari Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Tanah Datar tahun 2008, usaha Bani Rawi merupakan usaha keripik talas yang mempunyai tenaga kerja sebanyak 35 orang (Lampiran 1).

Usaha keripik talas Bani Rawi dirintis sejak awal tahun 2004, dengan memproduksi keripik talasnya per pak. Keripik talas ini awalnya dipasarkan ke warung-warung yang ada di daerah sekitar Batusangkar. Usaha ini terus berkembang dan pada tahun 2006 memperluas pemasaran produknya, dengan daerah pemasaran seperti Padang, Solok, Payakumbuh, Bukittinggi, Pasaman, Natal dan Sipirok.

Pemasaran produk keripik talas Bani Rawi dilakukan oleh tenaga penjualan yang dimiliki oleh usaha ini dan kerjasama dengan agen penjualan. Harga jual keripik talas untuk kemasan pak Rp. 8.000,-/pak dan untuk kemasan 200gram dijual dengan harga Rp 4.000,-. Pemasaran keripik talas untuk daerah Batusangkar, Padang, Bukittinggi, Payakumbuh dan Pasaman dilakukan oleh tenaga penjualan usaha. Selain itu, untuk daerah Padang, Payakumbuh dan Solok pemasaran juga dilakukan oleh agen penjualan yang telah bekerjasama dengan pihak usaha.

Usaha keripik talas Bani Rawi dalam perkembangan usahanya tidak terlepas dari siklus kehidupan bisnis, dimana juga mengalami kemajuan dan kemunduran usaha. Menurut informasi dari pemilik usaha, dalam perkembangannya usaha ini mengalami kendala yaitu terjadinya penurunan produksi keripik talas. Penurunan produksi ini disebabkan oleh kurangnya bahan baku talas yang diolah oleh usaha Bani Rawi. Selain itu, bahan baku talas mengalami kenaikan setiap tahunnya, pada tahun 2008 harga talas rata-rata Rp.900,- sampai Rp.1.200,- per kg kemudian tahun 2009 naik menjadi Rp 1.500,- per kg (Lampiran 2).

Usaha keripik talas Bani Rawi mengalami penurunan produksi pada tahun 2008 dan terus mengalami penurunan produksi sampai akhir tahun 2009, terjadi penurunan produksi sebesar 55,9%. Pada tahun 2008 usaha keripik talas Bani Rawi mampu memproduksi rata-rata 8.202,2Kg per bulan dan pada tahun 2009 hanya mampu memproduksi rata-rata 3.615,3Kg per bulan (Lampiran 3). Menurut pimpinan usaha, penurunan produksi ini disebabkan oleh kurangnya bahan baku talas dan banyak usaha yang memproduksi produk yang sama sehingga terjadi persaingan dalam memperoleh bahan baku talas. Penurunan produksi tersebut, berpengaruh terhadap besarnya penjualan keripik talas. Hal ini akan mempengaruhi pendapatan dan keuntungan yang diperoleh usaha, karena dengan berkurangnya produksi maka nilai penjualan juga akan menurun.

Berkurangnya tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan menyebabkan terhambatnya perkembangan usaha. Bila kondisi ini tidak ditanggulangi maka perusahaan akan mengalami kemunduran usahanya. Analisa usaha menjadi penting dilakukan untuk mengetahui keuntungan atau kerugian usaha. Dengan adanya analisa usaha tersebut usaha bisa mengambil kebijakan untuk usahanya, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Selain itu usaha juga harus mengetahui dan mengatasi masalah yang dihadapi dalam menjalankan usahanya. Dengan mengatasi masalah yang dihadapi, maka usaha dapat mengefektifkan kegiatan produksi sehingga bisa memaksimalkan jumlah produksi, menghasilkan produk yang berkualitas dan mengurangi pemborosan biaya sehingga usaha dapat memaksimalkan pendapatan dan keuntungan dalam usahanya. Untuk keberlanjutan usahanya maka Bani Rawi perlu mengetahui kondisi dan posisi usahanya.

Untuk menentukan apakah usaha mengalami keuntungan atau kerugian diperlukan suatu pencatatan akuntansi yang baik dan benar. Dengan pencatatan tersebut dapat dilihat gambaran kondisi usaha. Namun dalam hal ini pihak usaha keripik talas Bani Rawi masih melakukan sistem pencatatan secara sederhana dan belum melakukan pencatatan laporan rugi laba sehingga belum bisa menentukan sejauh mana perkembangan usaha dan juga belum bisa mengetahui pada tingkat penjualan berapa usaha ini dapat menutupi biaya totalnya untuk menghindari kerugian.



Berdasarkan uraian diatas, maka penulis merasa perlu melakukan penelitian untuk mengetahui seberapa besar keuntungan atau kerugian usaha keripik talas Bani Rawi dan bagaimana kondisi jalanya usaha, pada tingkat produksi berapakah usaha ini mengalami titik impas serta mendeskripsikan permasalahan yang dihadapi pihak usaha. Dengan demikian penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Keuntungan Usaha Keripik Talas Bani Rawi Di Kecamatan Salimpaung Kabupaten Tanah Datar”**

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas pada usaha keripik talas Bani Rawi
2. Mendeskripsikan permasalahan yang dihadapi oleh usaha keripik talas Bani Rawi dalam menjalankan usahanya.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan, informasi serta saran yang bermanfaat bagi usaha Bani Rawi dalam perkembangan usahanya dimasa yang akan datang. Penelitian ini diharapkan juga bermanfaat bagi pemerintah Daerah dalam menentukan kebijakan demi menunjang industri menengah, industri kecil maupun industri rumah tangga pengolahan keripik talas serta industri sejenis di masa yang akan datang. Hasil penelitian ini secara tidak langsung dapat memberikan manfaat pula bagi mereka yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang perkembangan usaha keripik talas Bani Rawi.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Gambaran Umum Tanaman Talas

Talas merupakan tanaman pangan berupa herba menahun. Talas termasuk dalam suku talas-talasan (*Araceae*), berperawakan tegak, tingginya 1 cm atau lebih dan merupakan tanaman semusim atau sepanjang tahun. Talas mempunyai beberapa nama umum yaitu *Taro*, *Old cocoyam*, '*Dash(e)en*' dan '*Eddo (e)*'. Di beberapa negara dikenal dengan nama lain, seperti: 1) *Abalong* (Philipina), 2) *Taioba* (Brazil), 3) *Arvi* (India), 4) *Keladi* (Malaya), 5) *Satoimo* (Japan), 6) *Tayoba* (Spanyol) dan 7) *Yu-tao* (China).

Asal mula tanaman ini berasal dari daerah Asia Tenggara, menyebar ke China dalam abad pertama, ke Jepang, ke daerah Asia Tenggara lainnya dan ke beberapa pulau di Samudra Pasifik, terbawa oleh migrasi penduduk. Di Indonesia talas bisa di jumpai hampir di seluruh kepulauan dan tersebar dari tepi pantai sampai pegunungan di atas 1000 m dpl, baik liar maupun di tanam (Anonim, 2009).

Talas termasuk tumbuhan tegak yang memiliki perakaran liar, berserabut dan dangkal. Batang yang tersimpan dalam tanah pejal, bentuknya menyilinder (membulat), umumnya berwarna cokelat tua, dilengkapi dengan kuncup ketiak yang terdapat diatas lampang daun tempat munculnya umbi baru, tunas (stolon). Daun memerisai dengan tangkai panjang dan besar. Di beberapa daerah Indonesia dimana padi tidak dapat tumbuh, antara lain di Kepulauan Mentawai dan Papua, talas dimakan sebagai makanan pokok, dengan cara dipanggang, dikukus atau dimasak dalam tabung bambo.

Talas mempunyai manfaat yang besar untuk bahan makanan utama dan substitusi karbohidrat di beberapa negara termasuk di Indonesia. Selain itu sebagai bahan baku industri dibuat tepung yang selanjutnya diproses menjadi makanan bayi (di USA) kue-kue (di Philippina dan Columbia) serta roti (di Brazilia) sementara di Indonesia dibuat menjadi makanan enyek-enyek, dodol talas, chese stick talas dan juga untuk pakan ternak (termasuk daun dan batangnya). Talas mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan karena berbagai manfaat dan dapat dibudidayakan dengan mudah sehingga potensi talas ini cukup besar. Ada beberapa jenis tanaman talas di Indonesia yaitu sebagai berikut.

### 1. Talas Bogor

Talas Bogor (*Colocasia esculenta* L. Schoott) ini mengandung kristal yang menyebabkan rasa gatal. Terdapat keanekaragaman pada bentuk daun, warna pelepah, bentuk dan rasa umbi serta kandungan kristal. Untuk pertumbuhan talas yang baik diperlukan tanah yang kaya akan humus dan berdrainase baik.

### 2. Talas Belitung (Kimpul)

Talas belitung dengan nama ilmiah *Xanthosoma sagitifolium* ini termasuk famili *Areacea* dan merupakan tumbuhan menahun yang mempunyai umbi batang maupun batang palsu yang sebenarnya adalah tangkai daun. Umbinya digunakan sebagai bahan makanan dengan cara direbus ataupun digoreng

### 3. Talas Padang

Talas padang (*Colocasia gigantea* Hook F), hampir sama dengan jenis lainnya yang semarga, ialah *Colocasia esculenta*. Perbedaannya ialah pada ukuran pohonnya yang lebih besar, bisa mencapai tinggi 2 meter dan tangkai daunnya yang ditutupi lapisan lilin putih, serta urat-urat daunnya yang lebih kasar. Umbi induknya cukup besar, akan tetapi tidak enak dimakan. Salah satunya yang telah dibudidayakan mempunyai ukuran pohon yang lebih kecil untuk digunakan daunnya, kultivar ini dikenal dengan nama talas Padang.

Di beberapa daerah/propinsi tanaman talas telah banyak dimanfaatkan sebagai bahan pangan, diversifikasi pangan maupun bahan pakan ternak serta bahan baku industri. Tanaman talas memiliki nilai ekonomi yang tinggi karena hampir sebagian besar bagian tanaman dapat dimanfaatkan untuk dikonsumsi manusia. Tanaman talas yang merupakan penghasil karbohidrat berpotensi sebagai suplemen/substitusi beras atau sebagai diversifikasi bahan pangan, bahan baku industri dan lain sebagainya (Anonim, 2009).

Sebelum mengolah talas menjadi beragam kudapan (olahan lain) dan jika salah mengolah talas bukan makanan yang dihasilkan bertambah enak tapi penderitaan yang bisa dipetik. Yang pertama diperhatikan mengurangi kadar kalsium oksalat pada talas. Kalsium oksalat dari persenyawaan garam antara ion kalsium dan ion oksalat. Ion ini sangat bermanfaat untuk proses metabolisme dan untuk pertahanan internal bagi talas. Namun untuk manusia senyawa ion bisa menimbulkan rasa gatal-gatal dan iritasi pada kulit (tenggorokan). Untuk menghindari hal itu bisa merendam talas dengan larutan garam. Perendaman bisa dilakukan selama lima menit, kemudian dicuci bersih dan talas siap diolah menjadi ragam olahan (Anonim, 2009).

Beberapa jenis hama/ penyakit yang umum ditemukan pada tanaman talas:

a). Serangga *aphis gossypii* (Hemiptera: Aphididae)

Gejala: daun menjadi agak keriting. Insektisida yang digunakan adalah carbaryl, diazinon dimetoat dan malation cukup efektif untuk mengendalikan hama tersebut.

b). Ulat *heppotion calerino* (Lepidoptera: Sphingidae)

Gejala: ulat berukuran besar dan sangat rakus yang dapat memakan seluruh helai daun, bahkan populasi tinggi dapat makan pelepah daun juga, sehingga tanaman menjadi gundul. Pengendalian: karena kepompong berada di dalam tanah, maka pembajakan lahan setelah panen dapat memusnahkan hama tersebut.

c). Serangga *tarophagus proserpina* (Hemiptera: Delphacidae)

Gejala: serangga dewasa dan nimfa mengusap cairan pelepah daun, sehingga warnanya berubah menjadi coklat. Pengendalian: diintroduksi sejenis pemangsa yaitu *Cyrtorthinus* pulus atau dengan serangga yang dinilai efektif untuk mengendalikan hama tersebut.

d). Serangga *bemisia tabaci* (Hemiptera: Aleurodidae)

Gejala: pada serangan yang berat daun menjadi kering, pertumbuhan terhambat dan tanaman menjadi kerdil. Pengendalian: menggunakan carbaryl, malation, dan tri-chlorform.

e). Ulat *spodoptera litura* (kupu-kupu: Noctuidae)

Gejala: daun yang terserang oleh kelompok ulat yang masih kecil akan kehilangan lapisan epidermisnya sehingga menjadi transparan, dan akhirnya kering. Ulat yang lebih besar akan tersebar dan masing-masing makan daun. Pengendalian: dengan insektisida dilakukan apabila kerusakan telah mencapai 50% dengan insektisida carbaryl dan dichorvos.

f). Serangga *tetranychus cinnabarinus* (Acarina: Tetranychidae)

Gejala: helai daun yang terserang nampak bintik-bintik putih atau kuning, karena serangga tersebut mengisap cairan daun. Apabila populasi sangat tinggi daun kelihatan memutih, kemudian layu dan mati. Pengendalian: pestisida azodrin, caerol, galecron, plictron, omite dan trition.

g). *Hepialiscus sordida* (kupu-kupu: Hepialidae)

Gejala: daun yang terserang menjadi berlubang dengan garis tengah 5-10 cm, dan di isi oleh kotorannya. Pada serangan berat seluruh umbi

terserang sehingga tinggal pangkal batangnya saja, sehingga tanaman mudah dicabut. Serangan meningkat apabila petani menggunakan pupuk kandang. Pengendalian: belum ada.

h). Penyakit hawar daun (*Phytophthora colocasiae*)

Gejala: terdapat bercak kecil berwarna kehitaman, kemudian membesar menjadi hawar. Bagian daun yang terserang mengering, pada serangan berat seluruh daun mengering. Pengendalian: menanam varietas tahan. Penyaringan klon-klon merupakan salah satu tahapan dalam pembentukan varietas tahan.

## 2.2 Konsep Agribisnis Dan Agroindustri

Menurut Yassin (2002) agribisnis dapat diartikan sebagai semua aktifitas, mulai dari pengadaan dan penyaluran sarana produksi sampai kepada pemasaran produk yang dihasilkan suatu usaha tani dan agroindustri yang saling berkaitan. Dengan demikian, agribisnis sebagai sistem terdiri dari empat subsistem meliputi:

- 1) Sub sistem hulu, meliputi kegiatan ekonomi yang menghasilkan dan memperdagangkan sarana produksi pertanian primer seperti industri pupuk, pestisida, benih atau bibit, alat dan mesin pertanian serta industri lainnya.
- 2) Sub sistem usaha tani yang pada masa lalu disebut sektor pertanian primer, merupakan kegiatan proses produksi mulai dari pengolahan tanah, penanaman sampai pada pemasaran.
- 3) Sub sistem agribisnis hilir, yaitu kegiatan ekonomi yang mengolah hasil pertanian primer menjadi produk olahan baik dalam bentuk siap untuk dimasak maupun dikonsumsi serta kegiatan pemasarannya baik pada pasar domestic maupun pada pasar internasional.
- 4) Sub sistem jasa pelayanan pendukung seperti lembaga keuangan dan pembiayaan, transportasi, penyuluhan dan pelayanan informasi agribisnis, penelitian dan pengembangan, kebijakan pemerintah dan lain-lain.

Agroindustri merupakan salah satu sub sistem dari agribisnis, yang mana secara luas diartikan sebagai industri yang memiliki keterkaitan ekonomi (baik langsung maupun tidak langsung) yang kuat dengan komoditas pertanian. Keterkaitan langsung mencakup hubungan komoditas pertanian sebagai bahan baku (input) bagi kegiatan agroindustri. Sedangkan keterkaitan tidak langsung berupa kegiatan ekonomi lain yang menyediakan bahan baku (input) lain di luar komoditas pertanian, seperti

bahan kimia, bahan kemasan, dan lain-lain, beserta kegiatan ekonomi yang memasarkan dan memperdagangkannya (Saragih, 2001).

Agroindustri ataupun pengolahan hasil pertanian merupakan komponen kedua dalam kegiatan agribisnis setelah komponen produksi pertanian. Komponen pengolahan bahan baku pertanian ini menjadi penting karena dapat : (a) meningkatkan nilai tambah, (b) meningkatkan kualitas hasil, (c) meningkatkan pendapatan tenaga kerja, (d) meningkatkan keterampilan produsen, (e) meningkatkan pendapatan produsen (Soekartawi, 2000).

Disamping untuk meningkatkan nilai tambah pengolahan juga dimaksudkan untuk menganekaragamkan pangan. Memperbaiki mutu pangan, meningkatkan nilai gizi, mempermudah pemasaran dan pengangkutan, memperpanjang umur simpanan dan meningkatkan daya guna bahan mentahnya. Agar produk sampai ketangan konsumen maka diperlukan suatu kegiatan yang dinamakan pemasaran. Aspek pemasaran ini sangat penting, dimana bila mekanisme pasar berjalan dengan baik maka semua pihak yang terlibat akan mendapatkan keuntungan.

## **2.3 Analisa Usaha**

### **2.3.1 Analisa Keuntungan**

Menurut Soehardjo dan Patong (1973) cit Enchayani (2002), analisa pendapatan mempunyai kegunaan bagi pelaku usaha. Ada dua tujuan utama dari analisa pendapatan yaitu berguna untuk menggambarkan keadaan sekarang dan keadaan yang akan datang dari kegiatan usaha..

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan. Oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses (Munawir, 2000).

Laporan laba rugi memberikan informasi tentang keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan, karena keberhasilan manajemen pada umumnya diukur dengan laba yang diperoleh manajemen selama periode tertentu. Laba adalah selisih antara pendapatan yang telah direalisasikan dengan biaya yang terjadi untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Apabila pendapatan lebih besar dari daripada biaya maka dikatakan perusahaan memperoleh laba. Sebaliknya jika pendapatan lebih kecil dari pada biaya maka perusahaan menderita rugi (Munawir, 2000).

Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya produksinya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki; harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya (Mulyadi, 2000).

Untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, yaitu menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan harga jual demikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (Munawir, 2000).

Dalam perhitungan laba rugi dengan memperhitungkan unsur biaya ke dalam harga pokok produksi dapat dilakukan dengan dua pendekatan yaitu :

- 1) Perhitungan laba rugi dengan pendekatan *Full Costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel maupun tetap.
- 2) 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, 2000).

Menurut Mulyadi (2000), biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan ada tiga macam biaya yaitu:

a. Biaya produksi

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengelola bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual. Contohnya: biaya depresiasi mesin, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian, baik yang langsung maupun yang tidak langsung berhubungan dengan proses produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik (BOP).

b. Biaya Pemasaran

Merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya: biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, dan biaya contoh atau sampel.

c. Biaya Administrasi

Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya: biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan dan biaya fotokopi.

Menurut Mulyadi (2001), biaya dapat dibedakan berdasarkan perilaku biaya, yaitu:

- a) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Biaya tetap per satuan unit berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Besar biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi dan metode serta strategi manajemen.
- b) Biaya Variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya perubahan volume kegiatan.
- c) Biaya Semi Variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

### 2.3.2 Analisa Titik Impas (Break Event Point)

Alat analisa untuk menyusun perencanaan produksi yang menyangkut aspek biaya, volume, laba atau aspek kuantitas dari produk yang akan diproduksi adalah analisis titik impas (Subanar, 1994). Impas (break even) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap saja. Analisa break event merupakan suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer atau petugas perusahaan untuk mengetahui pada volume penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba (Sigit, 1998).

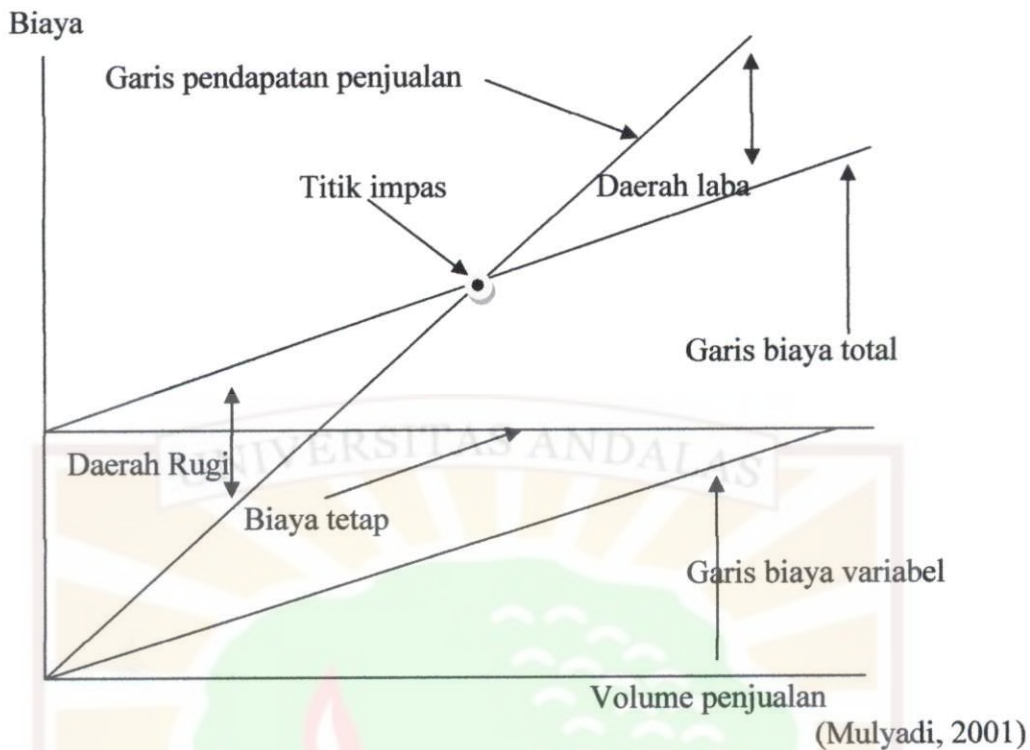


Analisa impas tidak hanya semata-mata mengetahui keadaan perusahaan yang break event saja, akan tetapi analisa impas mampu memberikan informasi kepada pimpinan mengenai volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan (Munawir, 2000). Analisa impas juga dipergunakan untuk mengetahui profitabilitas keuangan perusahaan yang baru dan produk baru. Disamping itu analisa ini juga merupakan analisa untuk mengukur pengaruh harga, biaya tetap dan variabel terhadap tingkat output yang harus dicapai sebelum perusahaan memperoleh keuntungan operasi.

Salah satu kegunaan analisis *break even* adalah hal mempertimbangkan penetapan harga jual, karena didasarkan kepada permintaan pasar dan masih mempertimbangkan biaya. Perusahaan akan memperoleh laba bilamana penjualan yang dicapai berada di atas titik *break even*, jika berada di bawah titik *break even* perusahaan akan mengalami kerugian (Swastha dan Sukotjo, 2002).

Secara garis besar ada lima macam kegunaan analisis titik impas bagi manajemen di dalam kebijaksanaanya, yaitu: 1) sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan, 2) sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan, 3) berguna dalam analisis keuangan, 4) sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasional yang sedang berjalan, dan 5) sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan harga jual (Munawir, 2000).

Ada dua cara menentukan impas: pendekatan teknik persamaan dan pendekatan grafis. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba, sedangkan penentuan impas dengan persamaan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antar garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut impas (Mulyadi, 2001).



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

Garis biaya tetap adalah horizontal, karena biaya tetap itu tidak berubah-ubah berapapun volumenya. Biaya variabel, di lain pihak berubah-ubah sesuai dengan tingkat volumenya dan digambarkan sebagai garis yang condong ke atas. Sedangkan biaya total merupakan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel pada setiap tingkat hasil (*output*). Titik dimana garis penghasilan total memotong garis biaya total disebut titik *break even* (Swastha dan Sukotjo, 2002).

Bentuk grafik impas dapat menunjukkan sifat kegiatan perusahaan dan kegiatan apa yang hendaknya dilakukan oleh perusahaan tersebut. Dalam perusahaan yang biaya tetapnya relatif besar, impas biasanya akan tercapai pada titik volume penjualan yang relatif tinggi. Dalam perusahaan yang biaya tetapnya relatif rendah, impas biasanya akan tercapai pada tingkat volume penjualan yang relatif rendah (Mulyadi, 2001).

## 2.4 Manajemen Pengadaan Bahan Baku

Bahan baku merupakan masalah yang cukup dominan di bidang produksi. Perusahaan menghendaki jumlah persediaan yang cukup agar jalannya produksi tidak terganggu. Jumlah persediaan yang harus ada tidak terlampau besar dan tidak terlampau kecil. Persediaan yang terlampau besar mengandung resiko hilang dan

rusak, biaya pemeliharaan dan pengawasan yang tinggi, resiko dan uang yang tertanam di persediaan terlalu besar, sedangkan persediaan yang terlalu kecil mengandung resiko kehabisan persediaan yang dapat merugikan perusahaan (Swasta dan Sukotjo, 2002).

Bahan baku adalah suatu input atau faktor produksi yang penting yang diperlukan oleh perusahaan, terutama perusahaan manufaktur. Tanpa bahan baku, bahan penolong yang tersedia dengan baik, tidak mungkin proses produksi perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Ketidاكلancaran proses produksi dapat memberikan in-efficiency atau pemborosan operasi perusahaan secara keseluruhan, karena hal-hal sebagai berikut: 1) Biaya tetap yang harus dibayar terus walaupun perusahaan berhenti untuk berproduksi, 2) Terputusnya hubungan antara perusahaan dengan konsumen mengancam kelangsungan hidup perusahaan, oleh karena itu pengelolaan internal atas pengadaan bahan baku sangat diperlukan.

Manajemen pengadaan bahan baku merupakan rangkaian kegiatan yang ditetapkan sebagai suatu pengambilan keputusan yang berkaitan dengan proses spesifikasi jumlah, mutu dan dalam waktu yang direncanakan dan dengan biaya yang minimum (Prawirosentono, 2001). Keberlangsungan aktifitas produksi agroindustri sangat ditentukan oleh ketersediaan bahan baku. Pengadaan bahan baku untuk kegiatan agroindustri dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dari kebun sendiri dan dibeli dari pedagang atau petani (Yassin, 2002).

Menurut Kusuma (1999), model pengadaan bahan baku dibagi menjadi dua, yaitu model persediaan bahan baku dengan permintaan konstan dan model persediaan bahan baku dengan permintaan yang berfluktuasi. Model persediaan bahan baku ini ditujukan untuk mencari tingkat persediaan optimal dengan kriteria biaya ditambah biaya pesan ditambah biaya simpan yang minimal. Model persediaan bahan baku dengan permintaan konstan diatur dengan menggunakan model EOQ yang merupakan optimasi tingkat persediaan berdasarkan biaya pesan, dan biaya modal. Sementara model persediaan bahan baku untuk permintaan yang tidak konstan menggunakan model pendekatan terhadap EOQ (Pendekatan Wagner-Whitin), cara ini lebih akurat karena semua alternative permintaan bahan baku diperiksa.

## **2.5 Penelitian Terdahulu**

Penelitian sehubungan dengan analisa usaha telah dilakukan oleh Cintya (2007), dengan judul "Analisa Usaha pada Industri Keripik Nenas "Berkat Bersama"

di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar Riau”, dari hasil penelitian menunjukkan bahwa selama tahun 2006 industri keripik talas nenas Berkat Bersama menghasilkan produk keripik nenas sebesar 6.110 kg dengan keuntungan sebesar Rp. 154.044.657 dengan tingkat harga Rp. 6000/kg. Selama tahun 2006 industri ini mengalami titik impas pada tingkat produksi sebesar 3.274,5 kg dengan nilai penjualan sebesar Rp. 196.633.834. Dalam hal ini pihak industri sudah melampaui titik impas dalam jangka waktu selama 7 bulan. Analisis permasalahan pengembangan usaha ditinjau dari aspek teknik dan ekonomis. Disimpulkan bahwa pengelolaan usaha sebaiknya dilakukan pimpinan industri dengan lebih memperhatikan aspek teknik dan ekonomi agar industri ini dapat lebih berkembang dan bertahan dimasa yang akan datang.

Penelitian mengenai analisa usaha juga telah dilakukan oleh Febriani (2008), dengan judul “Analisa Usaha Pada Industri Pengolahan Keripik Pisang Di nagari Sungai Buluh Kecamatan Batang Anai Kabupaten Padang Pariaman”, dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pada umumnya usaha merupakan usaha berskala rumah tangga yang jumlah unitnya cenderung mengalami peningkatan. Namun perkembangan usaha tidak diiringi dengan perkembangan usaha tani pisang kepok yang merupakan penghasil bahan baku utamanya. Saat terjadi kelangkaan bahan baku keuntungan usaha pengolah keripik pisang berkurang hingga 51,93% jika dibandingkan pada kondisi normal yaitu dari Rp 21.339.531,16 menjadi Rp. 10.256.980,74. Kelangkaan bahan baku ditingkat petani juga menyebabkan titik impas produksi usaha pengolahan keripik pisang bergeser 55,60% yaitu dari 185,92 kg/bulan menjadi 81,93 kg/bulannya.

### III. METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha keripik talas Bani Rawi yang beralamat di Jorong Kandang Malabuang, Nagari Lawang Mandahiling, Kecamatan Salimpaung, Kabupaten Tanah Datar. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) yang didasarkan atas pertimbangan bahwa usaha Bani Rawi merupakan usaha yang mengolah keripik talas yang memiliki jumlah tenaga kerja dan kapasitas produksi yang lebih besar dibandingkan industri sejenis lainnya (Lampiran 1). Disamping itu, dari hasil survey pendahuluan diketahui bahwa usaha ini mengalami kendala yaitu terjadinya penurunan produksi keripik talas. Selain itu pihak usaha keripik talas Bani Rawi ini memberikan respon yang positif dalam menunjang kegiatan penelitian. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan, mulai dari bulan Februari sampai dengan bulan Maret 2010 sesuai surat rekomendasi penelitian dari Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

#### 3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan yang menjadi objek penelitian adalah usaha Keripik Talas Bani Rawi. Menurut Nazir (2005), metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti suatu status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa dengan tujuan untuk membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Dengan metode ini, dimungkinkan untuk mendapat informasi yang lebih mendetail mengenai topik yang sedang diteliti. Dengan menggunakan metode deskriptif dapat digambarkan kondisi usaha keripik talas Bani Rawi secara sistematis dan mendetail. Untuk mencapai tujuan penelitian maka metode yang sangat cocok digunakan adalah metode deskriptif.

### 3.3 Metode Pengambilan Responden

Informan kunci (narasumber) adalah seorang ataupun beberapa orang, yaitu orang yang paling banyak menguasai informasi (paling banyak tahu) mengenai objek yang sedang diteliti tersebut (Amirin, 2009). Pada penelitian ini informan kuncinya adalah pemilik atau pimpinan usaha, bagian administrasi dan keuangan, tenaga kerja bagian produksi dan tenaga penjualan pada usaha keripik talas Bani Rawi.

Responden penelitian adalah seseorang yang diminta untuk memberikan respon (jawaban) terhadap pertanyaan-pertanyaan (langsung atau tidak langsung, lisan atau tulisan ataupun berupa perbuatan) yang diajukan oleh peneliti (Amirin, 2009). Responden pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pihak internal usaha keripik talas Bani Rawi yang terdiri dari:
  - 1) Pimpinan usaha yang sekaligus sebagai penanggung jawab usaha (1 orang)
  - 2) Tenaga Administrasi dan Keuangan (1 orang)
  - 3) Tenaga kerja pada usaha keripik talas Bani Rawi berjumlah 21 orang, diambil 5 orang untuk dijadikan responden. Pengambilan orang tenaga kerja pada usaha Bani Rawi sebagai responden dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan 1 orang tenaga kerja mewakili 1 bagian dari kegiatan produksi pada usaha ini.
  - 4) Tenaga Penjualan pada usaha keripik talas Bani Rawi berjumlah 2 orang, diambil 1 orang untuk dijadikan responden dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan tenaga kerja penjualan yang paling lama bekerja pada usaha ini.
2. Pihak Eksternal usaha keripik talas Bani Rawi terdiri dari:
  - 1) Pemasok bahan baku. Pemasok bahan baku pada usaha keripik talas Bani Rawi berjumlah 4 orang pemasok. Diambil 2 pemasok untuk dijadikan responden. Pengambilan 2 orang pemasok pada usaha Bani Rawi sebagai responden dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa sebagian besar bahan baku produksi dibeli oleh usaha Bani Rawi ke pemasok tersebut dan masing-masing pemasok tersebut memperoleh bahan baku dari daerah pasokan yang berbeda.
  - 2) Pesaing usaha keripik talas Bani Rawi. Pesaing usaha Bani Rawi berjumlah

11 usaha (Lampiran 1). Diambil 1 pesaing usaha untuk dijadikan responden. Pengambilan 1 pesaing usaha sebagai responden dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan usaha yang memiliki daerah pemasaran produk yang sama dengan Bani Rawi dan usaha tersebut memiliki jumlah produksi yang paling banyak setelah usaha Bani Rawi, yaitu usaha Nan Ampuak.

- 3) Agen penjualan. Agen penjualan yang bekerjasama dengan usaha Bani Rawi berjumlah 5 orang. Diambil 1 orang agen sebagai responden dengan pertimbangan agen yang telah lama berlangganan dengan usaha Bani Rawi

Dengan demikian responden pada penelitian ini sebanyak 12 orang. Dengan rincian 8 orang dari pihak internal industri dan 4 orang pihak eksternal yang terdiri dari 2 orang pemasok, 1 pesaing industri dan 1 orang agen usaha Bani Rawi.

### 3.4 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari responden melalui wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan (*quisioner*) sebagai alat bantu yang telah dipersiapkan sebelumnya, serta pengamatan langsung dilapangan. Informan kunci yaitu pimpinan usaha, tenaga administrasi dan keuangan, tenaga kerja produksi dan tenaga penjualan pada usaha Bani Rawi. Selain itu dilakukan juga wawancara dengan pemasok bahan baku, agen penjualan dan pesaing usaha Bani Rawi. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui literatur pustaka dan informasi dari instansi-instansi terkait seperti Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Tanah Datar serta Dinas Perindustrian Perdagangan Propinsi Sumatera Barat. Data yang digunakan adalah data yang diperoleh selama periode penelitian.

### 3.5. Variabel yang diamati

Untuk tujuan pertama yaitu menganalisa besarnya keuntungan dan titik impas pada usaha keripik talas Bani Rawi, maka variabel yang diamati adalah:

### 3.5.1 Profil usaha, meliputi :

#### 1) Gambaran Umum usaha keripik talas Bani Rawi

Data-data yang dikumpulkan meliputi latar belakang, sejarah pendirian usaha, lokasi usaha, izin usaha serta struktur organisasi usaha.

#### 2). Tenaga Kerja dan Peralatan

Data yang dikumpulkan meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan keterampilan, lama bekerja, sistem upah dan gaji, jenis peralatan yang digunakan serta fungsinya, harga beli peralatan dan umur ekonomisnya.

#### 3). Faktor manajemen produksi

Data yang dikumpulkan meliputi sistem pengadaan bahan baku (sistem manajemen yang diterapkan usaha dalam pengadaan bahan baku dan permasalahan dalam pengadaan bahan baku), jumlah pembelian bahan baku, perkembangan harga bahan baku, sumber bahan baku, jumlah pemasok bahan baku, identitas pemasok ( nama, umur, jenis kelamin dan pengalaman berusaha), hubungan kerjasama dengan pemasok, kelancaran pasokan bahan baku, periode pembelian bahan baku, proses produksi yang dilakukan, jenis dan jumlah produk yang dihasilkan, perkembangan harga produk dan pemasaran produk.

#### 4). Pemasaran dan distribusi

Data yang dikumpulkan meliputi daerah pemasaran, sistem pemasaran, volume penjualan dan jenis saluran distribusi.

### 3.5.2. Analisa Keuntungan, meliputi:

#### 3.5.2.1. Analisa usaha pada periode Januari 2008 sampai Desember 2009, variabel yang diamati yaitu:

- 1) Pendapatan adalah penerimaan usaha yang diperoleh dari hasil usaha pokok usaha. Penghasilan diperoleh dari penjualan total kepada pembeli selama periode bersangkutan (Swastha dan Sukotjo, 2002). Maka data yang dikumpulkan adalah jumlah unit produk yang terjual dan harga perunit produk pada periode Januari 2008 sampai Desember 2009.
- 2) Biaya adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh usaha, biaya untuk menghasilkan keripik talas terdiri dari:



2.1) Biaya tetap yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap tidak berubah dalam kisaran volume tertentu. Komponen biaya tetap untuk usaha keripik talas Bani Rawi terdiri dari:

- (1) Biaya overhead pabrik (BOP) tetap, merupakan biaya yang dalam hubungannya dengan produk yang jumlahnya tetap tidak berubah dalam kisaran volume tertentu, misalnya pajak kendaraan, pajak bangunan, pajak tanah, biaya penyusutan alat, biaya penggantian alat dan biaya abodemen listrik
- (2) Biaya administrasi dan umum tetap, merupakan biaya operasi industri diluar kegiatan penjualan seperti biaya gaji pimpinan industri, gaji bagian administrasi dan keuangan.

2.2) Biaya variabel yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, komponen biaya variabel untuk usaha keripik talas selama periode Januari 2008 sampai Desember 2009 yaitu:

- (1) Biaya bahan baku merupakan biaya dari pengolahan semua bahan baku yang dapat langsung diperhitungkan ke dalam harga pokok dari barang jadi yang diproduksi, yaitu talas.
- (2) Biaya tenaga kerja produksi merupakan biaya tenaga kerja yang ikut berperan langsung dalam proses pembuatan produk.
- (3) Biaya overhead pabrik (BOP) variabel merupakan biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan seperti biaya bahan penolong ( minyak goreng, cabe, bawang , garam, dan penyedap), biaya pembelian merk, biaya kemasan, biaya kayu bakar, biaya pemakaian listrik dan biaya pemakaian pulsa
- (4) Biaya lain-lain, yaitu biaya yang tidak berhubungan langsung dengan kegiatan utama industri seperti biaya transportasi.

3.5.2.2. Analisa titik impas (*Break Event Point*) pada periode Januari 2008 sampai Desember 2009, maka variabel yang diamati adalah:

- 1) Biaya tetap, meliputi pajak bangunan, pajak kendaraan, pajak tanah, penyusutan peralatan, penggantian peralatan dan abodemen listrik.
- 2) Biaya variabel, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya BOP variabel.
- 3) Harga jual, merupakan jumlah uang yang menyatakan nilai tukar keripik talas per unit produk.
- 4) Penjualan, merupakan harga jual persatuan dikali dengan jumlah produk yang dijual (Rp/kg).
- 5) Volume produksi, yaitu jumlah total produksi (kg) yang dihasilkan selama periode tertentu, mulai Januari 2008 sampai Desember 2009.

Untuk mendeskripsikan permasalahan yang dihadapi oleh usaha keripik talas Bani Rawi dalam menjalankan usahanya, variabel dan data yang diamati untuk tujuan ini adalah seluruh variabel dan data dari tujuan kesatu sampai dengan tujuan kedua.

### 3.6 Analisa Data

Untuk tujuan pertama yaitu menganalisa keuntungan dan titik impas usaha keripik talas Bani Rawi, data dianalisa secara kuantitatif, mencakup:

#### 3.6.1 Analisis Laba Rugi

Perhitungan laba rugi merupakan perhitungan yang menggambarkan hasil-hasil yang dicapai oleh industri selama periode tertentu (Subanar,1994). Dalam penelitian ini, periode yang dilihat adalah periode dua tahun yaitu dari Januari 2008 sampai Desember 2009. Laba sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya. Keuntungan atau laba bersih dapat dirumuskan sebagai berikut (Swastha dan Sukotjo, 2002) :

$$\begin{aligned}
 \text{Laba bersih} &= \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Total} \\
 \text{Pendapatan penjualan} &= \text{jumlah produk yang dijual} \times \text{harga jual persatuan} \\
 \text{Biaya total} &= \text{biaya tetap} + \text{biaya variabel}
 \end{aligned}$$

*Dimana:*

- 1) Penghasilan diperoleh dari penjualan total kepada pembeli selama periode yang bersangkutan yaitu bulan Januari 2008 sampai Desember 2009. Penjualan total merupakan harga satuan unit produk dikalikan dengan jumlah penjualan.
- 2) Biaya total merupakan semua pengeluaran usaha yang meliputi biaya tetap dan variabel.

Dalam penyajian laporan laba rugi digunakan metode *Variabel Costing* yang lebih menitik beratkan pada biaya yang berhubungan dengan perubahan volume usaha. 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, 2000).

Semua nilai inventaris yang disebabkan oleh kerusakan, kehilangan atau penyusutan merupakan pengeluaran, karena itu penyusutan peralatan dan bangunan perlu diperhitungkan. Besarnya penyusutan akan dihitung dengan menggunakan metode garis lurus (Subanar, 1994), yaitu:

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

*Dimana:*

D = Besarnya penyusutan (Rp/th)

P = Harga beli (Rp)

S = Nilai sisa (Rp)

N = Umur ekonomis (th)

Menurut Subanar (1994), penggunaan garis lurus dalam menentukan penyusutan ini dikarenakan aktiva yang dimiliki oleh perusahaan memiliki umur ekonomis, nilai sumbangsinya terhadap satu unit produk dan jasa dan harga jual setelah dipakai. Dengan metode garis lurus ini, diasumsikan bahwa besarnya biaya penyusutan adalah tetap. Untuk analisis keuntungan digunakan data keuangan perusahaan pada periode Januari 2008 sampai Desember 2009.

### 3.6.2 Analisa BEP (*Break Even Point*)

Titik impas atau titik pulang pokok (*Break Even Point*) adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan biaya (Mulyadi, 2001).

Secara matematika BEP dapat dicari dengan menggunakan rumus (Swastha dan Sukotjo, 2002) :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan impas} &= \frac{\text{Biaya tetap total}}{1 - \frac{\text{Biaya variable rata-rata/unit}}{\text{Harga jual/unit}}} \\ \text{(dalam rupiah)} & \\ \\ \text{Penjualan impas} &= \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Harga jual/unit} - \text{Biaya variable/unit}} \\ \text{(dalam unit)} & \end{aligned}$$

Adapun uraian dari masing-masing komponen *Break Even Point* adalah sebagai berikut ini:

- 1) Biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu (Mulyadi, 2001).
- 2) Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan (Mulyadi, 2001).
- 3) Penjualan merupakan harga jual dikalikan dengan jumlah produk yang dijual.
- 4) Harga dalam arti sempit dapat didefinisikan sebagai jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Dalam arti yang lebih luas, harga adalah jumlah dari nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat, memiliki atau menggunakan produk atau jasa (Kotler, 2002).

Untuk tujuan kedua yaitu mendeskripsikan permasalahan pada usaha keripik talas Bani Rawi dalam menjalankan usahanya digunakan analisa kualitatif. Dengan adanya pengukuran keuntungan, *Break Event Point* (BEP), dan informasi yang diperoleh dari pihak usaha, pemasok bahan baku, dan pesaing usaha keripik talas Bani Rawi melalui wawancara dan pengamatan langsung di lapangan, akan dapat menggambarkan masalah yang dihadapi oleh usaha keripik talas Bani Rawi.

## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Usaha

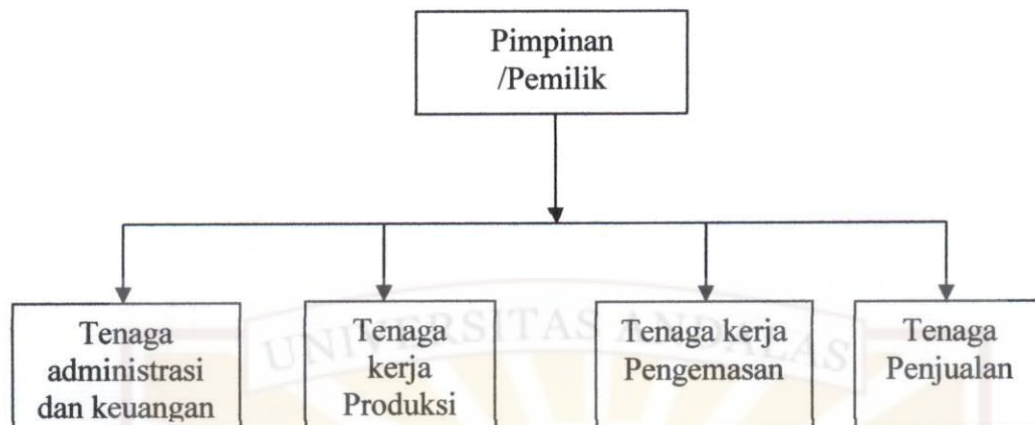
Usaha Bani Rawi merupakan suatu usaha pengolahan talas menjadi keripik talas yang beralamat di Jorong Kandang Malabuang, Nagari Lawang Mandahiling, Kecamatan Salimpaung, Kabupaten Tanah Datar. Usaha ini mulai dirintis pada awal tahun 2004 oleh pemilik yaitu Bapak Rizmon Rasyid dan Ibu Dewi Fitri Yeni. Pemberian nama Bani Rawi pada usaha ini mempunyai arti, yaitu Bani yang berarti keturunan dan Rawi merupakan singkatan dari nama pemilik Rasyid dan Dewi. Pendirian usaha ini berawal dari coba-coba dan dijalankan secara kecil-kecilan untuk menambah sumber penghasilan keluarga, dimana pada saat itu, kegiatan produksi dilakukan satu kali dalam seminggu dengan bahan baku talas yang diolah rata-rata sebanyak 120 Kg dan harga bahan baku Rp. 400,-/Kg. Pengolahan keripik talas dilakukan dengan peralatan yang dipinjam kepada tetangga yang juga mengolah keripik talas. Pada saat itu kegiatan mengolah keripik talas masih dilakukan oleh pemilik dan dibantu oleh anggota keluarganya dan mulai memasarkan produknya ke warung-warung didaerah sekitar Batusangkar.

Pada pertengahan tahun 2004 pemilik mulai membangun tempat usahanya sendiri yaitu tempat untuk berproduksi. Usaha ini semakin berkembang dan pada tahun 2006 memperluas daerah pemasarannya meliputi Padang, Bukittinggi, Payakumbuh, Solok, Pasaman, Natal dan Sipirok. Pemasaran keripik talas tersebut dilakukan oleh tenaga penjualan dan agen penjualan yang telah bekerjasama dengan pihak usaha.

Semakin berkembangnya usaha dan pemasaran produk, pihak usaha merasa perlu untuk memberikan label pada produknya. Hal ini dimaksudkan agar produk yang dihasilkan mudah dikenali oleh pelanggan. Kemudian pemilik usaha mengurus surat izin usaha perdagangan kecil (SIUP) dengan no izin P-IRT No. 215 130301091, dan surat izin tempat usaha (SITU) dengan no izin SITU : 0266/KPPT-TO/DAG/VII/2006 pada tahun 2006, serta mengurus sertifikat halal yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat LPPOM MUI dengan No. 132 2001 2701009 pada tahun 2009.

Usaha keripik talas Bani Rawi merupakan usaha milik perseorangan dan tidak memiliki struktur organisasi yang tertulis. Namun dari pembagian tugas dan

fungsinya saat ini, struktur organisasi usaha keripik talas Bani Rawi dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha Keripik Talas Bani Rawi, 2009

Usaha keripik talas Bani Rawi dipimpin oleh bapak R. Rasyid yang bertugas mengatur, mengawasi, mengambil keputusan dan bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha yang dilakukan. Dalam menjalankan usahanya pimpinan dibantu oleh istrinya yaitu ibu Dewi yang bertugas dibagian administrasi dan keuangan dan tenaga kerja yang bertugas dibagian produksi dan pengemasan serta tenaga penjualan. Penjelasan mengenai tugas masing-masing bagian sebagai berikut:

1. Pimpinan, bertugas dan bertanggung jawab mengatur, mengawasi, dan mengambil keputusan yang menyangkut jalannya usaha.
2. Tenaga administrasi dan keuangan, bertanggung jawab terhadap pencatatan semua administrasi dan transaksi keuangan serta bertanggung jawab terhadap semua pengeluaran yang meliputi biaya yang dikeluarkan untuk kelancaran proses produksi.
3. Tenaga kerja produksi, bertugas dan bertanggung jawab dalam memproses bahan baku menjadi produk yang siap untuk dikemas.
4. Tenaga kerja Pengemasan, bertugas terhadap pengemasan produk yang telah siap diolah dan siap untuk dipasarkan.
5. Tenaga penjualan, bertugas dan bertanggung jawab untuk memasarkan produk kepada pengecer.

Dalam upaya untuk meningkatkan keterampilan dalam usahanya, usaha keripik talas Bani Rawi telah mengikuti berbagai pelatihan. Pelatihan-pelatihan yang pernah diikuti antara lain:

- (1) Mengikuti bimbingan teknis piagam bintang 1 keamanan pangan yang diselenggarakan oleh Balai Besar Pengawas Obat dan Makanan di Padang pada tahun 2005, yang diikuti oleh Pimpinan usaha.
- (2) Pelatihan pengemasan bagi industri kecil dan menengah Kabupaten Tanah Datar kerjasama dengan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Perkoperasian dan Pertambangan di Batusangkar pada tahun 2006, yang diikuti oleh Bagian administrasi dan keuangan
- (3) Pelatihan sosialisasi peningkatan pengawasan perlindungan dan penegakan hukum terhadap keselamatan kesejahteraan kerja diadakan Dinas Pendidikan dan Tenaga Kerja Kabupaten Tanah Datar pada tahun 2008, yang diikuti oleh Pimpinan usaha.
- (4) Pelatihan penciptaan wirausaha baru melalui terapan teknologi tepat guna (TTG) diselenggarakan Dinas Sosial dan Tenaga Kerja Kabupaten Tanah Datar pada tahun 2009, yang diikuti oleh Pimpinan usaha.

## **4.2 Tenaga Kerja dan Peralatan**

### **4.2.1 Tenaga Kerja**

Usaha keripik talas Bani Rawi ini dalam menjalankan usahanya memiliki tenaga kerja sebanyak 35 orang pada tahun 2008 dan 23 orang pada tahun 2009. Terjadi penurunan jumlah tenaga kerja pada tahun 2009 sebanyak 12 orang, hal ini disebabkan oleh turunnya produksi usaha ini. Penurunan produksi ini disebabkan oleh kurangnya bahan baku yang diolah usaha ini. Hal ini mempengaruhi jumlah produksi dan kegiatan produksi yang dilakukan oleh usaha keripik talas Bani Rawi. Tenaga kerja pada usaha ini sebagian besar adalah perempuan, mulai dari kegiatan awal proses produksi sampai pengepakan produk. Tenaga kerja berasal dari luar keluarga yaitu masyarakat yang berada disekitar tempat usaha dan dari daerah asal pemilik yang di ajak bekerja oleh pemilik. Dengan demikian, usaha keripik talas Bani Rawi ini telah membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya. Tenaga kerja yang terlibat dalam kegiatan produksi usaha keripik talas Bani Rawi tidak memerlukan keahlian khusus, yang penting tenaga kerja tersebut memiliki keinginan dan kemauan untuk bekerja, mampu bekerja dengan baik, jujur dan rajin.

Identitas tenaga kerja dilingkungan usaha Bani Rawi dapat dilihat pada Tabel 1. Dari Tabel 1 yaitu pada tahun 2008, tenaga kerja untuk bagian produksi berjumlah 13 orang, bagian pengemasan 12 orang, bagian pres 3 orang, bagian pengepakan 5 orang dan tenaga penjualan 2 orang. Sedangkan pada tahun 2009 tenaga kerja untuk bagian produksi terdiri dari 8 orang, bagian pengemasan 9 orang, bagian pres 2 orang, bagian pengepakan 2 orang, dan tenaga penjualan 2 orang. Pada tahun 2009 tersebut, pada bagian pengemasan ada 9 orang tenaga kerja yang keluar dan 5 orang tenaga kerja baru, pada bagian pres ada 3 orang tenaga kerja yang keluar dan digantikan oleh 2 orang tenaga kerja yang berpindah dari bagian pengemasan, pada bagian pengepakan ada 4 orang tenaga kerja yang keluar dan 1 orang tenaga kerja baru, pada bagian penjualan ada 1 orang tenaga penjualan yang keluar dan 1 orang tenaga penjualan baru.

Tempat usaha terpisah letaknya dengan rumah pemilik. Luas tempat usaha cukup memadai dengan fasilitas yang cukup untuk menunjang kelancaran kegiatan usaha yaitu terdiri dari ruang produksi, kantor pemilik, mushala dan kamar kecil. Selain itu bagi tenaga kerja yang berasal dari luar daerah disediakan tempat tinggal oleh pemilik usaha. Tata letak atau lay out dari usaha keripik talas Bani Rawi sudah cukup baik sehingga dalam proses produksi berjalan dengan lancar dan efisien.

Pada tahun 2008, usaha keripik talas Bani Rawi melakukan kegiatan produksi setiap hari, kecuali hari senin dan hari libur (Idul Fitri dan Idul Adha). Kegiatan produksi tidak dilakukan pada hari senin karena hari senin merupakan hari pasar di daerah Salimpaung dan tenaga kerja diberi kesempatan untuk libur pada hari tersebut. Kegiatan produksi dimulai pada pukul 08.00 – 17.00 WIB dengan waktu istirahat pada pukul 12.00 – 13.00 WIB yang digunakan oleh tenaga kerja untuk makan siang dan shalat.

Pihak usaha Bani Rawi memberikan upah kepada tenaga kerjanya tergantung dari bagian pekerjaan yang dilakukan. Adapun pembagian upah bagi masing-masing tenaga kerja adalah, untuk tenaga kerja produksi yang terdiri dari beberapa sub bagian yaitu (pengupasan Rp. 16.500,- per satu kali produksi, pencucian Rp. 15.000,- per satu kali produksi, pengkataman dan penggorengan Rp. 25.000,- per satu kali produksi dan pemberian cabe Rp. 22.000,- per satu kali produksi), kemudian untuk tenaga kerja pengemasan Rp. 20.000,- per satu kali produksi, tenaga kerja pres dan pengepakan Rp. 15.000,- per satu kali produksi. Total jumlah kali produksi pada



tahun 2008 adalah 301 kali produksi dan pada tahun 2009 sebanyak 232 kali produksi, untuk rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 4.

Tabel 1. Identitas Tenaga Kerja Usaha Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008 - 2009.

Jenis Kegiatan	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan Terakhir	Lama Bekerja (Tahun)	
					2008	2009
Pemilik/Pimpinan	R.Rasyid	Lk	31	SMA	5	6
Tenaga Administrasi & Keuangan	Dewi	Pr	30	SMK	5	6
Tenaker Produksi	Niki	Pr	17	SD	5	6
	Mami	Pr	38	SMP	3	-
	Nur	Pr	38	SMA	2	3
	Eva	Pr	35	SMA	2	3
	Isah	Pr	45	SD	2	-
	Iya	Pr	25	SMP	2	-
	Pah	Pr	40	SD	2	3
	Lendriati	Pr	38	SD	5	6
	Yul	Pr	35	SMA	4	-
	Iwat	Pr	28	SMA	2	3
	Erni	Pr	38	SD	1	2
	Devi	Pr	18	SD	1	-
	Mur	Pr	28	SMA	2	3
Tenaker Pengemasan	Nis	Pr	38	SD	4	5
	Rosi	Pr	25	SMP	2	-
	Yenti*	Pr	18	SMP	3	-
	Wati*	Pr	16	SMP	4	-
	Ises	Pr	16	SMA	4	5
	Rina	Pr	25	SMP	2	-
	Nilin	Pr	30	SMP	3	4
	Vera	Pr	25	SMA	2	-
	Wen	Pr	35	SMA	3	-
	Wit	Pr	35	SMP	2	-
	Meri	Pr	20	SMP	4	3
	Des	Pr	18	SMA	1	-
	Revi	Pr	17	SMP	-	-
	Nopi	Pr	18	SMP	-	1
	Winda	Pr	17	SMP	-	1
	Linda	Pr	18	SMP	-	1
	Juli	Pr	17	SD	-	1
Lisva	Pr	18	SD	-	1	
Tenaker pres	Jasmen	Lk	20	SMP	4	-
	Itas	Pr	20	SD	5	-
	Ilot	Pr	20	SMP	3	-
	Yenti	Pr	18	SMP	-	1
	Wati	Pr	16	SMP	-	1
Tenaker Pengepakan	Leli	Pr	30	SMP	1	-
	Epi	Pr	26	SMP	2	-
	Dila	Pr	17	SMP	1	-
	Desi	Pr	17	SMP	1	-
	Res	Pr	30	SMA	2	3
	Ita	Pr	25	SMA	-	1
Tenaga Penjualan	Liuh	Lk	35	SD	2	3
	Arif	Lk	20	SMP	1	-
	Hendra	Lk	20	SMP	-	1

Keterangan: \* = tahun 2009 pindah ke bagian pres

2009 (-) = keluar tahun 2009

Pada tahun 2009 upah yang diberikan pada masing-masing bagian tenaga kerja tetap sama besarnya dan tidak mengalami kenaikan dengan upah tahun 2008 kecuali bagian pres mengalami kenaikan yaitu Rp. 18.000,- per satu kali produksi. Kenaikan upah pada bagian pres disebabkan oleh keluarnya semua tenaga kerja pada bagian pres tersebut dan digantikan oleh tenaga yang pindah dari bagian pengemasan. Selain pemberian upah, tenaga kerja pada usaha ini juga menerima Tunjangan Hari Lebaran (THR). Pada tahun 2008 tenaga kerja memperoleh THR Rp. 50.000/orang, dan pada tahun 2009 meningkat menjadi Rp. 80.000/orang.

Total upah tenaga kerja yang dikeluarkan usaha keripik talas Bani Rawi pada tahun 2008 adalah sebesar Rp. 185.109.500,- yang terdiri dari bagian produksi Rp.75.099.500,- bagian pengemasan Rp. 72.240.000,- bagian pres Rp. 13.545.000,- dan bagian pengepakan Rp. 22.575.000,- . Kemudian pada tahun 2009 total upah sebesar Rp. 94.248.000, yang terdiri dari bagian produksi Rp.35.496.000,- bagian pengemasan Rp. 41.760.000,- bagian pres Rp. 8.352.000,- dan bagian pengepakan Rp. 6.960.000,- untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2 dan mengenai rincian lengkapnya dapat dilihat pada Lampiran 5 dan Lampiran 6.

Tabel 2. Rincian Upah Tenaga Kerja Produksi, Pengemasan, Pres, dan Pengepakan Tahun 2008 – 2009.

Tugas	Tahun 2008				Tahun 2009			
	Upah/org/ kali prod (Rp)	Total Jmlh kali Prod	Jmlh org	Total Gaji(Rp)	Upah/og /kali prod (Rp)	Total Jmlh kali Prod	Jmlh org	Total Gaji (Rp)
Bag. Produksi:								
- Pengupasan	16.500	301	7	34.765.500	16.500	232	4	15.312.000
- Pencucian	15.000		1	4.515.000	15.000		1	3.480.000
- Pengataman & Penggorengan	25.000		3	22.575.000	25.000		2	11.600.000
-Pemberian Bumbu	22.000		2	13.244.000	22.000		1	5.104.000
Total			13	75.099.500			8	35.496.000
Bag. Pengemasan	20.000	301	12	72.240.000	20.000	232	9	41.760.000
Bag. Pres	15.000	301	3	13.545.000	15.000	232	2	8.352.000
Bag. Pengepakan	15.000	301	5	22.575.000	15.000	232	2	6.960.000
THR				1.650.000				1.680.000
Total			33	185.109.500			21	94.248.000

Dari Tabel 2 tersebut dapat terlihat bahwa terjadi penurunan total biaya upah yang dikeluarkan pihak usaha pada tahun 2009 dibandingkan tahun 2008. Hal ini disebabkan oleh berkurangnya jumlah tenaga kerja yang digunakan dan berkurangnya jumlah kegiatan produksi yang dilakukan oleh pihak usaha.

Pada usaha ini pimpinan usaha menerima gaji Rp. 1.500.000,-/bulannya, tenaga administrasi dan keuangan Rp.1.000.000,-/bulan dan tenaga penjualan Rp.400.000,-/orang/bulan. Untuk lebih jelasnya rincian gaji pimpinan/pemilik, tenaga administrasi dan keuangan dan tenaga penjualan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Rincian Gaji Pimpinan, Tenaga Administrasi dan Keuangan, dan Tenaga Penjualan Tahun 2008 - 2009.

Tugas	Tahun 2008				Tahun 2009			
	Jmlh Org	Gaji/Bln/Org (Rp)	Total THR	Total Gaji (Rp)	Jmlh Org	Gaji/Bln (Rp/Bln)	Total THR	Total Gaji (Rp)
Pimpinan	1	1.500.000		18.000.000	1	1.500.000		18.000.000
Tenaga Admin & Keuangan	1	1.000.000		12.000.000	1	1.000.000		12.000.000
Tenaga Penjualan	2	400.000	100.000	9.700.000	2	400.000	160.000	9.760.000
Total				39.700.000				39.760.000

Dari Tabel 3 terlihat total biaya gaji pada tahun 2008 Rp. 39.700.000,- dan Rp. 39.760.000,- pada tahun 2009. Terjadi peningkatan total biaya gaji pada tahun 2009 dibandingkan tahun 2008. Hal ini karena usaha Bani Rawi meningkatkan pemberian THR kepada tenaga penjualannya pada tahun 2009 yaitu Rp.80.000,-/orang .

#### 4.2.2 Peralatan

Selain tenaga kerja, komponen lain yang sangat dibutuhkan dalam berproduksi dan sangat menentukan dalam kelancaran proses produksi adalah tersedianya tempat melakukan usaha dan juga peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dipasarkan. Dalam menjalankan usahanya, usaha keripik talas Bani Rawi memiliki tempat usaha diatas tanah milik sendiri. Tempat usaha mulai dibangun pada pertengahan tahun 2004. Bangunan ini dirasa cukup memadai untuk kelangsungan aktivitas pengolahan keripik talas saat ini. Semua peralatan produksi dan bahan baku yang akan diproses termuat di

dalamnya sehingga tenaga kerja dapat melakukan pekerjaannya dengan tertib dan lancar.

*Layout* fasilitas harus dirancang untuk memungkinkan perpindahan yang ekonomis dari orang-orang dan bahan dalam berbagai proses dan operasi usaha. Menurut Sofa (2008), tujuan penyusunan *layout* pada dasarnya untuk mencapai pemanfaatan peralatan pabrik yang optimal, penggunaan jumlah tenaga kerja yang minimum, kebutuhan persediaan yang rendah dan biaya produksi dan investasi modal yang rendah sedangkan jenis *lay out* terdiri dari:

1. *Produk layout* adalah berurutan sesuai dengan jalannya proses produksi dari bahan mentah sampai menjadi barang jadi.
2. *Proses layout* adalah kesamaan proses atau kesamaan pekerjaan yang mempunyai fungsi yang sama dikelompokkan dan ditempatkan dalam ruang tertentu.
3. *Fixed position (layout kelompok)* adalah susunan komponen untuk proses produksi diletakkan didekat tempat proses produksi dilaksanakan.

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan ditempat penelitian, tata letak peralatan yang digunakan oleh usaha keripik talas Bani Rawi dapat digolongkan sebagai letak produk (*produk layout*) yaitu berurutan sesuai dengan jalannya proses produksi dari bahan mentah sampai menjadi barang jadi. Untuk melihat lay out pada usaha keripik talas Bani Rawi dapat dilihat pada Lampiran 7.

Pada umumnya peralatan produksi ditujukan bagi peningkatan produktivitas tenaga kerja dalam rangka memperbanyak produk, baik dari segi variasinya maupun jumlahnya untuk memenuhi kebutuhan manusia. Peralatan produksi akan mencakup berbagai sarana yang digunakan dalam proses produksi, yang berupa mesin atau jenis-jenis perkakas lain yang dipergunakan untuk melakukan pekerjaan dalam mengerjakan produk atau bagian-bagian produk (Sofa, 2008). Menurut Swastha dan sukotjo (2002), investasi merupakan penggunaan sumber-sumber untuk menciptakan modal baru, sejumlah uang yang dibelanjakan untuk peralatan, bangunan dan persediaan.

Jenis investasi dan peralatan yang dimiliki dan digunakan dalam usaha ini adalah sebagai berikut:

1. Bangunan, digunakan sebagai tempat melakukan kegiatan produksi dan pemasaran.
2. Pisau, digunakan untuk mengupas talas
3. Baskom besar, digunakan untuk tempat meletakkan talas setelah dicuci

4. Baskom kecil, digunakan untuk menampung keripik talas yang akan diberi bumbu
5. Gayung, digunakan untuk proses penyiraman bumbu cabe keripik talas
6. Alat katam, digunakan untuk mengiris atau mengkatam talas
7. Kual, digunakan untuk menggoreng keripik talas
8. Sendok goreng, digunakan dalam proses penggorengan.
9. Sendok penyaring, digunakan untuk menyaring keripik talas yang telah siap digoreng.
10. Meja peniris, digunakan untuk meniriskan/menyaring keripik talas yang telah siap diberi bumbu.
11. Alat pres listrik, digunakan untuk mempres/mengempa kemasan keripik talas agar tahan lama dan tidak masuk angin.
12. Meja Besar, digunakan untuk proses pengemasan dan mempress keripik talas yang telah siap dikemas.
13. Keranjang, digunakan untuk menampung keripik talas yang telah siap dikemas
14. Tungku, digunakan untuk memasak keripik talas.
15. Timbangan besar, digunakan untuk menimbang talas.
16. Timbangan kecil, digunakan untuk menimbang keripik talas.
17. Rak-rak, digunakan untuk meletakkan produk yang telah siap dipres dan diberi merk.
18. Mobil, digunakan sebagai transportasi untuk memasarkan produk ke pedagang pengecer.

Jenis investasi dan peralatan yang dimiliki tersebut, digunakan untuk berproduksi dan memasarkan produk. Nilai penyusutan ini dihitung dengan metode garis lurus. Nilai sisa merupakan taksiran harga pasar aktiva tetap pada akhir masa manfaat (Soemarso,1992). Menurut Niswonger dan Fress (1997), untuk memperkirakan jangka waktu kegunaan dan nilai sisa sebuah harta tetap tidak terdapat aturan yang pasti dan tepat, kedua faktor tersebut yang saling berhubungan satu sama lain sampai sejauh tertentu dipengaruhi oleh kebijaksanaan pimpinan perusahaan. Untuk alat-alat yang berumur pendek (kurang dari 1 tahun) dihitung sebagai biaya penggantian alat. Nilai penyusutan dari investasi dan peralatan tersebut dapat dilihat di Lampiran 8 dan biaya penggantian alat pada Lampiran 9.

### 4.3 Manajemen Produksi

Dalam menjalankan usahanya, Bani Rawi membeli bahan baku berupa talas kepada 4 orang pemasok tetap yang telah bekerjasama dengan usaha ini. Selain diperoleh dari pemasok tetap, bahan baku juga diperoleh dari beberapa pemasok yang tidak tetap. Dalam pembelian bahan baku ini, sistem pembayaran dilakukan secara tunai. Secara tunai yaitu apabila barang sudah diterima uang langsung dibayarkan.

Pemasok talas akan mengantarkan bahan baku yang diperoleh kepada usaha Bani Rawi atau usaha Bani Rawi akan menjemput talas yang telah dikumpulkan oleh pemasok. Pasokan bahan baku yang dipasok oleh pemasok berasal dari daerah seperti Baso, Tabek Patah, Tanjung Alam, Salimpaung, Sungayang, Parambahan dan Simabur. Dalam perkembangannya terjadi kenaikan harga bahan baku talas yaitu pada tahun 2008 Rp.900,- sampai dengan Rp. 1.200,-/kg dan Rp.1.500,-/kg pada tahun 2009. Pada tahun 2008 usaha Bani Rawi mampu mengolah bahan baku talas rata-rata 980 Kg/satu kali produksi, dan tahun 2009 usaha Bani Rawi hanya mengolah bahan baku talas rata-rata 560Kg/satu kali produksi. Adapun total jumlah pemakaian bahan baku talas yang diolah oleh pihak usaha selama periode Januari-Desember 2008 adalah 294.980 Kg dan 129.920 Kg pada periode Januari-Desember 2009, untuk rincian perbulannya dapat dilihat pada Lampiran 10.

Bahan baku utama yaitu talas diperoleh dari pemasok yang telah bekerjasama dengan pihak usaha. Jenis bahan baku yang digunakan oleh usaha keripik talas Bani Rawi yaitu talas yang bagus, dalam arti talas yang sudah matang (tua) dengan ukuran yang besar dan dagingnya lebih padat berwarna putih, talas yang sudah tua rasanya lebih gurih, agak manis dan apabila digoreng akan lebih mengembang. Bahan-bahan penolong yang digunakan seperti cabe, minyak goreng, garam dan penyedap, dibeli di Pasar Salimpaung. Pembelian kemasan juga dibeli dipasar Salimpaung. Sedangkan untuk pembelian merk dipesan kepada teman pemilik.

Proses pembuatan keripik talas dilakukan melalui beberapa tahap yaitu tahap penimbangan (talas), tahap pengupasan, pencucian, pengirisan/pengkataman, penggorengan, pemberian bumbu, pengemasan, pres dan pengepakan. Adapun proses atau tahapan pembuatan keripik talas yaitu:

#### 1. Tahap Penimbangan Talas

Tahap awal ada proses pembuatan keripik talas adalah penimbangan bahan baku talas, untuk menentukan berapa jumlah talas yang akan di olah dalam satu kali proses produksinya.

## 2. Tahap Pengupasan

Pada tahap pengupasan, talas dikupas kulitnya dengan menggunakan pisau buah, pengupasan dilakukan satu arah dari bagian ujung ke bagian pangkal talas. Apabila pengupasan dilakukan dengan arah yang berlawanan maka akan menimbulkan rasa gatal di tenggorokan pada saat talas dikonsumsi.

## 3. Tahap Pencucian

Talas yang telah dikupas tersebut kemudian dicuci. Biasanya talas yang belum dicuci dan tidak langsung digoreng, talas akan dibiarkan terendam dengan air agar talas tidak mengalami perubahan warna.

## 4. Tahap Pengkataman dan Penggorengan

Pada tahap ini dilakukan proses pengkataman talas secara langsung diatas kuili penggorengan, apabila pengkataman tidak dilakukan secara langsung maka talas akan mengalami perubahan warna dan akan mengurangi kualitas produk yang dihasilkan. Pada saat menggoreng talas terus diaduk-aduk agar masaknyanya rata dan warna keripik talas tidak menjadi coklat. Proses penggorengan ini membutuhkan waktu rata-rata  $\pm 20$  menit untuk sekali penggorengan.

## 5. Tahap Pembuatan Bumbu Cabe

Bumbu cabe yang akan dijadikan bumbu untuk keripik talas dimasak oleh istri pemilik yaitu ibu Dewi. Pada pembuatan cabe ini, cabe di masak dan ditambahkan dengan bahan lainnya yaitu bawang, garam dan penyedap rasa, kemudian cabe di aduk-aduk sampai matang,

## 6. Tahap pemberian bumbu

Keripik talas yang telah siap digoreng kemudian dimasukkan dalam baskom dan disirami dengan bumbu cabe yang telah dimasak. Pada proses pemberian bumbu ini keripik talas terus diaduk-aduk agar bumbu cabe meresap kedalam semua keripik.

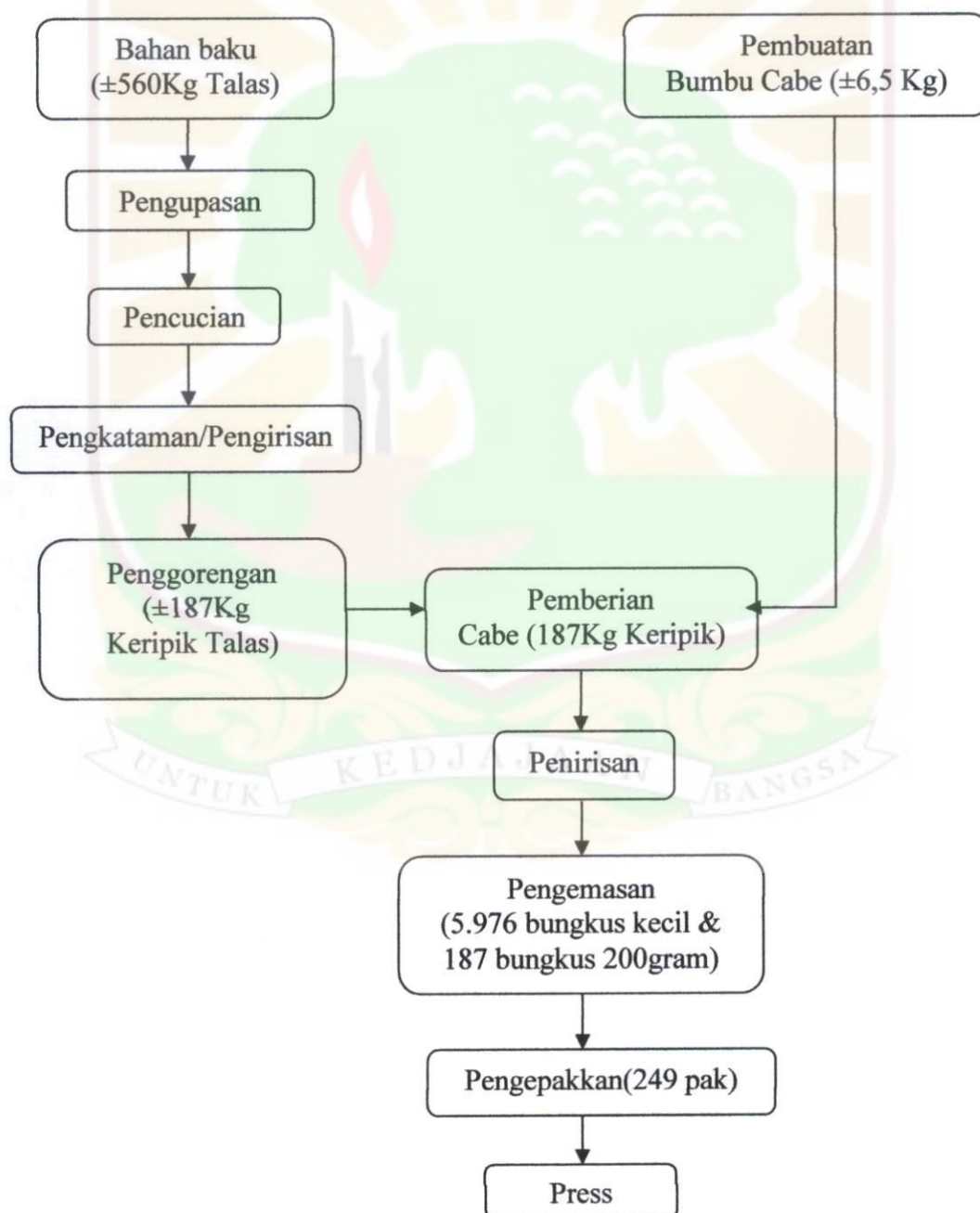
## 7. Tahap Penirisan

Keripik talas yang telah selesai diberi bumbu kemudian ditiriskan/disaring pada sebuah meja tiris, hal ini bertujuan untuk mengurangi kadar minyak yang menempel pada keripik dan keripik menjadi lebih kering. Kadungan minyak pada keripik akan mempengaruhi daya simpan dan kualitas keripik talas yang dihasilkan.

### 8. Tahap Pengemasan, Pres dan Pengepakkan

Keripik yang telah siap ditiriskan kemudian dimasukkan kedalam plastik ukuran besar sebelum kemudian dikemas lagi kedalam berbagai ukuran yang diinginkan, yaitu plastik kecil untuk kemasan pak dan plastik ukuran 20 x 30 cm untuk kemasan 200gram. Keripik talas yang telah dikemas kemudian diberi merk dan dipres dengan mesin pres agar keripik talas tahan lama dan tidak masuk angin. Setelah dikemas dan dipres keripik talas dipak kemudian siap untuk dipasarkan.

Proses pembuatan keripik talas untuk satu kali proses produksi dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3. Skema Proses Pembuatan Keripik Talas Usaha Bani Rawi, 2009



**Keterangan:**

Untuk penggunaan  $\pm 560$  Kg talas, 6,55 Kg Cabe, 62,88 Kg minyak goreng, 1,8Kg bawang, 1,1Kg garam, 13 bungkus penyedap dapat menghasilkan  $\pm 249$  pak keripik talas dan 187 bungkus kemasan 200 gram.

Usaha keripik talas Bani Rawi pada periode Januari-Desember 2008 mampu mengolah  $\pm 980$  kg talas dalam satu kali proses produksi dan menghasilkan  $\pm 327$  kg keripik talas. Dengan jumlah produksi  $\pm 327$  kg persatu kali produksi diperoleh rendemen sebesar 33,4 %. Untuk periode Januari-Desember 2009 dalam satu kali proses produksi usaha Bani Rawi mampu mengolah  $\pm 560$  kg talas dan menghasilkan  $\pm 187$  kg keripik talas. Dengan jumlah produksi  $\pm 187$  kg persatu kali produksi diperoleh rendemen sebesar 33,4 %.

Menurut informasi dari pemilik usaha, produk keripik talas usaha Bani Rawi mempunyai ketahanan lebih kurang 1 bulan sehingga bila produk tidak habis terjual setelah proses produksi, tidak berpengaruh terhadap kualitasnya dan masih bisa dijual, asalkan produk tersebut tidak masuk angin dan tidak terkena panas matahari langsung. Harga jual untuk kemasan pak yang terdiri dari 24 bungkus kemasan kecil adalah Rp.8.000,-, sedangkan harga jual untuk kemasan 200gram adalah Rp.4.000,-. Produk keripik talas usaha Bani Rawi diproduksi tanpa menggunakan bahan pewarna dan pengawet atau formalin yang dapat merusak kesehatan, hal ini diperkuat dengan label BPPOM yang tertera pada kemasan produk tersebut.

Proses produksi dapat dibedakan berdasarkan sifatnya menurut Swastha dan Sukotjo (2002), terdapat 4 jenis penggolongan proses produksi yaitu:

1. Poses ekstraktif adalah suatu proses produksi yang mengambil bahan-bahan langsung dari alam.
2. Proses analitik adalah suatu proses pemisahan dari suatu bahan menjadi beberapa macam barang yang hampir menyerupai bentuk aslinya.
3. Proses pabrikasi adalah suatu proses yang mengubah suatu bahan menjadi beberapa bentuk.
4. Proses sintetik adalah metoda pengkombinasian beberapa bahan kedalam bentuk suatu produk.

Berdasarkan sifat proses produksi diatas, maka pembuatan talas menjadi keripik talas pada usaha keripik talas Bani Rawi ini tergolong pada proses pabrikasi, karena bentuk asli dari bahan dasar (talas) masih terlihat dan dalam pembuatan

keripik talas ini sudah terdapat penambahan bahan yaitu cabe, garam, bawang dan penyedap.

Pada awal berdirinya sumber permodalan pada usaha keripik talas Bani Rawi berasal dari dana pribadi pimpinan/pemilik usaha dan keluarga. Sampai sekarang usaha Bani Rawi dalam pengembangan usahanya masih tetap menggunakan modal sendiri. Pihak usaha keripik talas Bani Rawi tidak pernah memanfaatkan pinjaman, baik dari bank maupun instansi pemerintah. Hal ini disebabkan karena pihak usaha merasa bahwa usaha yang dijalankan selama ini bertahap dan juga karena tidak ingin merasa terikat untuk terus membayar angsuran. Laba usaha Bani Rawi yang tidak diambil oleh pemilik usaha pada periode sebelumnya dijadikan sebagai dana penambahan modal untuk kegiatan usaha pada periode berikutnya.

Dalam hal permodalan, usaha keripik talas Bani Rawi berusaha untuk memenuhi sendiri dana yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi usahanya. Akan tetapi pengelolaan modal belum dapat dilakukan dengan baik terutama mengenai pembukuan yang mencatat arus kas akibatnya perkembangan jumlah modal yang dimiliki tidak diketahui dengan pasti sehingga kesulitan dalam menghitung keuntungan usaha.

#### **4.4 Pemasaran dan Distribusi**

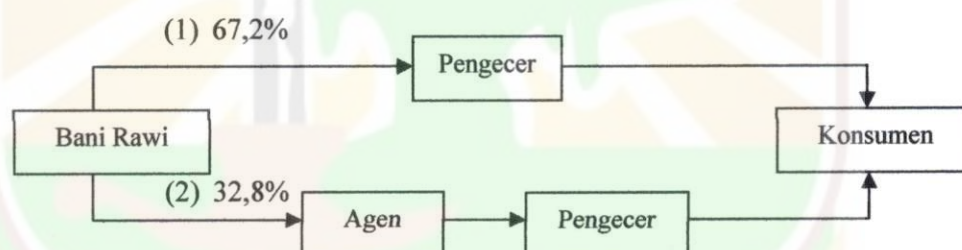
Pemasaran adalah proses perpindahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen, atau semua kegiatan yang berhubungan dengan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen (Fuad et al, 2003). Selain itu, pemasaran juga dapat diartikan sebagai proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi gagasan, barang dan jasa dalam rangka memuaskan tujuan individu dan organisasi.

Usaha keripik talas Bani Rawi memasarkan produknya melalui tenaga penjualan yang dimiliki oleh usaha ini. Pemasaran produk keripik talas Bani Rawi meliputi daerah Batusangkar, Padang, Bukittinggi, Payakumbuh, Solok, Pasaman, Natal dan Sipirok. Dengan terjadinya penurunan produksi ini, untuk daerah Natal dan Sipirok usaha keripik talas Bani Rawi tidak lagi melakukan pemasaran. Pemasaran dilakukan dengan frekuensi 1 kali dalam seminggu, untuk daerah Batusangkar, Payakumbuh, Padang dan Bukittinggi dan untuk daerah Pasaman pemasaran dilakukan 2 kali dalam sebulan, namun pada tahun 2009 dengan semakin berkurangnya produksi pemasaran dilakukan 1 kali dalam sebulan untuk daerah Pasaman tersebut. Selain oleh tenaga penjualan, pemasaran produk juga dilakukan

oleh agen penjualan yang telah bekerjasama dengan pihak usaha usaha. Kerjasama antara pihak usaha dengan agen penjualan mempunyai ketentuan yaitu usaha menjual produknya kepada agen dengan harga Rp.8.000,- per paks dan Rp.4000,- untuk kemasan 200g dan produk yang telah dibeli oleh agen adalah sepenuhnya tanggung jawab agen tersebut. Agen penjualan berasal dari dari daerah Padang, Payakumbuh dan Solok. Agen penjualan biasanya memasarkan produk Bani Rawi kepedagang pengecer atau toko-toko yang ada didaerahnya dan keluar daerahnya masing-masing.

Dalam memasarkan produknya usaha Bani Rawi melakukan sistem pemasaran tidak langsung. Sistem pemasaran tidak langsung yaitu usaha ini tidak memasarkan produk mereka langsung kekonsumen akhir tetapi melalui pedagang pengecer dan melalui agen yang telah bekerjasama dengan usaha ini. Menurut Fuad et al (2003), saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai kekonsumen atau berbagai aktifitas suatu perusahaan atau industri yang mengupayakan agar produk sampai ketangan konsumen.

Saluran distribusi produk keripik talas oleh usaha Bani Rawi dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4. Saluran Distribusi Produk yang Dilakukan Usaha Bani Rawi, 2009

Dari gambar 4 diatas terlihat bahwa usaha keripik talas Bani Rawi mempunyai dua saluran distribusi. Saluran pertama sebesar 67,2% dari usaha keripik talas Bani Rawi ke pengecer terus ke konsumen akhir, dan kemudian sebesar 32,8% dari usaha keripik talas Bani Rawi ke agen penjualan terus ke pengecer dan sampai ke konsumen akhir.

Menurut Swastha dan Soekotjo (2002), dalam memasarkan produk, produsen memiliki alternatif distribusi yang dapat dipilih:

1. Distribusi intensif merupakan suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sebanyak mungkin penyalur (pengecer) untuk mencapai konsumen.

2. Distribusi selektif merupakan suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sejumlah pedagang besar atau pengecer yang terbatas dalam daerah geografis tertentu.
3. Distribusi eksklusif merupakan suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan hanya menggunakan suatu pedagang besar atau pengecer tertentu di daerah pasar tertentu.

Berdasarkan jumlah perantara tersebut, maka usaha keripik talas Bani Rawi menempuh jalur distribusi intensif, karena pihak usaha menggunakan penyalur yaitu berupa pedagang pengecer sehingga mudah didatangi oleh konsumen. Dengan distribusi intensif ini maka produk keripik talas Bani Rawi mudah dijangkau oleh konsumen.

#### **4.5 Keuntungan Usaha dan Titik Impas**

##### **4.5.1 Penerimaan**

Usaha keripik talas Bani Rawi memperoleh penerimaannya dari penjualan keripik talas. Besarnya penerimaan usaha dihitung dengan mengalikan jumlah produksi dengan harga produk yang bersangkutan, dikurangi dengan produk yang dikembalikan (retur). Tetapi pada usaha keripik talas Bani Rawi ini tidak memiliki retur karena usaha ini menerapkan sistem tidak menerima barang sisa (BS) dalam penjualan produknya. Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan rincian jumlah penerimaan dari penjualan produk keripik talas periode Januari-Desember 2008 dan Januari-Desember 2009 dapat dilihat pada Lampiran 12.

Total penerimaan usaha keripik talas Bani Rawi selama tahun 2008 dan tahun 2009 secara berturut-turut adalah sebesar Rp. 1.349.376.000,- dan Rp. 638.600.000,-. Terjadi penurunan penerimaan yang signifikan sebesar 52,6% pada tahun 2009 jika dibandingkan dengan tahun 2008. Hal ini disebabkan oleh berkurangnya jumlah kegiatan produksi dan turunnya jumlah produksi keripik talas yang dihasilkan oleh usaha sehingga berpengaruh terhadap besarnya penerimaan yang diterima oleh usaha keripik talas Bani Rawi tersebut.

##### **4.5.2 Biaya-biaya**

Biaya yang dikeluarkan oleh usaha keripik talas Bani Rawi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari gaji pimpinan, tenaga administrasi keuangan dan tenaga penjualan, biaya overhead pabrik tetap (biaya penyusutan

peralatan, biaya penggantian alat, dan abodemen listrik), PBB, pajak tanah, dan pajak kendaraan. Sedangkan biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku (talas), biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel (minyak goreng, cabe, garam, bawang, penyedap, biaya kemasan, biaya merk, biaya kayu bakar, biaya listrik, pulsa, dan biaya transportasi). Biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha keripik talas Bani Rawi dalam memproduksi keripik talas dapat dilihat pada Tabel 4 dan rinciannya dapat dilihat pada Lampiran 13 dan Lampiran 14.

Dari Tabel 4 tersebut, dapat dilihat bahwa komponen biaya variabel terbesar adalah biaya bahan penolong sebesar Rp. 405.840.600,- pada tahun 2008 dan Rp. 160.023.200 pada tahun 2009, biaya bahan baku sebesar Rp. 300.174.000,- pada tahun 2008 dan Rp. 194.880.000,- pada tahun 2009, dan biaya tenaga kerja produksi sebesar Rp. 185.109.500,- pada tahun 2008 dan Rp. 94.248.000,- pada tahun 2009. Sedangkan pada biaya tetap, gaji pimpinan merupakan komponen terbesar yaitu Rp. 18.000.000,-. Komponen biaya terkecil pada struktur biaya variabel adalah biaya pemakaian listrik usaha dan komponen terkecil pada struktur biaya tetap adalah pajak tanah.

Tabel 4. Rincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel yang Dikeluarkan Usaha Keripik Talas Bani Rawi tahun 2008 - 2009.

Uraian	Biaya Tetap		Uraian	Biaya Variabel	
	Jumlah			Jumlah	
	2008	2009		2008	2009
Gaji pimpinan	Rp.18.000.000	Rp.18.000.000	Bi. Bahan baku	Rp . 300.174.000	Rp. 194.880.000
Gaji bag.admnstrs&keuangan	Rp.12.000.000	Rp.12.000.000	Bi.Bahan penolong	Rp . 405.840.600	Rp. 160.023.200
Gaji tenaker penjualan	Rp. 9.700.000	Rp. 9.760.000	Bi. Kemasan	Rp. 51.378.800	Rp. 23.791.200
Bi. Penyusutan alat	Rp. 9.339.583	Rp. 9.339.583	Bi. Merk	Rp. 10.057.750	Rp. 6.507.250
Bi. penggantian alat	Rp. 560.000	Rp. 560.000	Bi. Kayu bakar	Rp. 87.741.500	Rp. 46.353.600
Bi. Abodmnt. Listrik	Rp. 96.000	Rp. 96.000	Bi.Pemakaian listrik usaha	Rp. 491.870	Rp. 484.493
Pajak Bumi Bagunan	Rp. 30.000	Rp. 30.000	Bi. Pulsa	Rp. 1.139.000	Rp. 1.087.500
Pajak tanah	Rp. 6.000	Rp. 6.000	Bi. Transportasi	Rp. 26.550.000	Rp. 24.140.000
Pajak kendaraan	Rp. 2.400.000	Rp. 2.400.000	Bi.Tenaker produksi	Rp. 185.109.500	Rp. 94.248.000
Total biaya tetap	Rp. 52.131.592	Rp. 52.191.592	Total biaya variabel	Rp. 1.068.483.020	Rp. 551.515.243

#### 4.5.3 Keuntungan

Keuntungan atau laba bersih dihitung dari selisih seluruh penerimaan dikurangi seluruh biaya. Penerimaan yang dimaksud adalah penjualan dari produk keripik talas dan semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha. Biaya yang dikeluarkan

untuk menghitung laba bersih yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Untuk melihat besarnya keuntungan usaha keripik talas Bani Rawi pada periode 2008- 2009, dapat dilihat pada Tabel 5 dan rincian perbulan terdapat pada Lampiran 13 dan Lampiran 14.

Tabel 5. Laporan Laba-Rugi Usaha Keripik Talas Bani Rawi pada periode Januari-Desember 2008 & Januari-Desember 2009

Keterangan	Januari-Desember 2008	Januari-Desember 2009
<b>Penjualan(Rp)</b>	1.349.376.000	638.600.000
Retur		
<b>Penjualan bersih (Rp)</b>	1.349.376.000	638.600.000
<b>Biaya Variabel</b>		
BBB	300.174.000	194.880.000
Biaya tenaker	185.109.500	94.248.000
<b>BOP Variabel:</b>		
Minyak Goreng	314.545.000	123.991.200
Cabe	79.258.000	30.400.000
Bawang	8.200.000	3.672.000
Garam	1.770.000	896.000
Penyedap	2.067.600	1.064.000
Biaya kemasan	51.378.800	23.791.200
Biaya merk	10.057.750	6.507.250
Biaya kayu bakar	87.741.500	46.353.600
Biaya listrik	491.870	484.493
Biaya transportasi	26.550.000	24.140.000
Biaya pulsa	1.139.000	1.087.500
<b>Total Biaya Variabel (Rp)</b>	1.068.483.020	551.515.243
<b>Laba Kontribusi(Rp)</b>	280.892.980	87.084.757
<b>Biaya Tetap</b>		
<b>BOP tetap:</b>		
Biaya Penyulat	9.339.588	9.339.588
Biaya Penggantian alat	560.004	560.004
Abodemen Listrik	96.000	96.000
<b>Biaya admin&amp;umum tetap:</b>		
Gaji Pimpinan	18.000.000	18.000.000
Gaji bag.admin&keuangan	12.000.000	12.000.000
Gaji tenaga pemasaran	9.700.000	9.760.000
PBB	30.000	30.000
Pajak tanah	6.000	6.000
Pajak kendaraan	2.400.000	2.400.000
<b>Total biaya tetap(Rp)</b>	52.131.592	52.191.592
<b>Total biaya (Rp)</b>	1.120.614.612	603.706.835
<b>Laba bersih usaha(Rp)</b>	228.761.388	34.893.165

Dari Tabel 5 terlihat bahwa besarnya penjualan tahun 2008 adalah Rp.1.349.376.000,- sedangkan pada tahun 2009 adalah sebesar Rp. 638.600.000,-. Perbedaan ini diakibatkan berkurangnya jumlah kegiatan produksi dan turunnya produksi keripik talas yang berimbas pada penjualan keripik talas. Sedangkan total pengeluaran (biaya) pada tahun 2008 adalah sebesar Rp. 1.120.614.612,- dan pada

tahun 2009 sebesar Rp. 603.706.835,-. Terjadi penurunan total pengeluaran (biaya) pada tahun 2009, karena berkurangnya jumlah pengeluaran (biaya) yang digunakan dalam kegiatan produksi usaha keripik talas Bani Rawi.

Berdasarkan Tabel 5 tersebut, dapat dilihat bahwa besarnya keuntungan pada tahun 2008 adalah Rp. 228.761.388,- dan pada tahun 2009 sebesar Rp. 34.893.165,-. Terlihat bahwa terjadi penurunan keuntungan yang signifikan pada tahun 2009 dibandingkan tahun 2008 yaitu sebesar 84,7%. Besarnya keuntungan dipengaruhi oleh banyaknya penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh usaha dalam memproduksi keripik talas.

#### 4.5.4 Titik Impas

Analisa titik impas merupakan metode yang dapat digunakan untuk melihat pada tingkat penjualan berapa usaha keripik talas Bani Rawi tidak mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh laba dalam menjalankan usahanya. Dalam analisa impas ini biaya dikelompokkan kedalam biaya variabel dan biaya tetap. Adapun unsur-unsur yang diperlukan dalam perhitungan impas adalah biaya tetap total, biaya variabel total, biaya variabel perunit, volume produksi selama periode tertentu dan harga jual. Jumlah biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan untuk perhitungan titik impas ini dapat dilihat pada Lampiran 15 dan Lampiran 16, untuk grafik titik impas pada Lampiran 17 dan Lampiran 18. Titik impas dalam kuantitas dan impas penjualan dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Titik Impas Dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Usaha Keripik Talas Bani Rawi pada Periode Januari-Desember 2008 & Januari-Desember 2009

No	Uraian	Nilai	
		Januari-Desember 2008	Januari-Desember 2009
1	Biaya tetap (Rp)	52.131.592	52.191.592
2	Biaya variabel (Rp)	1.068.483.020	551.515.243
3	Biaya variabel per kg (Rp/kg)	10.856	12.712
4	Harga jual per kg(Rp/kg)	13.709	14.720
5	Volume produksi (kg)	98.427	43.384
6	Penjualan (Rp)	1.349.376.000	638.600.000
7	Impas kuantitas (kg)	18.273	25.992
8	Impas penjualan (Rp)	250.498.421	382.599.718

Berdasarkan Tabel 6 tersebut, dapat dilihat bahwa pada periode Januari-Desember 2008 usaha keripik talas Bani Rawi belum akan memperoleh keuntungan atau laba tetapi juga tidak akan menderita kerugian pada tingkat produksi 18.273Kg atau dengan penjualan yaitu sebesar Rp. 250.498.421,-. Sedangkan pada periode Januari-Desember 2009, usaha keripik talas Bani Rawi belum akan memperoleh keuntungan atau laba tetapi juga tidak akan menderita kerugian pada tingkat produksi 25.992Kg atau dengan penjualan sebesar Rp. 382.599.718, -. Dari hasil perhitungan tersebut terlihat bahwa usaha keripik talas Bani Rawi selama periode Januari 2008 sampai Desember 2009 telah berproduksi di atas impas. Dimana pada tahun 2008 penjualannya sebesar Rp. 1.349.376.000,- sedangkan impas penjualan telah tercapai ada saat penjualan sebesar Rp. 250.498.421,- dan pada tahun 2009 penjualannya sebesar Rp. 638.600.000,- sedangkan impas penjualan telah tercapai ada saat penjualan sebesar Rp. 382.599.718,-

Impas (break-even) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenues) sama dengan jumlah biaya atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Analisis impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol) (Mulyadi, 2000).

Dari perhitungan titik impas, dengan harga jual per kg sebesar Rp. 13.709 /Kg, biaya variabel perkilogram sebesar Rp. 10.856/Kg dan jumlah biaya tetap sebesar Rp. 52.131.592,- maka diperoleh impas kuantitas sebesar 18.273Kg dan impas penjualan sebesar Rp. 250.498.421,- pada tahun 2008. Kemudian pada tahun 2009, dengan harga jual per kg sebesar Rp. 14.720/Kg,- biaya variabel perkilogram sebesar Rp. 12.712/Kg dan jumlah biaya tetap sebesar Rp. 52.191.592,- maka diperoleh impas kuantitas sebesar 25.992Kg dan impas penjualan sebesar Rp. 382.599.718,-. Jika produk yang terjual pada usaha ini berada dibawah nilai tersebut maka usaha ini akan merugi. Sedangkan jika penjualan usaha ini berada diatas titik impas maka usaha ini akan beruntung.



#### **4.6 Deskripsi Permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Keripik Talas Bani Rawi dalam menjalankan usahanya**

Usaha keripik talas Bani Rawi mulai memproduksi keripik talas pada tahun 2004. Pada awal produksi usaha ini belum mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku talas karena produksi masih sedikit. Kegiatan produksi dilakukan satu kali dalam seminggu dengan bahan baku yang diolah  $\pm 120$  Kg dan harga bahan baku Rp. 400/Kg. Usaha ini semakin lama semakin berkembang dan memperluas daerah pemasarannya pada tahun 2006. Dengan semakin luasnya pemasaran produk dan meningkatnya produksi keripik talas, pemilik usaha melakukan kerjasama dengan salah seorang petani yang ada di daerah Baso untuk memenuhi kebutuhan bahan baku talas yang akan diolah. Kerjasama ini berlangsung selama 2 tahun, karena tanaman talas tidak mampu lagi berproduktivitas dengan baik. Pada kenyataan dilapangan, untuk mengusahakan tanaman talas dilahan yang sama harus dilakukan pergiliran tanaman agar kesuburan tanah tetap terjaga.

Bahan baku dalam industri merupakan unsur yang sangat penting karena bahan baku merupakan unsur yang paling aktif dalam aktifitas industri dan merupakan mata rantai dari kegiatan industri. Bahan baku bagi industri sangatlah dibutuhkan dalam kegiatan proses produksi, karena bahan baku akan diolah menjadi produk jadi. Untuk itu, bahan baku sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan proses produksi. Kurangnya bahan baku akan berimbas kepada produksi yang dihasilkan usaha dan tenaga kerja yang digunakan oleh pihak usaha dalam kegiatan produksi. Penurunan produksi ini mengakibatkan turunnya penjualan dan keuntungan yang diterima oleh pihak usaha.

Ketersediaan bahan baku menurut Alex dan Burhan (2004), dipengaruhi oleh persediaan alamiah bahan baku itu sendiri, timbulnya penggunaan lain bahan baku dan harga bahan baku. Persediaan alamiah bahan baku (talas) sudah mulai dirasakan tidak mencukupi bagi kebutuhan produksi usaha Bani Rawi, ini dikarenakan produksi talas yang tidak stabil karena sebagian tanaman ada gagal panen, sehingga ketersediaan bahan baku talas dipasaran menjadi berkurang.

Ketersediaan bahan baku yang cukup dan kontinu bagi industri pengolahan hasil pertanian (agroindustri) amat penting, hal ini disebabkan karena produk pertanian umumnya memiliki harga yang fluktuatif. Harga talas yang dibeli oleh usaha keripik talas Bani Rawi naik setiap tahunnya. Pada tahun 2008 harga talas Rp. 900,-/kg sampai Rp.1.200,-/kg dan pada tahun 2009 mengalami kenaikan yaitu Rp.

1.500,-/kg. Kenaikan harga bahan baku ini berpengaruh terhadap biaya yang dikeluarkan oleh usaha dan mempengaruhi keuntungan yang diterima oleh pihak usaha.

Kesulitan bahan baku tidak hanya dirasakan oleh usaha Bani Rawi, tetapi juga usaha sejenis yang memproduksi keripik talas yaitu usaha Nan Ampuak. Usaha ini telah mengolah keripik talas semenjak tahun 1995 dan memasarkan keripik talasnya ke daerah Bukittinggi, Padang dan Solok. Menurut informasi dari pihak usaha ini, kurangnya bahan baku talas mulai dirasakan semenjak tahun 2008. Pihak usaha kesulitan untuk memperoleh bahan baku dipasaran, selain itu harga bahan baku menjadi naik. Berkurangnya bahan baku ini mengakibatkan turunnya produksi keripik talas yang dihasilkan oleh usaha ini. Penurunan produksi ini berpengaruh terhadap penjualan keripik talas usaha ini. Dengan terjadinya penurunan produksi ini, usaha Nan Ampuak tidak lagi melakukan pemasaran untuk daerah Padang dan Solok.

Bahan baku yang diolah oleh usaha keripik talas Bani Rawi diperoleh dari 4 orang pemasok tetap yang telah bekerjasama dengan pihak usaha dan beberapa pemasok tidak tetap lainnya. Pemasok memperoleh bahan baku talas dari mengusahakan tanaman talas diladang sendiri dan mengumpulkan tanaman talas dari petani. Pasokan talas berasal dari daerah Baso, Tabek Patah, Tanjung Alam, Salimpaung, Sungayang, Parambahan, dan Simabur. Menurut informasi dari pemasok, sulitnya memperoleh bahan baku talas karena petani sudah mulai berkurang menanam talas, tanaman talas hanya ditanam sebagai tanaman sela. Hal ini disebabkan karena tanaman talas yang diusahakan tidak memberikan hasil yang memuaskan karena banyak tanaman talas yang gagal panen, selain itu umur panen talas yang lama dan harga talas yang tidak tetap dipasaran juga mengakibatkan petani enggan untuk mengusahakan tanaman talas. Selain itu, dari hasil penelitian dilapangan, banyaknya usaha yang memproduksi produk yang sama menyebabkan terjadinya persaingan dalam memperebutkan bahan baku dipasaran.

Dari hasil penelitian, diketahui usaha keripik talas Bani Rawi telah mengambil tindakan pencegahan dari permasalahan sulitnya bahan baku, yaitu dengan mengusahakan sendiri menanam talas dilahan yang dimiliki dan memberikan pinjaman dana kepada masyarakat sekitar yang mau menanam talas. Usaha Bani Rawi mengusahakan tanaman talasnya pada lahan milik sendiri, namun tidak memberikan hasil yang memuaskan dan banyak tanaman talasnya yang gagal panen. Hal ini disebabkan karena keadaan cuaca yang tidak menentu dan kurangnya pengetahuan

tentang cara budidaya tanaman talas menyebabkan tanaman talas yang diusahakan tidak memberikan hasil yang bagus.

Menurut Soekartawi (2000), masalah pengadaan bahan baku menjadi sangat penting, bahkan menentukan hidup matinya perusahaan. Agar bahan baku suatu perusahaan agroindustri dapat tercukupi secara tepat jumlah, tepat waktu dan tepat kualitas serta kontinuitasnya terjamin, maka pengusaha agroindustri perlu berfikir secara jangka panjang. Sehingga tindakan yang seharusnya dilakukan oleh pengusaha agroindustri dalam menghadapi permasalahan ini haruslah memperhatikan prinsip keberlanjutan (*sustainability*), seperti menghasilkan sendiri produk pertanian yang digunakan sebagai bahan baku. Jika lahan yang dimiliki kecil, maka perlu dilakukan perencanaan pembelian (berapa persen yang harus dibeli dan berapa persen yang harus dihasilkan sendiri). Ketersediaan bahan baku yang cukup dan kontiu bagi industri pengolahan hasil pertanian (agroindustri) amat penting, hal ini disebabkan karena produk pertanian umumnya memiliki harga yang fluktuatif.

Untuk mengatasi permasalahan sulitnya bahan baku ini usaha keripik talas Bani Rawi sebaiknya melakukan lagi kerjasama yang pernah ada dengan petani talas lain yang berpotensi untuk mengembangkan usaha tanaman talas. Selain itu, pihak usaha juga sebaiknya melakukan kerjasama dengan pemasok yang ada di luar daerah seperti Payakumbuh. Menurut informasi dari pemasok yang ada, pemasok juga memperoleh bahan baku dari daerah Payakumbuh, dengan hal ini ketersediaan bahan baku dapat tetap terjamin ketersediaanya. Selain itu juga, sangat diperlukan dukungan dari pemerintah setempat, terutama untuk kebijakan yang terkait dengan usahatani tanaman talas. Kebijakan pemerintah yang dibutuhkan terkait dengan usahatani tanaman talas adalah terkait dengan teknik budidaya tanaman talas itu sendiri. Diperlukan penyuluhan kepada petani mengenai teknik pembudidayaan yang baik dan mengenai HPT terhadap tanaman talas. Agar tanaman talas yang diusahakan petani memberikan hasil yang baik dan usaha yang menggunakan talas sebagai bahan baku utama dalam menghasilkan produknya dapat tetap terus berkembang dan tidak mengalami kendala dalam memperoleh bahan baku yang dibutuhkan.

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang diperoleh pada penelitian yang dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Total keuntungan yang diperoleh usaha keripik talas Bani Rawi pada tahun 2008 adalah Rp. 228.761.388,- dan pada tahun 2009 sebesar Rp. 34.893.165,-. Terjadi penurunan keuntungan yang diperoleh usaha Bani Rawi pada tahun 2009. Penurunan keuntungan ini disebabkan oleh berkurangnya jumlah produksi keripik talas. Berdasarkan analisis titik impas usaha keripik talas Bani Rawi pada tahun 2008 dan tahun 2009 maka pada tahun 2008 diperoleh titik impas kuantitas produk keripik talas Bani Rawi sebesar 18.273Kg dan impas penjualan Rp. 250.498.421,- sedangkan pada tahun 2009 diperoleh titik impas kuantitas produk sebesar 25.992Kg dan impas penjualan Rp. 382.599.718,-. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha keripik talas Bani Rawi sudah berproduksi diatas titik impasnya dan telah memperoleh laba dari hasil usahanya.
2. Pada usaha keripik talas Bani Rawi dalam perkembangan kegiatan usahanya mengalami kendala yaitu terjadinya penurunan produksi sebesar 55,9% pada tahun 2009. Penurunan produksi ini disebabkan oleh kurangnya bahan baku talas yang diolah oleh usaha dan berkurangnya jumlah kegiatan produksi yang dilakukan.

### 5.2. Saran

Sehubungan dengan analisa usaha pada keripik talas Bani Rawi yang telah dilakukan, maka disarankan kepada pihak usaha sebagai berikut:

1. Disarankan pada pihak usaha, agar membuat catatan keuangan serta laporan laba rugi, agar dapat dilihat tingkat perkembangan usaha. Dengan demikian, dapat dipertimbangkan perencanaan produksi yang lebih efektif sehingga diperoleh keuntungan yang maksimum.
2. Disarankan kepada pihak usaha untuk melakukan kerjasama tidak terbatas dengan 4 orang pemasok, tetapi juga dengan pemasok yang berasal dari luar daerah. Selain itu agar pihak usaha memperbaiki kerjasama dengan para

pemasok yang telah ada dalam pengadaan bahan baku. Cara ini bertujuan agar pengadaan bahan baku dapat tetap terjamin keberlanjutannya.

3. Bagi pemerintah daerah diharapkan untuk dapat membuat kebijakan yang terkait dengan usahatani tanaman talas, sehingga usaha sejenis yang memanfaatkan talas sebagai bahan baku tetap dapat terus bertahan dan semakin berkembang.



## DAFTAR PUSTAKA

- Alex, dan Umar Burhan. 2004. *Wawasan Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek*. Bumi Aksara. Jakarta
- Amirin, Tatang M. 2009. *Metode Pengambilan Sampel*. <http://tatangamirin.wordpress.com>
- (Anonim). 2009. *Talas (Colocasia Esculenta L), Umbi Mungil yang Sarat Guna*. <http://www.lautanindonesia.com/serbarasa/artikel/in-topic/talas-colocasia-esculenta-l-umbi-mungil-yang-sarat-guna> {09 Juli 2009}
- (Anonim). 2009. *Pengenalan tanaman Talas (Colocasia Esculenta L)*. <http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/4/49/Talas.jpg> {09 Juli 2009}
- Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan . 2008. *Data Industri Kecil Dan Menengah Kabupaten Tanah Datar*. Kabupaten Tanah Datar
- Dinas Perindustrian Perdagangan Propinsi Sumatera Barat. 2007. *Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat*. Dipperindag Sumbar
- Cyntia, Edi P. 2007. *Analisis Usaha pada Industri Keripik Nenas "Berkat Bersama" di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang kabupaten Kampar Riau*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang
- Enchayani, Camelia Kiki. 2002. *Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran pada Industri Kecil Bugar Fresh Milk*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang
- Febriani, Ika. 2008. *Analisa Usaha pada Industri Pengolahan Keripik Pisang di Nagari Sungai Buluh Kecamatan Batang Anai Kabupaten Padang Pariaman*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang
- Fuad M, Christine, H.Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F. 2003. *Pengantar Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Kotler, Philip. 2002. *Manajemen Pemasaran*. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta
- Mulyadi. 2000. *Akuntansi Biaya*. Liberty. Yogyakarta
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. STIE YKPN. Yogyakarta
- Munawir. 2000. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta
- Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Niswonger dan Fess.1997. *Dasar-Dasar Akuntansi (Accounting Principles)*. Edisi XI. Pelita Jaya.

- Prawirosentono, Suryadi. 2001. *Manajemen Operasi ; Analisa dan Studi Kasus*. Bumi Aksara. Jakarta
- Kusuma, Hendra. 1999. *Manajemen Produksi, Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. ANDI . Yogyakarta
- Saragih, Bungaran. 2001. *Suara dari Bogor. Membangun Wirausaha Muda*. Bogor.
- Sigit, Soehardi. 1998. *Analisa Break Event: Rancangan Linear Secara Ringkas dan Praktis*. BPF. Yogyakarta
- Sofa, Afifa. 2008. *Perencanaan dan Pengendalian Perencanaan*. [www.afifasofa.com](http://www.afifasofa.com)
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Soemarso. 1992. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Subanar, Harimurti. 1994. *Managemen Usaha Kecil*. BPEFE. Yogyakarta
- Swastha, Bashu dan Sukotjo, Ibnu . 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta
- Yassin, AZ Fachri. 2002. *Masa Depan Agribisnis Riau*. UNRI Press. Riau

**Lampiran 1. Jumlah Tenaga Kerja dan Kapasitas Produksi pada Industri Keripik Talas di Kabupaten Tanah Datar Tahun 2008**

No	Nama Industri	Alamat, Kecamatan	Jumlah Tenaga Kerja (Orang)	Kapasitas Produksi (Kg)	Tahun Berdiri
1	Nan Ampuak	Lawang Mandahiling, Salimpaung	10	15.000	1995
2	Zaila	Lawang Mandahiling, Salimpaung	7	11.200	2005
3	Bani Rawi	Lawang Mandahiling, Salimpaung	35	760.500	2004
4	Mesra Linda	Lawang Mandahiling, Salimpaung	3	3.600	2005
5	Kartini	Lawang Mandahiling, Salimpaung	2	3.600	2006
6	Asril	Lawang Mandahiling, Salimpaung	10	4.000	1999
7	Ratna Wilis	Lawang Mandahiling, Salimpaung	2	1.140	2006
8	Sukardi	Lawang Mandahiling, Salimpaung	10	2.000	2006
9	Anis	Lawang Mandahiling, Salimpaung	31	8.000	2004
10	Lahmuddin	Lawang Mandahiling, Salimpaung	6	1.000	2000
11	Rasyid	Lawang Mandahiling, Salimpaung	24	4.320	2004
12	Nurmi	Lawang Mandahiling, Salimpaung	6	3.840	2006

*Sumber: Dinas Koperasi, Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Tanah Datar, 2008*

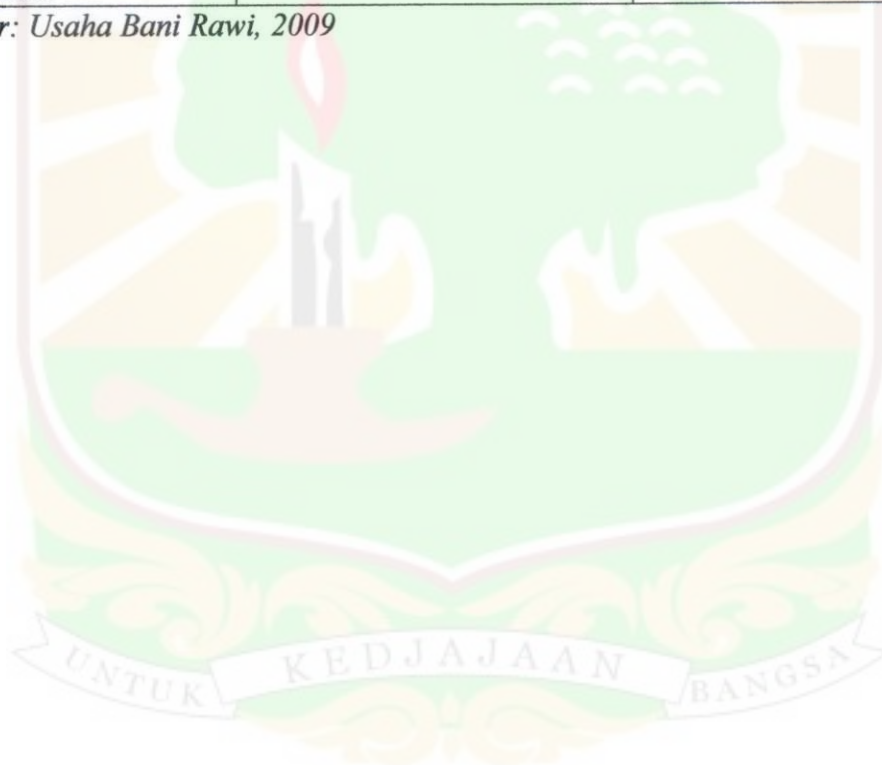




**Lampiran 2. Harga Beli Bahan Baku Talas oleh Usaha Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008 - 2009**

Bulan	Harga (Rp/Kg)	
	2008	2009
Januari	900	1.500
Februari	900	1.500
Maret	900	1.500
April	900	1.500
Mei	900	1.500
Juni	900	1.500
Juli	900	1.500
Agustus	1.200	1.500
September	1.200	1.500
Oktober	1.200	1.500
November	1.200	1.500
Desember	1.200	1.500

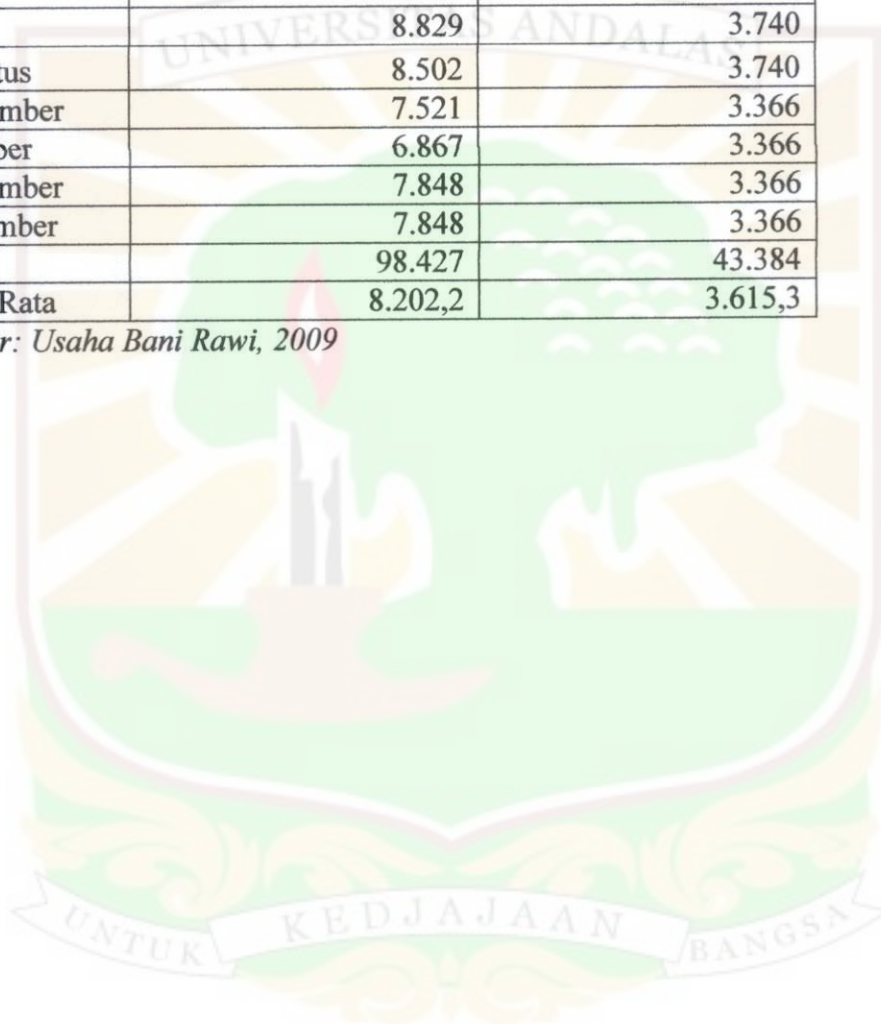
Sumber: Usaha Bani Rawi, 2009



**Lampiran 3. Produksi Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008-2009**

Bulan	Produksi (Kg)	
	2008	2009
Januari	8.829	3.740
Februari	8.175	3.740
Maret	8.502	3.740
April	8.502	3.740
Mei	8.829	3.740
Juni	8.175	3.740
Juli	8.829	3.740
Agustus	8.502	3.740
September	7.521	3.366
Oktober	6.867	3.366
November	7.848	3.366
Desember	7.848	3.366
Total	98.427	43.384
Rata-Rata	8.202,2	3.615,3

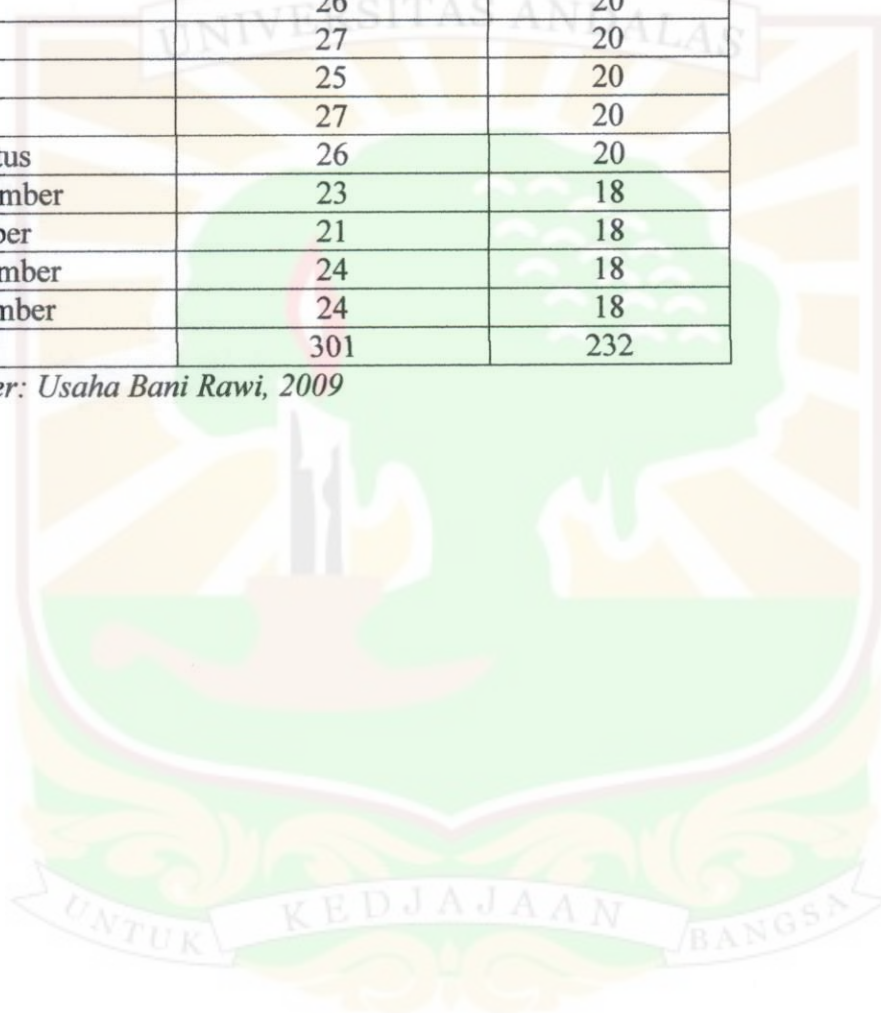
Sumber: Usaha Bani Rawi, 2009



**Lampiran 4. Jumlah Kegiatan Produksi Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008-2009**

Bulan	Jumlah Kegiatan Produksi (kali)	
	2008	2009
Januari	27	20
Februari	25	20
Maret	26	20
April	26	20
Mei	27	20
Juni	25	20
Juli	27	20
Agustus	26	20
September	23	18
Oktober	21	18
November	24	18
Desember	24	18
Total	301	232

*Sumber: Usaha Bani Rawi, 2009*



### Lampiran 5. Rincian Upah Tenaga Kerja Produksi, Pengemasan, Pres dan Pengepakan Tahun 2008

Bulan	Jmlh Kali Produksi	Bag. Produksi				Bagian Pengemasan (Rp)	Bagian Pres (Rp)	Bagian Pengepakan (Rp)	THR (Rp)	Total Upah (Rp)
		Pengupasan (Rp)	Pencucian (Rp)	Pengkataman&Penggorengan (Rp)	Pemberian Bumbu (Rp)					
Jan	27	3.118.500	405.000	2.025.000	1.188.000	6.480.000	1.215.000	2.025.000		16.456.500
Feb	25	2.887.500	375.000	1.875.000	1.100.000	6.000.000	1.125.000	1.875.000		15.237.500
Mar	26	3.003.000	390.000	1.950.000	1.144.000	6.240.000	1.170.000	1.950.000		15.847.000
Apr	26	3.003.000	390.000	1.950.000	1.144.000	6.240.000	1.170.000	1.950.000		15.847.000
Mei	27	3.118.500	405.000	2.025.000	1.188.000	6.480.000	1.215.000	2.025.000		16.456.500
Juni	25	2.887.500	375.000	1.875.000	1.100.000	6.000.000	1.125.000	1.875.000		15.237.500
Juli	27	3.118.500	405.000	2.025.000	1.188.000	6.480.000	1.215.000	2.025.000		16.456.500
Agst	26	3.003.000	390.000	1.950.000	1.144.000	6.240.000	1.170.000	1.950.000		15.847.000
Sept	23	2.656.500	345.000	1.725.000	1.012.000	5.520.000	1.035.000	1.725.000	1.650.000	15.668.500
Okt	21	2.425.500	315.000	1.575.000	924.000	5.040.000	945.000	1.575.000		12.799.500
Nov	24	2.772.000	360.000	1.800.000	105.6000	5.760.000	1.080.000	1.800.000		14.628.000
Des	24	2.772.000	360.000	1.800.000	105.6000	5.760.000	1.080.000	1.800.000		14.628.000
Total		34.765.500	4.515.000	22.575.000	13.244.000	72.240.000	1.3545.000	22.575.000		185.109.500

Ket: Upah satu kali produksi:

- Bag. Produksi
  - Pengupasan @ Rp. 16.500,-
  - Pencucian @ Rp. 15.000,-
  - Pengkataman&penggorengan @ Rp. 25.000,-
  - Pemberian bumbu @ Rp. 22.000
- Bag. Pengemasan @ Rp. 20.000,-
- Bag. Pres @ Rp. 15.000,-
- Bag. Pengepakan @ Rp. 15.000,-

MILIK  
UPT PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS ANDALAS

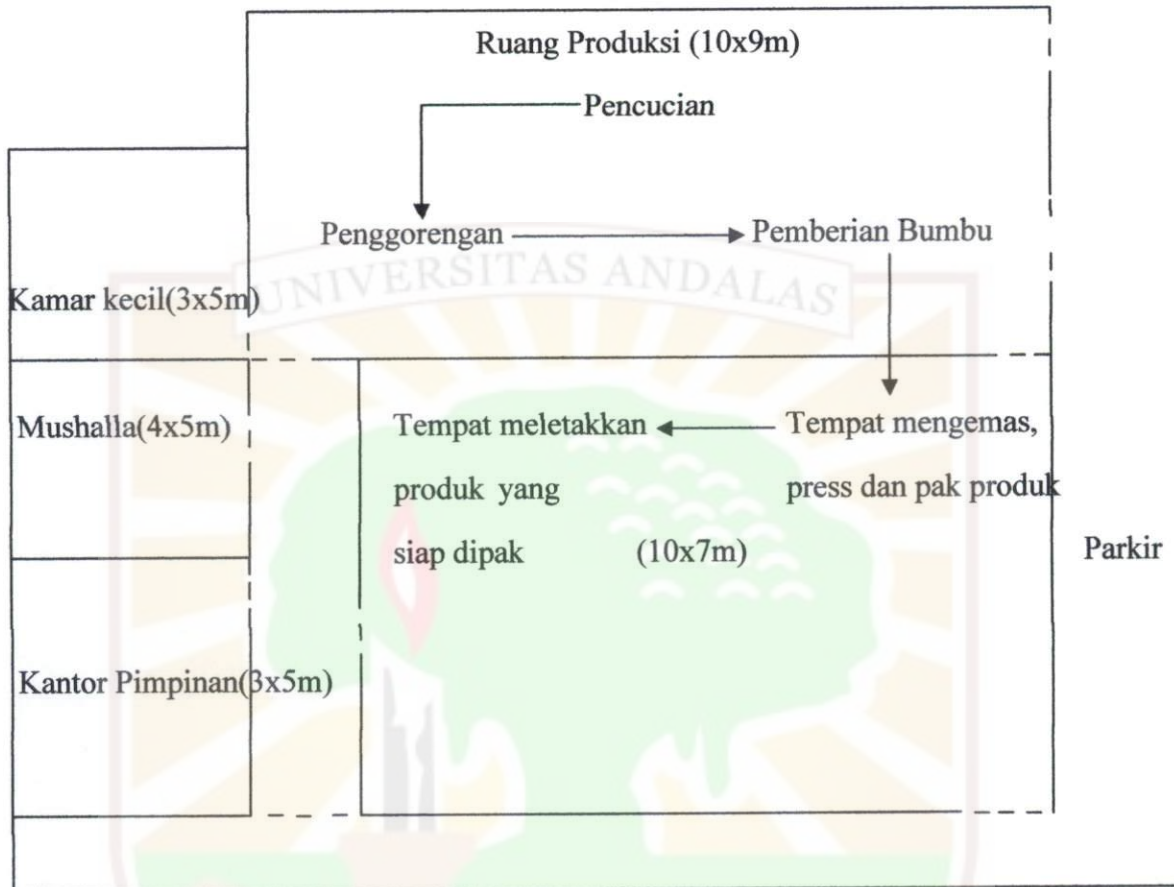
### Lampiran 6. Rincian Upah Tenaga Kerja Produksi, Pengemasan, Presdan Pengepakan Tahun 2009

Bulan	Jmlh Kali Produksi	Bag. Produksi				Bagian Pengemasan (Rp)	Bagian Pres (Rp)	Bagian Pengepakan (Rp)	THR (Rp)	Total Upah (Rp)
		Pengupasan (Rp)	Pencucian (Rp)	Pengkataman& Penggorengan (Rp)	Pemberian Bumbu (Rp)					
Jan	20	1.320.000	300.000	1.000.000	440.000	3.600.000	720.000	600.000		7.980.000
Feb	20	1.320.000	300.000	1.000.000	440.000	3.600.000	720.000	600.000		7.980.000
Mar	20	1.320.000	300.000	1.000.000	440.000	3.600.000	720.000	600.000		7.980.000
Apr	20	1.320.000	300.000	1.000.000	440.000	3.600.000	720.000	600.000		7.980.000
Mei	20	1.320.000	300.000	1.000.000	440.000	3.600.000	720.000	600.000		7.980.000
Juni	20	1.320.000	300.000	1.000.000	440.000	3.600.000	720.000	600.000		7.980.000
Juli	20	1.320.000	300.000	1.000.000	440.000	3.600.000	720.000	600.000		7.980.000
Agst	20	1.320.000	300.000	1.000.000	440.000	3.600.000	720.000	600.000		7.980.000
Sept	18	1.188.000	270.000	900.000	396.000	3.240.000	648.000	540.000	1.680.000	8.862.000
Okt	18	1.188.000	270.000	900.000	396.000	3.240.000	648.000	540.000		7.182.000
Nov	18	1.188.000	270.000	900.000	396.000	3.240.000	648.000	540.000		7.182.000
Des	18	1.188.000	270.000	900.000	396.000	3.240.000	648.000	540.000		7.182.000
Total		15.312.000	3.480.000	1.1600.000	5.104.000	41.760.000	8.352.000	6.960.000		94.248.000

Ket: Upah satu kali produksi:

- Bag. Produksi
  - Pengupasan @ Rp. 16.500,-
  - Pencucian @ Rp. 15.000,-
  - Pengkataman&penggorengan @ Rp. 25.000,-
  - Pemberian bumbu @ Rp. 22.000
- Bag. Pengemasan @ Rp. 20.000,-
- Bag. Pres @ Rp. 18.000,-
- Bag. Pengepakan @ Rp. 15.000,-

**Lampiran 7. Lay out Usaha Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2009**



Sumber: Usaha Bani Rawi, 2009

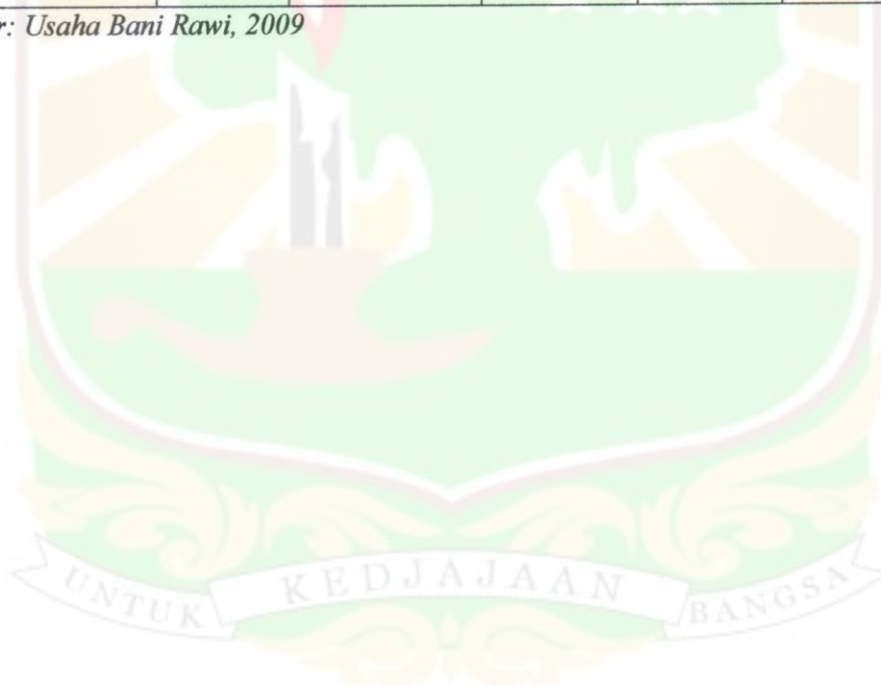
Keterangan: --- = Pintu masuk

→ = Proses aliran produk

**Lampiran 8. Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Usaha Keripik Talas Bani Rawi Selama Periode 2008-2009**

Jenis Investasi	Jumlah (Unit)	Harga beli/unit (Rp)	Harga pembelian (Rp)	Taksiran UE (Thn)	Nilai Sisa (Rp)	Penyu/Thn (Rp)
Bangunan	1	20.000.000	20.000.000	20	2.000.000	900.000
Mobil	1	75.000.000	75.000.000	20	7.500.000	3.375.000
Baskom besar	20	15.000	300.000	3	-	100.000
Baskom kecil	80	10.000	800.000	3	-	266.666,6
Gayung	4	5.000	20.000	3	-	6.666,6
Alat katam	4	50.000	200.000	2	20.000	90.000
Kuali	6	1.000.000	6.000.000	4	600.000	1.350.000
Tungku	6	2.000.000	12.000.000	4	120.000	2.700.000
Alat press listrik	2	300.000	600.000	3	60.000	180.000
Timbangan kecil	2	50.000	100.000	4	10.000	22.500
Timbangan talas	1	250.000	250.000	4	25.000	56.250
Keranjang	10	20.000	200.000	5	20.000	36.000
Rak-rak	4	150.000	600.000	5	60.000	108.000
Meja peniris	4	100.000	400.000	4	40.000	90.000
Meja besar	2	250.000	500.000	10	50.000	45.000
Meja tempat plastik	1	150.000	150.000	10	15.000	13.500
Total						9.339.583,3

Sumber: Usaha Bani Rawi, 2009



### Lampiran 9. Perhitungan Biaya Penggantian Alat

Jenis Investasi	Jumlah (unit)	Harga Beli/unit(Rp)	Harga Pembelian(Rp)	UE (Bln)	Periode penggantian	Total (Rp)
Pisau	10	6.000	60.000	6	2	120.000
Sendok goreng	4	30.000	120.000	6	2	240.000
Sendok penyaring	4	25.000	100.000	6	2	200.000
Total						560.000

Sumber: Usaha Bani Rawi, 2009

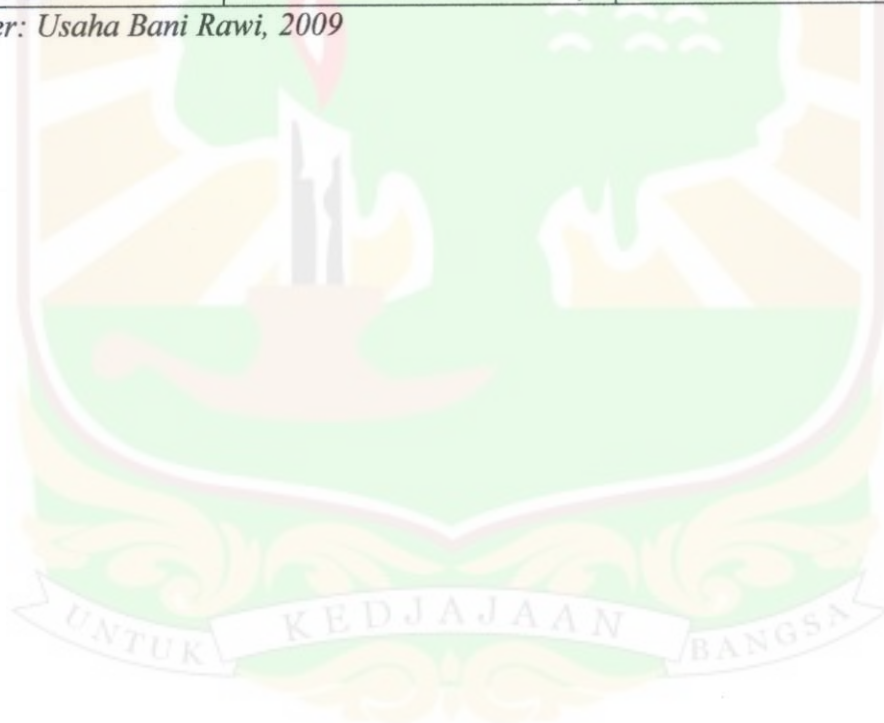




**Lampiran 10. Pemakaian Bahan Baku Talas Usaha Keripik Talas Bani Rawi periode 2008-2009**

Bulan	Bahan Baku Talas (Kg)	
	2008	2009
Januari	26.460	11.200
Februari	24.500	11.200
Maret	25.480	11.200
April	25.480	11.200
Mei	26.460	11.200
Juni	24.500	11.200
Juli	26.460	11.200
Agustus	25.480	11.200
September	22.540	10.080
Oktober	20.580	10.080
November	23.520	10.080
Desember	23.520	10.080
Total	294.980	129.920
Rata-Rata	24.581,6	10.826,6

Sumber: Usaha Bani Rawi, 2009



**Lampiran 11. Pemakaian Biaya Bahan Baku dan Biaya Bahan Penolong Usaha Bani Rawi pada Periode Januari 2008 sampai Desember 2009**

**A. Biaya Bahan Baku**

Bulan	Tahun 2008			Tahun 2009		
	Jmlh (Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Jmlh (Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
Jan	26.460	900	23.814.000	11.200	1.500	16.800.000
Feb	24.500	900	22.050.000	11.200	1.500	16.800.000
Mar	25.480	900	22.932.000	11.200	1.500	16.800.000
Apr	25.480	900	22.932.000	11.200	1.500	16.800.000
Mei	26.460	900	23.814.000	11.200	1.500	16.800.000
juni	24.500	900	22.050.000	11.200	1.500	16.800.000
Juli	26.460	900	23.814.000	11.200	1.500	16.800.000
Agus	25.480	1.200	30.576.000	11.200	1.500	16.800.000
sept	22.540	1.200	27.048.000	10.080	1.500	15.120.000
Okt	20.580	1.200	24.696.000	10.080	1.500	15.120.000
Nov	23.520	1.200	28.224.000	10.080	1.500	15.120.000
Des	23.520	1.200	28.224.000	10.080	1.500	15.120.000
	294.980		300.174.000	129.920		194.880.000

B. Biaya Bahan Penolong

Biaya bahan penolong periode Januari-Desember 2008

Bulan	Minyak goreng		Bawang		Cabe		Garam		Penyedap	
	Jmlh (Kg)	Nilai (Rp)	Jmlh (Kg)	Nilai (Rp)	Jmlh (Kg)	Nilai (Rp)	Jmlh (Kg)	Nilai (Rp)	Jmlh (Bgks)	Nilai (Rp)
Jan	2.970	28.215.000	95	760.000	309	7.107.000	53	159.000	618	185.400
Feb	2.750	26.125.000	86	688.000	286	6.578.000	49	147.000	572	171.600
Mar	2.860	27.170.000	85	680.000	298	6.854.000	51	153.000	596	178.800
Apr	2.860	27.170.000	85	680.000	298	6.854.000	51	153.000	596	178.800
Mei	2.970	28.215.000	95	760.000	309	7.107.000	53	159.000	618	185.400
juni	2.750	26.125.000	88	704.000	286	6.578.000	49	147.000	572	171.600
Juli	2.970	28.215.000	95	760.000	309	7.107.000	53	159.000	618	185.400
Agus	2.860	27.170.000	85	680.000	298	6.854.000	51	153.000	596	178.800
sept	2.530	24.035.000	81	648.000	263	6.049.000	45	135.000	526	157.800
Okt	2.310	21.945.000	74	592.000	240	5.520.000	41	123.000	480	144.000
Nov	2.640	25.080.000	78	624.000	275	6.325.000	47	141.000	550	165.000
Des	2.640	25.080.000	78	624.000	275	6.325.000	47	141.000	550	165.000
Total	33.110	314.545.000	1.025	8.200.000	3.446	79.258.000	590	1.770.000	6.892	2.067.600

Keterangan: Harga beli rata-rata :

Minyak goreng = Rp. 9.500/Kg  
 Bawang = Rp. 8.000/Kg  
 Cabe = Rp. 23.000/Kg  
 Garam = Rp. 3.000/Kg  
 Penyedap =Rp. 300/bungkus

Biaya bahan penolong periode Januari-Desember 2009

Bulan	Minyak goreng		Bawang		Cabe		Garam		Penyedap	
	Jmlh (Kg)	Nilai (Rp)	Jmlh (Kg)	Nilai (Rp)	Jmlh (Kg)	Nilai (Rp)	Jmlh (Kg)	Nilai (Rp)	Jmlh (Bgks)	Nilai (Rp)
Jan	1.257,6	10.689.600	37	314.500	131	2.620.000	22	77.000	262	91.700
Feb	1.257,6	10.689.600	37	314.500	131	2.620.000	22	77.000	262	91.700
Mar	1.257,6	10.689.600	37	314.500	131	2.620.000	22	77.000	262	91.700
Apr	1.257,6	10.689.600	37	314.500	131	2.620.000	22	77.000	262	91.700
Mei	1.257,6	10.689.600	37	314.500	131	2.620.000	22	77.000	262	91.700
juni	1.257,6	10.689.600	37	314.500	131	2.620.000	22	77.000	262	91.700
Juli	1.257,6	10.689.600	37	314.500	131	2.620.000	22	77.000	262	91.700
Agus	1.257,6	10.689.600	37	314.500	131	2.620.000	22	77.000	262	91.700
sept	1.131,6	9.618.600	34	289.000	118	2.360.000	20	70.000	236	82.600
Okt	1.131,6	9.618.600	34	289.000	118	2.360.000	20	70.000	236	82.600
Nov	1.131,6	9.618.600	34	289.000	118	2.360.000	20	70.000	236	82.600
Des	1.131,6	9.618.600	34	289.000	118	2.360.000	20	70.000	236	82.600
Total	14.587,2	123.991.200	432	3.672.000	1.520	30.400.000	256	896.000	3.040	1.064.000

Keterangan: Harga beli rata-rata:

- Minyak goreng = Rp. 8.500/Kg
- Bawang = Rp. 8.000/Kg
- Cabe = Rp. 20.000/Kg
- Garam = Rp. 3.500/Kg
- Penyedap = Rp. 350/ bungkus



C. Biaya Kemasan

Bulan	Tahun 2008					Tahun 2009				
	Plstk ukuran 10x10cm (Rp)	Plstk ukuran 35x25cm (Rp)	Plstk ukuran 100x60cm (Rp)	Plstk Ukuran 20x30cm (Rp)	Nilai (Rp)	Plstk ukuran 10x10cm (Rp)	Plstk ukuran 35x25cm (Rp)	Plstk ukuran 100x60cm (Rp)	Plstk Ukuran 20x30cm (Rp)	Nilai (Rp)
Jan	2.613.600	1.247.400	198.000	534.600	4.593.600	1.150.000	552.000	115.000	230.000	2.047.000
Feb	2.420.000	1.155.000	198.000	495.000	4.268.000	1.150.000	552.000	115.000	230.000	2.047.000
Mar	2.516.800	1.201.200	198.000	514.800	4.430.800	1.150.000	552.000	115.000	230.000	2.047.000
Apr	2.516.800	1.201.200	198.000	514.800	4.430.800	1.150.000	552.000	115.000	230.000	2.047.000
Mei	2.613.600	1.247.400	198.000	534.600	4.593.600	1.150.000	552.000	115.000	230.000	2.047.000
juni	2.420.000	1.155.000	198.000	495.000	4.268.000	1.150.000	552.000	115.000	230.000	2.047.000
Juli	2.613.600	1.247.400	198.000	534.600	4.593.600	1.150.000	552.000	115.000	230.000	2.047.000
Agus	2.516.800	1.201.200	198.000	514.800	4.430.800	1.150.000	552.000	115.000	230.000	2.047.000
sept	2.226.400	1.062.600	198.000	455.400	3.942.400	1.035.000	496.800	115.000	207.000	1.853.800
Okt	2.032.800	970.200	198.000	415.800	3.616.800	1.035.000	496.800	115.000	207.000	1.853.800
Nov	2.323.200	1.108.800	198.000	475.200	4.105.200	1.035.000	496.800	115.000	207.000	1.853.800
Des	2.323.200	1.108.800	198.000	475.200	4.105.200	1.035.000	496.800	115.000	207.000	1.853.800
Total	29.136.800	13.906.200	2.376.000	5.959.800	51.378.800	13.340.000	6.403.200	1.380.000	2.668.000	23.791.200



## D. Biaya Merk

Bulan	Tahun 2008			Tahun 2009		
	Merk 200gram (Rp)	Merk Pak (Rp)	Total Nilai (Rp)	Merk 200gram (Rp)	Merk Pak (Rp)	Total Nilai (Rp)
Jan	176.800	698.900	875.700	299.200	249.350	548.550
Feb	163.600	647.150	810.750	299.200	249.350	548.550
Mar	170.000	673.100	843.100	299.200	249.350	548.550
Apr	170.000	673.100	843.100	299.200	249.350	548.550
Mei	176.800	698.900	875.700	299.200	249.350	548.550
juni	163.600	647.150	810.750	299.200	249.350	548.550
Juli	282.400	662.150	944.550	329.200	243.100	572.300
Agus	170.000	673.100	843.100	299.200	249.350	548.550
sept	300.800	564.100	864.900	404.000	210.300	614.300
Okt	274.800	515.000	789.800	269.200	224.400	493.600
Nov	156.800	621.350	778.150	269.200	224.400	493.600
Des	156.800	621.350	778.150	269.200	224.400	493.600
Total	2.362.400	7.695.350	10.057.750	3.635.200	2.872.050	6.507.250

## E. Biaya Pemakaian Kayu Bakar

Bulan	Tahun 2008	Tahun 2009
	Biaya Kayu Bakar (Rp)	Biaya Kayu Bakar (Rp)
Jan	7.870.500	3.996.000
Feb	7.287.500	3.996.000
Mar	7.579.000	3.996.000
Apr	7.579.000	3.996.000
Mei	7.870.500	3.996.000
juni	7.287.500	3.996.000
Juli	7.870.500	3.996.000
Agus	7.579.000	3.996.000
sept	6.704.500	3.596.400
Okt	6.121.500	3.596.400
Nov	6.996.000	3.596.400
Des	6.996.000	3.596.400
Total	87.741.500	46.353.600

## F. Biaya Transportasi

Bulan	Tahun 2008	Tahun 2009
	Biaya Transportasi (Rp)	Biaya Transportasi (Rp)
Jan	2.250.000	2.040.000
Feb	2.250.000	2.040.000
Mar	2.250.000	2.040.000
Apr	2.250.000	2.040.000
Mei	2.250.000	2.040.000
juni	2.250.000	2.040.000
Juli	2.250.000	2.040.000
Agus	2.160.000	2.040.000
sept	2.160.000	1.955.000
Okt	2.160.000	1.955.000
Nov	2.160.000	1.955.000
Des	2.160.000	1.955.000
Total	26.550.000	24.140.000

## G. Biaya Pemakaian Listrik

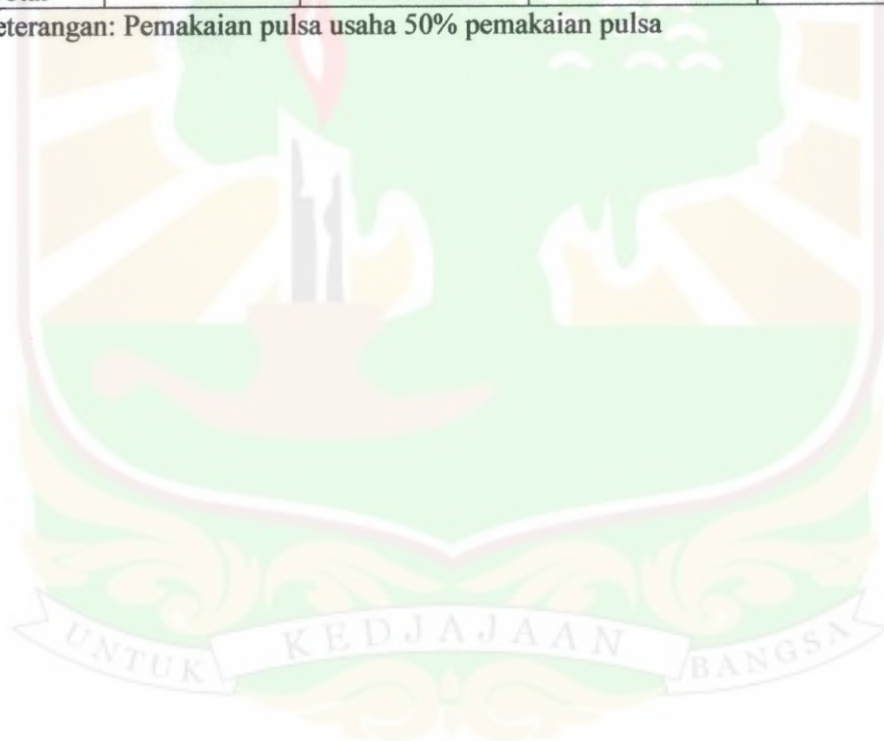
Bulan	Tahun 2008				Tahun 2009			
	Abdmn Lstrk	Abdmn Lstrk Usaha	Pmkaiian Lstrk	Pmkaiian Lstrk Usaha	Abdmn Lstrk	Abdmn Lstrk Usaha	Pmkaiian Lstrk	Pmkaiian Lstrk Usaha
Jan	20.000	8.000	120.380	48.152	20.000	8.000	110.880	44.352
Feb	20.000	8.000	108.820	43.528	20.000	8.000	98.465	39.386
Mar	20.000	8.000	98.325	39.330	20.000	8.000	90.815	36.326
Apr	20.000	8.000	96.815	38.726	20.000	8.000	97.990	39.196
Mei	20.000	8.000	95.770	38.308	20.000	8.000	98.970	39.588
juni	20.000	8.000	92.285	36.914	20.000	8.000	98.345	39.339
Juli	20.000	8.000	100.590	40.236	20.000	8.000	100.800	43.200
Agus	20.000	8.000	94.365	37.764	20.000	8.000	95.500	38.200
sept	20.000	8.000	111.350	44.540	20.000	8.000	108.145	43.258
Okt	20.000	8.000	109.225	43.690	20.000	8.000	98.780	39.512
Nov	20.000	8.000	95.915	38.366	20.000	8.000	104.370	41.748
Des	20.000	8.000	105.790	42.316	20.000	8.000	100.970	40.388
Total		96.000		491.870		96.000		484.493

Keterangan: Pemakaian listrik usaha 40% pemakaian listrik

## H. Biaya Pemakaian Pulsa

Bulan	Tahun 2008		Tahun 2009	
	Pemakaian Pulsa (Rp)	Pemakaian Pulsa Usaha (Rp)	Pemakaian Pulsa (Rp)	Pemakaian Pulsa Usaha (Rp)
Jan	220.000	110.000	195.000	97.500
Feb	180.000	90.000	215.000	107.500
Mar	155.000	77.500	185.000	92.500
Apr	185.000	92.500	140.000	70.000
Mei	160.000	80.000	105.000	52.500
juni	175.000	87.500	165.000	82.500
Juli	210.000	105.000	180.000	90.000
Agus	198.000	99.000	175.000	87.500
sept	200.000	100.000	220.000	110.000
Okt	220.000	110.000	190.000	95.000
Nov	170.000	85.000	225.000	112.500
Des	205.000	102.500	180.000	90.000
Total		1.139.000		1.087.500

Keterangan: Pemakaian pulsa usaha 50% pemakaian pulsa





**Lampiran 12. Jumlah Penerimaan dari Penjualan Keripik Talas Bani Rawi Tahun 2008 – 2009**

Bulan	Tahun 2008					Tahun 2009				
	Kemasan (Pak)	Penerimaan (Rp)	Kemasan 200gr	Penerimaan (Rp)	Total Penerimaan (Rp)	Kemasan (Pak)	Penerimaan (Rp)	Kemasan 200gr	Penerimaan (Rp)	Total Penerimaan (Rp)
Jan	13.978	111.824.000	2.210	8.840.000	120.664.000	4.987	39.896.000	3.740	14.960.000	54.856.000
Febr	12.943	103.544.000	2.045	8.180.000	111.724.000	4.987	39.896.000	3.740	14.960.000	54.856.000
Mar	13.462	107.696.000	2.125	8.500.000	116.196.000	4.987	39.896.000	3.740	14.960.000	54.856.000
April	13.462	107.696.000	2.125	8.500.000	116.196.000	4.987	39.896.000	3.740	14.960.000	54.856.000
Mei	13.978	111.824.000	2.210	8.840.000	120.664.000	4.987	39.896.000	3.740	14.960.000	54.856.000
Juni	12.943	103.544.000	2.045	8.180.000	111.724.000	4.987	39.896.000	3.740	14.960.000	54.856.000
Juli	13.243	105.944.000	3.530	14.120.000	120.064.000	4.862	38.896.000	4.115	16.460.000	55.356.000
Agsts	13.462	107.696.000	2.125	8.500.000	116.196.000	4.987	39.896.000	3.740	14.960.000	54.856.000
Sept	11.282	90.256.000	3.760	15.040.000	105.296.000	4.040	32.320.000	4.710	18.840.000	51.160.000
Okt	10.300	82.400.000	3.435	13.740.000	96.140.000	4.488	35.904.000	3.365	13.460.000	49.364.000
Nov	12.427	99.416.000	1.960	7.840.000	107.256.000	4.488	35.904.000	3.365	13.460.000	49.364.000
Des	12.427	99.416.000	1.960	7.840.000	107.256.000	4.488	35.904.000	3.365	13.460.000	49.364.000
Total	153.907	1.231.256.000	29.530	118.120.000	1.349.376.000	57.275	458.200.000	45.100	180.400.000	638.600.000

Ket: Harga Kemasan Per Paks = Rp. 8.000,-  
 Harga Kemasan 200gr = Rp. 4.000,-



**Lampiran 13. Keuntungan dan Rincian Biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Keripik Talas Bani Rawi Selama Periode Januari-Desember 2008**

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total (Rp)
<b>Penjualan</b>	120.664.000	111.724.000	116.196.000	116.196.000	120.664.000	111.724.000	120.064.000	116.196.000	105.296.000	96.140.000	107.256.000	107.256.000	1.349.376.000
Retur													
<b>Penjualan bersih</b>	120.664.000	111.724.000	116.196.000	116.196.000	120.664.000	111.724.000	120.064.000	116.196.000	105.296.000	96.140.000	107.256.000	107.256.000	1.349.376.000
<b>Biaya Variabel</b>													
Biaya Bahan baku	23.814.000	22.050.000	22.932.000	22.932.000	23.814.000	22.050.000	23.814.000	30.576.000	27.048.000	24.696.000	28.224.000	28.224.000	300.174.000
Biaya Tenaker	16.456.500	15.237.500	15.847.000	15.847.000	16.456.500	15.237.500	16.456.500	15.847.000	15.668.500	12.799.500	14.628.000	14.628.000	185.109.500
<b>BOP Variabel:</b>													
Minyak goreng	28.215.000	26.125.000	27.170.000	27.170.000	28.215.000	26.125.000	28.215.000	27.170.000	24.035.000	21.945.000	25.080.000	25.080.000	314.545.000
Cabe	7.107.000	6.578.000	6.854.000	6.854.000	7.107.000	6.578.000	7.107.000	6.854.000	6.049.000	5.520.000	6.325.000	6.325.000	79.258.000
Bawang	760.000	688.000	680.000	680.000	760.000	704.000	760.000	680.000	648.000	592.000	624.000	624.000	8.200.000
Garam	159.000	147.000	153.000	153.000	159.000	147.000	159.000	153.000	135.000	123.000	141.000	141.000	1.770.000
Penyedap	185.400	171.600	178.800	178.800	185.400	171.600	185.400	178.800	157.800	144.000	165.000	165.000	2.067.600
Biaya Kemasan	4.593.600	4.268.000	4.430.800	4.430.800	4.593.600	4.268.000	4.593.600	4.430.800	3.942.400	3.616.800	4.105.200	4.105.200	51.378.800
Biaya merk	875.700	810.750	843.100	843.100	875.700	810.750	944.550	843.100	864.900	789.800	778.150	778.150	10.057.750
Biaya kayu bakar	7.870.500	7.287.500	7.579.000	7.579.000	7.870.500	7.287.500	7.870.500	7.579.000	6.704.500	6.121.500	6.996.000	6.996.000	87.741.500
Biaya listrik	48.152	43.528	39.330	38.726	38.308	36.914	40.236	37.764	44.540	43.690	38.366	42.316	491.870
Biaya transportasi	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	2.160.000	26.550.000
Biaya pulsa	110.000	90.000	77.500	92.500	80.000	87.500	105.000	99.000	100.000	110.000	85.000	102.500	1.139.000
<b>Total biaya var</b>	92.444.852	85.746.878	89.034.530	89.048.926	92.405.008	85.753.764	92.500.786	96.608.464	87.557.640	78.661.290	89.349.716	89.371.166	1.068.483.020
<b>Laba kontribusi</b>	28.219.148	25.977.122	27.161.470	27.147.074	28.258.992	25.970.236	27.563.214	19.587.536	17.738.360	17.478.710	17.906.284	17.884.834	280.892.980
<b>Biaya Tetap</b>													
<b>BOP tetap</b>													
Bi.Penyu alat	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	9.339.588
Bi.Pengntian alt	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	560.004
Abodement listrik	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	96.000
Bi.Admn&umum tetap													
Gaji Pimpinan	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	18.000.000
Gaji bag.admn&keuangan	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	12.000.000
Gaji tnga penjualan	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	900.000	800.000	800.000	800.000	9.700.000
PBB	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	30.000
Pajak tanah	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Pajak kendaraan	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.400.000
<b>Total biaya tetap</b>	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.435.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	52.131.592
<b>Total biaya</b>	96.780.818	90.082.844	93.370.496	93.384.892	96.740.974	90.089.730	96.836.752	100.944.430	91.993.606	82.997.256	93.685.682	93.707.132	1.120.614.612
<b>Laba bersih</b>	23.883.182	21.641.156	22.825.504	22.811.108	23.923.026	21.634.270	23.227.248	15.251.570	13.302.394	13.142.744	13.570.318	13.548.868	228.761.388

**Lampiran 14. Keuntungan dan Rincian Biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Keripik Talas Bani Rawi Selama Periode Januari-Desember 2009**

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total (Rp)
<b>Penjualan</b>	54.856.000	54.856.000	54.856.000	54.856.000	54.856.000	54.856.000	55.356.000	54.856.000	51.160.000	49.364.000	49.364.000	49.364.000	641.288.000
Retur													
<b>Penjualan bersih</b>	54.856.000	54.856.000	54.856.000	54.856.000	54.856.000	54.856.000	55.356.000	54.856.000	51.160.000	49.364.000	49.364.000	49.364.000	641.288.000
<b>Biaya Variabel</b>													
Biaya Bahan baku	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	16.800.000	15.120.000	15.120.000	15.120.000	15.120.000	194.880.000
Biaya Tenaker	7.980.000	7.980.000	7.980.000	7.980.000	7.980.000	7.980.000	7.980.000	7.980.000	8.862.000	7.182.000	7.182.000	7.182.000	94.248.000
<b>BOP Variabel:</b>													
Minyak goreng	10.689.600	10.689.600	10.689.600	10.689.600	10.689.600	10.689.600	10.689.600	10.689.600	9.618.600	9.618.600	9.618.600	9.618.600	123.991.200
Cabe	2.620.000	2.620.000	2.620.000	2.620.000	2.620.000	2.620.000	2.620.000	2.620.000	2.360.000	2.360.000	2.360.000	2.360.000	30.400.000
Bawang	314.500	314.500	314.500	314.500	314.500	314.500	314.500	314.500	289.000	289.000	289.000	289.000	3.672.000
Garam	77.000	77.000	77.000	77.000	77.000	77.000	77.000	77.000	70.000	70.000	70.000	70.000	896.000
Penyedap	91.700	91.700	91.700	91.700	91.700	91.700	91.700	91.700	82.600	82.600	82.600	82.600	1.064.000
Biaya Kemasan	2.047.000	2.047.000	2.047.000	2.047.000	2.047.000	2.047.000	2.047.000	2.047.000	1.853.800	1.853.800	1.853.800	1.853.800	23.791.200
Biaya merk	548.550	548.550	548.550	548.550	548.550	548.550	572.300	548.550	614.300	493.600	493.600	493.600	6.507.250
Biaya kayu bakar	3.996.000	3.996.000	3.996.000	3.996.000	3.996.000	3.996.000	3.996.000	3.996.000	3.596.400	3.596.400	3.596.400	3.596.400	46.353.600
Biaya listrik	44.352	39.386	36.326	39.196	39.588	39.339	43.200	38.200	43.258	39.512	41.748	40.388	484.493
Biaya transportasi	2.040.000	2.040.000	2.040.000	2.040.000	2.040.000	2.040.000	2.040.000	2.040.000	1.955.000	1.955.000	1.955.000	1.955.000	24.140.000
Biaya pulsa	97.500	107.500	92.500	70.000	52.500	82.500	90.000	87.500	110.000	95.000	112.500	90.000	1.087.500
<b>Total biaya var</b>	47.346.202	47.351.236	47.333.176	47.313.546	47.296.438	47.326.189	47.361.300	47.330.050	44.574.958	42.755.512	42.775.248	42.751.388	551.515.243
<b>Laba kontribusi</b>	7.509.798	7.504.764	7.522.824	7.542.454	7.559.562	7.529.811	7.994.700	7.525.950	6.585.042	6.608.488	6.588.752	6.612.612	87.084.757
<b>Biaya Tetap</b>													
<b>BOP tetap</b>													
Bi.Penyu alat	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	778.299	9.339.588
Bi.Penggntian alt	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	46.667	560.004
Abodement listrik	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	96.000
Bi. Admn&umum tetap													
Gaji Pimpinan	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	18.000.000
Gaji bag.admn&keuangan	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	12.000.000
Gaji tnga penjualan	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	960.000	800.000	800.000	800.000	9.760.000
PBB	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	30.000
Pajak tanah	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Pajak kendaraan	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.400.000
<b>Total biaya tetap</b>	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	4.495.966	4.335.966	4.335.966	4.335.966	52.191.592
<b>Total biaya</b>	51.682.168	51.687.202	51.669.142	51.649.512	51.632.404	51.662.155	51.697.266	51.666.016	49.070.924	47.091.478	47.111.214	47.087.354	603.706.835
<b>Laba bersih</b>	3.173.832	3.168.798	3.186.858	3.206.488	3.223.596	3.193.845	3.658.734	3.189.984	2.089.076	2.272.522	2.252.786	2.276.646	34.893.165

**Lampiran 15. Perhitungan Titik Impas Usaha Keripik Talas Bani Rawi Periode Januari Desember 2008**

Diketahui :

Volume produksi periode Januari-Desember 2008	= 98.427 Kg
Biaya tetap total	= Rp. 52.131.592
Biaya variabel total	= Rp. 1.068.483.020
Harga jual per Kg	= Rp. 13.709/Kg

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel rata-rata/Kg} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 1.068.483.020}}{98.427} \\ &= \text{Rp. 10.856/Kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Impas kuantitas} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga jual/Kg} - \text{Biaya variabel/Kg}} \\ &= \frac{\text{Rp. 52.131.592}}{\text{Rp.13.709} - \text{Rp. 10.856/ Kg}} \\ &= 18.273\text{Kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Impas Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel rata - rata/kg}}{\text{Harga jual/kg}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 52.131.592}}{1 - \frac{\text{Rp.10.856/ Kg}}{\text{Rp..13.709}}} \\ &= \text{Rp. 250.498.421} \end{aligned}$$



**Lampiran 16. Perhitungan Titik Impas Usaha Keripik Talas Bani Rawi Periode Januari-Desember 2009**

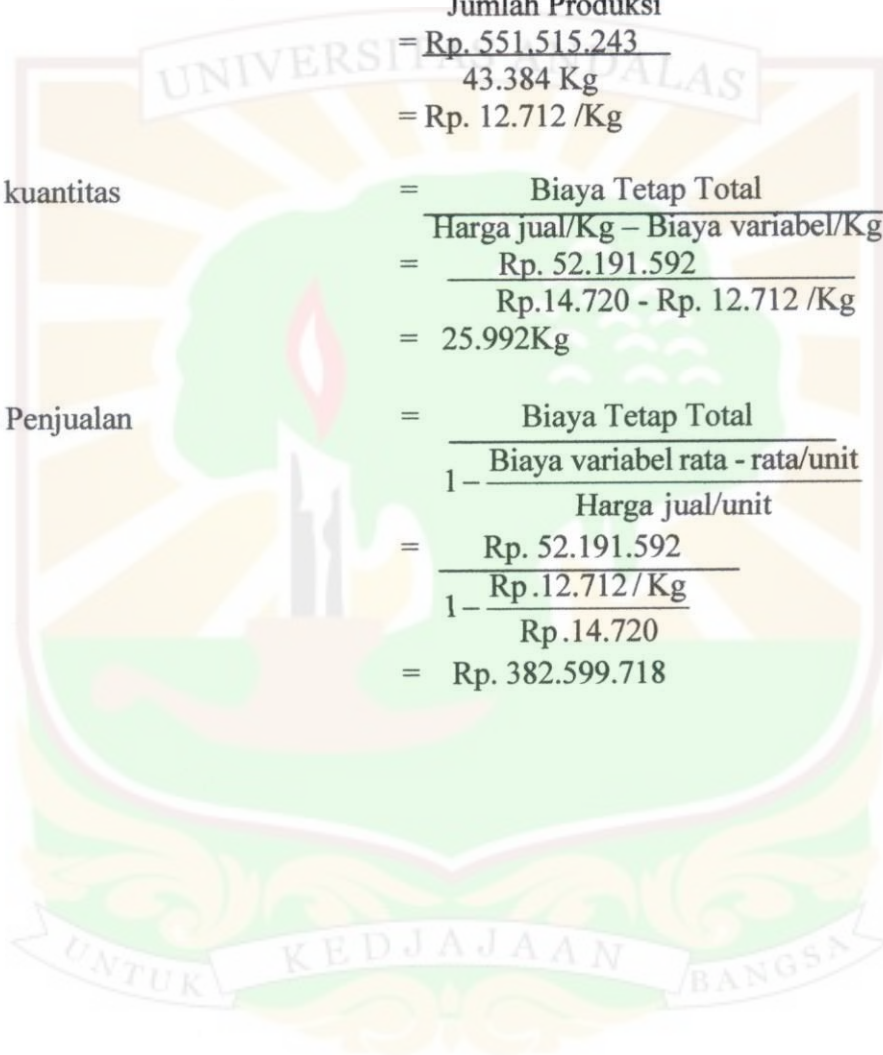
Diketahui :

Volume produksi periode Januari-Desember 2009	= 43.384 Kg
Biaya tetap total	= Rp. 52.191.592
Biaya variabel total	= Rp. 551.515.243
Harga jual per Kg	= Rp. 14.720/Kg

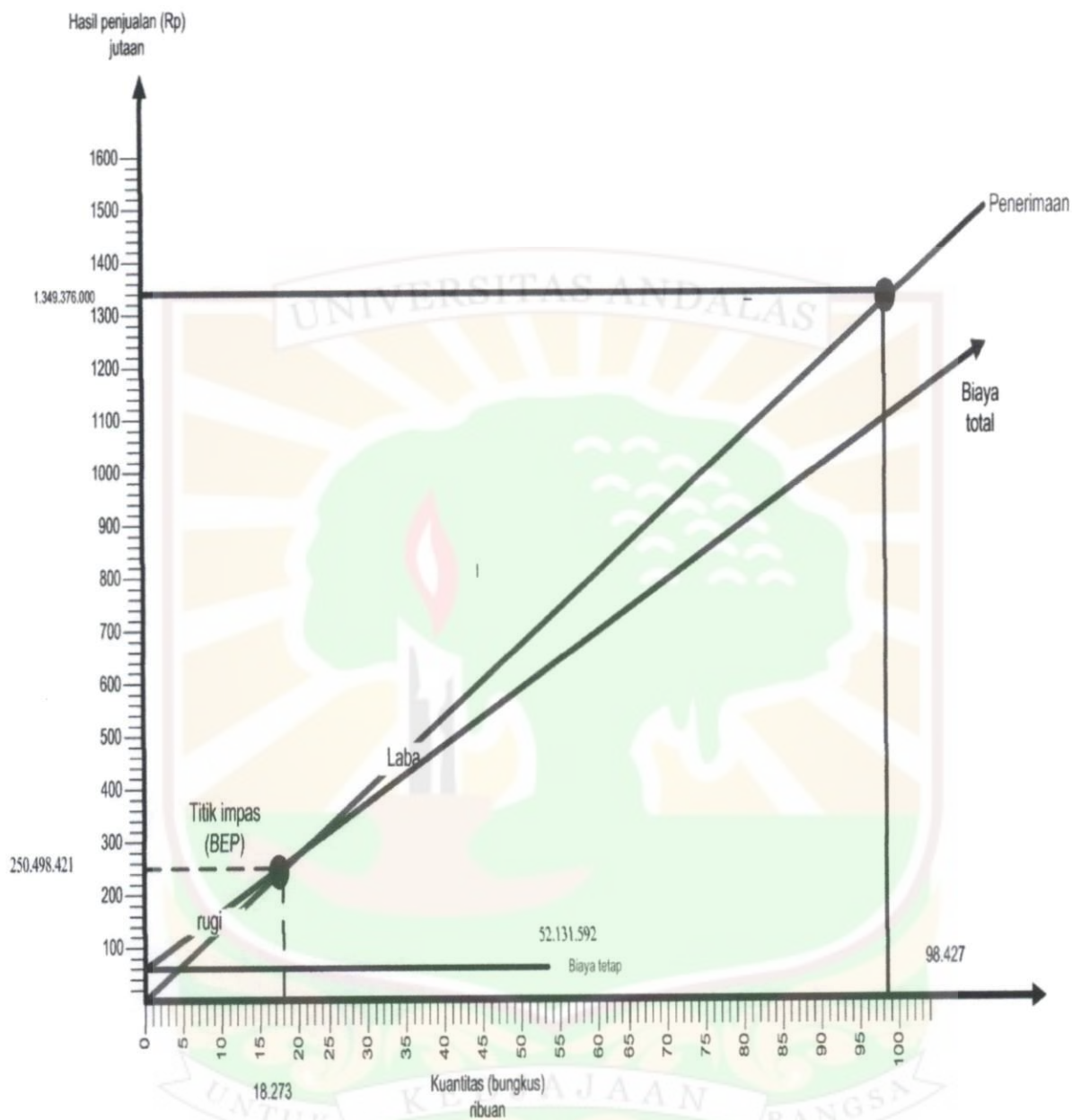
$$\begin{aligned} \text{Biaya variable rata-rata/Kg} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 551.515.243}}{43.384 \text{ Kg}} \\ &= \text{Rp. 12.712 /Kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Impas kuantitas} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga jual/Kg} - \text{Biaya variabel/Kg}} \\ &= \frac{\text{Rp. 52.191.592}}{\text{Rp.14.720} - \text{Rp. 12.712 /Kg}} \\ &= 25.992\text{Kg} \end{aligned}$$

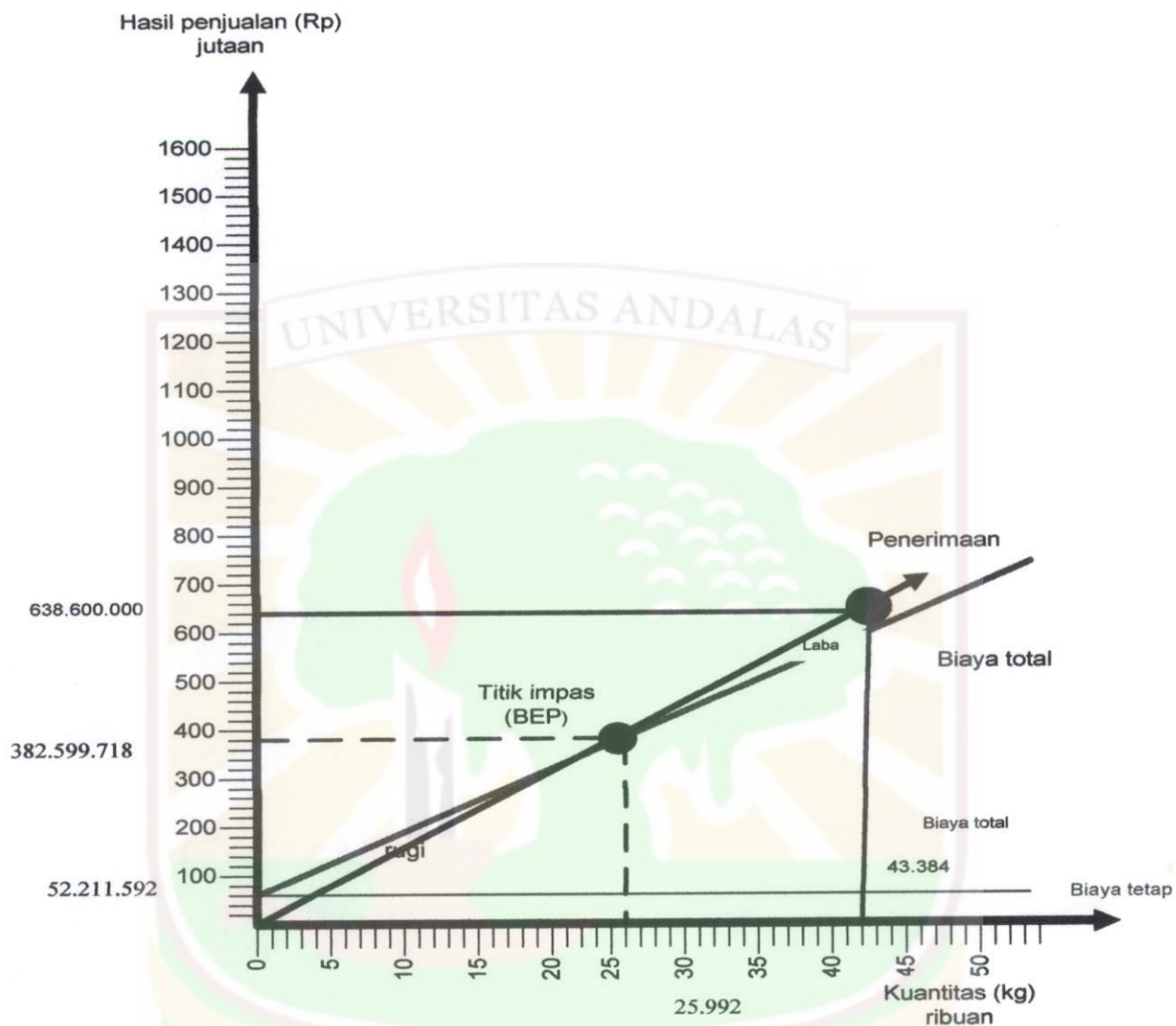
$$\begin{aligned} \text{Impas Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel rata - rata/unit}}{\text{Harga jual/unit}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 52.191.592}}{1 - \frac{\text{Rp.12.712/Kg}}{\text{Rp.14.720}}} \\ &= \text{Rp. 382.599.718} \end{aligned}$$



Lampiran 17. Grafik Impas Usaha Keripik Talas Bani Rawi Periode Januari – Desember 2008



**Lampiran 18. Grafik Impas Usaha Keripik Talas Bani Rawi Periode Januari – Desember 2009**



**Lampiran 19. Produk Keripik Talas Usaha Bani Rawi**

a) Keripik Talas Pak



b) Keripik Talas 200gram





**Lampiran 20. Kegiatan Produksi Usaha Keripik Talas Bani Rawi****a) Bahan Baku Talas****a) Penggorengan****b) Pemberian bumbu**

c) Pengemasan



d) Press



e) Tempat usaha Bani Rawi

