



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

ANALISIS USAHA PADA USAHA KEPUPUK WORTEL ZAIRA FOOD DI KECAMATAN KOTO TANGAH KOTA PADANG

SKRIPSI



**HANDRE INDRYA
04914026**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG 2011**

**ANALISA USAHA PADA USAHA KERUPUK WORTEL ZAIRA
FOOD DI KECAMATAN KOTO TANGAH KOTA PADANG**

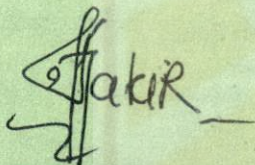
Oleh:

HANDRE INDRYA

04914026


Menyetujui:

Dosen Pembimbing I



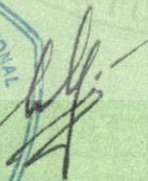
Ir. H. Zelfi Zakir, M.Si
NIP. 1960092631990012001

Dosen Pembimbing II



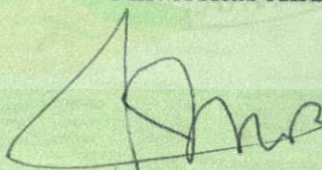
Rini Hakimi, SP, M.Si
NIP. 131 2282147

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



Prof. Ir. Ardi, M.Sc
NIP. 195312161980031004

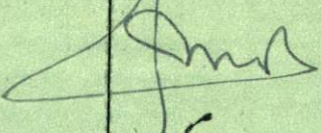
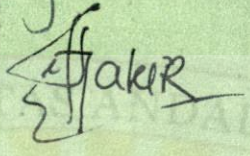
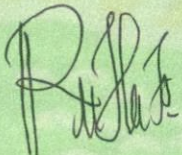
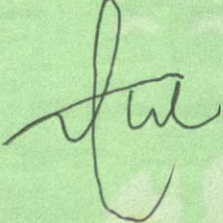
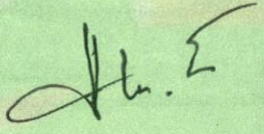
**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



Dr. Ir. Yonariza, M.Sc
NIP. 196505051991031003



Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang, pada tanggal 19 Agustus 2011

| No. | Nama | Tanda Tangan | Jabatan |
|-----|--------------------------|---|------------|
| 1. | Dr. Ir. Yonariza, MSc |  | Ketua |
| 2. | Ir. Hj. Zelfi Zakir, MSi |  | Sekretaris |
| 3. | Rini Hakimi, SP, MSi |  | Anggota |
| 4. | Ferdhinal Asful, SP, MSi |  | Anggota |
| 5. | Muhammad Hendri, SP, MM |  | Anggota |

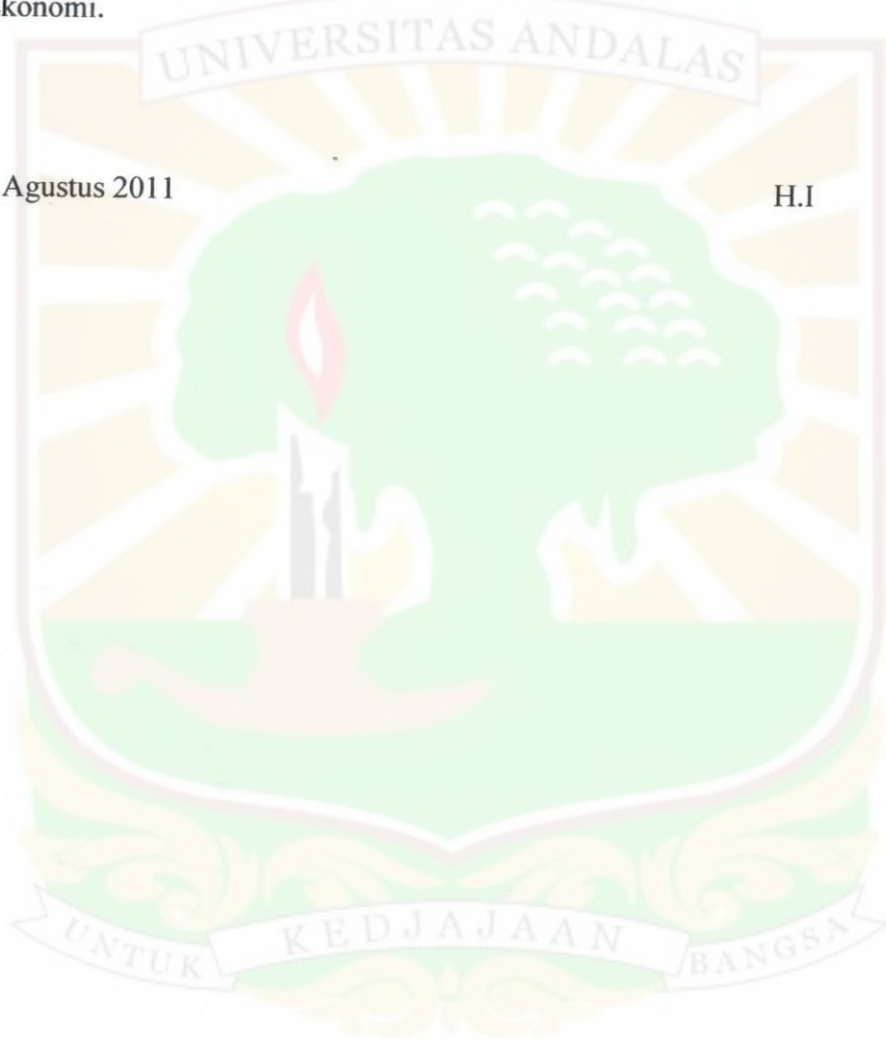


BIODATA

Penulis dilahirkan di Padang Sumatera Barat, pada Tanggal 5 September 1986 sebagai anak pertama dari empat bersaudara dari pasangan Sudirman dan Murtaziah, SPd, MM. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di Sekolah Dasar Angkasa (1990-1998). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SLTPN 13 Padang, lulus tahun 2001. Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMA Adabiah Padang, lulus pada tahun 2004. Pada tahun 2004, penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi.

Padang, Agustus 2011

H.I



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat dan hidayah-Nya penulis telah dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisa Usaha pada Usaha Kerupuk Wotrel Zaira Food di Kecamatan Koto Tangah Kota Padang”.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Ir. Hj. Zelfi Zakir, MSi selaku dosen pembimbing I dan Ibu Rini Hakimi, SP, MSi selaku dosen pembimbing II yang memberikan petunjuk, saran dan arahan dalam penyusunan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan, Bapak/ Ibuk dosen, dan karyawan Fakultas Pertanian Universitas Andalas Padang yang telah banyak membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini. Demikian pula kepada Ibu Ratna selaku pimpinan Usaha Zaira Food yang telah bersedia meluangkan waktunya memberikan informasi-informasi yang penulis butuhkan untuk proposal penelitian ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada teman-teman dan semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu kritikan dan saran dari semua pihak sangat penulis harapkan demi perbaikan di masa mendatang. Semoga tulisan ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Padang, Agustus 2011

H.I



DAFTAR ISI

| | |
|---|-----|
| KATA PENGANTAR | i |
| DAFTAR ISI | ii |
| DAFTAR LAMPIRAN | iii |
| DAFTAR TABEL | iv |
| DAFTAR GAMBAR | v |
| ABSTRAK | vi |
| I. PENDAHULUAN | 1 |
| II. TINJAUAN PUSTAKA | 6 |
| 2.1 Tanaman Wortel | 6 |
| 2.2 Kerupuk Wortel | 8 |
| 2.3 Industri Kecil | 9 |
| 2.4 Analisa Usaha | 12 |
| 2.4.1 Analisa Biaya Bersama | 12 |
| 2.4.2 Analisa Laba Rugi | 12 |
| 2.4.3 Analisa Titik Impas | 14 |
| 2.5 Pengembangan Usaha..... | 16 |
| 2.5.1 Teknik | 16 |
| 2.5.2 Ekonomi | 17 |
| 2.6 Penelitian Terdahulu | 18 |
| III. METODOLOGI PENELITIAN | 19 |
| 3.1 Tempat dan Waktu Penelitan | 19 |
| 3.2 Metode Penelitian | 19 |
| 3.3 Metode Pengumpulan Data | 19 |
| 3.4 Variabel yang diamati | 20 |
| 3.5 Analisa Data | 22 |
| IV. HASIL PENELITIAN | 28 |
| 4.1 Profil Usaha..... | 28 |
| 4.1.1 Gambaran Umum Usaha | 28 |
| 4.1.2 Sumberday dan Peralatan..... | 30 |
| 4.1.2.1 Sumber Daya Manusia..... | 30 |
| 4.1.2.2 Peralatan..... | 32 |
| 4.1.3 Faktor Manajemen Produksi..... | 34 |

| | |
|--|-----------|
| 4.1.3.1 Bahan Baku..... | 34 |
| 4.1.3.2 Proses Produksi..... | 35 |
| 4.1.4 Faktor Keuangan..... | 38 |
| 4.1.4.1 Penjualan atau Penerimaan..... | 38 |
| 4.1.4.2 Biaya Bersama..... | 39 |
| 4.1.4.3 Keuntungan..... | 41 |
| 4.1.4.4 Harga Jual Produk..... | 43 |
| 4.1.4.5 Titik Impas (Beak Even Point)..... | 44 |
| 4.2 Permasalahan Pengembangan Usaha..... | 46 |
| 4.2.1 Teknik..... | 46 |
| 4.2.1.1 Peralatan / Sarana Produksi..... | 46 |
| 4.2.1.2 Tenaga Kerja..... | 46 |
| 4.2.2 Ekonomi..... | 47 |
| 4.2.2.1 Pembukuan..... | 47 |
| 4.2.2.2 Keuangan..... | 48 |
| 4.2.2.3 Pemasaran Hasil..... | 50 |
| V. KESIMPULAN DAN SARAN | 56 |
| 5.1 Kesimpulan | 56 |
| 5.2 Saran | 57 |
| DAFTAR PUSTAKA | 58 |
| LAMPIRAN | 61 |



DAFTAR LAMPIRAN

| <u>Lampiran</u> | <u>Halaman</u> |
|---|----------------|
| 1. Perkembangan Tanaman Wortel Sumatera Barat Tahun 2003-2007..... | 62 |
| 2. Penyerapan Tenaga Kerja Skala Usaha Tahun 2003-2004..... | 63 |
| 3. Kandungan Nilai Gizi dalam Umbi Wortel per 100gram Buah Segar..... | 64 |
| 4. Perkembangan Tanaman Wortel Kabupaten/Kota di Sumatera Barat tahun 2004 - 2007..... | 65 |
| 5. Produksi Kerupuk Wortel Zaira Selama Januari – Desember 2009..... | 66 |
| 6. Kriteria Usaha dan Perdagangan Sumatera Barat Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Tahun 2005..... | 67 |
| 7. Pemakaian Pulsa Handphone Selama Bulan Oktober s.d Desember 2010 | 68 |
| 8. Perhitungan Biaya Pajak Bumi dan Bangunan..... | 69 |
| 9. Perkiraan Persentase Pemakaian Listrik Bersama..... | 70 |
| 10. Volume Penjualan Kerupuk Bengkuang dan Rendang Bengkuang Selama Oktober s.d Desember 2010..... | 71 |
| 11. Perhitungan Biaya yang dikeluarkan Usaha “ZAIRA” pada Proses Pembuatan Kerupuk Wortel..... | 72 |
| 12. Rincian Biaya Produksi Variabel per pesanan/per produksi Kerupuk Wortel selama Oktober- Desember 2010..... | 73 |
| 13. Perhitungan Titik Impas Kerupuk Wortel..... | 74 |
| 14. Rincian Biaya Variabel yang Dikeluarkan Usaha “Zaira” Produksi Kerupuk Wortel selama Oktober s.d Desember 2010..... | 75 |
| 15. Perhitungan Harga Jual Produk..... | 76 |
| 16. Penerimaan, Biaya, dan Keuntungan Usaha “Zaira” Periode Oktober – Desember 2010..... | 78 |
| 17. Kegiatan pameran yang diikuti Usaha “Zaira” | 79 |

DAFTAR TABEL

| <u>Tabel</u> | <u>halaman</u> |
|--|----------------|
| 1. Identitas Pimpinan dan Karyawan Usaha Kecil "Zaira" | 31 |
| 2. Peralatan/jenis Investasi yang Digunakan pada Usaha Kecil "Zaira" Untuk Proses Pembuatan Kerupuk Wortel pada tahun 2009..... | 34 |
| 3. Jumlah Penerimaan Pada Usaha Kerupuk Wortel Pada Usaha Kecil "Zaira" Periode Oktober – Desember 2010..... | 39 |
| 4. Biaya Bersama Pribadi dan Usaha Kecil "Zaira"..... | 39 |
| 5. Rincian Biaya Variabel Pada Usaha Kecil "Zaira" (Kerupuk Wortel, Kerupuk Bengkuang dan Rendang Bengkuang) periode Oktober s.d November 2010..... | 40 |
| 6. Rincian Biaya Tetap Pada Usaha Kecil "Zaira" (Kerupuk Wortel, Kerupuk Bengkuang, dan Rendang Bengkuang) Periode Oktober s.d Desember 2010.... | 41 |
| 7. Besarnya Biaya, Penerimaan, dan Keuntungan Dari produksi Kerupuk Wortel pada Usaha "Zaira" Periode Oktober s.d Desember 2010..... | 42 |
| 8. Rincian Biaya Tetap Kerupuk Wortel "Zaira"..... | 43 |
| 9. Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan, dan Keuntungan Penjualan Kerupuk Wortel per kg..... | 43 |
| 10. Titik Impas Dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Kerupuk Wortel Periode Oktober s.d Desember 2010..... | 45 |



DAFTAR GAMBAR

Gambar

1. Grafik Titik Impas (Break even Point).....15
2. Diagram Alir Proses Pembuatan Kerupuk Wortel.....37



ANALISA USAHA PADA USAHA KERUPUK WORTEL ZAIRA FOOD DI KECAMATAN KOTO TANAGAH KOTA PADANG

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa keuntungan dan titik impas usaha kerupuk wortel yang diperoleh Zaira Food, serta mendeskripsikan permasalahan dalam rangka pengembangan usaha pengolahan kerupuk wortel ditinjau dari segi teknik dan ekonomi.

Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan oktober-Desember 2010 dengan data yang dianalisa adalah selama bulan Oktober-Desember 2010. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif, yaitu suatu metode yang digunakan dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, atau suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Metode Deskriptif pada kasus ini adalah mendeskripsikan tentang usaha kerupuk wortel, dalam penelitian ini usaha kecil "Zaira" langsung dideskripsikan menjadi objek penelitian dan dijadikan sumber data, terutama data primer.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa selama periode Oktober s.d Desember 2010 usaha memperoleh keuntungan sebesar Rp 2.831.948,30 dan menghasilkan 92 kg kerupuk wortel, dimana penerimaan paling besar terjadi pada bulan Desember 2010 dikarenakan adanya tambahan penerimaan dari hasil kegiatan mengikuti pameran yaitu sebesar 3.370.000 dan penerimaan terkecil terjadi pada Bulan November sebesar Rp 2.340.000. Usaha kecil "Zaira" telah melalui titik impas dalam rupiah penjualan sebesar Rp 3.110.733,10 dan dengan titik impas kuantitas sebesar 32,11 kg dimana penjualan selama Oktober s.d Desember 2010 sebesar Rp 8.655.000 dan berproduksi sebesar 92 kg.

Selanjutnya permasalahan pengembangan usaha ditinjau dari aspek teknik dilihat dari mesin/peralatan, tenaga kerja dan bahan baku. Permasalahan dari segi teknik, yaitu tenaga kerja dimana tidak ada sistem pembagian kerja yang jelas dalam kegiatan proses produksi. Aspek ekonomi dilihat dari segi pembukuan, keuangan dan pemasaran hasil. Pada aspek ekonomis ini terdapat kelemahan-kelemahan yang menjadi penghambat dalam pengembangan usaha kerupuk wortel. Pemilik usaha perlu meningkatkan kapasitas produksi, usaha ini mengalami titik impas selama bulan oktober sampai desember sebesar 88,03 kg. Untuk memperoleh keuntungan maka usaha harus diatas rata-rata titik impas.



I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian telah berperan penting dalam perekonomian nasional melalui produk domestik bruto (PDB), perolehan devisa, penyedia lapangan kerja, pengentasan kemiskinan, peningkatan pendapatan masyarakat, penyedia bahan baku usaha dan penyedia bahan pangan. Sektor pertanian mempunyai efek pengganda kedepan dan kebelakang yang besar, melalui keterkaitan " *input – output – outcome* " antar usaha, konsumsi dan investasi. Hal ini terjadi secara nasional maupun regional, karena keunggulan sebagian besar wilayah Indonesia adalah disektor pertanian (Departemen pertanian, 2005)

Akhir-akhir ini subsektor hortikultura khususnya buah-buahan banyak diperbincangkan orang serta mendapat perhatian khusus dari pemerintah. Menurut Haryanto (1996), setidaknya ada tiga alasan penting yang melatarbelakangi hal tersebut. (1) Peluang pasar buah - buahan baik di diluar maupun di dalam negeri masih terbuka lebar. (2) Indonesia memiliki lahan yang sangat potensial untuk buah - buahan tropis. (3) Peluang agribisnis buah-buahan tersebut belum digarap secara serius sehingga masih merupakan tambang devisa yang belum digali.

Diantara berbagai macam tanaman hortikultura/sayuran, Wortel merupakan salah satu komoditi yang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi dan sangat potensial. Di dalam negeri wortel merupakan kebutuhan konsumsi sehari-hari sebagai makanan segar. Prospek pemasaran untuk dalam negeri masih sangat cerah. Peningkatan taraf hidup masyarakat menyebabkan permintaan pasar akan buah-buahan khususnya wortel juga meningkat (Lampiran 1).

Usaha pengolahan hasil pertanian merupakan sektor yang memberikan nilai tambah pada produk pertanian. Secara nasional sektor usaha kecil adalah penyerap tenaga terbesar, dibandingkan dengan sektor usaha menengah dan besar yaitu sebesar 71.099.307 orang tenaga kerja pada tahun 2003 dan 70.919.385 orang tenaga kerja pada tahun 2004 (Lampiran 2). Diantara berbagai macam buah-buahan, wortel merupakan salah satu komoditi yang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi dan sangat potensial. Pada wortel memiliki nilai gizi dalam umbi wortel dan vitamin yang tinggi (Lampiran 3).

Menurut Cahyono (2002), pada tahun – tahun mendatang diperkirakan kebutuhan akan wortel terus meningkat sejalan dengan meningkatnya jumlah penduduk, kebutuhan gizi masyarakat, diversifikasi pangan, serta kapasitas usaha makanan. Menurut Zarlis (2000), berbagai usaha yang berskala kecil di Sumatera Barat secara umum memiliki ciri – ciri antara lain : modal terbatas, teknologi tradisional dan sedikit maju, berbentuk usaha keluarga, sumber daya manusia yang masih rendah, pasar yang dijangkau adalah pasar lokal, dan mutu produk masih rendah. Zarlis menambahkan bahwa Buah–buahan khususnya wortel dimanfaatkan usaha kecil untuk diolah menjadi kerupuk Wortel. Salah satu bentuk usaha kecil yang bergerak di bidang pengolahan buah wortel adalah usaha kerupuk Wortel yang berada di komplek Padang Sarai, Kecamatan Koto Tangah, Kota Padang yang bernama Zaira Food. Keberadaan usaha rumah tangga ini sangat berpengaruh dalam peningkatan ekonomi masyarakat setempat, karena dapat menyerap tenaga kerja, memberikan nilai tambah untuk buah wortel, dan merupakan sumber pendapatan bagi usaha kecil tersebut. Dari tahun ke tahun produksi wortel kabupaten Agam menunjukkan peningkatan (Lampiran 4), salah satu sentra produksi wortel di Sumatera Barat adalah kabupaten Agam.

Investasi dalam usaha pengolahan mempunyai beberapa tujuan, tetapi yang menjadi tujuan utama adalah untuk mencapai laba yang maksimum, guna kelangsungan hidupnya. Laba yang maksimum akan dapat diwujudkan apabila perusahaan mampu menekan biaya produksi dan operasi serendah mungkin, menentukan harga jual sedemikian rupa meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (Supriyono, 1995).

Keberadaan usaha kecil sangat berpengaruh dalam meningkatkan ekonomi masyarakat lokal, karena dapat menyerap tenaga kerja, memberikan nilai tambah untuk komoditi wortel, menganalisa keuntungan yang diperoleh usaha dan mengidentifikasi faktor pendorong dan faktor penghambat bagi pemilik usaha tersebut.

1.2 Perumusan Masalah

Pencapaian laba merupakan salah satu tujuan dalam berusaha terutama usaha yang mengolah hasil – hasil pertanian, yang mana hasil – hasil pertanian memiliki sifat kurang tahan lama dan mudah rusak. Agar hasil pertanian tersebut

dapat lebih tahan lama maka diperlukan pengolahan. Pengolahan terhadap hasil pertanian sangat penting untuk menjadikan hasil pertanian lebih tahan lama juga meningkatkan kualitas dan nilai tambah dari hasil pertanian tersebut.

Zaira Food merupakan sebuah usaha kecil yang terdapat di Komplek Padang Sarai Permai Blok M No.7 Kecamatan Koto Tengah yang mengolah komoditi wortel menjadi kerupuk wortel. Selain itu usaha ini juga mengolah komoditi lain seperti kerupuk wortel, dan rendang bengkung, penulis hanya memfokuskan pada usaha pengolahan wortel saja, karena pada produk rendang bengkung telah diteliti dan pada produk kerupuk wortel mengalami persoalan seperti penurunan pendapatan. Usaha kerupuk wortel Zaira Food adalah usaha makanan ringan berskala usaha kecil.

Volume penjualan kerupuk wortel ini mengalami fluktuasi dikarenakan kegiatan produksi didasarkan pesanan dan berbagai kegiatan pameran yang diikuti (Lampiran 5). Pada bulan September 2008 volume penjualan mengalami peningkatan karena meningkatnya jumlah pesanan yang diterima, karena pada bulan tersebut banyak pesanan bertepatan pada hari besar Islam, pesta pernikahan, dan menyambut tahun baru. Pemesan kerupuk wortel ini ada yang berasal dari luar Kota Padang seperti Kabupaten Padang Pariaman, Pekanbaru, dan masyarakat Minang yang berdomisili di luar kota Padang. Sedangkan kegiatan pameran yang diikuti selama ini hanya pada agenda yang diadakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan kota Padang, serta kegiatan yang diadakan oleh Pemerintah Kota Padang sendiri.

Zaira food menggunakan 3 unit vakum penggorengan dalam berproduksi. Dari 3 unit penggorengan tersebut dapat melakukan produksi rata – rata 36,5 kg wortel dalam jangka waktu dua minggu. Setiap bungkus kerupuk wortel memiliki berat kurang lebih satu ons. Zaira food masih kurang melakukan promosi produknya. Sementara itu, para pesaing makin giat berpromosi. Akibatnya, hasil usahanya masih kurang dikenal oleh masyarakat luas. Usaha ini bersaing dalam jenis produk, dalam hal ini usaha bersaing dengan berbagai macam jenis kerupuk, misalnya kerupuk jagung, kerupuk sukun, kerupuk bengkung dan lain-lain.

Usaha ini memiliki 5 orang tenaga kerja, dengan demikian usaha ini dapat digolongkan menjadi usaha kecil (Lampiran.6). Usaha ini berdiri sejak tahun

1998. Seperti halnya usaha lain dalam perjalanan usaha Zaira Food tidak terlepas dari permasalahan yakni dalam pendistribusian produk, proses pencatatan atau pembukuan dan pemasaran. Pemilik hanya mengandalkan daya ingat dan sedikit catatan untuk menunjang kebijaksanaan yang akan diambilnya. Usaha kecil "Zaira" belum menerapkan pola pengelolaan keuangan dan sistem akuntansi yang seharusnya diterapkan pada usaha kecil.

Diketahui bahwa Zaira Food ini menjalankan usahanya hanya berdasarkan pengalaman, belum memperhatikan kajian terhadap usahanya. Oleh karena itu, agar tetap bersaing dalam perdagangan maka diperlukan kajian terhadap usahanya yang memberi keuntungan. Usaha ini bersaing dalam bentuk produk sejenis (kerupuk), yang bersaing dalam sesama jenis produk kerupuk misalkan kerupuk labu, kerupuk sukun, dan lainnya. Produk ini merupakan produk substitusi. Produksi kerupuk wortel yang hanya mengandalkan pada pesanan dan kegiatan-kegiatan pameran saja, akan mengakibatkan fluktuasi penerimaan dan keuntungan sehingga akan berpengaruh dalam pengembangan usaha kerupuk wortel ini ke depannya. Usaha ini harus melakukan analisis keuntungan terhadap penjualan, agar tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan uraian diatas, maka timbul pertanyaan pokok penelitian yakni berapa keuntungan dan titik impas usaha ini dan apa faktor pendorong maupun faktor penghambat kegiatan usaha usaha ini. Dari pertanyaan pokok penelitian tersebut, maka penulis merasa perlu untuk mengadakan penelitian yang berjudul **"Analisa Usaha Pada Usaha Kerupuk Wortel Zaira Food di Kecamatan Koto Tangah Kota Padang"**.

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Menganalisa keuntungan dan titik impas yang diperoleh Zaira Food.
2. Mendeskripsikan permasalahan dalam rangka pengembangan usaha pengolahan kerupuk wortel.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan, informasi serta saran yang bermanfaat bagi pihak usaha kerupuk wortel Zaira Food dalam mengembangkan usahanya. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat bermanfaat bagi mereka yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang pengembangan usaha kecil kerupuk wortel Zaira Food.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tanaman Wortel

Tanaman wortel (*Daucus carota* L.) merupakan sayuran umbi semusim berbentuk rumput yang memiliki batang pendek yang hampir tidak tampak. Akarnya berupa akar tunggang yang tumbuh membengkok, membesar dan memanjang menyerupai umbi. Tanaman wortel berasal dari daerah yang beriklim sedang (subtropik), tanaman ini ditemukan didarat Asia, kawasan Asia Tengah (Punjab, Khasmir, Afganistan, Tajikistan dan bagian barat Tiansan) dan kawasan timur (daratan tinggi Turkmenistan, Transcaucasia, dan Iran). Selanjutnya berkembang ke kawasan Eropa, Afrika, Amerika, dan akhirnya menyebar ke berbagai Negara termasuk ke Indonesia (Berlian, 2003).

Menurut Setiawan (1994), wortel merupakan tanaman khas dataran tinggi sebab memerlukan ketinggian 1.200 - 1.500 m dpl. Untuk dapat pertumbuhan terbaiknya, temperature untuk tanaman ini sekitar 22 – 24 °C dengan kelembaban dan sinar matahari yang cukup. Persyaratan tanah yang sesuai untuk tanaman ini yaitu gembur dan kaya humus dengan pH sekitar 5,5 – 6,5. Jika ternyata tanah yang diperoleh kurang cocok, masih dapat diusahakan dengan perlakuan tertentu. Sebagai contoh, kesuburan bisa ditanggulangi dengan pemupukan yang intensif sedangkan pH tanah yang terlalu asam bisa ditanggulangi dengan pengapuran.

Wortel merupakan jenis sayuran yang mempunyai kandungan gizi yang sangat baik dan banyak diperlukan oleh tubuh. Wortel dan bahan ikutannya (seperti daunnya) mempunyai bermacam-macam manfaat antara lain sebagai bahan makanan, bahan obat-obatan, dan bahan kosmetika. Sebagai bahan pangan, umbi wortel mengandung gizi yang tinggi. Kandungan gizi yang terdapat pada umbi wortel secara terperinci dapat dilihat (Lampiran 3). Selain itu tanaman ini mengandung: beta karoten, minyak atsiri, limonene, pirolidina, alkaloid daukina (bau seperti nikotina), dausina, dan daukosterina sehingga berguna untuk mengobati berbagai macam penyakit seperti hipotensi, rabun senja, mata minus, demam pada anak, cacangan, luka bakar, rakhitis, semnelit, nyeri haid, eksim, kejang jantung, batuk, mencegah dan mengatasi kanker, darah tinggi, menurunkan kadar kolesterol, dan mengeluarkan angin dari dalam tubuh (Wirakusumah S, 2003).

Sayuran ini sudah sangat dikenal masyarakat Indonesia dan populer sebagai sumber vitamin A karena memiliki kadar karotena (provitamin A). Selain itu, wortel juga mengandung vit. B, vit. C, sedikit vit. G, serta zat-zat lain yang bermanfaat bagi kesehatan manusia. Sosok tanamannya berupa rumput dan menyimpan cadangan makanannya di dalam umbi. Mempunyai batang pendek, berakar tunggang yang bentuk dan fungsinya berubah menjadi umbi bulat dan memanjang. Umbi berwarna kuning kemerah-merahan, berkulit tipis, dan jika dimakan mentah terasa renyah dan agak manis.

Menurut Cahyono (2002), untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, diperlukan berbagai persyaratan teknik budidaya, yang meliputi kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

1. Penyiapan lahan.

Pengolahan tanah dilakukan dengan melakukan pembajakan tanah dengan menggunakan traktor sedalam 30 – 50 cm, kemudian menggemburkan gumpalan-gumpalan tanah hasil pembajakan, kemudian dibuat bedengan dan parit.

Pada umumnya, bedengan dibuat dengan ukuran lebar 70 – 80 cm (untuk system satu jalur tanaman) atau 140 – 150 cm (untuk system dua jalur), dengan ketinggian 40 cm. panjang bedengan sesuai dengan kondisi lahan. Parit untuk selokan dibuat dengan ukuran lebar 50 cm dan kedalaman 40 cm.

Sebagai pemupukan dasar, berasal dari pupuk kandang dengan dosis 30 ton/ha lahan. Untuk tanah yang memiliki pH kurang dari 5,5 , dilakukan pengapuran hingga pH tanah mencapai 6,5.

2. Pembenihan Tanaman Wortel.

Pengadaan benih (biji) wortel dapat dilakukan sendiri atau dengan cara membeli di toko-toko sarana produksi pertanian. Benih wortel berwarna coklat, berukuran kecil, berbulu dan saling melekat satu sama lain. Setiap satu gram benih terdapat sekitar 200 biji. Kebutuhan benih wortel untuk setiap hektarnya sekitar 1,5 – 3 kg.

3. Penanaman Benih di Kebun.

Benih wortel dapat langsung ditanam di kebun produksi tanpa harus dibuat persemaian terlebih dahulu. Jarak tanam yang ideal untuk tanaman wortel adalah 10 cm x 20 cm.

4. Pemeliharaan Tanaman Wortel.

Pada fase awal pertumbuhan, tanaman wortel memerlukan air yang memadai atau cukup banyak, dengan melakukan penyiraman secara telaten 1 – 2 kali sehari. Jika tanaman telah besar, pemberian air dapat dikurangi, asal cukup untuk membuat tanah tidak kekeringan. Agar tanaman dapat tumbuh dengan baik, dilakukan penyiangan rumput dan gulma, pengemburan tanah dan pengguludan.

5. Pemupukan.

Untuk keperluan pertumbuhan tanaman dan pembentukan umbi wortel, tanaman memerlukan unsur-unsur N, P, dan K dalam jumlah yang banyak, sehingga harus diberikan pupuk kimia buatan pabrik (pupuk nono organik) yang diserap oleh tanaman. Selain melalui tanah, pemupukan juga dapat dilakukan melalui daun yaitu dengan menyemprotkan Pupuk Pelengkap cair (PPC). Agar dapat tumbuh baik dan berproduksi tinggi, tanaman wortel melakukan 150 kg pupuk N, 225 kg P_2O_5 , dan 100 kg K_2O per hektar lahan. Pupuk yang diberikan berupa Urea, SP-36, dan KCl, selain itu diperlukan pupuk kandang sebanyak 30 ton/ha. Pupuk PPC disesuaikan dengan ajaran yang tertera pada label merk yang digunakan. Pupuk kandang diberikan sebelum tanam. Pupuk urea diberikan sebelum tanam. Pupuk urea diberikan dua kali, yakni pada saat tanam dan saat tanaman berumur delapan minggu. Pupuk urea KCl dan SP-36 diberikan sekaligus pada saat tanam.

6. Panen.

Umur panen umbi wortel berkisar antara 70 – 120 hari setelah tanam. Waktu yang paling baik untuk pemanenan wortel adalah pada pagi dan sore hari, pada saat cuaca cerah atau tidak hujan.

7. Pasca panen.

Penanganan selepas panen meliputi: pembersihan, pencucian, sortasi, dan *grading* serta pengemasan.

2.2 Kerupuk Wortel

Wortel adalah tanaman sayur – sayuran yang di olah dengan berbagai macam jenis bumbu masakan menjadi sebuah kerupuk. Kerupuk wortel merupakan jenis makanan kering sangat populer, mengandung pati cukup tinggi di buat dari wortel dan bahan penolong tepung tapioka. Kerupuk yang bahan

bakunya merupakan wortel dapat diperkaya dengan protein seperti kerupuk ikan dan kerupuk udang. Sumber protein selain di peroleh dari hewani juga dapat diperoleh dari bahan nabati. Sekarang banyak masyarakat yang menganut pola hidup vegetarian, maka kami mencoba memenuhi masyarakat yang vegetarian pada khususnya dan masyarakat umum, demikian dikatakan (Zuni Widiyanto, 2009) pengarajin kerupuk warga kampung Celeban.

Widiyanto (2009) menjelaskan bahan dan proses pembuatan kerupuk wortel adalah wortel, tepung tapioka, tepung terigu, air, garam, dan bawang putih, dan tidak perlu menggunakan bahan pengawet atau zat pewarna. Pengolahannya melalui proses pembuatan adonan, karena menggunakan bahan wortel yang berbau, maka sebelum proses pencetakan adonan wortel harus direbus dahulu selama 15 menit, untuk mengurangi bau dan mempertahankan warna. Selanjutnya proses pengukusan dilakukan selama 30 menit dan tergantung suhu pemanas. Kemudian dilakukan pendinginan, terus pemotongan bisa dilakukan dengan manual maupun pakai mesin pemotong. Kemudian pengeringan dilakukan dengan alat maupun pakai panas matahari, sortasi, dan pengemasan.

Selama proses pembuatan kerupuk wortel, limbah yang dihasilkan tidak banyak dan tidak membahayakan karena hanya menyisakan kulit wortel. Air sisa rebusan wortel tidak meninggalkan limbah kimia karena memang tidak menggunakan bahan kimia. Harapannya, produk kerupuk wortel ini dapat menambah keanekaragaman kerupuk yang sudah ada dan dapat diterima masyarakat dan dapat memberdayakan masyarakat sekitar.

2.3 Industri Kecil

Sumber daya agribisnis adalah sumber daya yang dimiliki dan dikuasai oleh rakyat pada umumnya di setiap daerah. Begitupun dengan perusahaan rakyat yang sebagian besar bergerak di bidang agribisnis. Pembangunan agribisnis merupakan strategi pembangunan ekonomi yang membangun industri hulu, pertanian, industri hilir dan jasa penunjang secara simultan dan harmonis. Dalam kerangka pembangunan ekonomi kerakyatan dan ekonomi daerah, pembangunan agribisnis dilaksanakan dengan meningkatkan kegiatan ekonomi yang dihasilkan dari sumber daya yang dimiliki dan dapat diterima rakyat. Pembangunan ekonomi

kerakyatan pada intinya menyangkut pemberdayaan atau pembangunan ekonomi usaha kecil dan menengah (Saragih, 1999).

Pemberdayaan usaha kecil adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah dunia usaha dan masyarakat dalam bentuk penumbuhan iklim usaha, pembinaan dan pengembangan sehingga mampu menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil untuk menjadi usaha yang tangguh dan mandiri (Subanar, 1994). Menurut (Hafsah, 2004) mengatakan bahwa berdasarakan undang-undang No. 5 tahun 1999, usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki hasil penjualan tahunan maksimal RP 1 milyar dan memiliki kekayaan, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak Rp 200 juta, milik warga Indonesia dan berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan.

Menurut BPS (2003), industri kecil adalah industri yang melakukan kegiatan mengolah barang jadi atau setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi, atau dari yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan maksud untuk dijual, dimana jumlah pekerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak 19 orang termasuk pengusaha. Sedangkan industri menengah adalah industri pengolahan yang mempunyai jumlah tenaga kerja 20-99 orang.

Berbagai usaha kecil yang terdapat di Indonesia dapat digolongkan menurut bentuk, jenis, serta kegiatan yang dilakukan. Penggolongan menurut bentuk, berdasarkan pola kepemimpinan dan pertanggungjawabannya. Penggolongan menurut jenis, berdasarkan pada jenis produk atau jasa yang dihasilkan serta aktifitas yang dilakukannya. Disamping penggolongan berdasarkan kategori diatas, pada hakikatnya usaha kecil yang ada secara umum dapat dikelompokkan dalam 3 (tiga) golongan khusus yang meliputi : a) industri kecil, misalnya industri kerajinan rakyat, industri cor logam, konveksi dan berbagai industri lainnya, b) perusahaan berskala kecil, misalnya penyalur, toko kerajinan, koperasi, waserda, restoran, toko bunga, jasa profesi, dan lain-lain. c) sektor informal, misalnya agen barangbekas, kios kaki lima dan lain-lain (Subanar, 1994).

Said (1991) mengatakan, peranan industri kecil dalam pembanguancukup berpengaruh, karena dapat membantu tugas pemerintah dalam mengurangi pengangguran dan pemerataan kesempatan serta meningkatkan pendapatan masyarakat. Industri kecil juga mempunyai kelebihan yang tidak dimiliki oleh perusahaanbesar seperti biaya organisasi yang rendah, kebebasan bergerak serta rendahnya bunga investasi.

Wibowo (2000), menambahkan, biasanya usaha kecil mempunyai strategitersendiri yaitu dengan membuat produk yang khusus, unik dan spesial dengan tidak bersaing dengan usaha besar. Jika membuat produk yang sama dengan usahabesar tertentu akan kalah bersaing, karena kecilnya usaha perusahaan kecil umumnya mempunyai daerah pemasaran yang tidak terlalu jauh sehingga tablet konsumennya dapat dipahami benar. Komunikasi dengan konsumen berjalan cepat dan seringkali berlangsung kepada pemilik, ini menyebabkan usaha kecil dengan permodalan yang tidak besar itu bersifat luwes dan sering menghasilkan inovasi. Gejala-gejala menunjukkan bahwa sebenarnya usaha kecil menjanjikan kesuksesan, keberhasilan, kepuasan, dan posisi tersendiri dalam dunia usaha besar harapannya untuk dapat berkembang besar (Wibowo, 2000).

Menurut Hafisah (2004), ada dua faktor yang pada umumnya menjadi permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil dan menengah (UKM) yaitu; a) faktor internal, diantaranya yaitu; kurangnya permodalan untuk pengembangan usaha, sumberdaya manusia yang masih terbatas baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilan yang berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, serta lemahnya jaringan usaha dan kemamouan penetrasi pasar sehingga produk yang dihasilkan jumlahnyaangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif, dan b) faktor eksternal yang terdiri dari; iklim usaha yang belum sepenuhnya kondusif yang ditandai dengan masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dengan pengusaha besar, terbatasnya sarana dan prasarana usaha, implikasi perdagangan bebas yang menuntut usaha kecil dan menengah (UKM) melakukan produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai

dengan frekwensi pasar global dengan standar kualitas, isu lingkungan dan isu hak azazi manusia serta ketenagakerjaan, dan terbatasnya akses pasar.

2.4 Analisa Usaha

2.4.1 Analisa Biaya Bersama

Biaya bersama adalah biaya untuk memproduksi dua atau lebih produk yang terpisah dengan fasilitas yang sama pada saat bersamaan (Mulyadi, 1997).

Metode perhitungan biaya bersama dapat dialokasikan menggunakan empat metode berikut :

1. Metode nilai jual relatif, metode penentuan harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut.
2. Metode satuan fisik, metode penentuan harga pokok produk bersama sesuai dengan manfaat yang ditentukan oleh masing-masing produk akhir.
3. Metode rata-rata biaya persatuan, harga pokok masing-masing produk dihitung sesuai dengan proporsi kuantitas yang diproduksi dan hanya dapat digunakan bila produk bersama diukur dalam satuan yang sama.
4. Metode rata-rata tertimbang, rata-rata biaya persatuan yang dipakai dalam mengalokasikan biaya bersama adalah kuantitas produksi, dan kwantitas produk ini dikalikan dengan angka penimbang dan hasil kalinya dipakai sebagai dasar alokasi.

2.4.2 Analisa Laba Rugi

Analisa pendapatan mempunyai kegunaan bagi pelaku usaha. Ada dua tujuan utama dari analisis pendapatan, yaitu menggambarkan keadaan sekarang suatu usaha dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan dan tindakan (Soemarso, 1992).

Untuk mampu menganalisa keuangan perusahaan dengan baik, perusahaan harus memiliki pengukuan tertentu. Secara umum perusahaan sekurang-kurangnya harus mempunyai laporan neraca dan laporan rugi laba (Kadarsan, 1995). Neraca merupakan laporan yang menggambarkan posisi dari nilai aktiva (kekayaan) dari pasiva (Utang dan modal) dari suatu usaha kecil pada suatau waktu. Laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan hasil-hasil yang

dapat dicapai oleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Pada hakikatnya kedua alat laporan keuangan tersebut menggambarkan sumber-sumber dan penggunaan dana perusahaan pada suatu periode akuntansi (misalnya bulan dan tahun). Laporan laba rugi mencatat prestasi atau hasil-hasil selama periode usaha, perubahan tersebut kemudian dipindahkan ke neraca untuk menggambarkan kondisi kekayaan perusahaan (Subanar, 1994).

Ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga produk, dan biaya. 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, 1997).

Mulyadi (1997), mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku biaya dan hubungannya dengan volume kegiatan, yaitu :

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

Laporan laba rugi yang disusun dengan metode variabel costing banyak digunakan untuk kebutuhan internal perusahaan, sangat membantu manajemen pengambilan keputusan jangka pendek pada umumnya menyangkut dan mengakibatkan penambahan atau pengurangan volume kegiatan. Tujuan penulisan laporan laba rugi ini adalah untuk mengukur kemajuan atau perkembangan perusahaan dalam menjalankan fungsinya sehubungan dengan kegiatan perusahaan. Perhitungan laba rugi suatu perusahaan juga akan dapat menggambarkan pertambahan atau pengurangan aktiva yang disebabkan oleh penjualan barang-barang (Hadibroto, 1980).

Keuntungan akan dilihat setiap bulannya. Keuntungan atau laba rugi usaha dihitung dengan menggunakan pendekatan variabel costing. Pendekatan variabel



costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan hanya pada biaya produksi yang bersifat variabel saja pada produk. Dalam metode variabel costing ini biaya tetap dan biaya variabel dipisahkan satu sama lain dalam menentukan harga pokok produk (Mulyadi, 1997).

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

2.4.3 Analisa Titik Impas

Analisa titik impas (break even) adalah suatu cara atau teknik yang digunakan dalam merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. Jadi analisis ini dapat digunakan untuk (1) mencari laba, (2) sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan yang sedang berjalan, (3) sebagai bahan pertimbangan mengambil keputusan yang dilakukan seorang manajer (Sigit, 1998).

Ditambahkan oleh Alwi (1993), analisa break event dapat membantu pimpinan dalam menyusun rencana penjualan, biaya dan profit untuk periode selanjutnya dengan memperhitungkan faktor-faktor yang mempengaruhi break even point, yaitu harga jual, biaya variabel perunit, dan memungkinkan perubahan pada biaya tetap. Sebab perubahan pada faktor-faktor tersebut akan menggeser titik *break-event* sehingga target produksi atau penjualan minimal akan berubah.

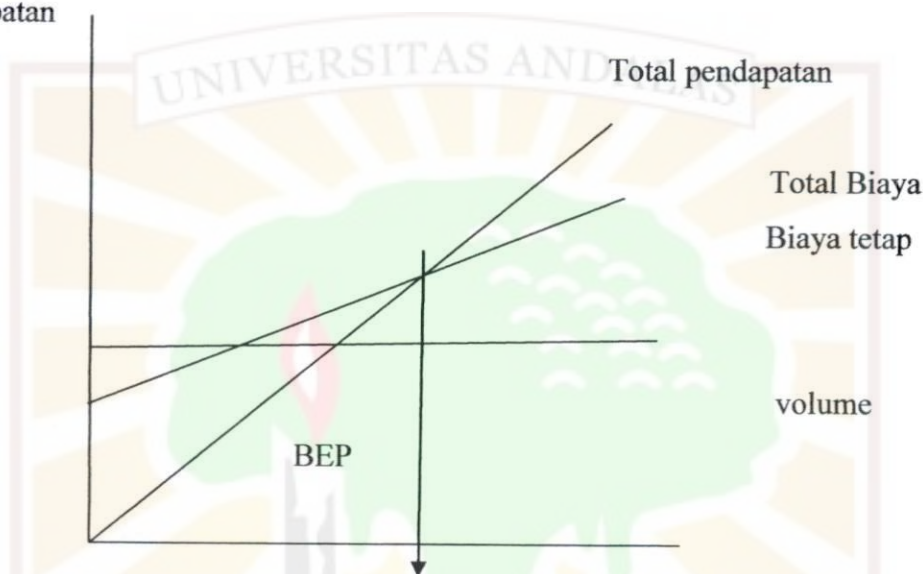
Subanar (1994) mengatakan, analisa titik impas merupakan alat analisis untuk menyusun perencanaan produksi yang menyangkut aspek kuantitas. Analisis ini menghitung harga barang, jumlah barang yang diproduksi, serta menghubungkannya dengan biaya produksi agar dicapai kondisi seimbang. Menurut Mulyadi (1997), ada dua cara untuk menentukan impas, yaitu : 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 pendekatan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut impas.

Bagan dan analisa break even dapat digunakan oleh manajemen sebagai alat untuk menguji tindakan yang telah diusulkan atau keputusan yang bersifat alternatif tentang masalah yang menyangkut manajemen, seperti apakah perusahaan akan meningkatkan kapasitas produksi, menghentikan produksi, atau membuat jenis produk baru (Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen, 1972 *cit* Cyntia, 2007). Posisi titik impas secara grafik dilihat pada gambar 1

Biaya

pendapatan

(RP)



Gambar 1. Grafik Titik Impas (Break Even Point)

Garis biaya tetap adalah horizontal, karena biaya tetap tidak berubah berapapun volumenya. Biaya variabel, dilain pihak, berubah-ubah sesuai dengan tingkat volumenya dan digambarkan sebagai garis yang condong keatas. Sedangkan biaya total merupakan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel pada setiap tingkatan hasil (output). Titik dimana garis penghasilan total memotong garis biaya total disebut titik *break even* diatas titik tersebut (daerah gelap) penghasilan total lebih besar dari pada biaya total (Swastha, 1993).

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, impas biasanya akan tercapai pada volume penjualan yang relatif rendah (Mulyadi, 1997).

2.5 Pengembangan Usaha

2.5.1 Teknik

Mesin adalah suatu peralatan yang digerakkan oleh suatu kekuatan atau tenaga yang dipergunakan untuk membantu manusia dalam mengerjakan produk atau bagian-bagian produk tertentu. Mesin dapat dibedakan atas dua macam yaitu yang bersifat umum atau serbaguna dan mesin khusus (Assauri, 1999).

Perusahaan pasti mempunyai kegiatan yang harus dilaksanakan yaitu mulai dari proses produksi, penjualan dan lain-lain. Untuk melaksanakan kegiatan itu diperlukan jumlah karyawan yang memadai. Pimpinan harus tahu berapa jumlah tenaga kerja yang harus diselesaikan, bagaimana batas-batas tuntutan kerja itu, dan berapa jumlah karyawan yang diperlukan (Wibowo, 1994). Sumber daya manusia yang terampil dan mampu membawa sukses bagi perusahaan semakin langka terdapat pada jenis usaha kecil. Sehingga wirausaha perlu selektif dalam memilih karyawan yang akan dipekerjakan dalam usahanya (Subanar, 1994).

Masih menurut Subanar (1994), setelah merencanakan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, rekrutmen dapat dilakukan dengan melihat latar belakang calon karyawan yang meliputi (1) tingkat pendidikan, (2) ketrampilan dan kemampuan, (3) pengalaman kerja, (4) sikap dan kepribadian, (5) penampilan, (6) dan aspek-aspek lain. Kompensasi adalah imbalan jasa yang diberikan secara teratur dan dalam jumlah tertentu oleh perusahaan kepada karyawan atas kontribusi tenaganya yang telah diberikannya untuk mencapai tujuan perusahaan (Swastha, 1999).

Besar kecilnya gaji atau upah bagi para karyawan, dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain (1) pasar tenaga kerja, (2) tingkat upah yang berlaku didaerah bersangkutan, (3) tingkat keahlian yang diperlukan, (4) situasi laba perusahaan, (5) peraturan pemerintah (Swastha dan Soekotjo, 1999).

Menurut Assauri (1999), persediaan dapat dikelompokan menurut jenis dan posisi barang dalam pengerjaan produk salah satunya adalah persediaan bahan baku yaitu persediaan dari barang-barang berwujud yang digunakan dalam proses produksi, barang mana dapat diperoleh dari sumber-sumber alam ataupun dapat dibeli dari suplier atau perusahaan yang menghasilkan bahan baku bagi perusahaan yang menggunakannya.

Tanpa persediaan bahan baku yang memadai dapat mengakibatkan proses produksi terganggu, Implikasi dari mengadakan persediaan bahan adalah timbulnya biaya yang berkaitan dengan pengadaan bahan itu sendiri (Prawirosenro, 2001 *cit* Cyntia, 2007).

2.5.2 Ekonomi

Menurut Subanar (1994), administrasi pembukuan usaha kecil memerlukan minimal tiga jenis buku, yaitu (1) buku harian, (2) buku jurnal, (3) buku besar. Prosedur pencatatan operasional dilakukan sesuai dengan pola kegiatan yang mengikuti setiap aktifitas operasional. Keegiatannya meliputi kegiatan pembalian, kegiatan penerimaan, dan kegiatan kas masuk dan kas keluar.

Wibowo (1994), menambahkan bahwa pencatatan semua kegiatan perusahaan sangat diperlukan bagi kelancaran dan pengelolaan perusahaan merupakan tugas administrasi. Tugas tersebut meliputi pencatatan data transaksi, keuangan, produksi, persediaan, dan lain-lain hal yang mempengaruhi kelancaran perusahaan.

Masih menurut Wibowo (1994), pembukuan biasanya dikaitkan dengan catatan keuangan perusahaan, dan catatan yang baik merupakan landasan mutlak bagi pengelolaan keuangan. Dari pembukuan ini diperoleh bahan informasi untuk mengetahui keadaan keuangan perusahaan seperti transaksi keuangan, biaya, laba rugi, pajak yang harus dibayar, dan sebagainya.

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

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

Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan

barang dan jasa yang akan dapat memuaskan kebutuhan pembeli (Swastha Soekotjo, 1999). Kegiatan pemasaran mempunyai peranan sangat penting dalam dunia usaha karena tujuan akhir dari suatu perusahaan adalah memasarkan produknya. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama lain (Kotler, 1995).

Keputusan-keputusan dalam pemasaran dapat dikelompokkan dalam empat strategi, yaitu strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, dan strategi promosi. Kombinasi dari keempat ini akan membentuk *marketing mix* (Swastha Soekotjo, 1999).

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai analisa usaha telah dilakukan oleh Andres Siregar (2005) dengan judul analisa usaha dan bauran pemasaran pempek Palembang pada usaha kecil Tio. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keuntungan dan titik impas produksi mpek-mpek Tio dan menganalisa bauran pemasaran mpek-mpek Tio. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada Usaha Kecil Tio dapat ditarik kesimpulan bahwa industri ini telah memperoleh keuntungan periode Januari sampai Maret 2004 sebesar Rp. 3.027.075 dan usaha ini juga telah melampaui titik impas dalam rupiah dengan penjualan sebesar Rp. 6.876.154,70 dan titik impas kuantitas adalah 2.750 bungkus.

Hasil penelitian lain yang dilakukan oleh Melani Susanti (2008), mengenai analisa usaha ajik kacang pada Usaha Rindu di Aur Kuning Kota Bukittinggi. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa industri ini telah memperoleh keuntungan selama periode Januari sampai Desember 2007, dimana keuntungan bersih yang diperoleh adalah sebesar Rp. 64.185.130 dan telah melampaui impas dengan penjualan sebesar Rp. 173.496.435 dan titik impas produksi 4.654 kg/tahun.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha kecil kerupuk wortel Zaira Food yang beralamat Komplek Padang Sarai Permai Blok M No.7 Kecamatan Koto Tengah, Kota Padang. Pemilihan lokasi ini dikarenakan tempat ini merupakan usaha yang mengolah hasil pertanian diantaranya wortel, dan memiliki izin usaha dengan No:79/KAHH/IKM/332-PDG/V/2000. Usaha ini merupakan satu-satunya yang mengolah wortel menjadi kerupuk wortel, disamping itu dari hasil survey pendahuluan menunjukkan bahwa usaha ini memberikan respon positif untuk memberikan informasi terhadap usahanya dalam menunjang kegiatan penelitian.

Penelitian ini telah dilaksanakan selama 2 bulan yaitu, terhitung mulai dikeluarkannya surat rekomendasi penelitian yaitu bulan Oktober sampai dengan Desember 2010.

3.2 Metoda penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, yaitu suatu metode yang digunakan dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, atau suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Metode ini bertujuan memberikan deskripsi, gambaran ataupun ukuran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diamati (Nazir, 2003).

Metode deskriptif pada kasus ini adalah mendeskripsikan tentang usaha kerupuk wortel, dalam penelitian ini usaha kecil " Zaira " langsung dideskripsikan menjadi objek penelitian dan dijadikan sumber data, terutama data primer.

3.3 Metoda pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui studi lapangan, yaitu dengan melakukan wawancara langsung dengan informan kunci pada usaha yang bersangkutan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disediakan.

Informan kunci adalah pimpinan usaha, tenaga kerja bagian produksi dan tenaga kerja bagian pemasaran.

Data sekunder diperoleh dari instansi yang berhubungan dengan penelitian, seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang, Badan Pusat Statistik Kota Padang, Dinas Tanaman Pangan dan Holtikultura Kota Padang serta dari pemilik dari usaha itu sendiri. Data sekunder yang diperlukan antara lain keadaan umum daerah penelitian, keadaan penduduk, serta data yang dianggap perlu dan berkaitan dengan penelitian ini.

3.4 Variabel Yang Diamati

Untuk mencapai tujuan pertama, maka variabel yang diamati adalah:

1. Profil usaha, meliputi :
 - a. Gambaran umum Usaha
Meliputi latar belakang, sejarah pendirian, lokasi, izin usaha serta struktur organisasi usaha.
 - b. Sumberdaya dan Peralatan
Meliputi jumlah karyawan, tingkat pendidikan dan ketrampilan, lama bekerja, sistem upah, jenis peralatan yang digunakan serta fungsinya, harga beli peralatan dan umur ekonomisnya.
 - c. Faktor Manajemen Produksi
Meliputi pasokan bahan baku, sistem kerjasama dalam pengadaan bahan baku, jumlah pembelian bahan baku, lokasi pembelian bahan baku, penetapan harga beli, periode pembelian bahan baku, proses produksi yang dilakukan, jumlah produksi yang dihasilkan, dan teknologi produksi.
 - d. Faktor Keuangan
Meliputi penjualan atau penerimaan, biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, penetapan harga jual produk dan titik impas atau break even point.
2. Analisa keuntungan, menggunakan variabel costing :

Besarnya keuntungan dapat diketahui dengan melakukan perhitungan rugi laba. Perhitungan rugi laba merupakan perhitungan yang menggambarkan hasil-hasil yang dicapai oleh industri selama periode tertentu (Subanar, 1994).

a). Pendapatan/penjualan, adalah penerimaan usaha yang diperoleh dari hasil usaha pokok industri. Penghasilan diperoleh dari total penjualan kepada pesanan. Pendapatan yang dihitung adalah pendapatan selama bulan Oktober s.d Desember 2010. Periode ini diambil karena pertimbangan bahwa pada periode ini cukup memperlihatkan terjadinya fluktuasi penerimaan. Pertimbangan lainnya adalah periode ini dekat dengan waktu penelitian dan mudah mengingat semua kegiatan yang dilakukan yang berkaitan dengan usaha pembuatan kerupuk wortel serta lebih akurat dalam menghitung pendapatan perpesanan.

b). Biaya adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh usaha, meliputi:

1. Biaya Variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume produksi, antara lain : Biaya produksi variabel (Biaya bahan baku, terdiri dari wortel, tepung tapioka dan bumbu masakan, biaya tenaga kerja langsung). Biaya Overhead pabrik variabel, (garam, bumbu masakan, biaya kemasan, biaya listrik, bahan bakar, minyak tanah dan bahan bakar kayu). Biaya non produksi variabel (biaya transportasi dan penggunaan pulsa handphone).
2. Biaya tetap, adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak berubah apabila diiringi oleh peningkatan produksi, antara lain : Biaya overhead pabrik (biaya penyusutan mesin peralatan, abodemen listrik, pajak usaha serta pajak bumi dan bangunan). Biaya administrasi dan umum tetap (gaji pimpinan usaha).
3. Biaya bersama, adalah biaya usaha yang menghasilkan dua atau lebih jenis barang yang menggunakan fasilitas yang sama (biaya pajak bumi dan bangunan, biaya listrik (abodemen), dan biaya penggunaan pemakaian pulsa. Biaya bersama usaha antara lain : Biaya tetap (pajak bumi dan bangunan, gaji pimpinan, pajak usaha

dan biaya abodemen listrik). Biaya variabel (biaya transportasi, minyak goreng, pemakaian pulsa handphone, listrik, air, bahan bakar, peralatan dan bahan baku).

3. Untuk analisa titik impas dari usaha kerupuk wortel ini, maka variabel yang diamati adalah :

- a. Biaya tetap, meliputi (biaya administrasi umum, dan biaya lain – lain).
- b. Biaya variabel, (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung), dan biaya overhead pabrik (bahan penolong, kemasan, biaya listrik, dan bahan bakar).
- c. Harga jual, (harga jual rata – rata dari usaha kerupuk wortel). Harga rata – rata diambil dengan pertimbangan bahwa harga jual kerupuk wortel ini berbeda – beda untuk setiap pesanan.
- d. Penjualan, merupakan harga jual dikalikan dengan jumlah produk yang dijual.

3.5 Analisa Data

1. Analisa Kuantitatif

Untuk tujuan pertama data dianalisa dengan menggunakan analisa kuantitatif variabel penelitian dianalisa secara kuantitatif untuk periode akuntansi selama bulan Oktober – Desember 2010. Penelitian dilakukan selama periode ini untuk menggambarkan fluktuasi keuangan usaha dan untuk menjamin keakuratan data serta melihat keuntungan yang diperoleh oleh usaha

Analisa data kuantitatif mencakup:

a. Analisa biaya penyusutan

Semua nilai inventaris yang disebabkan oleh kerusakan, kehilangan atau penyusutan merupakan pengeluaran, kerana itu penyusutan harus diperhitungkan. Jenis investasi yang perlu disusutkan terdiri dari peralatan yang memerlukan penggantian pada suatu masa sebagai akibat pemakaian (Ibrahim, 2007). Besarnya biaya penyusutan peralatan akan dihitung dengan menggunakan metode yang paling sederhana dan cocok dalam perhitungan nilai penyusutan peralatan dibandingkan dengan metode lain.

Metode yang digunakan adalah metode garis lurus, dengan menggunakan rumus :

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

Dimana:

D = Besarnya Penyusutan (Rp/tahun)

P = Harga Beli (Rp)

S = Nilai sisa (Rp)

N = Umur ekonomis (Tahun)

(Subanar,1994)

b. Analisa Keuntungan/ Laba Rugi Usaha

Besarnya keuntungan dapat diketahui dengan melakukan perhitungan laba rugi. Perhitungan laba rugi merupakan perhitungan yang menggambarkan hasil - hasil yang dicapai oleh usaha selama periode tertentu (Subanar, 1994).

Keuntungan atau laba bersih dapat diperoleh dan selisih antara total penghasilan dan seluruh biaya, dapat dirumuskan sebagai berikut:

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

(Swastha, 1999)

Dimana:

(1) Penghasilan : Jumlah kerupuk wortel yang dijual x harga jual persatuan.

(2) Biaya Total : Biaya tetap + Biaya variabel

Harga jual adalah harga yang dibayarkan oleh konsumen kepada produsen untuk sejumlah unit produk.

c. Analisa Titik impas / Break Even Point (BEP)

Perhitungan titik impas dapat dilakukan setelah biaya dikelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Perhitungan titik impas dalam penelitian ini menggunakan metode Pendekatan Teknik Persamaan dimana perhitungan titik impas dalam satuan produk yang dijual (bungkus dan Kg) untuk satu periode adalah:

$$\text{Impas (dalam Kg produk)} = \frac{\text{Total biaya tetap (Rp)}}{\text{Harga Jual (Rp)/Kg - Biaya variabel (Rp)/Kg}}$$

Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan untuk satu periode adalah sebagai berikut:

$$\text{Impas (dalam Rp penjualan)} = \frac{\text{Total biaya tetap (Rp)}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel (Rp)/Kg}}{\text{Harga jual (Rp)/Kg}}}$$

(Munawir, 2001)

Menurut Swastha dan Soekotjo (1999), untuk menetapkan harga BEP, maka harga jual ditetapkan berdasarkan pada permintaan pasar dengan tetap mempertimbangkan biaya. Harga jual untuk 1 unit produk senilai dengan biaya total untuk memproduksi 1 unit produk ditambah dengan laba yang diinginkan dari 1 unit tersebut. Untuk menentukan harga jual menggunakan data pesanan tertinggi dan pesanan terendah selama bulan Oktober s.d Desember 2010. Periode ini diambil dengan pertimbangan bahwa pada periode ini terdapat jumlah pesanan tertinggi sebanyak 15 kg dan terendah sebanyak 3 kg.

Untuk menentukan Harga Jual produk dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Biaya total + laba yang diinginkan}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

(Swastha dan Soekotjo, 1999)

d. Analisa biaya bersama

Setiap perusahaan perlu untuk mengetahui bagian dari seluruh biaya produksi yang dibebankan kepada masing – masing produk bersama, sehingga masalah pokok akuntansi biaya bersama adalah penentuan proporsi total biaya produksi yang harus dibebankan kepada berbagai macam produk bersama (Mulyadi, 1997).

Besarnya biaya bersama dihitung dengan menggunakan metode rata – rata biaya persatuan, dimana biaya pokok masing – masing produk dihitung sesuai dengan proporsi kuantitas produk yang diproduksi

Biaya produk 1 : Persentase (%) produk 1 x Total biaya yang dikeluarkan

(Mulyadi, 1997)

2. Analisa Deskriptif

Untuk mencapai tujuan kedua, data dianalisa secara deskriptif. Analisa ini dilakukan terhadap permasalahan yang ada pada usaha pengolahan kerupuk wortel dari segi teknik dan ekonomi. Variabel-variabel ini dianalisa satu persatu secara deskriptif kemudian dibandingkan dengan literatur.

1. Teknik

a. Mesin atau Peralatan

Mesin adalah peralatan yang digerakkan oleh suatu kekuatan atau tenaga yang dipergunakan untuk membantu manusia dalam mengerjakan produk atau bagian-bagian produk tertentu (Assauri, 1999)

Permasalahan yang dideskripsikan antara lain dalam hal kemudahan memperoleh dan menggunakan mesin dan peralatan.

b. Tenaga Kerja

Sumber daya manusia yang terampil dan mampu membawa sukses bagi perusahaan semakin langka terdapat pada jenis usaha kecil, sehingga para wirausaha perlu selektif dalam memilih karyawan yang akan dipekerjakan dalam usahanya (Subanar, 1994)

Permasalahan yang dideskripsikan antara lain dalam hal cara memperoleh atau perekrutan tenaga kerja, pembagian kerja, dan sistem pemberian upah.

c. Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan dalam usaha kerupuk wortel yaitu wortel dan tepung tapioka. Wortel merupakan bahan baku utama dalam pembuatan kerupuk wortel sedangkan tepung tapioka adalah bahan baku yang ditujukan untuk membuat wortel menjadi kerupuk wortel. Permasalahan yang dideskripsikan antara lain dalam hal ketersediaan bahan baku serta penentuan pemasok bahan baku dalam menunjang kegiatan usaha.

2. Ekonomi

a. Pembukuan

Pembukuan dalam perusahaan tergantung jenis dan kegiatan usahanya serta kebutuhannya. Kesemuanya itu dibutuhkan agar perusahaan dapat beroperasi dengan lancar (Wibowo, 1994).

Permasalahan yang dideskripsikan adalah apakah pihak usaha selama ini memiliki sistem pencatatan dalam kegiatan usahanya dan apakah sistem pencatatan selama ini telah memenuhi persyaratan minimal yang harus dimiliki oleh usaha kecil berdasarkan literatur yang ada.

b. Keuangan

Manajemen keuangan perusahaan adalah aktivitas yang terkait dengan perencanaan dan pengendalian perolehan serta pendistribusian aset-aset keuangan perusahaan. Kunci dari manajemen keuangan yang efektif adalah pembuatan rencana keuangan. Rencana keuangan adalah rencana usaha untuk mencapai posisi keuangan dimasa yang akan datang (Fuad *et al*, 2003)

Hal yang akan dideskripsikan adalah bagaimana pengelolaan keuangan yang dilakukan selama ini, apakah usaha ini sudah menerapkan sistem pencatatan dan pengelolaan keuangan yang tertib dan teratur. Hal ini penting dilakukan untuk menghindari penyimpangan yang terjadi dan memungkinkan bagi pihak luar untuk menilai hasil usaha.

c. Pemasaran Hasil

Pemasaran adalah proses perpindahan barang dan jasa dari produsen ke konsumen atau semua kegiatan yang berhubungan dengan arus barang/jasa dari produsen ke konsumen. Empat kebijaksanaan pemasaran yang disebut konsep 4 P atau bauran pemasaran adalah Produk (*Product*), Harga (*Price*), Saluran Distribusi (*Place*), dan Promosi (*Promotion*) (Fuad *et al*, 2003).

Untuk produk yang perlu dideskripsikan adalah daya tahan produk dan pengemasan. Sedangkan untuk harga yang perlu dideskripsikan adalah apakah harga yang ditetapkan menggunakan pendekatan biaya atau menggunakan pendekatan pasar. Untuk distribusi yang perlu

dideskripsikan adalah bagaimana sistem distribusi yang dilakukan, apakah dijemput atau diantar langsung kepada pemesan. Sedangkan untuk promosi yang akan dideskripsikan adalah bagaimana upaya yang selama ini dilakukan dalam memperkenalkan produk kerupuk wortel.



IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Usaha

4.1.1. Gambaran Umum Usaha

Usaha kecil "Zaira" berawal dari kegiatan/usaha memproduksi kue kering yang didirikan pada tanggal 4 Agustus 1998. Usaha ini bermula dari masukan bapak Firdaus suami dari Ibu Ratna (pemilik sekaligus pimpinan usaha). Usaha ini dibiayai sendiri dengan modal awal sebesar Rp. 500.000,- Pada bulan Januari 2007 terhenti dikarenakan penjualan kue kering yang semakin menurun, sehingga pemilik pada saat itu berpikiran bahwa telah banyak bermunculan usaha sejenis dengan modal yang besar dan persaingan cukup banyak. Selain itu kondisi keuangan pemilik tidak memungkinkan untuk melanjutkan usaha.

Usaha kembali melakukan kegiatan usaha dengan memproduksi kerupuk wortel, bengkuang dan rendang bengkuang pada bulan Agustus 2007 setelah memperoleh pinjaman uang dari salah seorang kerabat dari bu Ratna sebesar Rp. 700.000,- . Kemudian baru pada bulan Desember 2007 usaha kecil "Zaira" melakukan diversifikasi usaha dengan memproduksi produknya yang diperkenalkan untuk pertama kalinya pada kegiatan bazar yang diselenggarakan oleh Pemerintah Kota Padang dalam rangka memperingati tahun baru Islam 1 Muharram. Usaha kerupuk wortel berawal dari sebuah hobi memasak. Pada tanggal 20 juli 2008, salah satu stasiun TV lokal (TVRI Sumbar) tertarik untuk meliput usaha "Zaira" setelah seringnya produk kerupuk wortel ini diperkenalkan pada setiap mengikuti kegiatan pameran produk UKM. Ketertarikan stasiun TV lokal ini adalah pada penggunaan wortel. Dalam hal ini secara tidak langsung usaha telah melakukan promosi melalui media periklanan produknya.

Usaha kecil "Zaira" beralamat di Komp. Padang Sarai Permai Blok M No.7 Kelurahan Padang Sarai Kecamatan Koto Tengah. Kerupuk wortel menggunakan izin Deperindag No. 79/KAHH/IKM/332-PDG/V/2000 dan izin Depkes RI.SP NP.137.03-01/1999. Usaha "Zaira" didirikan dengan tujuan awal adalah untuk menambah penghasilan keluarga dan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga sekaligus untuk menyalurkan kreativitas yang dimiliki.

Usaha "Zaira" merupakan usaha perorangan yang tidak memiliki struktur organisasi yang tertulis. Pada bagian produksi dilakukan oleh 4 orang tenaga kerja yang masing-masing kedudukannya adalah sama serta memiliki tugas yang bisa berbeda-beda (tidak tetap) dan pada bagian administrasi dan bagian pemasaran masih dikerjakan sendiri oleh buk Ratna (Pimpinan sekaligus pemilik), hal ini didasarkan pada pertimbangan untuk menghemat pengeluaran, selain itu pemilik sendiri merasa masih sanggup untuk mengerjakan sendiri. Selain bagian administrasi, bagian pemasaran juga masih dilakukan sepenuhnya oleh pimpinan sekaligus pemilik usaha. Untuk pemasaran sendiri dilakukan dengan menggunakan kendaraan umum.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada usaha kerupuk wortel "Zaira", ternyata usaha ini adalah yang pertama dan baru satu-satunya yang memproduksi dan memasarkan kerupuk wortel (keterangan ini diperoleh dari pernyataan lisan dari staff Dinas Perindustrian Kota Padang dimana keterangan ini diperoleh pada saat melakukan survey, meskipun masih dalam skala kecil dan bersifat pesanan. Dengan adanya usaha kerupuk wortel ini Kota Padang memiliki tambahan aneka makanan olahan dari wortel, sehingga wortel yang selama ini hanya mengandalkan penjualan buah segar dapat ditingkatkan nilainya melalui pengolahan menjadikan kerupuk wortel. Adanya usaha ini juga telah memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat di sekitar lokasi usaha walaupun masih dalam jumlah yang kecil.

Menurut Fuad *et al* (2003), tempat dan letak perusahaan merupakan salah satu faktor pendukung penting yang dapat menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Ketepatan pemilihan letak dan tempat perusahaan akan memberikan kemudahan-kemudahan dalam kaitannya dengan efisiensi biaya produksi.

Usaha kerupuk wortel "Zaira" ini terletak di kota Padang yang mana bahan baku didapatkan dengan mudah di pasar Raya, dimana bahan baku merupakan pertimbangan utama usaha ini dijalankan.

Mengacu pada banyaknya tenaga kerja pada sebuah perusahaan, Badan Pusat Statistik (2008) mengklasifikasikan perusahaan kedalam 3 kelompok : (1) usaha besar yang memiliki tenaga kerja lebih dari 100 orang tenaga kerja, (2) usaha sedang yang memiliki tenaga kerja sebanyak 20-99 orang, (3) usaha kecil yang memiliki tenaga kerja 5-19 orang. Berdasarkan kriteria di atas, usaha

pembuatan kerupuk wortel "Zaira" termasuk usaha kecil atau perusahaan berskala kecil. Usaha Zaira Food tergolong kepada usaha kecil karena memiliki tenaga kerja sebanyak 5 orang yang termasuk pimpinan usaha.

4.1.2. Sumberdaya dan Peralatan

4.1.2.1. Sumber Daya Manusia

Usaha kecil "Zaira" memiliki tenaga kerja sebanyak 5 orang dimana terdiri dari 4 orang bagian produksi dan pimpinan yang mengurus administrasi sekaligus bagian pemasaran. Tenaga kerja yang dibutuhkan oleh usaha ini tidak mensyaratkan keahlian khusus, yang diperlukan adalah kemauan untuk bekerja, mampu bekerja dengan baik, jujur, rajin, dan bisa menjaga kebersihan. Seluruh tenaga kerja ini juga bekerja untuk memproduksi kerupuk wortel, kerupuk bengkung dan rendang bengkung. Untuk hari produksi tidak ada penggunaan satu hari produksi untuk menghasilkan lebih dari satu jenis produk. Pengerjaan produksi kerupuk wortel lebih diutamakan oleh pemilik jika ada pesanan yang datang sehingga pengerjaan produksi kerupuk wortel menjadi prioritas utama, begitu juga sebaliknya.

Sebelum memulai pekerjaan para karyawan diberikan pengarahan seperti mewajibkan memakai cilemek dan menggunakan tutup kepala serta menjaga kebersihan tangan. Dalam menyiapkan bahan baku dan bahan penolong juga diberikan arahan seperti : banyaknya wortel yang akan digunakan misalnya jika kerupuk wortel yang akan dipesan itu jumlahnya 5 kg maka wortel yang akan digunakan adalah sebanyak 5 kg dengan tepung tapioka 2 kg, bawang dan bumbu masak lainnya.

Tenaga kerja usaha ini berasal dari penduduk di lingkungan sekitar usaha berdiri, sehingga memberi peluang kepada penduduk setempat untuk bekerja. Dengan adanya usaha ini setidaknya telah mampu mengurangi jumlah pengangguran di daerah sekitar usaha berdiri. Selain pimpinan yang sekaligus pemilik usaha, seluruh tenaga kerja berasal dari luar keluarga. Adapun identitas tenaga kerja yang dimiliki usaha "Zaira" dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Identitas Pimpinan dan Karyawan Usaha Kecil "Zaira"

| Jenis posisi | Nama | Jenis kelamin | Umur (tahun) | Pendidikan terakhir | Lama bekerja (tahun) |
|--|-------|---------------|--------------|---------------------|----------------------|
| Pemiliki (pimpinan, bag. Administrasi, dan bagian pemasaran) | Ratna | Pr | 45 | SMA | 10 |
| Bagian Produksi | Reni | Pr | 29 | SMP | 1 |
| | Santi | Pr | 25 | SMP | 1 |
| | Upik | Pr | 23 | SMP | 1 |
| | Leni | Pr | 27 | SMP | 1 |

Pembayaran upah untuk usaha kerupuk wortel terpisah dengan upah untuk pengerjaan kerupuk bengkuang dan rendang bengkuang. Pembayaran untuk jenis produk selain kerupuk wortel ini dibayar setiap akhir bulan dengan menghitung hari kerja dimana perhari kerja dibayar Rp.20.000 per orang. Khusus untuk kerupuk wortel upah dibayar langsung setelah pesanan kerupuk diselesaikan dan uang diterima bu Ratna (pimpinan sekaligus pemilik).

Upah yang dibayarkan untuk pengerjaan kerupuk wortel diberikan sama untuk 3 orang tenaga kerja. Ketiga tenaga kerja ini diberi upah sebesar Rp.15.000/ hari kerja dengan penambahan upah sebesar Rp.1000,- setiap kenaikan 1 kg kerupuk yang dihasilkan, dimana dasar upah perhari Rp.15.000 adalah untuk per 5 kg wortel yang akan diproduksi/dihasilkan. Ketiga tenaga kerja ini hanya bekerja sampai pada tahap awal pemasakan (pencucian, pengupasan, perebusan dan pengadonan). Sedangkan untuk tenaga kerja lainnya bernama Reni yang bekerja sampai pada selesainya tahap pemasakan dan pengemasan diberikan upah Rp.20.000,-/ hari produksi dengan ditambah Rp.1000,- setiap kg kenaikan produksi (standar perhari produksi 5 kg).

Menurut Swastha dan Sukotjo (1999), ada beberapa metode dalam penetapan upah tenaga kerja pada industri yaitu :

1. Metode upah langsung (*straight salary*) yaitu upah yang dibayarkan pada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan.
2. Metode tunjangan tambahan (*fringe benefit*) yaitu memberikan tunjangan tambahan di luar upah yang biasa diterima seperti : asuransi kesehatan,

asuransi jiwa, asuransi kecelakaan, tunjangan hari raya, pesangon, pakaian dinas, kendaraan jemputan dan pensiunan

3. Metode upah satuan (*able work*) yaitu pemberian upah berdasarkan pada jumlah produk yang dihasilkan.

Usaha kecil "Zaira" memulai kegiatan produksi kerupuk wortel dimulai pada jam 07.30 sampai selesai sehingga tidak menentukan sampai pukul berapa mereka (tenaga kerja) berproduksi. Lama proses pengerjaan kerupuk wortel tergantung pada jumlah kerupuk yang akan dihasilkan dan pada tahap penjemuran kerupuk. Untuk menghasilkan 5 kg kerupuk wortel waktu yang dibutuhkan untuk pemasakan sekitar 4 jam setelah kerupuk yang sudah dijemur. Sedangkan untuk menyelesaikan 15 kg kerupuk wortel pimpinan melanjutkannya keesokan harinya karena waktu kerja hanya sampai pukul 5 sore, kualifikasi pemasakan hanya mampu menghasilkan maksimal 16 kg kerupuk (masing-masing kualifikasi pemasakan maksimal menghasilkan 8 kg).

Untuk meningkatkan kualitas/keterampilan dan pengembangan sumberdaya tenaga kerja, pihak usaha belum pernah mengikutkan karyawan untuk mengikuti kegiatan pelatihan-pelatihan kecual pelatihan yang diikuti oleh pemilik/pimpinan pada tanggal 8 Juli 2007 yaitu pelatihan pengolahan pangan yang diadakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang dan kegiatan pada tanggal 5 November 2008 yaitu teknologi pengemasan pangan dan pelatihan mutu kemasan yang diselenggarakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat.

4.1.2.2. Peralatan

Pada pembuatan kerupuk wortel ini pihak usaha menggunakan berbagai peralatan diantaranya :

1. Mesin Pencacah wortel

Digunakan untuk menghaluskan wortel yang telah direbus.

2. Pisau

Digunakan untuk mengupas kulit wortel dan memotong-motong memotong wortel.

3. Baskom

Digunakan untuk tempat meletakkan potongan wortel, potongan bumbu

masakan, tempat hasil potongan wortel dan tempat pembuatan adonan wortel.

4. Vakum Penggorengan.
Digunakan untuk memasak kerupuk wortel.
5. Sendok besar dari kayu
Digunakan untuk mengaduk pada saat pemasakan kerupuk wortel. Pengadukan ini dilakukan setiap 5 menit sekali, tujuannya adalah agar kerupuk masak dengan rata.
6. Plastik kaca
Digunakan untuk penjemuran agar kebersihannya lebih terjamin.
7. Landasan
Digunakan sebagai tempat memotong-motong wortel dan bumbu masakan.
8. Sendok cabe
Digunakan untuk mengumpulkan/memindahkan bumbu yang telah dihaluskan.
9. Batu giling
Digunakan sebagai media untuk menghaluskan bumbu.
10. Timbangan
Digunakan untuk menimbang bahan baku yang akan dimasak dan menimbang kerupuk dalam kemasan.
11. Tikar pandan
Tempat penjemuran adonan kerupuk yang telah di olah.
12. Handphone
Digunakan sebagai sarana komunikasi untuk menunjang kegiatan usaha dalam berhubungan dengan pemasok bahan baku maupun dalam berhubungan dengan konsumen yang memesan kerupuk wortel.

Berikut adalah peralatan/jenis investasi yang digunakan pada kegiatan memproduksi kerupuk wortel:

Tabel 2. Peralatan/jenis Investasi yang Digunakan pada Usaha Kecil "Zaira" Untuk Proses Pembuatan Kerupuk Wortel pada tahun 2009.

| Jenis investasi | Harga beli | Tahun beli | jml unit | Nilai pembelian (Rp) | Taksiran umur eknms | Nilai sisa (Rp) | Peny. per tahun | Peny. Per 3 bulan |
|-----------------------|------------|------------|----------|----------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| Mesin pencacah wortel | 300.000 | 2007 | 1 | 300.000 | 5 | 75.000 | 45.000 | 11.250,00 |
| Pisau | 15.000 | 2009 | 4 | 60.000 | 1 | - | 60.000 | 15.000,00 |
| Kuali | 350.000 | 2007 | 2 | 700.000 | 10 | - | 70.000 | 17.499,90 |
| Baskom besar | 100.000 | 2008 | 2 | 200.000 | 1 | - | 200.000 | 50.000,00 |
| Panci | 25.000 | 2008 | 3 | 75.000 | 1 | - | 75.000 | 18.750,00 |
| Sendok besar kayu | 25.000 | 2007 | 2 | 50.000 | 1 | - | 50.000 | 12.500,00 |
| Timbangan | 50.000 | 2009 | 2 | 100.000 | 0,5 | - | 40.000 | 10.000,00 |
| Landasan | 30.000 | 2007 | 3 | 90.000 | 2 | - | 45.000 | 11.250,00 |
| Sendok cabe | 3.000 | 2008 | 1 | 3.000 | 1 | - | 3.000 | 750,00 |
| Batu giling | 75.000 | 2007 | 1 | 75.000 | 8 | - | 9.375 | 2.343,75 |
| Tikar pandan | 20.000 | 2008 | 1 | 20.000 | 1 | - | 15.000 | 3.750,00 |
| HP(N2310) | 575.000 | 2008 | 1 | 575.000 | 5 | 100.000 | 85.000 | 21.250,00 |
| Jumlah | | | | | | | | 174.343,65 |

4.1.3 Faktor Manajemen Produksi

4.1.3.1 Bahan Baku

Pihak usaha selama ini memperoleh bahan baku wortel dari pedagang/agen yang berada di pasar raya dimana selama tahun 2010 harga wortel yang dibeli tidak mengalami perbedaan harga yaitu Rp 14.000/kg dan diantar langsung ke alamat usaha. Pemilik telah menjalin kerjasama dengan agen/pedagang wortel, Sebelumnya pemilik membeli langsung wortel di pasar Raya Padang. Dari hasil penelitian diperoleh informasi bahwa semenjak terjalinnya hubungan baik dengan salah satu agen penjual wortel yang berada di

pasar Raya yaitu semenjak bulan Februari 2009, kebutuhan wortel untuk pembuatan kerupuk masih dapat dipenuhi. Untuk bahan penolong sendiri pihak industri masih dapat terpenuhi meskipun tidak ada perencanaan dalam pembeliannya, karena pembelian baru dilakukan ketika ada pesanan yang siap untuk diproduksi.

4.1.3.2 Proses Produksi

Pihak usaha "Zaira" memperoleh pasokan bahan baku wortel dari langganan yang berada di pasar Raya Padang. Bahan baku wortel diantar langsung ke lokasi usaha oleh agen setelah dihubungi oleh bu Ratna. Dari penelitian yang telah dilaksanakan diperoleh informasi bahwa wortel yang dibeli dari langganan adalah Rp. 14.000/kg. Untuk berbagai keperluan bumbu masak lainnya dibeli di toko kelontong yang berada tidak jauh dari rumah, untuk bumbu masak ini telah disediakan lengkap oleh penjual toko kelontong yang berada tidak jauh dari lokasi usaha. Untuk wortel yang dipesan dari langganan adalah wortel yang masih segar. Wortel sengaja dipilih karena apabila wortel yang tidak segar maka adonan cepat busuk atau berjamur. Adapun kegiatan/proses produksi yang dilakukan adalah :

1. Pencucian wortel

Sebelum dikupas, wortel dibersihkan terlebih dahulu untuk membersihkan kotoran yang melekat pada wortel, pada tahap ini membutuhkan waktu kurang lebih 20 menit. Proses pengerjaan ini dilakukan oleh satu orang tenaga kerja bernama Reni.

2. Pengupasan kulit wortel

Setelah melakukan proses pencucian, maka kulit wortel dikupas dan dimasukkan ke dalam baskom besar. Pada proses ini membutuhkan waktu kurang lebih 1 jam.

3. Pencucian

Setelah kulit wortel dikupas maka wortel harus dicuci lagi guna menjamin kebersihannya. Pencucian kaedua ini menghabiskan waktu kurang lebih 20 menit.

4. Perebusan

Wortel yang telah dikupas kulitnya selanjutnya dilakukan pencucian dan perebusan. Wortel direbus dengan 3 kali perebusan agar wortel menjadi lebih matang dan empuk dengan waktu masing-masing 30 menit dan satu kali perebusan sebanyak kurang lebih 5 kg.

Proses pembersihan, pengupasan dan perebusan ini dilakukan oleh kedua orang tenaga kerja selain Reni dan Ratna.

5. Penghalusan/penyiapan bumbu

Wortel yang telah direbus di haluskan seperti bubur menggunakan mesin pencacah wortel atau mesin penghalus wortel. Bumbu masakan yang terdiri dari kunyit, jahe, bawang merah, bawang putih, saledri, dan ketumbar dihaluskan menggunakan batu giling. Setelah bumbu disiapkan maka ditambahkan 2 kg tepung tapioka untuk 5 kg wortel. Untuk tahapan ini dilakukan oleh satu orang tenaga kerja bernama Upik dan menghabiskan waktu 1,5 jam agar aroma wortel lebih meresap pada bumbu masak.

6. Pembuatan adonan (wortel, bumbu masakan, dan tepung tapioka)

Wortel yang telah dihaluskan seperti bubur dan di campurkan tepung tapioka rendah kalori dan bumbu masakan yang telah disiapkan. Sementara tepung tapioka yang dicampurkan agar adonan dapat dicetak menyerupai belah ketupat, pada tahap ini menghabiskan waktu kurang lebih 1 jam untuk 5 kg wortel. Adonan yang telah di cetak lalu di letakan pada tikar pandan yang di alas dengan plastik kaca dan siap untuk dijemur. Proses ini dilakukan oleh dua orang tenaga kerja. Waktu yang dibutuhkan untuk proses ini adalah 2 hari dan juga tergantung kepada cuaca, karena penjemuran menggunakan cahaya matahari.

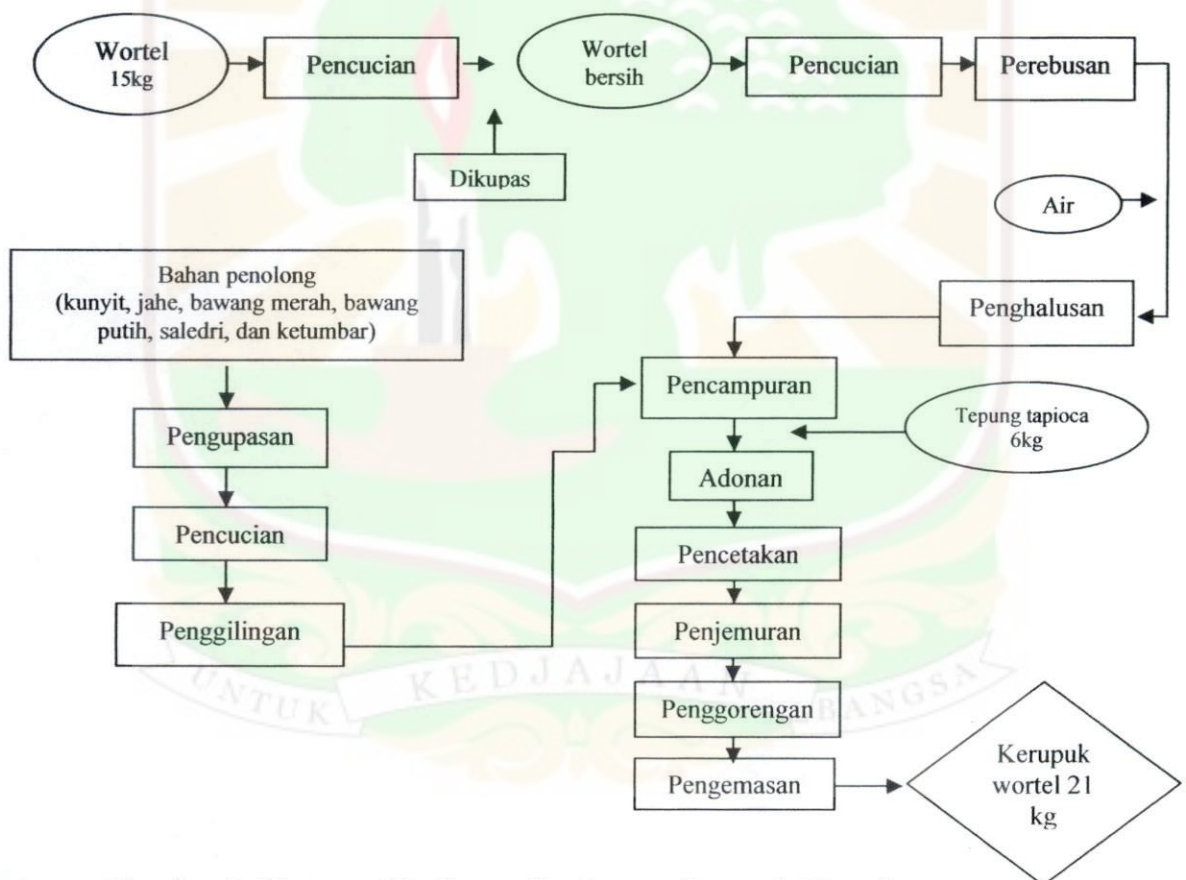
7. Penggorengan

Adonan yang telah selesai dijemur selanjutnya digoreng pada minyak yang telah dipanaskan terlebih dahulu. Pada proses penggorengan ini, sendok pengaduk yang digunakan sepasang agar kerupuk dapat teraduk dengan baik dan merata. Setelah warna kerupuk agak kuning kecoklatan, kerupuk langsung diangkat dengan menggunakan saringan kecil dan di tiriskan pada saringan besar. Pemasakan kerupuk sebanyak 5 kg membutuhkan waktu kurang lebih 4 jam. Proses pemasakan ini merupakan proses yang paling lama dan tingkat ketelitian yang tinggi, karena apabila karyawan lalai maka kerupuk tidak rata masaknyanya dan akan hangus atau gosong nantinya. Untuk menghasilkan kerupuk wortel sebanyak 5 kg, proses pemasakan membutuhkan waktu 4 jam. Kapasitas kerupuk wortel yang mampu

dihasilkan untuk satu kualiti besar adalah 8 kg, Dari awal hingga akhir pemasakan ini perlu dilakukan pengadukan setiap 10-15 menit sekali, tujuannya adalah agar masak dari kerupuk rata. Proses pengadukan ini dilakukan oleh satu orang tenaga kerja.

8. Pengemasan

Setelah ditiriskan, kemudian didinginkan selama 30 menit setelah itu kerupuk ditimbang dan dimasukkan kedalam kemasan sesuai dengan pesanan. Biasanya bentuk kemasan disesuaikan dengan tujuan pemesanan kerupuk. Jika kerupuk yang dipesan adalah untuk dijual kembali atau untuk buah tangan menggunakan kemasan 2 ons dan 5 ons. Tahapan pengemasan ini dilakukan oleh satu tenaga kerja dan dibantu oleh pemilik sekaligus pimpinan usaha. Pembuatan kerupuk wortel dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Diagram Alir Proses Pembuatan Kerupuk Wortel

Proses produksi yang menggabungkan beberapa bahan untuk selanjutnya dihasilkan kerupuk wortel meliputi berbagai tahapan dengan waktu yang dibutuhkan tergantung banyaknya kerupuk yang akan dihasilkan. Untuk

pembuatan kerupuk wortel ini usaha hanya berproduksi 3 hari dalam seminggu, karena pembuatan kerupuk membutuhkan waktu lama pada tahap penjemuran. Untuk batas bawah produksi yang akan dilakukan setiap harinya adalah minimal 5 kg kerupuk wortel. Untuk tahapan pertama ada 2 pekerjaan yang dilakukan secara bersamaan yaitu pegupasan kulit wortel dan pembersihan wortel yang dilakukan masing-masing oleh satu orang, penghalusan wortel yg telah direbus oleh satu orang dan penyiapan bumbu oleh satu orang. Untuk satu baskom besar, kapasitas maksimal adonan wortel yang mampu dihasilkan adalah 8 kg.

4.1.4 Faktor Keuangan

4.1.4.1 Penjualan atau Penerimaan

Pendapatan/penerimaan merupakan nilai uang yang diterima dari hasil penjualan. Penerimaan pada usaha kecil “Zaira” merupakan perkalian jumlah produk yang terjual dengan harga jual produk.

Dari penelitian yang telah dilaksanakan pada usaha kecil “Zaira” dalam hal pembuatan kerupuk wortel, jumlah penerimaan dari bulan Oktober s.d Desember 2010 mengalami fluktuasi dimana penerimaan pada bulan Desember lebih tinggi dibandingkan dengan bulan Oktober dan November. Tingginya penerimaan pada bulan Desember 2010 dikarenakan adanya pesanan dalam partai besar dimana terdapat dua kali pesanan dalam partai besar yaitu pesanan 15 kg dan 10 kg, selain itu terjadi tambahan penerimaan dari hasil pesanan pameran. Penerimaan usaha “Zaira” selama kerupuk wortel periode Oktober s.d Desember 2010 dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 : Jumlah Penerimaan Pada Usaha Kerupuk Wortel Pada Usaha Kecil “Zaira” Periode Oktober – Desember 2010.

| Bulan | Pesanan | Jumlah Pesanan (kg) | Harga Per kg (Rp / kg) | Total Pembelian | Diskon | Penerimaan |
|----------|---------------|---------------------|------------------------|-----------------|--------|------------|
| Oktober | 1 | 10 | 60.000 | 600.000 | 10.000 | 590.000 |
| | 2 | 5 | 60.000 | 300.000 | 5.000 | 295.000 |
| | 3 | 3 | 60.000 | 180.000 | - | 180.000 |
| | 4 | 6 | 60.000 | 360.000 | 5.000 | 355.000 |
| | 5 | 3 | 60.000 | 180.000 | - | 180.000 |
| | Jumlah | | | 1.620.000 | | 1.600.000 |
| November | 6 | 11 | 60.000 | 660.000 | 10.000 | 650.000 |
| | 7 | 5 | 60.000 | 300.000 | 5.000 | 295.000 |
| | 8 | 4 | 60.000 | 240.000 | - | 240.000 |
| | 9 | 5 | 60.000 | 300.000 | 5.000 | 295.000 |
| | Jumlah | | | 1.500.000 | | 1.480.000 |
| Desember | 10 | 15 | 60.000 | 900.000 | 15.000 | 885.000 |
| | 11 | 10 | 60.000 | 600.000 | 10.000 | 590.000 |
| | 12 | 6 | 60.000 | 360.000 | 5.000 | 355.000 |
| | 13 | 4 | 60.000 | 240.000 | - | 240.000 |
| | Jumlah | | | 2.100.000 | | 2.070.000 |
| | Hasil Pameran | 5 (50 bungkus) | 12.000 / bks | 600.000 | | 600.000 |
| Total | | | | 5.820.000 | | 5.750.000 |

4.1.4.2 Biaya Bersama

Biaya bersama dipisahkan terlebih dahulu antara biaya oleh pemakaian usaha dan pemakaian pribadi dimana biaya bersama usaha dan pribadi ini terdiri atas biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri atas biaya penggunaan pulsa sedangkan yang termasuk biaya tetap adalah biaya abonemen listrik dan biaya pajak bumi dan bangunan. Besarnya biaya total (usaha dan pribadi) dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4. Biaya Bersama Pribadi dan Usaha Kecil “Zaira”

| Biaya Variabel | | Biaya Tetap | |
|----------------|------------|-----------------------------|------------|
| Jenis biaya | Total (Rp) | Jenis Biaya | Total (Rp) |
| Biaya pulsa HP | 420.995 | Biaya abonemen listrik | 54.000 |
| | | Biaya pajak bumi & bangunan | 111.000 |

Setelah mengidentifikasi besarnya biaya bersama untuk usaha dan pribadi maka perlu dipisahkan alokasi biaya untuk usaha dengan biaya untuk pemakaian

pribadi pemilik usaha. Untuk perhitungan pemisahan biaya bersama tersebut dapat dilihat pada Lampiran 7, 8, dan 9.

Langkah selanjutnya adalah memisahkan biaya bersama antara produk kerupuk wortel dengan produk lainnya yang juga dihasilkan oleh usaha. Usaha kecil "Zaira" selain membuat kerupuk wortel juga mengolah bengkuang menjadi kerupuk bengkuang dan rendang bengkuang yang mana untuk kedua produk ini telah memiliki daerah pemasaran tetap yaitu beberapa toko di Kota Padang seperti Toko Silungkang, Toko Mahkota, dan Toko Pangeran. Maka terdapat biaya bersama pada kegiatan proses produksinya, dimana segala biaya yang dikeluarkan pada kegiatan produksinya tidak dapat dibebankan seluruhnya pada proses pembuatan kerupuk wortel, tetapi juga dibebankan kepada proses pengolahan kerupuk bengkuang dan rendang bengkuang.

Biaya bersama pada usaha kecil "Zaira" ini meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap terdiri dari biaya pajak bumi dan bangunan, gaji pimpinan, pajak penghasilan usaha dan biaya listrik (Abonemen). Sedangkan biaya variabel adalah biaya pemakaian pulsa handphone dan biaya transportasi.

Tabel 5 • Rincian Biaya Variabel Pada Usaha Kecil "Zaira" (Kerupuk Wortel, Kerupuk Bengkuang dan Rendang Bengkuang) periode Oktober s.d Desember 2010.

| No | Bulan | Pulsa Handphone | Transportasi |
|----|----------|-----------------|--------------|
| 1 | Oktober | 24.151,05 | 14.883,00 |
| 2 | November | 20.871,38 | 15.694,8 |
| 3 | Desember | 23.323,82 | 16.236,00 |
| | Total | 68.346,25 | 46.813,8 |

Ket : Perhitungan penggunaan pulsa dapat dilihat pada Lampiran 7.

Biaya bersama adalah biaya untuk memproduksi dua atau lebih produk yang terpisah dengan fasilitas yang sama pada saat bersamaan (Mulyadi, 1997). Biaya bersama yang dibebankan pada usaha ini berdasarkan atas nilai penjualan yang diperoleh selama periode Oktober s.d Desember 2010 Karena pada periode ini usaha mengalami fluktuasi. Dimana penjualan yang dihasilkan oleh kerupuk wortel sebesar Rp.1.600.000,- pada bulan Oktober, Rp.1.480.000,- pada bulan November dan Rp.2.670.000,- pada bulan Desember. Sedangkan untuk kerupuk bengkuang adalah Rp. 2.625.000,- pada bulan Oktober, Rp 3.500.000,- pada bulan

November dan Rp. 1.750.000,- pada bulan Desember. Untuk rendang bengkung penjualan pada bulan Oktober, November, dan Desember berturut-turut adalah sebesar Rp. 2.610.000,- Rp. 2.350.000,- dan Rp. 3.720.000,-.(Lampiran 10).

Tabel 6. Rincian Biaya Tetap Pada Usaha Kecil "Zaira" (Kerupuk Wortel, Kerupuk Bengkuang, dan Rendang Bengkuang) Periode Oktober s.d Desember 2010

| No | Keterangan | Jumlah (Rp) |
|----|-------------------------|---------------|
| 1 | Gaji pimpinan | 3.600.000,0,- |
| 2 | Pajak bumi dan bangunan | 4.046,9,- |
| 3 | Pajak usaha | 75.000,0,- |
| 4 | Abonemen listrik | 1.517,4,- |

Cara pemisahan biaya bersama berdasarkan metode nilai jual relatif yaitu berdasarkan pada persentase nilai penjualan dari masing-masing produk (Lampiran 11).

4.1.4.3 Keuntungan

Laba bersih atau keuntungan bersih dapat diperoleh dari seluruh penghasilan dikurangi dengan seluruh biaya. Besar laba yang dapat dicapai menjadi ukuran sukses bagi sebuah perusahaan (Hadibroto, 1980).

Selama periode data yang dianalisa (Oktober s.d Desember 2010) telah terjadi empat belas kali produksi dimana tiga belas kalinya adalah produksi untuk memenuhi pesanan dan satu kali produksi untuk penjualan pada kegiatan pameran (Lampiran 16). Dari tiga bulan periode yang telah dianalisa ternyata perusahaan telah memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp. 283.535,61,-.

Sementara keuntungan yang diperoleh usaha "Zaira" dari bulan Oktober s.d Desember 2010 terlihat persentase keuntungan yang tidak signifikan dan juga adanya penurunan yang cukup signifikan. Kondisi ini terjadi karena sifat produksi usaha yang memproduksi berdasarkan pesanan dimana tidak ada perencanaan dalam meningkatkan volume produksi melalui kegiatan pameran, sehingga cenderung menunggu adanya pesanan dari pihak luar. Jika tidak ada pesanan dari pihak luar yang datang maka tidak ada kegiatan produksi. Keuntungan yang diperoleh usaha "Zaira" perbulannya dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 7. Besarnya Biaya, Penerimaan, dan Keuntungan Dari produksi Kerupuk Wortel pada Usaha "Zaira" Periode Oktober s.d Desember 2010.

| No | Bulan | Penerimaan | B. Tetap (Rp) | B.Variabel (Rp) | Total Biaya | Keuntungan (Rp) |
|----|----------|------------|---------------|-----------------|--------------|-----------------|
| 1 | Oktober | 1.600.000 | 390.101,45 | 1.367.273,28 | 1.757.374,73 | (157.374,73) |
| 2 | November | 1.480.000 | 390.101,45 | 1.233.793,68 | 1.623.895,13 | (143.895,13) |
| 3 | Desember | 2.670.000 | 390.101,45 | 1.695.880,07 | 2.085.981,52 | 584.018,48 |

Berdasarkan Tabel 7 perhitungan pada bulan Oktober dan November mengalami kerugian sebesar Rp 157.374,73 dan Rp 143.895,13, pada bulan Desember usaha memperoleh keuntungan sebesar Rp 584.018,48 dengan produkdi sebesar 92 kg wortel. Besarnya penerimaan pada bulan Desember 2010 dikarenakan pesanan untuk kegiatan pameran yang diadakan pemerintah kota Padang.

Banyaknya biaya yang dikeluarkan akan mempengaruhi tingkat keuntungan. Biaya terbesar yang dikeluarkan usaha ini selama Oktober s.d Desember 2010 adalah biaya pembelian bahan baku yaitu sebesar Rp 1.914.000,- dimana biaya bahan baku terbesar pada pembelian bahan baku wortel. Pembelian bahan baku wortel ini disesuaikan dengan kebutuhan dan keuangan usaha sehingga hampir selalu tidak ada persediaan bahan baku wortel untuk kebutuhan produksi selama satu bulan.

Harga jual dari kerupuk wortel ini berbeda setiap pesannya sehingga mengakibatkan perbedaan penerimaan setiap bulannya dan hal ini tentunya berdampak pada keuntungan yang diperoleh setiap bulannya. Perbedaan harga jual dipengaruhi oleh jumlah pesanan dalam satu kali produksi, rendahnya harga jual per kg dikarenakan pihak usaha memberikan potongan harga kepada pemesan/pembeli.

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh Usaha "Zaira" dalam proses pembuatan kerupuk wortel selama Oktober s.d Desember 2010 dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Rincian Biaya Tetap Kerupuk Wortel "Zaira"

| No | Keterangan | Jumlah (Rp) |
|-------|--------------------|---------------------|
| 1 | Gaji Pimpinan | 974.160,00 |
| 2 | PBB | 1.095,08 |
| 3 | Pajak Usaha | 20.295,00 |
| 4 | Listrik (abonemen) | 410,61 |
| 5 | Depresiasi Alat | 174.343,65 |
| Total | | 1.170.304,34 |

4.1.4.4 Harga Jual Produk

Untuk pesanan terendah (3 kg) digunakan data pesanan ke 3 (Lampiran 15) dengan pertimbangan bahwa biaya produksi pada data pesanan ke-3 ini adalah yang tertinggi jika dibandingkan dengan data pesanan lainnya. Sedangkan untuk pesanan tertinggi (15 kg) digunakan data pada pesanan ke-10).

Tabel 9. Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan, dan Keuntungan Penjualan Kerupuk Wortel per kg

| No. | Keterangan | Kerupuk Wortel | |
|-----|----------------------------|----------------|-----------|
| | | 3 kg | 15 kg |
| 1 | Harga Pokok Produksi (Rp) | 57.009,23 | 42.941,87 |
| 2 | Harga Pokok Penjualan (Rp) | 76.069,91 | 47.783,59 |
| 3 | Harga jual per kg (Rp) | 60.000 | 60.000 |
| 4 | Keuntungan (Rp) | - 16.069,91 | 12.216,41 |
| 5 | Keuntungan (%) | - 21,12% | 25,57% |

Harga pokok produk merupakan biaya yang dikeluarkan hanya untuk menghasilkan barang dan jasa. Dalam perhitungan harga pokok produksi (HPP), biaya-biaya penjualan dan administrasi tidak termasuk dalam harga pokok produksi (Soemarso, 1990).

Dari Tabel 9 di atas diketahui bahwa harga pokok penjualan dalam Rp/kg pada usaha kerupuk wortel "Zaira" berbeda antara jumlah pesanan terendah dengan jumlah pesanan tertinggi, namun harga yang diberlakukan masih memperoleh keuntungan. Perbedaan keuntungan ini terletak pada jumlah pesanan yang dihasilkan, semakin besar pesanan yang dihasilkan (diproduksi) semakin besar pula keuntungan yang diperoleh.

Biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan terendah (3 kg) untuk satu kg adalah Rp 57.009,23 dan biaya produk yang dikeluarkan oleh usaha untuk satu kg adalah Rp76.069,91 dengan harga jual Rp. 60.000,-/kg usaha ini mengalami kerugian sebesar Rp - 16.069,91/kg.

Sedangkan untuk pesanan tertinggi (15 kg) biaya produksi untuk satu kg Rp42.941,87 dan biaya produksi untuk satu kg yang dijual Rp 47.783,59 dengan harga jual per kg Rp 60.000,- kg maka usaha ini telah memperoleh keuntungan sebesar Rp 12.216,41/kg. Dengan demikian semakin besar pesanan yang diterima walaupun keuntungan per kg yang diperoleh lebih rendah namun keuntungan total meningkat. Oleh karena itu pihak usaha "Zaira" perlu beralih dari kegiatan produksi yang bersifat pesanan kepada produksi yang bersifat masa untuk memenuhi kebutuhan pasar karena dengan kegiatan produksi yang bersifat masa nantinya akan diperoleh keuntungan yang semakin besar sehingga nantinya usaha akan dapat lebih berkembang.

4.1.4.5 Titik Impas (Break Even Point)

Titik impas atau titik pulang pokok adalah suatu keadaan perusahaan dimana jumlah total penghasilan besarnya sama dengan total biaya atau suatu keadaan perusahaan dimana rugi atau labanya sama dengan nol dan perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak juga menderita rugi (Mulyadi, 1997).

Analisa titik impas merupakan metode yang dapat digunakan untuk melihat pada tingkat penjualan berapa usaha tidak mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh keuntungan dalam menjalankan usahanya. Dalam analisa impas ini biaya dikelompokkan kedalam biaya variable dan biaya tetap. Adapun unsure-unsur yang diperlukan dalam perhitungan impas adalah total biaya tetap, total biaya variable, biaya variabel perunit, volume produksi, dan harga jual. Jumlah

biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan untuk perhitungan titik impas ini dapat dilihat pada (Lampiran 13).

Tabel 10. Titik Impas Dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Kerupuk Wortel Periode Oktober s.d Desember 2010.

| No | Keterangan | Nilai |
|----|------------------------------|--------------|
| 1 | Biaya Tetap (Rp) | 1.170.304,34 |
| 2 | Biaya Variabel (Rp) | 4.296.947,03 |
| 3 | Biaya Variabel/Unit (Rp/Kg) | 46.705,94 |
| 4 | Harga Jual rata-rata (Rp/Kg) | 60.000 |
| 5 | Volume Produksi (Kg) | 92 |
| 6 | Penjualan (Rp) | 5.750.000 |
| 7 | Impas Kuantitas (Kg) | 88,03 |
| 8 | Impas Penjualan (Rp) | 5.319.565,18 |

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa usaha kerupuk wortel "Zaira" belum memperoleh keuntungan atau laba tetapi juga tidak akan menderita kerugian pada tingkat produksi 88,03 kg atau dengan penjualan sebesar Rp 5.319.565,18. Dari hasil perhitungan terlihat bahwa usaha kerupuk wortel "Zaira" selama periode Oktober s.d Desember 2010 telah melakukan produksi diatas titik impas, dimana penjualannya sebesar Rp 5.750.000.

Impas (*break even*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan juga tidak memperoleh 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. Analisa impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi belum juga memperoleh laba, dengan kata lain labanya sama dengan nol (Mulyadi, 1997).

Dari perhitungan titik impas, harga jual rata-rata per kg sebesar Rp 60.000 biaya variabel per kilogram Rp 46.705,94 dan jumlah biaya tetap adalah sebesar Rp 1.170.304,34 maka diperoleh impas kuantitas sebesar 88,03 kg dan impas penjualan sebesar Rp 5.319.565,18. Jika produk kerupuk wortel yang terjual pada perusahaan ini berada dibawah nilai tersebut maka perusahaan ini akan rugi,

sedangkan jika penjualan perusahaan ini berada diatas titik impas maka perusahaan ini akan beruntung.

4.2. Permasalahan Pengembangan Usaha

4.2.1. Teknik

4.2.1.1 Peralatan/sarana produksi

Dalam tahapan proses produksi kerupuk wortel ini usaha “Zaira” hanya menggunakan alat masak manual yang biasa dipakai rumah tangga umumnya. Menurut Assauri (1999), mesin atau peralatan yang ada dapat dibedakan atas dua jenis, yaitu :

1. Mesin yang bersifat umum atau serba guna, merupakan mesin yang dibuat untuk mengerjakan pekerjaan-pekerjaan tertentu untuk berbagai jenis barang/produk atau bagian barang/produk.
2. Mesin yang bersifat khusus, adalah mesin yang direncanakan dan dibuat untuk mengerjakan satu atau beberapa jenis kegiatan yang sama.

Dalam hal ini alat pengerjaan wortel merupakan bersifat umum, karena selain memotong wortel juga bisa digunakan untuk memotong bahan bumbu masak lainnya.

4.2.1.2 Tenaga kerja

Usaha kecil “Zaira” dikelola sendiri oleh pemiliknya dan dibantu oleh 4 orang tenaga kerja yang berasal dari luar keluarga. Usaha ini merupakan usaha pengolahan hasil pertanian berskala usaha kecil. Dalam melaksanakan kegiatan, pemilik sekaligus pimpinan usaha ikut serta dalam proses produksi dan bahkan ikut serta dalam kegiatan pemasaran produk.

Menurut wibowo (1994), sebuah usaha kecil umumnya dikelola sendiri oleh pemiliknya dan dibantu oleh anggota keluarga, tetapi tidak jelas statusnya, tugasnya dan tanggung jawabnya. Dan ketidak jelasan inilah yang menjadi pangkal ketidak berhasilan sebuah usaha dan jika dibiarkan akan berakibat lebih parah.

Dalam merekrut tenaga kerja usaha ini tidak perlu melakukan perekrutan khusus, karena tidak dibutuhkan keahlian khusus untuk dapat bekerja pada usaha ini, yang dibutuhkan hanyalah kemauan untuk bekerja, dan bisa menjaga kebersihan dan kesopanan. Tenaga kerja yang digunakan untuk produksi kerupuk

wortel seluruhnya adalah tenaga kerja yang juga digunakan dalam proses produksi 2 jenis produk lainnya (kerupuk bengkuang dan rendang bengkuang).

Dalam menetapkan upah tenaga kerja, pihak usaha memberikan upah berdasarkan upah satuan yaitu semakin banyak kuantitas kerupuk yang dihasilkan upah yang diterima oleh tenaga kerja juga semakin banyak. Bedanya sistem upah dalam memproduksi kerupuk wortel ini dengan produksi rendang adalah dalam hal pembayaran upah dimana upah untuk memproduksi rendang dibayar setiap bulan dan biasanya dibayarkan pada akhir bulan sedangkan pembayaran upah untuk produksi kerupuk wortel dibayarkan setelah pesanan selesai diantarkan dan uangnya diterima. Upah untuk pengerjaan kerupuk wortel ini terpisah dengan upah pengerjaan kerupuk bengkuang dan rendang bengkuang. Permasalahan yang dihadapi pada tenaga kerja ini adalah tidak adanya pembagian kerja yang jelas dalam melakukan kegiatan produksi karena tugas dan tanggung jawab kadang bisa berbeda-beda setiap kali proses produksi.

Pembagian kerja yang tidak jelas dikarenakan tidak adanya sistem pengelolaan yang baik sehingga pemilik cenderung tidak memiliki kas yang mampu menangani upah pekerja.

4.2.2 Ekonomi

4.2.2.1. Pembukuan

Banyak pihak usaha kecil yang tidak membiasakan diri membuat catatan tentang kegiatan yang terjadi dalam industrinya dan hanya mengandalkan daya ingat saja. Pihak usaha kecil "Zaira" sejak tahun 2009 sudah mulai melakukan pencatatan sederhana dalam pengelolaan keuangannya yang mencatat segala transaksi dan produksinya pada satu buku khusus. Pencatatan yang dilakukan usaha "Zaira" ini masih sebatas pencatatan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi, jumlah yang dihasilkan, dan penerimaan yang diterima usaha.

Pencatatan segala transaksi dilakukan pada satu buku khusus yang memuat segala jenis kegiatan dan transaksi yang terjadi. Hal ini tentunya akan menyulitkan bagi pihak usaha apabila sistem ini terus dilanjutkan karena mereka tidak memisahkan mana aspek pengeluaran dan mana aspek pemasukan mengingat pemilik sekaligus pimpinan saat menjadikan usaha kecil "Zaira" sebagai mata pencaharian utama untuk menghidupi keluarganya.

Menurut Wibowo (1994), ada 2 macam tata buku yang digunakan oleh sebuah perusahaan yaitu tata buku berpasangan yang biasanya digunakan oleh perusahaan menengah dan besar, tata buku tunggal yang lebih sederhana dan mudah diterapkan pada perusahaan kecil. Dalam tata buku tunggal, proses pembukuan diawali dengan membuat daftar inventaris dan neraca, kemudian kejadian sehari-hari pada industri dicatat pada buku harian.

Menurut Subanar (1994), administrasi pembukuan usaha kecil memerlukan minimal tiga jenis buku pencatatan meliputi : (1) Buku harian yaitu buku mengenai catatan semua transaksi dan kegiatan yang terjadi selama periode operasi. (2) Buku jurnal yaitu buku catatan setiap penerimaan dan pengeluaran keuangan sehari-hari sehubungan dengan kegiatan yang dilakukan usaha kecil, (3) Buku besar yaitu buku catatan terperinci mengenai masing-masing pos biaya dan pendapatan. Buku besar ini merupakan ikhtisar atau pengelompokan dari masing-masing pos penerimaan dan pengeluaran.

Usaha ini mencatat segala transaksi pada satu buku khusus yang memuat segala jenis kegiatan dan transaksi yang terjadi. Hal ini tentunya akan lebih menyulitkan bagi pihak usaha apabila sistem pencatatan ini dilanjutkan karena pihak usaha tidak bisa memisahkan mana aspek pengeluaran dan mana aspek pemasukan.

Kedepannya pihak usaha perlu melakukan pencatatan dan pembukuan minimal melakukan pencatatan menggunakan buku harian yang mencatat segala transaksi dan kegiatan serta buku jurnal yang mencatat setiap penerimaan dan pengeluaran. Dengan adanya minimal dua pembukuan ini diharapkan nantinya pemilik sekaligus pimpinan mampu membuat keputusan untuk pengembangan usahanya serta tidak lagi kesulitan dalam melakukan pengelolaan keuangan antara keuangan untuk kepentingan usaha dan keuangan untuk kepentingan keluarga.

4.2.2.2. Keuangan

Anggaran keuangan adalah suatu rencana jangka pendek yang sangat kuantitatif dan biasanya dinyatakan dalam uang. Anggaran ini disusun tahunan atau bulanan. Anggaran ini juga dapat dipakai sebagai alat pengendali keuangan (Wibowo, 1994).

Kunci utama dalam mengelola keuangan adalah sistem pembukuan dan administrasi yang tepat. Pengendalian keuangan yang lemah dan administrasi yang kacau menjadi salah satu faktor penentu kegagalan suatu perusahaan baik untuk tetap bertahan maupun untuk dapat berkembang. Usaha kecil "Zaira" merupakan salah satu dari sekian banyak usaha kecil yang belum menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang tertib dan teratur, termasuk dalam hal pembuatan laporan laba rugi, sehingga pemilik tidak mengetahui secara pasti berapa keuntungan yang diterimanya setiap bulannya.

Salah satu ciri sistem pengelolaan keuangan yang baik adalah adanya pembuatan laporan keuangan. Dengan adanya laporan keuangan maka akan dapat diketahui penyimpangan-penyimpangan yang terjadi dan memungkinkan bagi semua pihak yang berkepentingan untuk menilai hasil usaha dan keadaan keuangan perusahaan secara menyeluruh.

Neraca sebagai salah satu bentuk dari laporan keuangan berguna untuk menggambarkan posisi keuangan perusahaan pada suatu saat, yaitu posisi harta, hutang, dan modal dan biasanya disajikan pada akhir tahun. Laporan laba rugi merupakan perhitungan yang didasarkan pada pendapatan, biaya, ongkos produksi, biaya pemasaran dan biaya administrasi. Perhitungan ini juga merupakan pelengkap bagi neraca keuangan sehingga keduanya dapat memberikan gambaran yang jelas tentang keadaan dan kemajuan perusahaan (Wibowo, 1994).

Menurut Wibowo (1994), hal yang penting dalam perencanaan keuangan adalah penganggaran uang tunai atau kas. Banyak perusahaan kecil yang menunjukkan kemampuan untuk mendapatkan laba yang mengembirakan tetapi akhirnya gagal karena kekurangan uang tunai. Untuk mencegah hal tersebut, maka harus dibuat anggaran uang tunai (kas) dengan cermat dan teliti.

Usaha kecil "Zaira" tidak pernah menerapkan sistem penganggaran uang tunai atau kas, sehingga pimpinan usaha tidak tahu dan tidak mampu meramalkan kapan dan berapa uang tunai yang diperlukan sehingga dapat dipersiapkan kapan dan dari mana uang tunai harus disediakan.

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, meskipun sampai saat ini pihak usaha kecil "Zaira" masih mengandalkan pesanan dalam kegiatan

produksinya akan tetapi selama periode yang dianalisa (Oktober s.d Desember 2010) pihak usaha ternyata telah memperoleh keuntungan. Keuntungan yang akan diperoleh setiap bulannya tentu akan semakin besar jika seandainya pihak usaha melakukan produksi masa dengan memanfaatkan jasa pedagang perantara dalam memasarkan produk kerupuk wortel sehingga akan lebih banyak konsumen yang bisa memperoleh kerupuk wortel terutama dalam jumlah/partai yang lebih kecil. Perencanaan untuk berproduksi secara masa tentunya dengan terlebih dahulu dengan melakukan pengelolaan keuangan yang baik yang menerapkan sistem administrasi pembukuan yang mampu merinci antara pos-pos penerimaan dan pendapatan sehingga jelas mana dana yang akan dialokasikan kembali untuk usaha dan mana dana untuk dialokasikan bagi kepentingan pribadi/keluarga.

4.2.2.3. Pemasaran Hasil

Pemasaran merupakan salah satu unsur utama untuk mencapai keuntungan usaha. Oleh sebab itu sebaiknya pimpinan industri harus memantau dan mengelola pemasaran usahanya secara terus menerus (Wibowo, 1994).

Usaha kecil "Zaira" merupakan usaha yang belum memaksimalkan sistem pemasaran mereka. Pihak usaha (pemilik) memasarkan produknya seperti halnya yang dilakukan pada 2 jenis produk lainnya yaitu kerupuk bengkung dan rendang bengkung yang telah memiliki tempat pemasaran sendiri yaitu Toko Silungkang, Toko Mahkota, dan Toko Pangeran. yang berada di Kota Padang.

Pemilik merasa kerupuk wortel belum dikenal luas oleh masyarakat dan pemilik usaha juga merasa pemasaran kerupuk wortel yang jika dilakukan dengan cara memasarkan melalui penitipan di toko akan lebih cepat produk terjual dari pada hanya menunggu pesanan, karena kerupuk wortel di kemas dalam kemasan dengan berat masing-masing 2 ons dan 5 ons. Kegiatan produksi yang hanya mengandalkan pada pesanan yang datang tentu saja akan berpengaruh pada jumlah permintaan dan nantinya akan berakibat pada jumlah penerimaan yang akan diperoleh.

Dari keterangan yang diperoleh pada saat melakukan survey pendahuluan ke Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kota Padang diperoleh informasi lisan dari pegawai/staf Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kota Padang bahwa usaha kecil "Zaira" merupakan usaha pertama yang memproduksi

dan telah memasarkan kerupuk wortel setiap ada kegiatan pameran yang dilakukan. Sampai pada kegiatan penelitian dilakukan belum ada usaha lain yang memproduksi dan memasarkan kerupuk wortel yang berbahan baku wortel ini. Jadi usaha ini belum memiliki pesaing di pasaran jika seandainya pemasaran kerupuk wortel ini lebih diintensifkan.

Menurut Kotler (1995) pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Dalam dunia usaha pemasaran merupakan hal yang penting. Suatu usaha harus mampu menetapkan cara-cara atau pola pemasaran produknya secara efektif dan efisien sesuai dengan permintaan konsumen akan produknya.

Meskipun usaha kecil “Zaira” ini belum memiliki pesaing tetapi kebijaksanaan produknya perlu dilakukan karena masih banyak yang belum mengenal produk ini karena pemasarannya masih sebatas penjualan pada setiap kegiatan pameran dan pemenuhan pesanan. Selain itu kebijaksanaan harga, distribusi dan promosi perlu dilakukan dengan sebaik-baiknya.

a. Produk

Produk adalah suatu sifat yang kompleks baik yang dapat diraba maupun tidak dapat diraba, termasuk bungkus, warna, harga, prestise perusahaan dan pengecer, pelayanan perusahaan dan pengecer, yang diterima oleh pembeli untuk memenuhi kebutuhannya (Swastha Soekotjo, 1999).

Dalam hal ini usaha kerupuk wortel “Zaira” menawarkan produk kerupuk wortel berupa produk makanan ringan. Karena produk kerupuk wortel dan produk rendang bengkuang ini belum memiliki pesaing untuk produk sejenis kerupuk wortel berbahan wortel dan rendang berbahan bengkuang maka ini akan menjadi keunggulan sekaligus menjadi ciri khas usaha kecil “Zaira”.

Menurut Swastha Soekotjo (1999), barang atau produk memiliki siklus hidup yang biasa disebut siklus kehidupan barang (*product life cycle*) yang terdiri dari beberapa tahap yaitu :

- a. Tahap pengenalan, yaitu dimana produk yang dijual adalah produk baru maka biaya yang dikeluarkan tinggi terutama biaya periklanan.

- b. Tahap pertumbuhan, yaitu dimana kurva penjualan semakin meningkat dan pesaing sudah mulai memasuki pasar sehingga persaingan sudah mulai ketat.
- c. Tahap kedewasaan, yaitu dimana penjualan semakin meningkat diikuti juga dengan laba yang semakin meningkat. Pada tahap ini *variable marketing mix* sangat diperhatikan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.
- d. Tahap kemunduran, yaitu dimana pada tahap ini penjualan semakin menurun dan laba juga menurun dimana pasar yang dikuasai semakin sempit.

Produk kerupuk wortel usaha kecil "Zaira" masih berada dalam tahap pengenalan karena produk ini masih baru dan masih banyak yang belum mengenal dan perlu melakukan promosi yang gencar (Lampiran 14). Usaha kecil "Zaira" sebenarnya selama ini telah melakukan promosi terhadap produk kerupuk wortelnya akan tetapi promosi yang dilakukan baru sebatas promosi pada kegiatan pameran saja. Sementara untuk promosi dalam bentuk yang lain belum ada karena pihak industri tidak memiliki cukup dana untuk melakukan promosi yang gencar. Usaha kecil "Zaira" sebenarnya secara tidak disengaja telah melakukan promosi produk kerupuk wortel dan rendang bengkuangnya dimana pada tanggal 20 Juli 2008 salah satu stasiun TV lokal TVRI Sumbar meliput usaha kecil "Zaira" dalam suatu tema program "profil usaha".

Permasalahan yang dihadapi industri kecil "Zaira" dalam memproduksi kerupuk wortel adalah dalam hal permodalan. Untuk itu kedepannya dalam upaya pengembangan usaha pemilik perlu mencari badan usaha yang bergerak pada pengembangan usaha kecil seperti PNPM. Untuk kemasan sendiri tidak ada permasalahan dalam hal pengembangan usaha karena usaha kecil "Zaira" dalam memproduksi kerupuk wortel telah memiliki kemasan produk yang baik (Lampiran 17). Kemasan kerupuk wortel "Zaira" terdiri dari kemasan 2 ons, 5 ons, dan 1 kg. Pada kemasan kerupuk wortel juga mencantumkan *contac person* agar konsumen dapat dengan mudah menghubungi pihak usaha dalam melakukan pemesanan.

b. Harga

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Swastha Soekotjo, 1999). Ditambahkan oleh Kotler dan Armstrong (1997), harga adalah satu-satunya elemen

pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Semua elemen lain mewakili biaya. Harga jual adalah salah satu elemen yang paling fleksibel dari bauran pemasaran. Banyak perusahaan yang tidak menetapkan harga dengan baik. Kesalahan yang paling umum adalah penetapan harga yang terlalu memperhatikan biaya, harga yang tidak direvisi cukup sering untuk mencerminkan perubahan pasar.

Penentuan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan dalam proses produksi serta dapat memberikan laba. Hendaknya harga yang ditetapkan untuk suatu produk dapat dijangkau oleh lapisan masyarakat banyak.

Pihak usaha menetapkan harga jual sebesar Rp 60.000/kg, untuk pesanan 5 kg mendapatkan potongan harga sebesar Rp 5.000 dari total pembelian, jika pembelian lebih dari 10 kg sebesar Rp. 10.000,-. Untuk kerupuk wortel dibawah 5 kg pihak usaha tidak memberikan potongan harga dari total pembelian.

Menurut Swastha dan Soekotjo (1999), ada dua pendekatan pokok dalam penentuan harga jual, yaitu pendekatan biaya dan pendekatan pasar. Dalam hal ini pihak usaha menggunakan pendekatan biaya dalam menetapkan harga jual

Pihak usaha "Zaira" menetapkan harga berdasarkan biaya yang dikeluarkan ditambah dengan sejumlah laba yang diharapkan. Penetapan harga kerupuk wortel ini sepenuhnya didasarkan pada keinginan pemilik usaha tanpa memperhatikan harga pasar karena dipasaran belum ada produk sejenis yang diproduksi dan dipasarkan oleh usaha lainnya.

Dalam rangka pengembangan usaha kedepannya, pihak usaha perlu mengkaji kembali penggunaan bahan baku yang murah, misalnya dengan penggunaan wortel yang tidak super yang harganya cukup murah yang kurang dari setengah harga wortel super karena wortel juga akan dilakukan beberapa tahapan pengolahan.

c. Distribusi

Saluran distribusi untuk suatu barang adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen ke konsumen (Swastha dan Soekotjo, 1999).

Sistem distribusi dari penjualan kerupuk wortel selama ini bersifat langsung

dimana didalam penjualannya pemilik mengantar langsung pesanan kerupuk wortel atau dijemput langsung ke tempat usaha. Untuk itu kedepannya pemilik perlu menjalin kerja sama dengan pedagang perantara dalam memasarkan produk kerupuk wortelnya.

d. Promosi

Menurut Swastha dan Soekotjo (1999), promosi merupakan salah satu cara yang digunakan oleh perusahaan untuk untuk mengadakan komunikasi dengan pasarnya.

Kegiatan yang ada dalam promosi pada umumnya ada empat yaitu :

1. Periklanan, adalah komunikasi non individu dengan sejumlah biaya, melalui berbagai media yang dilakukan oleh perusahaan, lembaga non laba, serta individu-individu.
2. Personal selling, adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang diajukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.
3. Promosi penjualan hanya merupakan suatu kegiatan dalam promosi. Dalam promosi penjualan ini perusahaan menggunakan alat-alat seperti peragaan, pameran, demonstrasi, hadiah, contoh barang, dan sebagainya.
4. Publisitas merupakan salah satu kegiatan promosi yang dilakukan melalui suatu media, namun informasi yang tercantum tidak berupa berita.

Semenjak November 2007, ketika kerupuk wortel pertama kali dipamerkan pada kegiatan pameran produk yang diadakan oleh dinas perindustrian dan perdagangan Kota Padang, pihak usaha "Zaira" hampir selalu mengikuti setiap kali ada kegiatan pameran maupun bazar yang diadakan di kota Padang. Pihak usaha "Zaira" hampir selalu menerima undangan dari Disperindag kota Padang untuk berpartisipasi pada setiap kegiatan pameran yang disponsori oleh Disperindag Kota Padang. Dengan demikian promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha "Zaira" adalah promosi dalam bentuk promosi penjualan. Tiga bentuk promosi lain belum pernah dilakukan secara sengaja oleh pemilik.

Promosi untuk produk kerupuk wortel sebenarnya telah cukup baik dilakukan oleh pemilik usaha dalam memperkenalkan produk kerupuk wortel

kepada masyarakat luas melalui setiap kegiatan pameran dan bazar yang diikuti, bahkan secara tidak disengaja promosi dalam bentuk liputan oleh stasiun TV lokal sedikit banyaknya telah membantu dalam memperkenalkan produk kerupuk wortel kepada masyarakat luas terutama masyarakat Kota Padang.



V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian tentang analisa usaha kerupuk wortel pada usaha kecil "Zaira" disimpulkan bahwa :

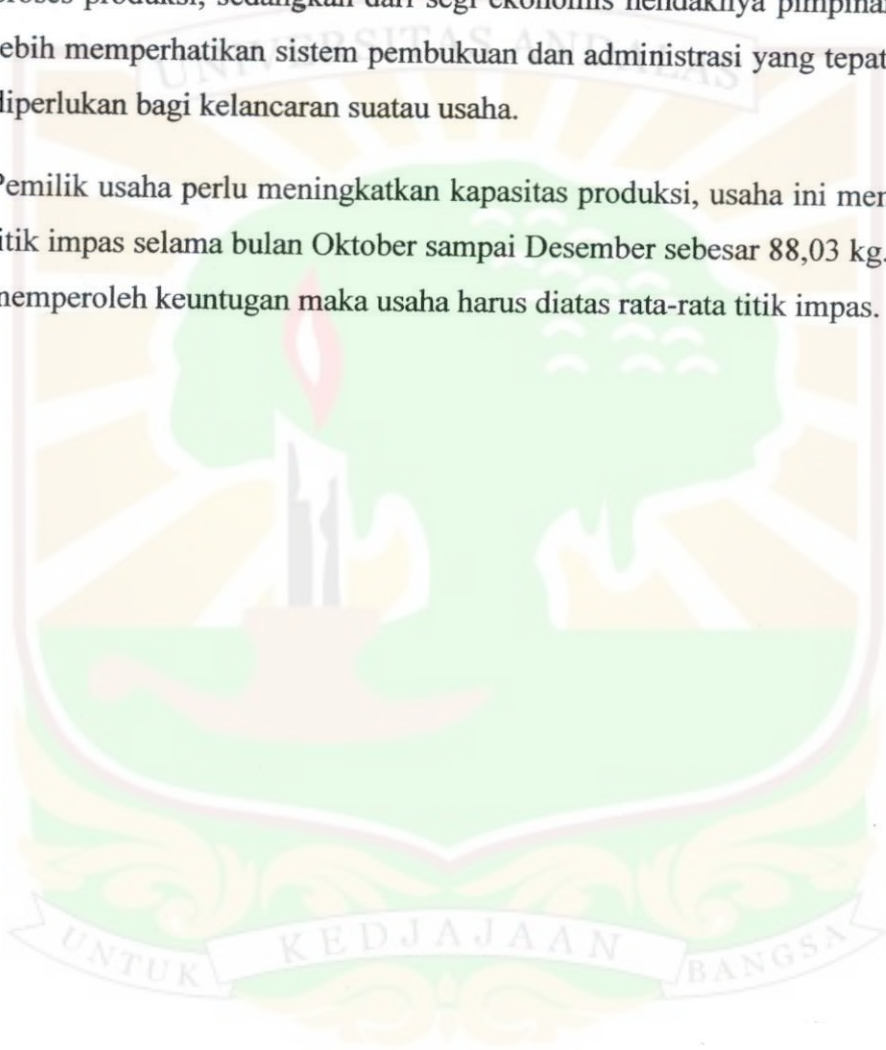
1. Keuntungan bersih yang diperoleh usaha ini selama periode Oktober s.d Desember 2010 adalah sebesar Rp 283.535,61,- Selama periode ini usaha telah menghasilkan 92 kg, dimana penerimaan paling besar terjadi pada bulan Desember 2010 dikarenakan adanya tambahan penerimaan dari hasil kegiatan mengikuti pameran yaitu sebesar 2.670.000 dan penerimaan terkecil terjadi pada Bulan November sebesar Rp 1.480.000. Usaha kecil "Zaira" telah melalui titik impas dalam rupiah penjualan sebesar Rp 5.319.565,18 dan dengan tingkat impas kuantitas sebesar 88,03 kg dimana pada penjualan selama Oktober s.d Desember 2010 berada diatas titik impas yakni mencapai nilai sebesar Rp 5.750.000 dengan produksi sebesar 92 kg.
2. Permasalahan dalam pengembangan usaha "Zaira" dari segi teknik usaha ini tidak mengalami kendala dalam melakukan produksi. Dari segi tenaga kerja yang dihadapi adalah tidak adanya pembagian kerja yang jelas karena tugas dan tanggung jawab tenaga kerja bisa berbeda-beda dalam setiap kali kegiatan produksi. Dari segi ekonomi terdapat kelemahan di bidang manajemen keuangan yang tidak terstruktur. Usaha Zaira dalam berpromosi hanya mengandalkan pada acara yang diadakan oleh Pemerintah Kota Padang. Usaha ini berproduksi berdasarkan pesanan, jadi keuntungan yang diperoleh usaha tidak begitu signifikan, dan usaha ini memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 283.535,61,- selama 3 bulan produksi yang di analisa. Dalam penelitian dilakukan, usaha ini gulung tikar dan menutup usahanya.



5.2 Saran

Sehubungan dengan hasil penelitian ini, maka disarankan kepada pihak usaha hal-hal sebagai berikut :

1. Pemilik hendaknya lebih memperhatikan pengelolaan usahanya baik dari segi teknik dan ekonomi. Dari segi teknik sebaiknya pimpinan usaha perlu melakukan pembagian kerja yang jelas agar diperoleh efisiensi waktu dalam proses produksi, sedangkan dari segi ekonomis hendaknya pimpinan usaha lebih memperhatikan sistem pembukuan dan administrasi yang tepat karena diperlukan bagi kelancaran suatu usaha.
2. Pemilik usaha perlu meningkatkan kapasitas produksi, usaha ini mengalami titik impas selama bulan Oktober sampai Desember sebesar 88,03 kg. Untuk memperoleh keuntungan maka usaha harus diatas rata-rata titik impas.



DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syafrudin 1993. *Alat-alat Analisa dalam Pembelanjaan*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Assauri, Sofjan. 1999. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta
- Badan Pusat Statistik, 2008. *Padang dalam Angka*. Padang
- Badan Pusat Statistik, 2003. *Industri Kecil dan Rumah Tangga Sumatera Barat*. BPS Sumbar
- Berlian, Nur dan Restu Rahayu. 2003. *Wortel dan Lobak (edisi revisi)*. Jakarta. Penerbit Swadaya
- Cahyono, Bambang. 2002. *Wortel (Teknik Budidaya dan Analisis Usahatani)*. Yogyakarta Penerbit Kanisius.
- Cyntia, 2007. Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen. Jakarta
- Departemen Pertanian. 2005. *Revitalitas Pertanian*. Jakarta
- Dinas Perdagangan dan Perindustrian. *Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat berdasarkan Tenaga Kerja Tahun*. 2005
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Propinsi Sumatera Barat. 2007 *Perkembangan Tanaman Wortel Sumatera Barat tahun 2003 – 2007*.
- Dinas Koperasi. 2009 .UMKM Kota Padang. Info@ diskop. Padang.go.id. [24 agustus 2010]
- Wirakusumah, Emma S. 2003. www.sinarharapan.co.id. [16 2009 Februari 2009]
- Fadili, Noor. 2008. Wisata Masakan Khas. www.wisatamelayu.com. [16 Februari 2009]
- Fuad M, Christine, H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F. 2003. *Pengantar Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Hadibroto. 1980. *Dasar-Dasar Akutansi*. LP3ES. Jakarta
- Hafsah, Muhammad Jaffar. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah. Infokop No. 25 Tahun XX. Jakarta
- Ibrahim, M. Yacob 2003. *Studi kelayakan Usaha*. Rineka Cipta. Jakarta
- Haryanto, Eko. 1996. *Wortel* . Penebar Swadaya. Jakarta

- Kadarsan, 1995. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga. Jakarta
- Kotler. 1995. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga. Jakarta
- Munawir. 2001. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta
- Mulyadi. 1997. *Akutansi Biaya*. STIE YKPN. Yogyakarta.
- Nazir, M. 2003. *Methoda Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta
- Putra, Roni Patrima. 2004. *Analisa Usaha Randang Bengkuang Pada Industri Kecil "ZAIRA" di Kelurahan Padang Sarai Kecamatan Koto Tangah Kota Padang*. Skripsi Fakultas Pertanian. Padang
- Said, Nurmal. 1991. *Pola Pembinaan Industri Kecil di Sumatera Barat dalam Industri kecil dan Kesempatan Kerja Disunting oleh Syahrial Syarif*. Pusat Penelitian dan Pengembangan Universitas Andalas. Padang.
- Saragih, Bungaran. 1999. *Pengembangan Agribisnis Merupakan Strategi Pembangunan Ekonomi Daerah dan Kerakyatan*. Seminar Nasional Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Setiawan, 1994 *Wortel (Teknik Budidaya Dan Analisis Usahatani)*. Yogyakarta Penerbit Kanisius.
- Sigit, soehardi. 1998. *Analisa Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas dan Praktis*. BPFE. Yogyakarta.
- Soemarso. 1992. *Akutansi Suatu Pengantar*. Rineka Cipta. Jakarta
- Subanar. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE. Yogyakarta
- Supriyono, R.A. 1995. *Akutansi biaya, Pengumpulan Biaya, dan Penentuan Harga Pokok Serta Pembuatan Keputusan*. Cetakan kedua belas. Edisi 2 BPFE. Yogyakarta.
- Swastha, Basu dan Soekotjo. 1999. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta
- Siregar, Andres. 2005. *Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Pempek Palembang Pada Usaha Kecil Tio*. Skripsi Fakultas Pertanian. Padang
- Susanti, Melani. 2008. *Analisa Usaha Ajik Kacang Pada Usaha Rindu di Aur Kuning Kota Bukittinggi*. Skripsi Fakultas Pertanian. Padang
- Wibowo, Singgih. 1994. *Pedoman Pengelolaan Perusahaan Kecil*. Penebar Swadaya. Jakarta

Widyanto, Zuni. 2009. Badan Informasi Daerah. Yogyakarta

Yusmarni, 2003. *Anallisa Usaha Penggorengan Ikan Bilih di Jorong Ombilin Kenagarian Simawang Kecamatan Tanah Datar*. Skripsi Fakultas Pertanian. Padang

Zarlis, 2000. *Proyek Pembangunan Lingkungan Industri Kecil Di Sumbar*. Balai Penelitian dan Pengembangan Industri Padang. Padang.



Lampiran 1: Perkembangan Tanaman Wortel Sumatera Barat Tahun 2003 – 2007

| Tahun | Luas tanam (Ha) | Luas panen (Ha) | Rata – rata produksi (Kw/Ha) | Produksi (ton) |
|-------|-----------------|-----------------|------------------------------|----------------|
| 2003 | 373 | 410 | 75,85 | 3.110 |
| 2004 | 383 | 367 | 111,17 | 4.080 |
| 2005 | 462 | 456 | 146,56 | 6.683 |
| 2006 | 551 | 439 | 159,13 | 7.845 |
| 2007 | 641 | 632 | 155,66 | 9.838 |

Sumber : Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Propinsi Sumatera Barat. 2007



Lampiran 2: Penyerapan Tenaga Kerja Skala Usaha Tahun 2003 – 2004

| No | Skala Usaha | Jumlah Orang | |
|--------|----------------|--------------|------------|
| | | 2003 | 2004 |
| 1 | Usaha Besar | 415.292 | 402.902 |
| 2 | Usaha Kecil | 71.099.307 | 70.919.385 |
| 3 | Usaha Menengah | 8.304.889 | 8.147.479 |
| Jumlah | | 79.819.488 | 79.469.766 |

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2008



Lampiran 3: Kandungan Nilai Gizi dalam Umbi Wortel per 100 gram Buah Segar.

| No | Kandungan gizi | Jumlah |
|----|------------------|---------|
| 1 | Kalori (kal) | 42,00 |
| 2 | Protein (g) | 1,20 |
| 3 | Lemak (g) | 0,30 |
| 4 | Karbohidrat (g) | 9,30 |
| 5 | Kalsium (mg) | 39,00 |
| 6 | Fosfor(mg) | 37,00 |
| 7 | Besi (mg) | 0,80 |
| 8 | Natrium (mg) | 32,00 |
| 9 | Serat (mg) | 0,90 |
| 10 | Abu (g) | 0,80 |
| 11 | Vitamin A (SI) | 1200,00 |
| 12 | Vitamin B-1 (mg) | 0,06 |
| 13 | Vitamin B-2 (mg) | 0,04 |
| 14 | Vitamin C (mg) | 6,00 |
| 15 | Niacin (mg) | 0,60 |
| 16 | Air (g) | 8,20 |

Sumber : Cahyono 2002.

Lampiran 4: Perkembangan Tanaman Wortel Kabupaten / Kota di Sumatera Barat tahun 2004 – 2007.

| No | Kab/Kota | Luas Lahan (Ha) | | | | Luas Panen (Ha) | | | | Produksi (ton) | | | |
|----|-----------------|-----------------|------|------|------|-----------------|------|------|------|----------------|------|------|------|
| | | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| 1. | Kab.agam | 66 | 127 | 185 | 178 | 69 | 108 | 159 | 173 | 806 | 1588 | 1913 | 2222 |
| 2. | Kab.Tanah datar | 247 | 239 | 236 | 332 | 230 | 249 | 214 | 325 | 2576 | 2830 | 3060 | 4909 |
| 3. | Kab.Solok | - | 90 | 127 | 120 | 61 | 93 | 116 | 126 | 635 | 2134 | 2792 | 2547 |
| 4. | Bukittinggi | 3 | 6 | 3 | 9 | 7 | 6 | 4 | 8 | 63 | 130 | 80 | 160 |

Sumber : Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura Propinsi Sumatera Barat 2007



Lampiran 5• Produksi Kerupuk Wortel Zaira Selama Januari 2009 – Desember 2009

| Bulan | Jumlah produksi kerupuk wortel |
|----------------------|---------------------------------------|
| Januari | 35 Kg |
| Februari | 30 Kg |
| Maret | 31 Kg |
| April | 30 Kg |
| Mei | 35 Kg |
| Juni | 30 Kg |
| Juli | 32 kg |
| Agustus | 35 Kg |
| September | 60 Kg |
| Oktober | 50 Kg |
| November | 30 Kg |
| Desember | 40 Kg |
| Rata – Rata Produksi | 36,5 Kg |
| Jumlah Produksi | 438 Kg |

Sumber : Usaha Kecil "Zaira", 2009.

Lampiran 6, Kriteria Usaha dan Perdagangan Sumatera Barat Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Tahun 2005

| No | Kualifikasi | Jumlah Tenaga Kerja |
|----|--------------------------|---------------------|
| 1 | Industri dagang Besar | 100 Orang |
| 2 | Industri dagang Menengah | 20 – 99 Orang |
| 3 | Industri dagang Kecil | 5 – 19 Orang |
| 4 | Industri dagang Mikro | 1 - 4 Orang |

Sumber :Dinas Perdagangan dan Perindustrian Propinsi Sumatera Barat, 2005.



Lampiran 7. Pemakaian Pulsa Handphone Selama Oktober s.d Desember 2010

| No. | Bulan | Pemakaian Usaha + Pribadi | Pemakaian Usaha (60%) |
|---------------|----------|------------------------------|--------------------------|
| 1. | Oktober | Rp. 148.750,- | 89.250,- |
| 2. | November | 128.550,- | 77.130,- |
| 3. | Desember | 143.655,- | 86.193,- |
| Jumlah | | 420.995,- | 252.573,- |



Lampiran 8. Perhitungan Biaya Pajak Bumi dan Bangunan (Bangunan Usaha dan Bangunan Rumah)

$$\begin{aligned} \text{Luas bangunan + tanah} &= 8 \times 16 \text{ m}^2 \\ &= 128 \text{ m}^2 \\ \text{Luas bangunan usaha} &= 56 \text{ m}^2 \\ \text{Pajak bumi dan bangunan usaha} &= \frac{56}{128} \times 100\% = 43,75 \end{aligned}$$

Pajak bumi dan bangunan per tahun adalah Rp 37.000

Pajak bumi dan Bangunan yang dibebankan pada usaha :

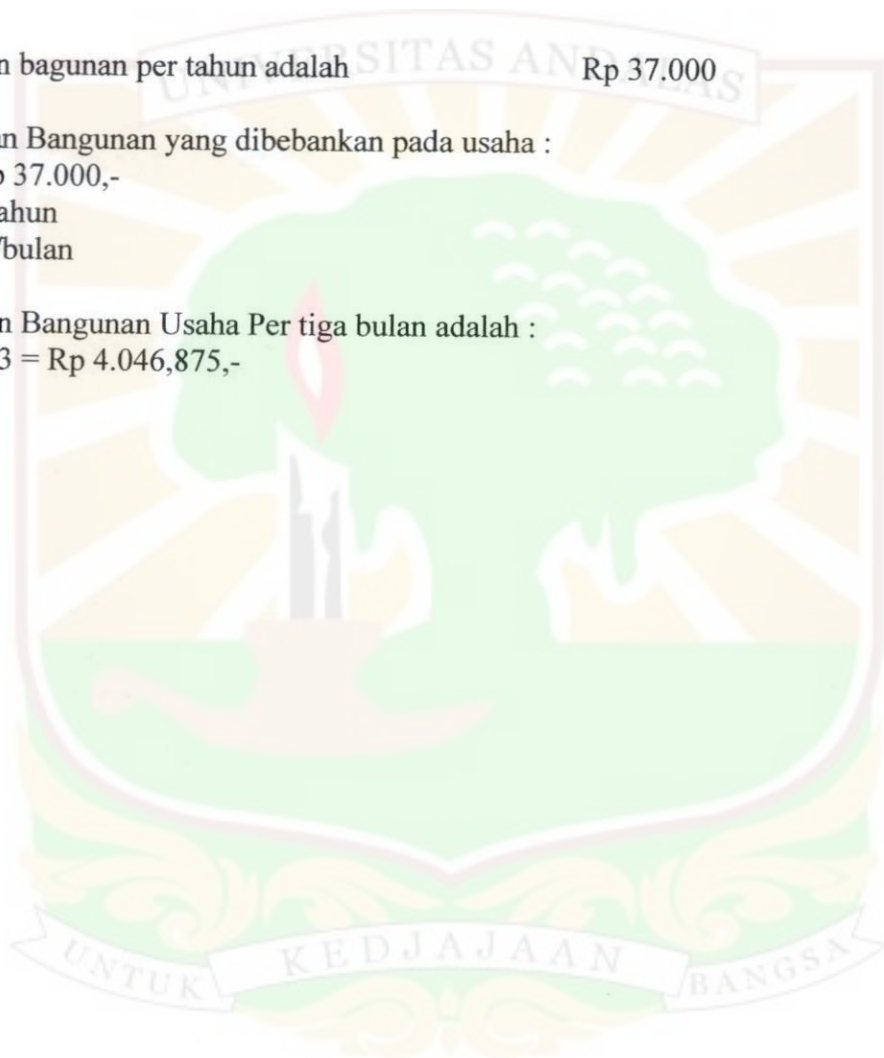
$$= 43,75\% \times \text{Rp } 37.000,-$$

$$= \text{Rp } 16.87,5/\text{tahun}$$

$$= \text{Rp } 1.348,96/\text{bulan}$$

Pajak Bumi dan Bangunan Usaha Per tiga bulan adalah :

$$\text{Rp } 1.348,96 \times 3 = \text{Rp } 4.046,875,-$$

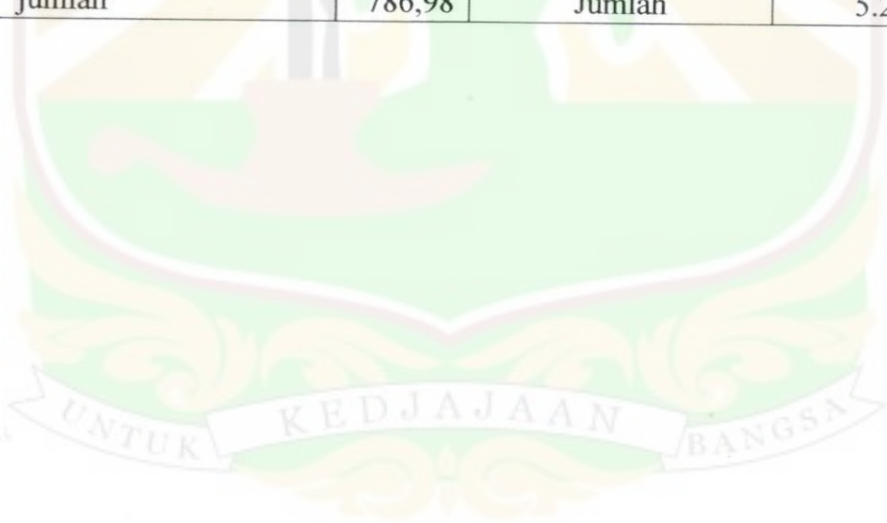


Lampiran 9. Perkiraan persentase pemakaian listrik bersama (abonemen Rp. 18.000,-/bulan)

| Bulan | Tagihan listrik/ bulan (pribadi+usaha) | | Pemakaian Usaha | Persentase Pemakaian Usaha | Persentase Rata-rata Pemakaian Usaha |
|----------|---|----------|--------------------|----------------------------------|---|
| | Variabel | Abonemen | | | |
| Oktober | 75.255,- | 18.000 | 1.989,23 | 2,78 | 2,81% |
| November | 76.375,- | 18.000 | 2.502,50 | 3,47 | |
| Desember | 75.895,- | 18.000 | 1.545,25 | 2,17 | |

Alat/mesin yang menggunakan listrik pada usaha "Zaira" memiliki mesin pencacah (wortel dan bengkuang) dan mesin pematut kelapa yang masing-masingnya memiliki daya 350 watt.

| Bulan | Lama pemakaian (1 bulan) | | | | | |
|----------|--------------------------|---|--------|-------------------|-------------------------------------|---------------------|
| | Mesin parutan | perhitungan | Jml | Mesin pencacah | perhitungan | Jumlah pemakaian |
| Oktober | 1 jam 22 menit | $0,350 \times 82/60 \times$ 500,- | 239,23 | 10 jam | $0,350 \times 10$ $\times 500,-$ | 1.750,- |
| November | 1 jam 18 menit | $0,350 \times 78/60 \times$ 500,- | 227,50 | 13 jam | $0,350 \times 13$ $\times 500,-$ | 2.275,- |
| Desember | 1 jam 50 menit | $0,350 \times 110/60$ $\times 500,-$ | 320,25 | 7 jam | $0,350 \times 7 \times$ 500,- | 1.225,- |
| | jumlah | | 786,98 | Jumlah | | 5.250 |



Lampiran 10. Volume Penjualan Kerupuk Bengkuang dan Rendang Bengkuang Selama Oktober s.d Desember 2010

| Bulan | Kerupuk Bengkuang | | | Rendang bengkuang | | |
|----------|-------------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------|-------------------|
| | Jumlah (kg) | Harga per kg | Jumlah Penerimaan | Jumlah (kg) | Harga per kg | Jumlah Penerimaan |
| Oktober | 52,5 | 50.000 | 2.625.000 | 42 | 40.000 | 2.610.000 |
| November | 70 | 50.000 | 3.500.000 | 52,5 | 40.000 | 2.350.000 |
| Desember | 35 | 50.000 | 1.750.000 | 31,5 | 40.000 | 3.720.000 |

Sumber : Usaha kecil "Zaira", 2010 (Data diolah)



Lampiran 11. Perhitungan Biaya yang dikeluarkan Usaha "Zaira" pada Proses Pembuatan Kerupuk Wortel

Diketahui :

| | |
|-----------------------------|----------------------------|
| Penjualan Kerupuk Wortel | : Rp. 5.750.000,- (27,06%) |
| Penjualan Kerupuk Bengkuang | : Rp. 7.525.000,- (35,41%) |
| Penjualan Rendang Bengkuang | : Rp. 7.977.000,- (37,53%) |

Biaya Tetap

Gaji Pimpinan = 27,06 % x Rp. 3.600.000,-
= 974.160,00

Pajak Bumi dan Bangunan = 27,06 % x Rp. 4.046,88
= 1.095,08

Pajak Usaha = 27,06% x Rp. 75.000,-
= 20.295,00

Abonemen listrik = untuk usaha (2,81% x Rp. 54.000) = Rp 1.517,4
= 27,06% x Rp. 1.517,4
= 410,61

Biaya penyusutan = 174.343,65

Biaya Variabel

Pemakaian Pulsa
Oktober = 27,06 % x Rp. 89.250,-
= 24.151,05

November = 27,06 % x Rp. 77.130,-
= 20.871,38

Desember = 27,06 % x Rp. 86.193,-
= 23.323,82

Transportasi
Oktober = 27,06 % x Rp. 55.000,-
= 14.883,00

November = 27,06 % x Rp. 58.000,-
= 15.694,8

Desember = 27,06 % x Rp. 60.000,-
= 16.236,00

Lampiran 12. Rincian Biaya Produksi Variabel per pesanan/ per produksi Kerupuk Wortel selama Oktober – Desember 2010

| | Pes 1 | Pes 2 | Pes 3 | Pes 4 | Pes 5 | Pes 6 | Pes 7 | Pes 8 | Pes 9 | Pes 10 | Pes 11 | Pes 12 | Pes 13 | Pameran | Jumlah |
|----------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|-----------|-----------|---------|-----------|--------|-----------|------------|
| Wortel | 140.000 | 70.000 | 42.000 | 84.000 | 42.000 | 154.000 | 70.000 | 56.000 | 70.000 | 210.000 | 140.000 | 84.000 | 56.000 | 70.000 | 1.288.000 |
| Tepung Tapioka | 80.000 | 40.000 | 24.000 | 48.000 | 24.000 | 88.000 | 40.000 | 32.000 | 40.000 | 120.000 | 80.000 | 48.000 | 32.000 | 40.000 | 736.000 |
| Reni | 27.000 | 22.000 | 20.000 | 23.000 | 20.000 | 30.000 | 22.000 | 21.000 | 20.000 | 32.000 | 27.000 | 23.000 | 21.000 | 20.000 | 328.000 |
| Santi | 22.000 | 17.000 | 15.000 | 18.000 | 15.000 | 25.000 | 17.000 | 16.000 | 15.000 | 27.000 | 22.000 | 18.000 | 16.000 | 15.000 | 258.000 |
| Upik | 22.000 | 17.000 | 15.000 | 18.000 | 15.000 | 25.000 | 17.000 | 16.000 | 15.000 | 27.000 | 22.000 | 18.000 | 16.000 | 15.000 | 258.000 |
| Leni | 22.000 | 17.000 | 15.000 | 18.000 | 15.000 | 25.000 | 17.000 | 16.000 | 15.000 | 27.000 | 22.000 | 18.000 | 16.000 | 15.000 | 258.000 |
| Kemasan | 67.000 | 33.500 | 20.000 | 40.000 | 20.000 | 73.000 | 33.500 | 27.000 | 33.500 | 100.500 | 67.000 | 40.000 | 27.000 | 33.500 | 615.500 |
| Bumbu Masak | 27.000 | 13.500 | 8.000 | 16.000 | 8.000 | 30.000 | 13.500 | 11.000 | 13.500 | 40.500 | 27.000 | 16.000 | 11.000 | 13.500 | 249.500 |
| Minyak Tanah | 40.000 | 20.000 | 12.000 | 24.000 | 12.000 | 44.000 | 20.000 | 16.000 | 20.000 | 60.000 | 40.000 | 24.000 | 16.000 | 20.000 | 368.000 |
| Listrik | 67,55 | 46,67 | 29,17 | 46,67 | 29,17 | 116,66 | 46,67 | 35 | 29,17 | 128,03 | 70 | 46,67 | 35 | 40,55 | 786,98 |
| Jumlah | 447.067,55 | 250.046,67 | 171029,17 | 289046,67 | 211029,17 | 494116,66 | 250046,67 | 211035 | 242029,17 | 644128,03 | 447070 | 289046,67 | 211035 | 250046,67 | 4359786,98 |



Lampiran 13. Perhitungan Titik Impas Kerupuk Wortel

Diketahui :

| | | | |
|-----------------------------|---|-----|--------------|
| Total Biaya Tetap | : | Rp. | 1.170.304,34 |
| Total Biaya Variabel | : | Rp. | 4.296.947,03 |
| Jumlah Produksi | : | | 92 kg |
| Biaya Variabel per kg | : | Rp. | 46.705,94 |
| Harga Jual rata-rata per kg | : | Rp | 60.000 |

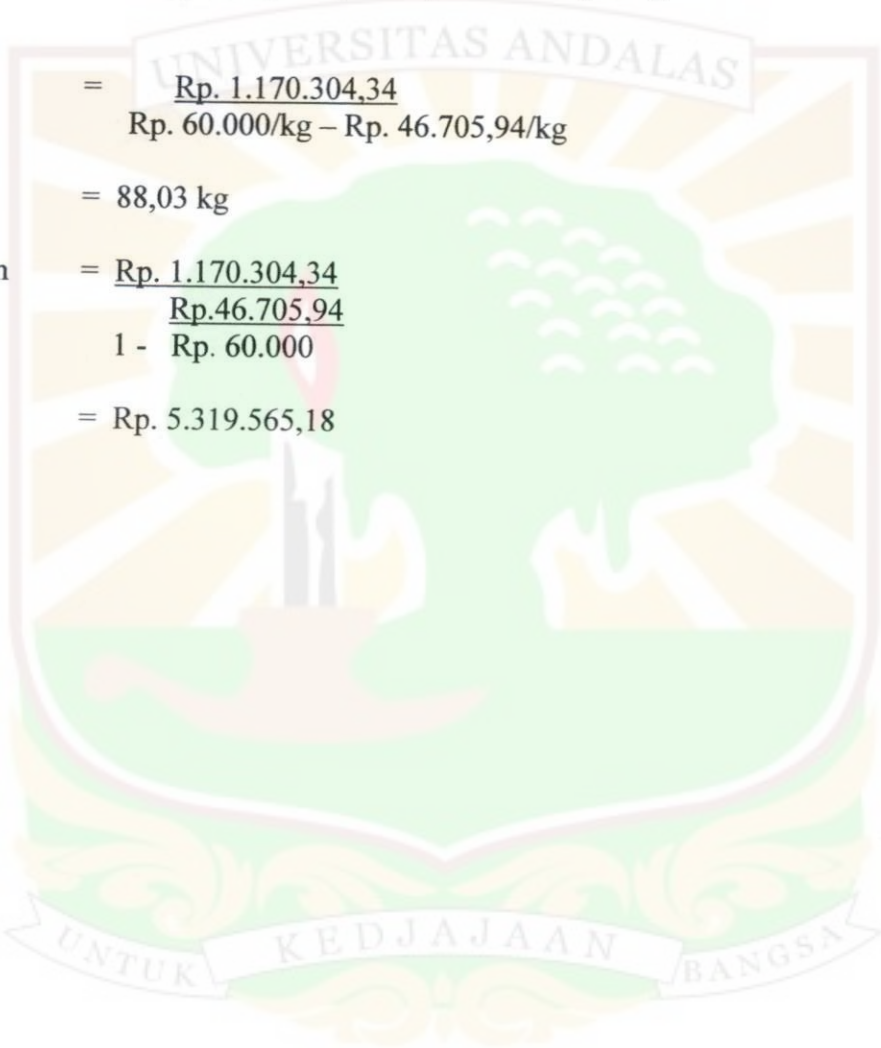
$$\text{Impas kg produksi} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per kg} - \text{Biaya Variabel per kg}}$$

$$= \frac{\text{Rp. 1.170.304,34}}{\text{Rp. 60.000/kg} - \text{Rp. 46.705,94/kg}}$$

$$= 88,03 \text{ kg}$$

$$\text{Impas Penjualan} = \frac{\text{Rp. 1.170.304,34}}{\text{Rp. 46.705,94} - 1 - \text{Rp. 60.000}}$$

$$= \text{Rp. 5.319.565,18}$$



Lampiran 14. Rincian Biaya Variabel yang Dikeluarkan Usaha “Zaira” Produksi Kerupuk Wortel selama Oktober s.d Desember 2010

| Bulan | Wortel | T.Tapioka | Reni | Santi | Upik | Leni | Kemasan | Bumbu | M.Tanah | Listrik | Pulsa | Transport | Jumlah |
|---------------|-----------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|------------|
| Oktober | 378.000 | 216.000 | 112.000 | 87.000 | 87.000 | 87.000 | 180.500 | 72.500 | 108.000 | 239,23 | 24.151,05 | 14.883,00 | 1367273,28 |
| November | 350.000 | 200.000 | 93.000 | 73.000 | 73.000 | 73.000 | 167.000 | 68.000 | 100.000 | 227,50 | 20.871,38 | 15.694,8 | 1233793,68 |
| Desember | 490.000 | 280.000 | 123.000 | 98.000 | 98.000 | 98.000 | 234.500 | 94.500 | 140.000 | 320,25 | 23.323,82 | 16.236,00 | 1695880,07 |
| Jumlah | 1.218.000 | 696.000 | 328.000 | 258.000 | 258.000 | 258.000 | 582.000 | 235.000 | 348.000 | 788,98 | 68.346,25 | 46.813,8 | 4296947,03 |



Lampiran 15. Perhitungan Harga Jual Produk

Data Pesanan terendah (3 kg)**Biaya Bahan Baku**

| | |
|------------------|--------|
| - Wortel | 42.000 |
| - Tepung Tapioka | 24.000 |

Biaya Tenaga Kerja

| | |
|---------|--------|
| - Reni | 20.000 |
| - Santi | 15.000 |
| - Upik | 15.000 |
| - Leni | 15.000 |

BOP Variabel

| | |
|----------------|--------|
| - Kemasan | 20.000 |
| - Bumbu Masak | 8.000 |
| - Listrik | 29,17 |
| - Minyak Tanah | 12.000 |

Harga Pokok Produksi**171.029,17**

Taksiran BOP Tetap

| | |
|---------------------------|----------|
| - Pajak Usaha | 1.033,56 |
| - Pajak Bumi dan Bangunan | 55,77 |
| - Penyusutan Peralatan | 6.457,17 |
| - Abonemen Listrik | 23,30 |

Gaji Pimpinan yang dibebankan49.610,77**Total Harga Pokok Penjualan****228.209,74**

Jumlah Produksi = 3 kg

Harga Pokok Produksi : $\frac{171.029,17}{3 \text{ kg}}$: Rp. 57.009,23

Harga Pokok Penjualan : $\frac{228.209,74}{3 \text{ kg}}$: Rp. 76.069,91

Harga Jual per kg = Rp. 60.000

Keuntungan / kg = Rp. -16.069,91

Keuntungan = $\frac{\text{Rp. } (-16.069,91)}{\text{Rp. } 76.069,91} \times 100\% = (21,12) \%$

Data Pesanan tertinggi (15 kg)**Biaya Bahan Baku**

| | |
|------------------|---------|
| - Wortel | 210.000 |
| - Tepung Tapioka | 120.000 |

Biaya Tenaga Kerja

| | |
|---------|--------|
| - Reni | 32.000 |
| - Santi | 27.000 |
| - Upik | 27.000 |
| - Leni | 27.000 |

BOP Variabel

| | |
|----------------|---------|
| - Kemasan | 100.500 |
| - Bumbu Masak | 40.500 |
| - Listrik | 128,03 |
| - Minyak Tanah | 60.000 |

Harga Pokok Produksi **644.128,03**

Taksiran BOP Tetap

| | |
|---------------------------|-----------|
| - Pajak Usaha | 1.033,56 |
| - Pajak Bumi dan Bangunan | 55,77 |
| - Penyusutan Peralatan | 21.902,47 |
| - Abonemen Listrik | 23,30 |

Gaji Pimpinan yang dibebankan **49.610,77**

Total Harga Pokok Penjualan **716.753,90**

Jumlah Produksi = 15 kg

Harga Pokok Produksi : $\frac{644.128,03}{15 \text{ kg}}$: Rp. 42.941,87

Harga Pokok Penjualan : $\frac{716.753,90}{15 \text{ kg}}$: Rp. 47.783,59

Harga Jual per kg = Rp. 60.000

Keuntungan / kg = Rp. 12.216,41

Keuntungan = $\frac{\text{Rp. 12.216,41}}{\text{Rp. 47.783,59}} \times 100\% = 25,57\%$

Lampiran 16. Laporan Rugi – Laba Usaha Kecil Kerupuk Wortel Zaira Oktober – Desember 2010

Laporan Rugi-Laba Usaha Kerupuk Wortel “Zaira”
Periode Oktober s.d Desember 2010

| | | |
|------------------------------------|--------------|---------------------------|
| Hasil Penjualan | | Rp. 5.750.000,00 |
| Biaya Produksi Variabel | | |
| Biaya Bahan Baku | | |
| Wortel | 1.218.000,00 | |
| Tepung Tapioka | 696.000,00 | |
| Biaya Tenaga Kerja | 1.102.000,00 | |
| Biaya Overhead Pabrik | | |
| Biaya Bumbu Masak | 235.000 | |
| Biaya Minyak Tanah | 348.000 | |
| Biaya Kemasan | 582.000 | |
| Biaya Pemasaran (transportasi) | 46.813,80 | |
| Pemakaian Pulsa Handphone | 68.346,25 | |
| Total Biaya Variabel | | (Rp. 4.296.160,05) |
| Laba Kontribusi | | Rp. 1.453.839,95 |
| Biaya Tetap | | |
| Biaya Overhead Pabrik Tetap | | |
| Biaya Penyusutan Peralatan | 174.343,65 | |
| Biaya Abonemen Listrik | 410,61 | |
| Biaya Pajak Bumi dan Bangunan | 1.095,08 | |
| Biaya Pajak Usaha | 20.295,00 | |
| Gaji Pimpinan | 974.160,00 | |
| Total Biaya Tetap | | (Rp. 1.170.304,34) |
| Laba Bersih | | Rp. 283.535,61 |

Lampiran 17. Kegiatan pameran yang diikuti Usaha "Zaira"



ZR
PADANG - INDONESIA

Rahmat Ilahi
Zaira Food Industri

Kerupuk Wortel

HALAL

Komposisi :
Wortel, minyak goreng, tepung
dan bumbu masak lainnya

Layanan Konsumen : 0852 7499 8132 - 085263279437

DEPKES: RI.SP.NP.137/03-01/1999
IZIN No. : 79/KAHH/IKM/332-PDG/V/2000

