



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.

ANALISA USAHA INDUSTRI TAHU SONIC DI KOTA SAWAHLUNTO

SKRIPSI



**DELKI UTAMA ASTA
04 914 041**

**JURUSAN PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG 2011**

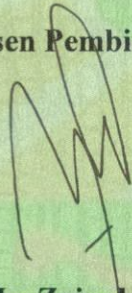
**ANALISA USAHA INDUSTRI TAHU SONIC DI KOTA
SAWAHLUNTO**

OLEH

DELKI UTAMA ASTA
04 914 041

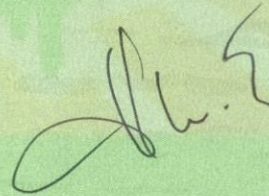
MENYETUJUI

Dosen Pembimbing I



Ir. Zainal Munir
NIP. 194408071969021001

Dosen Pembimbing II



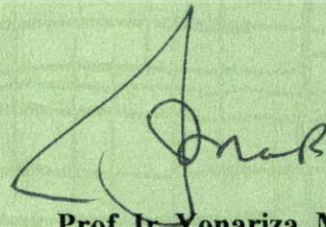
Muhammad Hendri, SP, MM
NIP. 197810042006041002

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



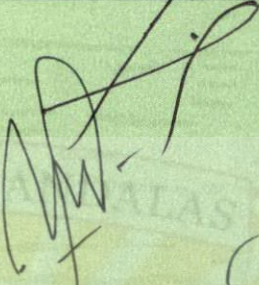
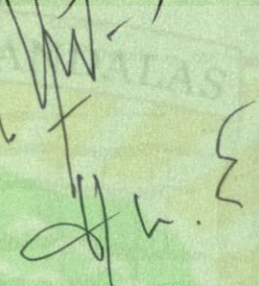
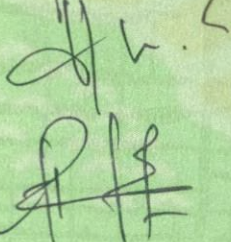
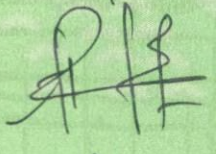
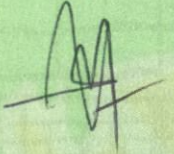
Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc
NIP. 195312161980031004

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi
Fakultas Pertanian**



Prof. Ir. Yonariza, M.Sc, Ph.D
NIP. 196505051991031003

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 04 November 2011

No	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1	Ir. M. Refdinal, M.Si		Ketua
2	Ir. Zainal Munir		Sekretaris
3	Muhammad Hendri, SP,MM		Anggota
4	Rina Sari, SP, M.Si		Anggota
5	Vonny Indah Mutiara, SP, MEM		Anggota



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

... Katakanlah : samakah orang-orang yang berpengetahuan dengan orang-orang yang tidak berpengetahuan? sesungguhnya yang mendapat pelajaran hanyalah orang-orang yang mempunyai fikiran.

(Az Zumar : 9)

Puji syukur kepada Allah SWT, atas segala Rahmat dan Ridho-Mu. Telah ku raih setetes Asa dan Cita.

Dengan segala kerendahan dan ketulusan hati kupersembahkan sebuah karya kecilku ini untuk orang yang kusayangi dan kucintai Papa dan Mama tercinta, Terimakasih atas segala Doa, limpahan kasih sayang, Pengorbanan dan dorongan semangat yang tiada henti untuk Ananda dalam meraih satu dari sekian kesuksesan itu dan maafkan setiap kesalahan yang telah aku lakukan. Untuk Kakak dan adik tercinta. terimakasih atas segala kasih sayang yang tulus dan dorongan yang selalu memberi semangat kepadaku.

Rasa Hormat dan Terimakasih yang tulus ku haturkan kepada kedua pembimbingku, Bapak Ir. Zainal Munir dan Bapak Muhammad Hendri SP, MM atas segala bantuan, nasehat, bimbingan dan waktu yang telah diberikan kepadaku dalam penyelesaian skripsi ini.

Kepada Sahabat-sahabat terbaik di jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Angkatan 04', Angkatan 05', Angkatan 06', Makasi atas semua semangat, bantuan dan kesabarannya. semoga Allah SWT meridhoi setiap langkah dalam impian kita.. Amin..

BIODATA

Penulis dilahirkan di Sawahlunto pada tanggal 07 Desember 1984 sebagai anak kedua dari tiga bersaudara, dari pasangan Taswin, S.Pd dan Asmalaini, S.Kep. Pendidikan Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SDN 10 Sawahlunto (1991-1997). Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) ditempuh di SLTPN 1 Sawahlunto, lulus tahun 2000. Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA) ditempuh di SMUN 1 Sawahlunto, lulus tahun 2003. Pada tahun 2004 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian.



Padang, November 2011

Delki Utama Asta

KATA PENGANTAR

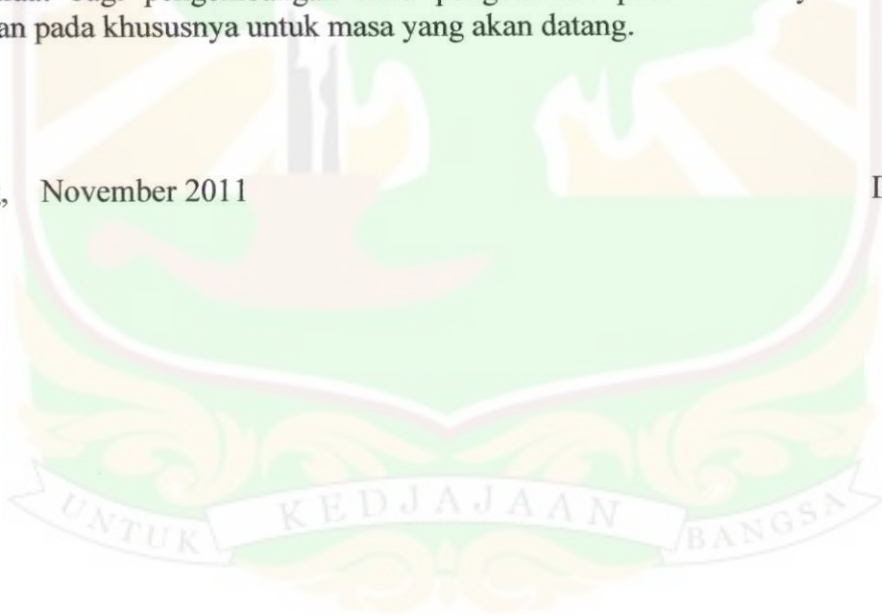
Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Analisa Usaha Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto**”. Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di program strata-1 Program Studi Agribisnis Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Ir. Zainal Munir selaku dosen pembimbing I dan Bapak Muhammad Hendri, SP, MM selaku dosen pembimbing II atas semua arahan dan bimbingan yang telah diberikan dalam penyelesaian pembuatan proposal, dalam penelitian sampai penyusunan skripsi. Terima kasih kepada Bapak Ibu dosen penguji yang telah memberikan saran dan kritikan dalam perbaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Bapak Dekan Fakultas Pertanian, Bapak Ketua dan Bapak Sekretaris Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian dan seluruh staf pengajar Jurusan Sosial Pertanian beserta karyawan yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu saran dan kritikan yang bersifat membangun diterima dengan senang hati. Terlepas dari segala kekurangan tersebut, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan pada umumnya dan ilmu pertanian pada khususnya untuk masa yang akan datang.

Padang, November 2011

D.U.A



DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Industri Kecil.....	7
2.2. Manajemen Usaha.....	9
2.3. Analisa Usaha.....	17
2.4. Penelitian Terdahulu.....	19
III. METODOLOGI PENELITIAN	20
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian.....	20
3.2. Metode Penelitian.....	20
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	20
3.4. Metode Pengambilan Responden.....	21
3.5. Variabel yang Diamati.....	21
3.6. Analisa Data.....	23
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1. Profil Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto.....	27
4.1.1. Gambaran Umum dan Sejarah Usaha.....	27
4.1.2. Manajemen Usaha Industri Tahu Sonic.....	29
	vii

4.2. Perhitungan Laba/Rugi	41
4.2.1. Biaya	41
4.2.2. Penerimaan	42
4.2.3. Keuntungan	43
4.3. Permasalahan dan Upaya mengatasinya	46
V. KESIMPULAN DAN SARAN	49
5.1. Kesimpulan	49
5.2. Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	53



DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Format Perhitungan Laba Rugi Dengan Metode Varibel Costing	25
2. Identitas Pimpinan dan Karyawan Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto	30
3. Rincian Gaji Tenaga Kerja Usaha Tahu Sonic Selama Periode Januari-Desember 2009	32
4. Jumlah Bahan Baku dan Jumlah Produksi Produk Tahu Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009	40
5. Jumlah Penerimaan Industri Tahu Sonic Selama Periode Januari-Desember 2009	43
6. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009	45
7. Penerimaan, Biaya dan Keuntungan Pada Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009	46



DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Bagan Pembagian Kerja Industri Tahu Sonic.....	28
2. Skema Proses Pembuatan Tahu Pada Industri Tahu Sonic	38
3. Gambaran Aktifitas Pemasaran Pada Industri Tahu Sonic	41



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Jumlah Industri Rumah Tangga Kota Sawahlunto Tahun 2008	53
2. Pengelompokan Kegiatan Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Yang Digunakan Pada Tahun 2004	54
3. Perkembangan Industri Tahu dan Tempe dari Tahun 2006-2008	55
4. Daftar Nama Industri Tahu Beserta Kapasitas Produksi di Kota Sawahlunto	56
5. Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Selama Periode Januari Sampai Desember 2009	57
6. Perhitungan penyusutan Peralatan Pada Usaha Tahu Sonic di Kota Sawahlunto	58
7. Jumlah Produksi Industri Tahu Sonic Periode Januari Sampai Desember 2009	62
8. Rincian Biaya Bahan Baku Kedelei Usaha Tahu Sonic Periode Januari Sampai Desember 2009	63
9. Rincian Mengenai Biaya Total Over Head Pabrik Variabel Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009	64
10. Rincian Biaya Perawatan dan Pemeliharaan Mesin dan Mobil Pada Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009	67
11. Perhitungan Biaya Pajak Bumi dan Bangunan	68
12. Rincian Pemakaian Biaya Yang Dipakai Secara Bersama Dengan Kepentingan Pribadi Usaha Tahu Sonic Tahun 2009	69
13. Rincian Pemakaian Air Pada Industri Tahu Sonic Periode Januari Sampai Desember 2009	70
14. Total Biaya-Biaya Yang Dikeluarkan Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009	71
15. Laporan Rugi Laba Per Bulan Industri Tahu Sonic Periode Januari- Desember 2009 (Rupiah)	72
16. Lampiran 16. Gambar Proses Produksi Industri Tahu Sonic Di Kota Sawahlunto	73

ANALISA USAHA INDUSTRI TAHU SONIC DI KOTA SAWAHLUNTO

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha Tahu Sonic yang beralamat di Tangsi Baru Kelurahan air Dingin Kecamatan Lembah Segar Kota Sawahlunto mulai bulan April sampai Mei 2011. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa aktifitas manajemen pada Industri Tahu Sonic, menganalisa besarnya laba atau rugi dan menganalisa kendala dan solusi pengelolaan usaha dimasa yang akan datang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, dimana pihak usaha Industri Tahu Sonic dijadikan sumber data terutama data primer, sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Barat, BPS Sumatera Barat dan Dinas Pertambangan, Perindustrian dan Perdagangan Kota Sawahlunto. Analisis data yang digunakan yaitu analisa kuantitatif, digunakan untuk menganalisis besarnya laba atau rugi usaha dan analisa kualitatif digunakan untuk menganalisis aktifitas manajemen serta kendala dan solusi usaha dimasa yang akan datang. Data yang digunakan adalah data pada periode Januari-Desember 2009 dengan alasan agar data yang akan dianalisis lebih menggambarkan kondisi yang sebenarnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama periode Januari-Desember 2009 total keseluruhan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 422.302.480,-, sedangkan total penerimaan industri selama Periode Januari-Desember 2009 adalah sebesar Rp. 707.700.000. Industri Tahu Sonic memperoleh keuntungan sebesar Rp. 285.397.520,-, dengan rata-rata keuntungan bersih per bulan sebesar Rp 23.783.127,-. Dari hasil analisa kendala dan solusi usaha diketahui bahwa masalah-masalah yang dihadapi oleh Industri Tahu Sonic dalam menjalankan usahanya meliputi sistem manajemen pembukuan, permodalan, manajemen produksi dan produk.

Sehubungan dengan hasil penelitian disarankan pada pihak usaha untuk meningkatkan penjualan dengan menambah tenaga kerja agar tingkat produksi dapat mencapai kapasitas kemampuan mesin, serta lebih memperhatikan sistem pembukuan dan administrasi yang tepat agar perkembangan usaha dapat diketahui dengan jelas.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara agraris yang penduduknya menyandarkan kebutuhan di sektor pertanian. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, memperluas lapangan kerja dan kesempatan usaha serta memperluas pasar, baik pasar dalam negeri maupun luar negeri. Oleh karena itu pembangunan pertanian merupakan syarat mutlak dalam melaksanakan pembangunan ekonomi (Tampubolon, 2002).

Sejalan dengan tahapan-tahapan perkembangan ekonomi maka kegiatan jasa-jasa dan bisnis yang berbasis pertanian juga akan meningkat, yaitu kegiatan agribisnis (termasuk agroindustri) akan menjadi salah satu kegiatan unggulan (a *leading sector*) pembangunan ekonomi nasional dalam berbagai aspek yang luas (Saragih, 2001). Menurut Saragih (1999) selain sebagai tahapan lanjutan dari pembangunan pertanian sebelum mencapai pembangunan industri, agroindustri merupakan salah satu bentuk industri hilir yang berbahan baku produk pertanian dan menekankan pada produk olahan dalam suatu perusahaan atau industri. Lebih lanjut Saragih (1999), menyatakan perekonomian Indonesia tidak bisa berbasis teknologi tinggi, tetapi industrialisasi dengan landasan sektor pertanian. Agroindustri merupakan jawaban paling tepat, karena mempunyai keterkaitan kebelakang (*backward linkage*) dan keterkaitan ke depan (*forward linkage*) yang panjang. Hubeis (1997) dalam Sandra (2002) menyatakan bahwa dalam perkembangannya, agroindustri dapat mempercepat pemerataan pertumbuhan ekonomi karena dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar (padat karya).

Untuk memperbesar pendapatan atau laba yang diperoleh dalam memasarkan produk pertanian, produk tersebut tidak langsung dipasarkan, tapi perlu dilakukan proses pengolahan terlebih dahulu. Menurut Soekartawi (2003), pengolahan hasil pertanian merupakan komponen kedua dalam kegiatan agribisnis setelah produksi pertanian. Pengolahan hasil pertanian dapat memberikan nilai tambah terhadap suatu produk dan keinginan konsumen menjadi terpenuhi. Program pembangunan industri

dan pembangunan pertanian di Sumatera Barat telah diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri berskala kecil dan menengah untuk mengoptimalkan sumber daya yang tersedia sampai ke pedesaan sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap pengembangan program industri padat modal dan padat karya (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Barat, 2008).

Kedelai merupakan sumber protein yang penting bagi manusia, dan apabila ditinjau dari segi harga merupakan sumber protein yang termurah sehingga sebagian besar kebutuhan protein nabati dapat terpenuhi dari hasil olahan kedelai. Di Indonesia penggunaan kedelai masih terbatas sebagai bahan makanan manusia dan ternak. Makanan yang dibuat dari kedelai antara lain kedelai rebus, kedelai goreng, kecambah, tempe, *yoghurt*, tahu, susu kedelai, tauco, dan kecap (Soemaatmaja, 1985).

Salah satu industri pengolahan kedelai adalah pengolahan menjadi tahu. Tahu merupakan salah satu jenis makanan sehari-hari yang dikonsumsi oleh hampir semua lapisan masyarakat mengingat tingginya nilai gizi yang dikandung oleh produk makanan ini, rasanya yang enak dan untuk mengkonsumsinya tidak dibutuhkan pengolahan yang rumit. Dapat dikatakan bahwa selain enak rasanya tahu juga murah harganya dan terjangkau oleh daya beli masyarakat dari segala lapisan. Ditinjau dari segi kebutuhan, tahu adalah makanan yang sehat dan mengandung zat-zat yang dibutuhkan untuk memperbaiki gizi masyarakat, sebab tahu terbuat dari kacang kedelai yang mengandung protein, karbohidrat, lemak dan zat mineral (Kastyono, 1990). Industri pengolahan kedelai menjadi tahu/tempe adalah usaha yang paling banyak kedua yang diusahakan oleh masyarakat di Kota Sawahlunto setelah industri pengolahan ubi kayu menjadi kerupuk ubi serta industri lainnya yang berbahan baku dari hasil pertanian yaitu sebanyak 38 unit usaha (Lampiran 1).

Analisa usaha bagi usaha pengolahan tahu yang merupakan usaha kecil dan menengah sangat penting, karena dengan adanya analisa usaha industri bisa mengetahui kondisi usahanya, baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang. Dengan adanya analisa usaha tersebut pengusaha bisa mengambil kebijakan untuk usahanya, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Menurut

Munawir (2001) bahwa pada umumnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba, dan besar kecilnya laba yang dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar, yang dapat dilihat dari laporan rugi laba.

1.2 Perumusan Masalah

Industri kecil adalah badan usaha yang menjalankan proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa dalam skala kecil. Apabila dilihat dari sifat dan bentuknya, maka industri kecil bercirikan: (1) berbasis pada sumber daya lokal sehingga dapat memanfaatkan potensi secara maksimal dan memperkuat kemandirian, (2) dimiliki dan dilaksanakan oleh masyarakat lokal sehingga mampu mengembangkan sumberdaya manusia, (3) menerapkan teknologi lokal (*indigenous technology*) sehingga dapat dilaksanakan dan dikembangkan oleh tenaga lokal, dan (4) tersebar dalam jumlah yang banyak sehingga merupakan alat pemerataan pembangunan yang efektif (Manik, 2005).

Industri tahu adalah merupakan industri yang melakukan pengolahan bahan baku kedelai menjadi produk tahu. Tahu merupakan salah satu jenis makanan sehari-hari yang dikonsumsi oleh hampir semua lapisan masyarakat mengingat tingginya nilai gizi yang dikandung oleh produk makanan ini, rasanya yang enak dan untuk mengkonsumsinya tidak dibutuhkan pengolahan yang rumit.

Salah satu industri tahu di Kota Sawahlunto adalah Industri Tahu Sonic yang berlokasi di Tangsi Baru Kelurahan Air Dingin Kecamatan Lembah Segar Sawahlunto. Industri ini merupakan salah satu industri yang mensuplai tahu di Kota Sawahlunto. Industri tahu Sonic ini berdiri dan berproduksi sejak tahun 2008. Pada mulanya industri ini dirintis oleh orang tua sipemilik yang bernama Bapak Sodikin. Saat ini Industri Tahu Sonic memiliki 5 orang tenaga kerja termasuk pemilik usaha. Dalam pelaksanaan kegiatan produksinya, Industri Tahu Sonic sudah didukung oleh ketersediaan faktor produksi yang menunjang kelancaran usaha tersebut. Untuk pemenuhan bahan bakunya Industri Tahu Sonic bekerja sama dengan penjual kedelei

dari daerah Padang Sibusuk dalam hal pemasokan bahan baku untuk pelaksanaan proses produksi. Bahan baku diantar langsung ke pabrik sebanyak 20 karung tiap minggunya, berat tiap karung adalah sekitar 50 kg.

Berdasarkan data yang diperoleh pada saat survei pendahuluan bahwa industri pengolahan kedelei menjadi tahu ini termasuk dalam industri kecil. Industri kecil adalah industri yang melakukan kegiatan mengolah barang dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi atau dari barang yang kurang nilainya menjadi barang yang tinggi nilainya untuk dijual dengan jumlah pekerja 5 sampai 19 orang termasuk pengusaha (Lampiran 2).

Tujuan didirikannya suatu usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin dan mempertahankan kelestariannya. Syarat untuk tercapainya tujuan tersebut adalah adanya pengelolaan yang menjamin usaha berjalan dengan baik. Dalam pencapaian tujuan agar pengelolaan usaha berjalan dengan lancar beberapa hal yang perlu diperhatikan antara lain adalah faktor sumber daya manusia yang terkait dengan usaha, faktor produksi yang mendukung untuk kelancaran usaha, faktor pemasaran dari usaha yang kita jalankan serta faktor manajemen dari keseluruhan aspek dalam pelaksanaan usaha tersebut.

Dalam melaksanakan usahanya, Industri Tahu Sonic ini memiliki banyak kendala. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Sodikin pemilik usaha tersebut, beliau menyatakan kapasitas produksi mesin dari pabrik tahu Sonic adalah sebesar 54.000 kg/tahun. Sementara pabrik tahu Sonic hanya dapat memenuhi kebutuhan sebesar 48.000 kg/tahun. Setiap harinya pabrik ini hanya dapat memproduksi bahan baku sebanyak lebih kurang 130 kg dengan jumlah hari kerja sebanyak 30 hari dalam sebulan. Dengan memperhatikan kondisi produksi yang masih berada di bawah kapasitas produksi yang semestinya bisa dicapai, tahu Sonic masih dapat meningkatkan produksi sehingga dapat mempengaruhi tingkat keuntungan perusahaan. Masalah lain yang dihadapi pihak industri adalah terbatasnya jumlah air dan kayu bakar untuk keperluan proses produksi.

Dilihat dari besarnya minat masyarakat mengkonsumsi tahu di Kota Sawahlunto yang terus meningkat tiap tahunnya menjadikan kekuatan bagi usaha ini

untuk mengembangkan usahanya di masa yang akan datang. Data yang diperoleh dari Dinas Perindustrian Pertambangan Perdagangan dan Koperasi Kota Sawahlunto diketahui bahwa, industri pengolahan kedelei menjadi tahu dan tempe mengalami peningkatan jumlah unit usaha dimana tahun 2006 sebesar 27 unit usaha dengan rincian 12 unit usaha tahu dan 15 unit usaha tempe menjadi 38 unit pada tahun 2008 dengan rincian 16 unit usaha tahu dan 22 unit usaha tempe (Lampiran 3). Seiring dengan meningkatnya jumlah unit usaha pengolahan kedelei menjadi tahu dan tempe di Kota Sawahlunto tentunya akan menyebabkan persaingan dalam memperebutkan pangsa pasar atau konsumen.

Berdasarkan rumusan permasalahan yang telah diuraikan di atas maka timbul beberapa pertanyaan, diantaranya :

1. Bagaimana manajemen usaha yang dilakukan oleh Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto?
2. Apakah usaha yang dilakukan tersebut menguntungkan atau tidak?
3. Apa saja masalah yang dihadapi oleh Industri Tahu Sonic dalam mengembangkan usahanya?

Berdasarkan beberapa pertanyaan yang muncul maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisa Usaha Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto”**.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Mendeskripsikan profil dan aktifitas manajemen Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto.
2. Menganalisa tingkat keuntungan Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto.
3. Mengetahui masalah yang dihadapi pada Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto dilihat dari segi internal usaha dan upaya untuk mengatasi masalah tersebut.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi pemerintah dan instansi terkait berguna dalam mengambil keputusan dan kebijakan pembangunan pertanian khususnya dalam pengelolaan Agroindustri.
2. Bagi pihak Industri, untuk perbaikan pelaksanaan pengelolaan yang lebih baik di masa yang akan datang.
3. Bagi penulis, dapat menerapkan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Industri kecil

Pembangunan agribisnis merupakan strategi pengembangan ekonomi yang membangun industri hulu, pertanian, industri hilir dan jasa penunjang secara simultan dan harmonis. Dalam kerangka 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 dasarnya menyangkut pemberdayaan ekonomi atau pembangunan ekonomi usaha kecil dan menengah (Saragih, 1999).

Yang termasuk kategori usaha kecil menurut Kadin dan Asosiasi serta Himpunan Usaha Kecil, juga kriteria dari Bank Indonesia yaitu (1) usaha perdagangan (2) usaha pertanian (3) usaha industri (4) usaha jasa (5) usaha konstruksi yang pada masing-masing jenis usaha tersebut, batas jumlah tenaga kerja perusahaan tidak lebih dari 300 orang (Subanar, 1994).

Salah satu perbedaan industri skala kecil dengan industri menengah dan besar adalah terdapat pada jenis kegiatan industri yang dilakukan atau jenis produk yang dihasilkan. Kegiatan produksi pada industri skala kecil sangat erat kaitannya dengan kegiatan industri di sektor pertanian, baik di sisi permintaan maupun sisi penawaran. Dengan kata lain, keterkaitan produksi antara industri skala kecil dengan sektor pertanian lebih kuat volumenya daripada keterkaitan produksinya dengan industri menengah dan besar dan sektor-sektor ekonomi lainnya (Tambunan, 1999).

Industri kecil mempunyai peranan besar dalam pembangunan sektor industri, khususnya industri di pedesaan antara lain bertujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja, pembentukan dan distribusi pendapatan terutama pada kelompok masyarakat kecil (Tambunan, 1999).

Industri kecil memberikan manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian selain wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja, juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat. Industri kecil juga turut

memberikan peranan dalam peningkatan mobilisasi dengan tabungan domestik. Ini dimungkinkan oleh kenyataan bahwa industri kecil cenderung memperoleh modal dari tabungan pengusaha itu sendiri atau dari tabungan keluarga dan kerabatnya. Manfaat sosial lainnya, industri kecil mempunyai kedudukan komplementer terhadap industri sedang dan besar karena industri kecil menghasilkan produk yang relatif murah dan sederhana yang biasanya tidak dihasilkan oleh industri sedang dan besar (Subanar, 1994).

Disisi lain Mubyarto (1999) mengemukakan bahwa dalam pembangunan industri kecil menjumpai beberapa hambatan. Terdapat masalah pokok yang dihadapi industri kecil yaitu bidang pemasaran dan permodalan. Selanjutnya Said (1991) juga mengemukakan bahwa industri kecil belum mampu melaksanakan perencanaan dengan baik, belum memikirkan cara-cara penyaluran dan pemilihan saluran yang menguntungkan, kekurangan modal untuk membiayai usahanya. Dengan demikian untuk melihat perkembangan suatu usaha kita harus memperhatikan faktor permodalan, faktor produksi yang dilakukan, tenaga kerja yang digunakan, pemasaran produk yang dihasilkan dan faktor lainnya. Pertumbuhan sektor ini akan dapat membantu pemerintah dalam mengatasi masalah pengangguran karena jumlahnya banyak dan lokasinya menyebar luas di seluruh daerah, maka perkembangan sektor ini juga akan menunjang tercapainya pemerataan kesempatan kerja dan sekaligus pemerataan pendapatan. Lebih jauh lagi, sektor industri kecil dapat merupakan wadah kreatifitas masyarakat karena skala usahanya yang kecil dan tidak terlalu sulit untuk memulainya (*easy entry*).

Tahapan awal yang penting dalam pengembangan industri kecil adalah memahami permasalahan, hambatan, tantangan, peluang, kesempatan yang dihadapi oleh industri kecil dan berusaha menemukan faktor kunci keberhasilan. Setiap produk atau komoditas memiliki karakteristik yang unik berkaitan dengan faktor kunci keberhasilannya, sehingga perlu penanganan yang berbeda pula. Dengan demikian, pelaku usaha kecil adalah faktor utama keberhasilan, yang harus memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi faktor keberhasilan setiap produk usaha kecil yang dipilihnya (Apriantono, 2005).

2.2 Manajemen Usaha

Dari beberapa literatur (secara teori) terdapat beberapa definisi atau pengertian daripada manajemen, antara lain adalah sebagai berikut: Manajemen adalah seni untuk mencapai hasil yang diinginkan dengan sumberdaya yang tersedia bagi organisasi. Kemampuan manajer untuk mencapai hasil melalui orang lain menentukan dalam manajemen yang baik. Seni bukan ilmu, karena manajemen terkait dengan manusia, maka harus memandang prinsip-prinsip manajemen sebagai persamaan yang tidak sempurna. Setiap organisasi mempunyai memiliki berbagai macam sumber daya. Manajer yang berhasil akan mengeruk hasil /pengembalian tertinggi yang dapat diperoleh dari sumber daya yang tersedia.

Manajemen dikonsepsikan sebagai daya upaya untuk mencapai hasil yang diinginkan melalui sumber daya, dan sering disebut sebagai konsep 6 M yaitu: Money = uang, Markets = pasar, Material = bahan, Machinery = mesin, Methods = metode dan Man = manusia (Downey, W.D. & Steven P.E. 1992).

Ada pula mengatakan bahwa manajemen itu adalah ilmu, Ada 3 alasan utama diperlukannya manajemen yaitu:

1. untuk mencapai tujuan organisasi dan pribadi.
2. untuk menjaga keseimbangan di antara tujuan-tujuan yang saling bertentangan.
3. untuk mencapai efisiensi dan efektifitas

Berdasarkan operasionalisasinya, maka manajemen organisasi bisnis dapat dibedakan secara garis besar menjadi fungsi-fungsi sebagai berikut :

1. Manajemen Produksi

Manajemen produksi adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk menghasilkan produk yang sesuai dengan produk yang telah ditetapkan berdasarkan keinginan konsumen dengan teknik produksi seefisien mungkin. Kegiatan produksi dapat didefinisikan sebagai seperangkat prosedur dan kegiatan yang terjadi dalam penciptaan produk atau jasa. Produksi pada dasarnya merupakan proses bagaimana sumber daya input dapat diubah menjadi produk output berupa barang dan

jasa. Berdasarkan pengertian ini, sistem produksi mempunyai tiga komponen utama, yaitu masukan (*input*), keluaran (*output*), dan proses (*processes*).

Komponen input dalam proses produksi dapat berupa bahan baku, tenaga kerja, modal, maupun informasi yang dibutuhkan dalam untuk proses produksi. Keseluruhan bahan baku ini kemudian dikelola melalui sebuah proses konversi untuk menghasilkan sebuah keluaran yang diharapkan. Proses konversi bisa berupa sistem produksi yang digunakan, monitoring pegawai, maupun teknologi transportasi yang digunakan dalam rangkaian proses produksi yang dilakukan. Adapun keluaran dari proses konversi dapat berupa keluaran langsung, yaitu berupa barang dan jasa yang dibutuhkan oleh konsumen maupun keluaran tidak langsung berupa pembayaran gaji atau upah kepada tenaga kerja, limbah produksi yang memberikan dampak lingkungan, dan lain sebagainya (Sule, E.T& Kurniawan.S, 2005).

Semua proses produksi membentuk bagian dari jaringan produksi yang menyeluruh. Jaringan menyeluruh tersebut bisa mengambil salah satu dari dua tipe produksi, yaitu produksi yang berkesinambungan dan yang terputus-putus. Dalam proses produksi berkesinambungan arus masukan berlangsung terus melalui sistem yang distandarisasi guna menghasilkan keluaran yang pada dasarnya sama. Sedangkan proses produksi yang terputus-putus merupakan proses yang melibatkan keluaran yang berbeda-beda, prosedur yang berubah-ubah, dan sering juga melibatkan masukan yang berbeda (Downey, W.D. & Steven P.E. 1992).

Sama seperti bidang manajemen lainnya, manajemen produksi memerlukan perencanaan yang cermat. Perencanaan produksi adalah proses pengambilan keputusan mengenai produk apa yang akan dibuat, dimana, kapan dan bagaimana produk tersebut akan dibuat. Pengawasan produksi adalah proses yang dilakukan untuk memastikan bahwa kegiatan produksi sesuai dengan apa yang telah direncanakan dan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Ada beberapa teknik yang biasa digunakan dalam perencanaan dan pengawasan produksi diantaranya dengan menggunakan penjadwalan dan bagan gantt, perencanaan jaringan dengan menggunakan PERT serta teknik lainnya (Sule, E.T& Kurniawan.S, 2005).

Faktor pertimbangan yang terlibat dalam perencanaan manajemen produksi antara lain adalah faktor lokasi fasilitas, ukuran pabrik tata letak, pembelian, persediaan dan pengendalian produksi. Dalam pemilihan lokasi atau tempat untuk fasilitas, pada umumnya manajer agribisnis mempertimbangkan empat bahan pemikiran yang saling berkaitan yakni : sumber bahan baku atau perbekalan, ketersediaan tenaga kerja, lokasi pasar, dan insentif khusus yang tersedia pada daerah tertentu (Downey, W.D. & Steven P.E. 1992).

Manajemen produksi mempunyai sangkut paut dengan jaringan keputusan yang rumit yang mempengaruhi keputusan produksi. Empat tipe produksi yang terdiri dari penguraian, peramuan, ekstraktif, dan pengolahan berkaitan dengan jumlah dan jenis bahan baku, atau jumlah dan jenis produk akhir. Produksi bisa berlangsung terputus-putus atau berkesinambungan tergantung pada cara penanganannya, yaitu berdasarkan fungsi yang menghasilkan produk yang berbeda-beda atau ditangani sebagai proses berkesinambungan yang dilaksanakan secara bertahap untuk menghasilkan keluaran yang sama.

Produksi melibatkan perencanaan dan harus dipandang sebagai sistem yang menyeluruh yang mencakup lokasi, ukuran, dan tata letak pabrik, pembelian, pengendalian persediaan, dan pengendalian produksi. Manajer dituntut untuk dapat mempertimbangkan semua faktor dan pengaruhnya terhadap keseluruhan sistem sebelum mengambil keputusan.

2. Manajemen Sumber Daya Manusia

a. Sumber daya manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah penerapan manajemen berdasarkan fungsinya untuk memperoleh sumber daya manusia yang terbaik bagi bisnis yang kita jalankan dan bagaimana sumber daya manusia yang terbaik tersebut dapat dipelihara dan tetap bekerja bersama kita dengan kualitas pekerjaan yang senantiasa konstan ataupun bertambah. Sumber daya manusia mencakup keseluruhan manusia yang ada di dalam organisasi perusahaan, yaitu mereka yang secara keseluruhan terlibat dalam operasionalisasi bisnis perusahaan dari level yang paling bawah seperti satpam, pekerja dibagian pemrosesan barang untuk perusahaan produksi, atau juga tenaga

penjual langsung yang direkrut perusahaan hingga ke posisi direktur utama yang menempati level teratas dalam bisnis perusahaan. Sekalipun berbeda level akan tetapi kesemua sumber daya manusia tersebut memiliki peran yang sama dan signifikan bagi tercapainya tujuan perusahaan. Pengabaian terhadap salah satu bagian dari sumber daya manusia tersebut akan berimplikasi serius terhadap terhambatnya pencapaian tujuan perusahaan (Sule, E.T& Kurniawan.S, 2005).

Pengelolaan sumber daya manusia dalam agribisnis mempunyai banyak dimensi, hal tersebut melibatkan keseluruhan fungsi personalia yaitu perekrutan, pengangkatan, pelatihan, pengevaluasian, pengajuan promosi, pengelolaan balas jasa dan tunjangan, dan pada agribisnis tertentu berurusan dengan serikat pekerja. Tetapi selain menangani fungsi formal dibidang personalia manajemen juga harus mengembangkan struktur organisasi dimana tanggung jawab, wewenang, dan tanggung gugat perorangan dirumuskan dengan jelas. Kepemimpinan akan menjadi faktor penentu keberhasilan bisnis apabila manajer berupaya memotivasi dan mengendalikan sumber daya manusia untuk memaksimalkan produktivitas (Downey, W.D. & Steven P.E. 1992).

Manajemen sumber daya manusia merupakan proses yang berkelanjutan sejalan dengan proses operasional perusahaan, maka perhatian terhadap sumber daya manusia memiliki tempat yang khusus dalam organisasi perusahaan. Dalam struktur organisasi perusahaan terutama perusahaan menengah dan besar, selain direktur utama bagian yang bertanggung jawab dan berfungsi mengelola urusan sumber daya manusia adalah bagian personalia. Adapun untuk perusahaan dengan skala yang kecil yang jumlah sumber daya manusianya dibawah 10 orang seperti *home industry* biasanya pengelolaan sumber daya manusia langsung ditangani oleh sang manajer atau pemilik usaha (Sule, E.T& Kurniawan.S, 2005).

Manajemen sumber daya manusia ini sangat vital bagi terwujudnya tenaga kerja yang produktif, efektif dan efisien. Efektif disini maksudnya adalah sebagai tenaga kerja mampu melaksanakan tugasnya dengan baik (*doing the right thing*). Setiap tenaga kerja tahu dan mampu memilih, menganalisa serta melakukan apa yang seharusnya dilakukan dalam kaitannya dengan fungsinya di dalam perusahaan dan

kaitannya dalam pencapaian tujuan perusahaan. Sedangkan efisien dimaksudkan sebagai tenaga kerja mampu melakukan sesuatu dengan benar (*doing things right*). Artinya setelah tenaga kerja memahami dan mampu mengetahui apa yang semestinya dilakukan, tenaga kerja juga semestinya mampu melakukannya dengan benar (Sule, E.T& Kurniawan.S, 2005).

Tenaga kerja dalam ilmu ekonomi diartikan adalah suatu alat kekuasaan fisik dan otak manusia yang tidak dapat dipisahkan dari manusia dan ditujukan kepada usaha produksi. Tenaga kerja tidak dapat dipisahkan dengan manusia, ini berarti tenaga kerja terkait dengan jumlah penduduk. Tenaga kerja (*man power*) menurut sensus penduduk tahun 1971 adalah penduduk pada usia kerja berumur 15-64 tahun. Bukan tenaga kerja (*not man power*) adalah penduduk yang tidak terlibat dalam kegiatan produksi barang/jasa. Ini terbagi dua yaitu penduduk di bawah usia kerja seperti anak-anak, dan penduduk di atas usia kerja seperti orang jompo.

Angkatan kerja (*labor force*), adalah bagian dari man power yang mungkin dapat bekerja. Tidak dalam angkatan kerja (*not in labor force*), adalah bagian dari man power yang tidak dapat bekerja. Contohnya ibu rumah tangga, anak sekolah, mahasiswa, orang cacat dan lain-lain. Pekerja (*employed*) adalah bagian dari labor force yang tenaga kerjanya dipakai dalam menghasilkan produksi. Penganggur (*unemployed*) adalah bagian dari labor force yang tidak bekerja atau menganggur. Pekerja penuh (*full employed*) adalah bagian dari employed yang penuh bekerja. Pekerja tidak penuh bekerja (*under employed*) adalah bagian dari employed yang tidak bekerja penuh (ada pengangguran). Under employed ini terbagi dua yaitu pengangguran yang dapat dilihat (*visible underemployed*) dan pengangguran tak kentara (*disguised underemployed*).

b. Mesin dan peralatan

Selain manusianya sendiri hal lain yang terkait dengan manajemen sumber daya manusia adalah mesin dan peralatan-peralatan produksi. Mesin dan peralatan produksi ditujukan bagi peningkatan produktifitas tenaga kerja, dalam rangka memperbanyak produk, baik dari segi kualitas maupun dari segi kuantitasnya. Mesin dan peralatan produksi akan mencakup berbagai sarana yang digunakan untuk

membantu proses produksi suatu produk atau untuk melakukan suatu pekerjaan (Sofa, 2008)

3. Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk mengidentifikasi apa sesungguhnya yang dibutuhkan oleh konsumen dan bagaimana cara pemenuhannya dapat diwujudkan. Untuk dapat mengidentifikasi apa yang dibutuhkan konsumen, maka pebisnis perlu melakukan riset pemasaran, diantaranya berupa survei tentang keinginan konsumen, sehingga didapat informasi mengenai apa yang sesungguhnya dibutuhkan. Informasi ini kemudian diteruskan ke bagian produksi untuk dapat diwujudkan. Setelah output produk terwujud, maka manajemen pemasaran kemudian juga melakukan kegiatan dalam proses penyampaian produk kepada konsumen (Sule, E.T& Kurniawan.S, 2005).

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, 2000)*. Sedangkan menurut **William J. Stanton (1978)** pemasaran adalah *suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan konsumen*.

Ada 3 alternatif yang dapat ditempuh untuk menentukan jumlah perantara yang dapat digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang sampai ke konsumen, yaitu: 1) pemasaran intensif, merupakan suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sebanyak mungkin penyalur untuk mencapai konsumen, 2) pemasaran selektif, yaitu suatu strategi yang digunakan perusahaan dengan menggunakan sejumlah pedagang besar atau pengecer yang terbatas pada daerah geografis tertentu, 3) pemasaran eksklusif, merupakan suatu strategi yang digunakan suatu pedagang besar atau pengecer di daerah tertentu (Swastha dan Sukotjo, 2002).

Menurut Kotler, 2000 dalam melakukan kegiatan-kegiatan pemasaran yang efisien, efektif dan bertanggung jawab serta dapat berpedoman pada salah satu filosofi pemasaran. Ada beberapa filosofi pemasaran yang mendasari cara organisasi melakukan kegiatan-kegiatan pemasarannya, yaitu :

a) Konsep Berwawasan Produksi.

Konsep berwawasan produksi berpendapat bahwa konsumen akan memilih produk yang mudah didapat dan murah harganya.

b) Konsep Berwawasan Produk.

Konsep berwawasan produk berpendapat bahwa konsumen akan memilih produk yang menawarkan mutu, kinerja terbaik, atau hal-hal inovatif lainnya.

c) Konsep Berwawasan Menjual.

Konsep berwawasan menjual berpendapat bahwa konsumen dibiarkan saja, konsumen tidak akan membeli produk organisasi dalam jumlah cukup, artinya konsumen enggan membeli dan harus didorong supaya membeli, serta perusahaan mempunyai banyak cara promosi dan penjualan yang efektif untuk merangsang pembeli membeli produk yang dihasilkan perusahaan tersebut

d) Konsep Berwawasan Pemasaran.

Konsep berwawasan pemasaran berpendapat bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien dari pada saingannya.

William J. Stanton (1978), menyatakan bahwa konsep pemasaran adalah *sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.* Penggunaan konsep pemasaran bagi sebuah perusahaan dapat menunjang berhasilnya bisnis yang dilakukan. Sebagai falsafah bisnis, konsep pemasaran tersebut disusun dengan memasukkan tiga elemen pokok, yaitu:

1. Orientasi konsumen/pasar/pembeli.
2. Volume penjualan yang menguntungkan.
3. Koordinasi dan integrasi seluruh kegiatan pemasaran.

Efisiensi pemasaran sering digunakan dalam menilai prestasi kerja proses pemasaran. Hal itu menjelaskan konsensus bahwa pelaksanaan proses pemasaran harus berlangsung secara efisien. Teknologi atau prosedur baru hanya boleh diterapkan bila dapat meningkatkan efisiensi proses pemasaran. Dua dimensi yang berbeda dari efisiensi pemasaran dapat meningkatkan rasio keluaran-masukan. Yang pertama disebut efisiensi operasional dan mengukur produktifitas pelaksanaan jasa pemasaran di dalam perusahaan. Dimensi kedua disebut dengan efisiensi penetapan harga, mengukur bagaimana harga pasar mencerminkan biaya produksi dan pemasaran secara memadai pada seluruh sistem pemasaran.

Manajemen pemasaran mempunyai sangkut paut dengan keputusan pemasaran di dalam perusahaan agribisnis. Tujuan dari manajemen pemasaran ini adalah untuk mengembangkan, melaksanakan dan mengendalikan rencana pemasaran strategik yang akan memuaskan kebutuhan pelanggan sekaligus menghasilkan laba untuk perusahaan. Rencana pemasaran strategik harus memadukan semua aspek dari kegiatan pemasaran. Pertama, misi perusahaan dirumuskan, tujuan dan sasaran ditetapkan, strategi bertahap untuk mencapai tujuan tersebut disusun, dan rencana tersebut kemudian dilaksanakan melalui kegiatan harian atau sejumlah taktik.

4. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan mampu mencapai tujuan secara ekonomis yaitu diukur berdasarkan profit. Tugas manajemen keuangan diantaranya merencanakan dari mana pembiayaan bisnis diperoleh, dan dengan cara bagaimana modal yang telah diperoleh dialokasikan secara tepat dalam kegiatan bisnis yang dijalankan. Termasuk ke dalam kegiatan manajemen keuangan adalah bagaimana agar dapat dipastikan hasil alokasi modal yang dipergunakan untuk penjualan produk dapat selalu melebihi dari segala biaya yang telah dikeluarkan, sebagai sebuah indikator pencapaian profit perusahaan (Sule, E.T& Kurniawan.S, 2005).

2.3 Analisa Usaha

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba, dan besar kecilnya laba yang dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya, oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar, yang dapat dilihat dari laporan rugi laba dari perusahaan tersebut (Munawir, 2001). Dalam melakukan analisa usaha tiga komponen besar yang perlu diperhatikan adalah biaya, penerimaan dan laba.

a. Biaya

Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang mungkin akan terjadi untuk tujuan tertentu. Mulyadi (1997), mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku biaya tersebut dan hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, yaitu:

- 1) Biaya tetap, merupakan biaya yang totalnya tetap pada kisaran volume produksi tertentu. Contohnya Biaya Overhead Pabrik (BOP) tetap, yang terdiri dari biaya penyusutan, biaya pemeliharaan alat, biaya abonemen telpon dan beban listrik. Biaya administrasi dan umum tetap, yaitu biaya operasi usaha diluar biaya kegiatan pemasaran seperti gaji pimpinan usaha, biaya bunga pinjaman.
- 2) Biaya variabel yaitu, biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan penolong, biaya pemasaran variabel dan biaya kemasan.

b. Penerimaan

Penerimaan merupakan hasil kali dari harga dan jumlah produk yang dijual oleh suatu perusahaan. Rumus penerimaan adalah :

$$TR = P \times Q$$

Dimana : TR : total penerimaan (Rp)

P : harga (Rp)

Q : jumlah produk

c. Keuntungan

Penjualan dan biaya merupakan dua komponen pembentuk laba. Dalam kedua komponen inilah faktor-faktor jumlah produk yang diproduksi, harga jual dan harga pokok per unit memegang peranan penting. Apabila komposisi ketiga faktor ini berubah, maka penjualan dan biaya juga akan berubah. (Soemarsa, 1992). Laba bersih adalah selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang telah dikeluarkan untuk kegiatan produksi. Apabila pendapatan lebih besar daripada biaya maka dikatakan perusahaan memperoleh laba, sebaliknya jika pendapatan lebih kecil dari biaya maka perusahaan menderita rugi (Munawir, 2001).

Ukuran yang seringkali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual 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).

Setiap periode waktu tertentu perusahaan perlu mempertimbangkan hasil usahanya yang dituangkan dalam bentuk laba/rugi hasil usaha yang didapatkan dengan cara membandingkan pendapatan dengan biaya selama jangka waktu tertentu (Djarwanto, 1993). Laporan laba/rugi terdiri dari 4 bagian yaitu: 1) penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan diikuti dengan harga pokok dari barang yang dijual sehingga diperoleh laba kotor, 2) biaya atau administratif, 3) hasil yang diperoleh diluar operasi pokok perusahaan dan 4) laba atau rugi sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan (Munawir, 2001).

Menurut Tunggal (1995), pihak yang berkepentingan atas perkembangan suatu perusahaan sangat perlu untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan tersebut. Kondisi keuangan suatu perusahaan dapat diketahui dari laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan perhitungan laba/rugi dan laporan keuangan lainnya. Samryn (2001) mengatakan, dalam penyusunan anggaran untuk perusahaan, laporan laba/rugi disusun dengan metode *variable costing*. Pendekatan *variable costing* atau

dikenal sebagai *contribution approach* merupakan suatu format laporan laba/rugi yang mengelompokkan biaya berdasarkan perilaku biaya dimana biaya-biaya dipisahkan menurut kategori biaya variabel dan biaya tetap. Dalam pendekatan ini, hanya biaya-biaya produksi yang sejalan dengan perubahan output yang diberlakukan sebagai komponen harga pokok produksi. Laporan Laba/Rugi yang disusun dengan metode *variable costing* banyak digunakan untuk kebutuhan internal perusahaan, sangat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan jangka pendek pada umumnya menyangkut dan mengakibatkan penambahan atau pengurangan volume kegiatan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai analisa usaha telah dilakukan oleh Siregar (2005) dengan judul *analisa usaha mpek-mpek Palembang pada usaha kecil Tio*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dari produksi mpek-mpek Tio periode Januari sampai Maret 2004 sebesar Rp 3.027.075.

Penelitian mengenai analisa usaha dan bauran pemasaran telah dilakukan juga oleh Nasution (2009) dengan judul *Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Emping Melinjo Pada Industri Kecil Seroja Di Kota Pariaman*, yang bertujuan untuk menganalisa tingkat keuntungan usaha dan titik impas serta menganalisa bauran pemasaran pada periode Januari-Desember 2008. Permasalahan yang dihadapi adalah banyaknya jumlah usaha pengolahan emping melinjo di Kota Pariaman yang menyebabkan persaingan antar pelaku usaha yang mempengaruhi pendapatan dan keuntungan yang diperoleh oleh pengusaha. Dari hasil penelitian mereka dapat diambil kesimpulan bahwa industri kecil tersebut masih memperoleh keuntungan, industri kecil inipun telah berproduksi diatas titik impas. Namun dari segi pemasaran hasil masih bermasalah terutama dengan kemasan produk/tampilan, dengan adanya merek maka konsumen lebih mengenal emping melinjo Seroja ini.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Industri Tahu Sonic yang berlokasi di Tangsi Baru Kelurahan Air dingin Kecamatan Lembah Segar Kota Sawahlunto. Pemilihan tempat ini disengaja (*purposive*) karena industri ini memanfaatkan kedelai sebagai bahan baku utama untuk pembuatan tahu dengan pertimbangan bahwa Industri Tahu Sonic merupakan industri tahu yang kapasitas produksinya paling rendah di Kota Sawahlunto (Lampiran 4). Selain itu saat melakukan survei pendahuluan, pimpinan industri memberikan respon positif serta suasana yang kondusif untuk menunjang kegiatan penelitian. Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan terhitung semenjak dikeluarkannya surat rekomendasi dari Fakultas Pertanian Universitas Andalas yaitu Bulan April – Mei 2011.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Menurut Nazir (2002) metode deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, satu objek, suatu set kondisi, satu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa dengan tujuan untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Metode ini digunakan karena penelitian lebih difokuskan pada satu perusahaan. Dengan metode ini diharapkan dapat memberikan gambaran secara lebih detail mengenai keadaan perusahaan selama periode tertentu dengan cukup mendalam dan menyeluruh.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer dapat diperoleh yaitu dari hasil pengamatan secara langsung di lapangan dan wawancara dengan pimpinan, pengelola dan tenaga kerja pada Industri Tahu Sonic dengan menggunakan panduan wawancara (*questioner guide*). Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi dan dinas-dinas terkait, seperti Dinas Koperasi

Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Barat, Badan Pusat Statistik Sumatera Barat serta data lain yang diperoleh dari literatur yang relevan.

3.4 Metode Pengambilan Responden

Pada penelitian ini pimpinan, tenaga pemasaran, tenaga produksi Industri Tahu Sonic ini akan dijadikan sebagai informan kunci untuk mengumpulkan data mengenai usaha tahu Sonic tersebut. Sesuai dengan tujuan, penelitian ini tidak menggunakan sejumlah sampel untuk menggambarkan populasi, tetapi Industri Tahu Sonic sebagai perusahaan yang melakukan usaha pembuatan tahu langsung dijadikan sebagai sumber data, terutama data primer.

3.5 Variabel yang Diamati

Adapun variabel-variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah :

3.5.1. Untuk mencapai tujuan pertama yaitu mendeskripsikan profil Industri Tahu Sonic, variabel yang diamati adalah :

- a. Gambaran umum usaha, latar belakang dan sejarah pendirian usaha, lokasi usaha, izin usaha, modal usaha, struktur organisasi usaha dan gambaran perkembangan usaha.
- b. Faktor sumber daya dan tenaga kerja meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan keterampilan, pengalaman kerja, sistem upah, jenis mesin dan peralatan yang digunakan, jumlah peralatan, harga beli peralatan dan fungsi peralatan.
- c. Faktor manajemen produksi, meliputi : sistem pengadaan bahan baku, sifat kerjasama dalam pengadaan bahan baku, kualitas dan kuantitas bahan baku, harga bahan baku, jenis bahan baku, frekuensi pembelian bahan baku, proses produksi yang dilakukan, jumlah produk yang dihasilkan, harga produk, ukuran produk.
- d. Pemasaran, meliputi : daerah pemasaran dan tenaga kerja pemasaran.

3.5.2. Untuk mencapai tujuan kedua yaitu menganalisa tingkat keuntungan dalam pengelolaan Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto :

Adapun variabel yang diamati dalam menganalisa tingkat keuntungan industri tahu sonic yaitu:

- a. Produksi yang dihasilkan (per peti), perhitungan produksi dalam sebulan yang diakumulasikan per tahun.
- b. Harga jual tahu (Rp).
- c. Biaya total untuk menghasilkan tahu yang terdiri atas :
 1. Biaya tetap (*fixed cost*) yaitu biaya yang jumlahnya tidak berubah dalam jangka waktu tertentu, tetapi untuk setiap satuan produksi akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan produksi (Munawir, 2001). Terdiri atas :
 - a. BOP (*Biaya Overhead Pabrik*) tetap , terdiri dari biaya pemeliharaan alat, biaya abondemen telpon, beban listrik, biaya penyusutan.
 - b. Biaya administrasi dan umum tetap, dalam hal ini biaya PBB.
 2. Biaya variabel (*variable cost*) merupakan biaya yang jumlah totalnya akan naik turun sebanding dengan hasil produksi atau volume kegiatan (Munawir, 2001). Yang termasuk biaya variabel yaitu :
 - a. Biaya bahan baku merupakan biaya untuk bahan-bahan yang dapat dengan mudah dan langsung dapat diidentifikasi dengan barang jadi dalam hal ini biaya pembelian kedelei.
 - b. Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang ikut berperan langsung dalam proses produksi, yaitu biaya tenaga kerja bagian produksi yang mengolah tahu dari bahan baku hingga produk siap dipasarkan.
 - c. BOP (*Biaya Overhead Pabrik*) variabel merupakan biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan yaitu biaya pemakaian listrik, biaya pemakaian telepon.
 - d. Biaya pemasaran variabel adalah biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk yang jumlahnya berubah

dalam volume produksi yaitu biaya transportasi, biaya pengiriman barang serta biaya tenaga kerja bagian pemasaran.

- e. Biaya bahan penolong adalah biaya bahan-bahan yang dipakai dalam proses produksi, tetapi tidak dapat didefinisikan secara langsung dengan barang jadi, yaitu CH_3COOH atau asam cuka.
- f. Biaya pengemasan untuk mengemas produk, dalam hal ini adalah kantong plastik.

3.5.3. Untuk mencapai tujuan ketiga yaitu menganalisa masalah yang dihadapi pada Industri Tahu Sonic dan upaya mengatasi masalah tersebut :

Mengidentifikasi masalah yang timbul dalam pelaksanaan usaha tahu sonic ini, yang mencakup pengadaan bahan baku, peralatan, permodalan serta proses produksi, dan pemasarannya.

3.6 Analisa Data

3.6.1 Untuk mendeskripsikan profil usaha pengolahan tahu Sonic variabel penelitian dianalisa secara Deskriptif.

Analisa data kualitatif secara deskriptif ditujukan untuk menggali faktor-faktor yang mempengaruhi aktivitas perusahaan, sejarah perkembangan perusahaan dan permasalahan-permasalahan yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan perusahaan yaitu tenaga kerja, modal, pemasaran, pengadaan bahan baku, transportasi dan manajemen perusahaan. Data ini diambil dengan membuat kuisioner dan kemudian data tersebut dianalisa secara deskriptif kualitatif yaitu suatu analisa yang membahas dan memahami hal yang menyangkut bidang penulisan dan membandingkan dengan landasan teori yang digunakan (Moleong, 2000).

3.6.2 Untuk menganalisa tingkat keuntungan usaha tahu Sonic

Variabel penelitian dianalisa secara kuantitatif. Analisa data yang dilakukan mencakup :

a) Analisa Keuntungan (Laba/ Rugi) Usaha

Alat analisa yang digunakan untuk menghitung keuntungan usaha adalah dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan *variable costing*

merupakan suatu format laporan Laba/Rugi yang mengelompokkan biaya berdasarkan perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan usaha. Dimana biaya dibedakan berdasarkan kategori yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Sehingga metode ini bermanfaat dalam pengambilan keputusan jangka pendek (Samryn, 2001). Periode data yang dianalisa dalam penelitian ini dimulai Januari 2009 sampai Desember 2009.

b) Analisa Biaya Penyusutan

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

Rumus perhitungan untuk biaya penyusutan adalah :

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

Dimana :

D	=	Besarnya penyusutan (Rp/thn)
P	=	Harga Beli (Rp)
S	=	Nilai sisa (Rp)
N	=	Umur ekonomis (thn)

(Subanar, 1994)

Tabel 1. Format perhitungan laba rugi dengan metode *variabel costing* :

Penerimaan penjualan			
Penjualan tahu	Rp	xxx	
Penjualan ampas	Rp	<u>xxx</u>	
Total Penerimaan		Rp	xxx
Biaya Variabel			
Biaya Bahan Baku	Rp	xxx	
Biaya Tenaga Kerja	Rp	xxx	
Biaya overhead pabrik variabel			
Biaya listrik	Rp	xxx	
Biaya telepon	Rp	xxx	
Biaya kayu bakar	Rp	xxx	
Biaya kantong plastik	Rp	xxx	
Biaya Bahan bakar solar	Rp	xxx	
Biaya Bahan bakar bensin	Rp	xxx	
Biaya resep (cuka)	Rp	xxx	
Total biaya variable			<u>xxx</u>
Laba Kotor		Rp	xxx
Biaya Tetap			
Biaya penyusutan	Rp	xxx	
Biaya pemeliharaan mesin dan mobil	Rp	xxx	
PBB	Rp	xxx	
Biaya gaji pimpinan	Rp	xxx	
Biaya gaji asisten pimpinan	Rp	xxx	
Biaya pajak kendaraan	Rp	xxx	
Biaya pembelian ember	Rp	xxx	
Biaya abodemen listrik	Rp	xxx	
Biaya abodemen telepon	Rp	xxx	
Pembelian kain saringan	Rp	xxx	
Pembelian alat tulis	Rp	xxx	
Iuran air	Rp	xxx	
Total Biaya Tetap		Rp	<u>xxx</u>
Laba Bersih		Rp	xxx

(Mulyadi, 2000)

3.6.3. Menganalisa masalah yang dihadapi pada usaha tahu sonic dan upaya mengatasi masalah tersebut

Untuk menganalisa masalah yang dihadapi serta upaya mengatasinya dilakukan analisa secara deskriptif, yaitu menganalisa dengan membuat suatu kesimpulan berdasarkan hasil dari tujuan satu dan tujuan dua kemudian dibuat suatu

rumusan tentang pengelolaan manajemen di masa yang akan datang berdasarkan hasil pengamatan dan pembahasan. Beberapa permasalahan yang dihadapi antara lain, dapat dilihat dari segi sumber daya manusia, produksi, pemasaran dan keuangan.



IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto

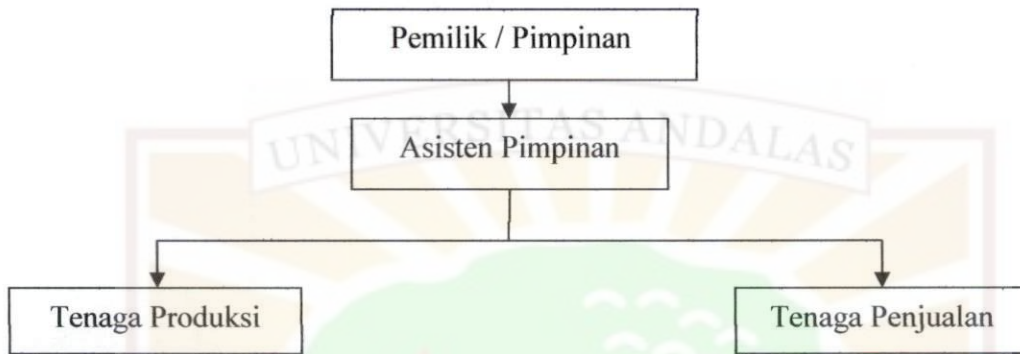
4.1.1 Gambaran Umum dan Sejarah Usaha

Industri Tahu Sonic awalnya berdiri sekitar tahun 1993, bertempat di Tangsi Baru Kelurahan Air Dingin Kecamatan Lembah Segar Kota Sawahlunto. Usaha ini merupakan usaha turun temurun keluarga. Akan tetapi awalnya pemilik tidak langsung melanjutkan usaha keluarga yang sudah dirintis nenek moyangnya. Bapak Sodikin pada mulanya lebih memilih berjualan dari pada melanjutkan usaha keluarganya tersebut, namun setelah beberapa waktu berjualan di luar kota terpikir kembali oleh Bapak Sodikin untuk melanjutkan usaha yang sebelumnya sudah dirintis oleh orang tuanya tersebut.

Pada awal berdiri tersebut pelaksanaan proses produksi dilakukan secara tradisional, tanpa menggunakan mesin. Semua kegiatan dilakukan menggunakan peralatan-peralatan tradisional. Namun usaha tersebut tidak berjalan lancar, sehingga pemilik memutuskan untuk berhenti menjalankan usaha pabrik tahu tersebut. Pada tahun 2007 pemilik kembali memutuskan untuk melanjutkan usaha tahunya yang sempat vakum selama beberapa tahun. Modal awal setelah vakum industri tahu Sonic sebesar Rp. 15.000.000, modal tersebut digunakan untuk membeli peralatan produksi dan untuk modal usaha. Pada tahun 2008 pabrik tahu ini kembali beroperasi sampai pada saat sekarang ini.

Proses produksi pembuatan tahu dilaksanakan di lokasi pabrik berukuran 10 x 8 meter di atas tanah seluas 320 m². Lokasi tersebut terletak bersebelahan dengan rumah kediaman si pemilik. Industri Tahu Sonic ini telah didaftarkan ke Departemen Perindustrian dan Perdagangan Kota Sawahlunto dan Dinas Kesehatan Kota Sawahlunto. Industri Tahu Sonic didirikan dengan tujuan awal adalah untuk menambah penghasilan keluarga. Seiring dengan berkembangnya usaha ini, maka pembuatan tahu ini dijadikan sebagai usaha inti keluarga.

Industri Tahu Sonic merupakan industri kecil yang tidak memiliki struktur organisasi, karena pekerjaan masih diambil alih oleh pemilik Industri tersebut. Industri ini hanya memiliki bagan pembagian kerja sebagai berikut :



Gambar 1. Bagan Pembagian Kerja Industri Tahu Sonic

Usaha Tahu Sonic dipimpin oleh Bapak Sodikin yang bertugas mengatur, mengawasi, mengambil keputusan dan bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha yang dilakukan dan dalam menjalankan usahanya pimpinan dibantu oleh tenaga kerja yang bertugas dibagian administrasi dan keuangan dan tenaga kerja bagian produksi dan penjualan.

Penjelasan mengenai tugas masing-masing bagian sebagai berikut :

1. Pimpinan merangkap sebagai perencana usaha yang bertugas sebagai penanggung jawab, mengatur, mengawasi, mengambil keputusan dalam menjalankan usaha tersebut sekaligus ikut dalam kegiatan produksi.
2. Asisten pimpinan, bertugas dan bertanggung jawab mengkoordinir dan mengawasi tugas dari masing-masing bagian dalam menjalankan aktivitas perusahaan, mencatat setiap transaksi pemasaran tahu yang dilakukan di pabrik, mengumpulkan uang hasil penjualan tahu di pabrik, dan menjamin kelancaran pemasaran produk ke pasar oleh tenaga pemasaran, memberikan gaji karyawan setiap hari, serta bertugas sebagai teknisi bila ada mesin atau peralatan yang rusak.
3. Tenaga produksi, bertugas melaksanakan kegiatan produksi memproses bahan baku menjadi produk jadi yakni tahu.

4. Tenaga penjualan, bertugas dan bertanggung jawab dalam hal penjualan dan memasarkan produk ke konsumen.

Industri Tahu Sonic merupakan salah satu industri tahu yang terkenal di Kota Sawahlunto. Dari dimulai kembali beroperasinya pabrik pada tahun 2008 sampai saat ini tahu Sonic masih sangat diminati oleh banyak masyarakat setempat, hal ini terlihat dari permintaan masyarakat akan tahu Sonic yang tinggi. Adanya usaha ini juga telah memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat walaupun masih dalam jumlah yang kecil.

Mengacu pada banyaknya tenaga kerja pada sebuah perusahaan, Biro Pusat Statistik (2004) mengklasifikasikan perusahaan industri ke dalam 3 kelompok : (1) Industri besar yang memiliki tenaga kerja lebih dari 100 orang tenaga kerja, (2) Industri sedang yang memiliki tenaga kerja sebanyak 20-99 orang, (3) Industri kecil yang memiliki tenaga kerja 5-19 orang. Berdasarkan kriteria di atas, Industri Tahu Sonic termasuk industri kecil atau perusahaan berskala kecil. Industri kecil mempunyai daya serap tinggi terhadap tenaga kerja. Oleh karena itu, pertumbuhan sektor ini akan dapat membantu pemerintah dalam mengatasi masalah pengangguran. Disamping itu, karena jumlahnya banyak dan lokasinya menyebar luas di seluruh daerah, maka perkembangan sektor ini juga akan menunjang tercapainya pemerataan kesempatan kerja dan sekaligus pemerataan pendapatan. Lebih jauh lagi, sektor industri kecil dapat merupakan wadah kreatifitas masyarakat karena skala usahanya yang kecil dan tidak terlalu sulit untuk memulainya (*easy entry*) (Syarif, 1991).

4.1.2 Manajemen Usaha Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto

4.1.2.1 Manajemen Sumber Daya Manusia, Peralatan dan Investasi

a. Sumber Daya Manusia

Industri Tahu Sonic memiliki 5 orang tenaga kerja dalam menjalankan usahanya. Tenaga kerja dibagi menurut jenis kegiatan yang dilakukannya, diantaranya 1 orang pemilik atau pimpinan dan 1 orang asisten pimpinan, 2 orang tenaga kerja produksi dan 1 orang bagian penjualan. Tenaga kerja pada usaha ini terdiri dari 1 orang tenaga perempuan dan 4 orang tenaga kerja laki-laki. 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.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Industri Tahu Sonic ternyata pendirian usaha ini telah membuka lapangan pekerjaan walaupun dalam jumlah yang sangat kecil. Selain pimpinan dan asisten pimpinan yang bertugas sebagai bagian administrasi dan keuangan, seluruh tenaga kerja berasal dari luar anggota keluarga. Tenaga kerja merupakan penduduk sekitar rumah si pemilik usaha.

Adapun identitas tenaga kerja yang dimiliki Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto dapat dilihat pada Tabel 2 berikut :

Tabel 2. Identitas Pimpinan dan Karyawan Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto

Jenis Kegiatan	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Th)	Pendidikan	Lama Bekerja (Th)
Pimpinan/Pemilik	Sodikin	Lk	58	SMA	7
Asisten Pimpinan	Sonic	Lk	28	SI	5
Tenaga Produksi	Amir	Lk	29	SMP	5
	Kasdi	Lk	52	SMP	5
Tenaga penjual	Jariah	Pr	52	SD	5

Total lama tenaga bekerja dihitung semenjak pabrik tahu mulai didirikan pada tahun 1993. Kegiatan produksi hanya berjalan selama lebih kurang 3 tahun. Pada tahun berikutnya industri tahu ini vakum dan kembali lagi berproduksi pada tahun 2008. Pada tahun 1993 usaha ini hanya dijalankan sendiri oleh pemilik, baru pada tahun 1995 pemilik menambah tenaga kerja, namun itu tidak berlangsung lama. Kegiatan produksi dilakukan pada tempat yang berukuran 10 x 8 m pada bangunan yang terletak bersebelahan dengan rumah kediaman si pemilik. Industri Tahu Sonic ini melakukan kegiatan produksi setiap hari yang dimulai pada pukul 09.00-17.00 WIB. Usaha ini berproduksi setiap harinya tanpa ada libur. Pada bagian produksi untuk pekerja secara umum tidak ada pembagian tugas yang spesifik, semua dilakukan bersama-sama dan bergantian baik itu untuk proses perebusan sampai

pencetakan dan pemotongan tahu. Bisa dikatakan usaha ini tidak memiliki struktur pembagian tugas dan kerja yang jelas.

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

Metode penetapan upah yang diberikan oleh pihak Industri Tahu Sonic adalah metode upah langsung (*Straight salary*). Pihak industri memberikan gaji dan upah kepada karyawan berdasarkan sistem gaji harian yang dibayarkan sekali setiap akhir bulan. Setiap harinya karyawan diupah sebesar Rp. 50.000,-. Selain itu karyawan juga mendapat THR saat Hari Raya Idul Fitri yang jumlahnya sama yaitu sebesar Rp 500.000,- untuk setiap karyawan. Rincian mengenai gaji yang dibayarkan untuk tenaga kerja pada usaha Tahu Sonic dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Rincian Gaji Tenaga Kerja Usaha Tahu Sonic Selama Bulan Januari Sampai Desember 2009

Bulan	Jml Hari Kerja (Hari)	Tenaga kerja produksi		Tenaga kerja penjualan		THR (Rp)	Total (Rp)
		Jml (org)	Gaji (Rp/bln)	Jml (org)	Gaji (Rp/bln)		
Jan	31	2	1.550.000	1	1.550.000		4.650.000
Feb	28	2	1.400.000	1	1.400.000		4.200.000
Mar	31	2	1.550.000	1	1.400.000		4.500.000
Apr	30	2	1.500.000	1	1.400.000		4.400.000
Mei	31	2	1.550.000	1	1.400.000		4.500.000
Juni	30	2	1.500.000	1	1.400.000		4.400.000
Juli	31	2	1.550.000	1	1.400.000		4.500.000
Agus	31	2	1.550.000	1	1.400.000		4.500.000
Sept	30	2	1.500.000	1	1.400.000		4.400.000
Okt	31	2	1.550.000	1	1.500.000	1.500.000	6.100.000
Nov	30	2	1.500.000	1	1.500.000		4.500.000
Des	31	2	1.550.000	1	1.500.000		4.600.000
Total							55.250.000

Besarnya gaji yang diterima oleh tenaga kerja bagian penjualan dan produksi sama yaitu mengikuti berapa jumlah hari kerja pada tiap bulannya. Pada bulan Oktober karyawan mendapatkan Tunjangan Hari Raya sebesar Rp. 500.000 untuk masing-masing karyawan baik tenaga kerja produksi dan penjualan. Hal ini merupakan kebijakan dari pemilik usaha yang telah menetapkan pemberian THR kepada karyawan-karyawan pada Hari Raya Idul Fitri setiap tahunnya.

Berdasarkan keterangan yang didapat dari Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi Provinsi Sumatera Barat, Upah Minimum Regional yang berlaku di Sumatera Barat untuk tahun 2010 sebesar Rp 940.000,- per bulan. Sedangkan bentuk tunjangan-tunjangan lain tergantung pada kebijaksanaan perusahaan. Jika dibandingkan dengan UMR yang ditetapkan oleh pemerintah pada tahun 2010, upah yang diterima tenaga kerja tersebut berada diatas UMR yang berlaku.

b. Peralatan dan Investasi

Selain dari tenaga kerja dan bahan baku, komponen lain yang sangat penting dalam proses produksi adalah adanya tempat untuk melakukan kegiatan produksi dan peralatan yang digunakan untuk produksi pengolahan kedelei menjadi tahu. Industri Pengolahan Tahu Sonic di Kota Sawahlunto memiliki tempat usaha yang berada di tanah milik sendiri dan bergabung dengan tempat tinggal pemilik.

Peralatan produksi ditujukan bagi peningkatan produktivitas tenaga kerja dalam rangka memperbanyak produk, baik dari segi kualitas maupun jumlahnya untuk memenuhi kebutuhan manusia. Pihak usaha tidak pernah memanfaatkan pinjaman dari bank ataupun dari instansi pemerintah pada awal usaha, modal usaha berasal dari modal pribadi pemilik. Pemilik tidak ingin menambah modal melalui kredit dari bank karena menurut pemilik prosedurnya berbelit-belit dan pemilik merasa masih mampu untuk memodali usahanya sendiri.

Peralatan produksi akan mencakup berbagai sarana yang digunakan dalam proses produksi, berupa mesin dan jenis-jenis peralatan lainnya yang digunakan untuk melakukan pekerjaan (Sofa, 2008). Menurut Swastha dan Sukotjo (2002), investasi merupakan penggunaan sumber-sumber untuk menciptakan modal baru, sejumlah uang yang dibelanjakan untuk peralatan, bangunan dan persediaan. Rincian mengenai jenis investasi dan peralatan dapat dilihat pada Lampiran 5.

Pada proses produksi tahu sonic pihak usaha menggunakan berbagai peralatan/investasi diantaranya :

1. Mesin penggiling kedelei

Alat ini digunakan untuk menggiling atau menghaluskan kacang kedelei yang sudah direndam. Mesin yang digunakan untuk menggiling kedelei adalah Kubota dengan kapasitas 150 kg.

2. Mobil

Mobil digunakan sebagai alat transportasi untuk mengangkut produk tahu yang akan dijual ke lokasi pemasaran. Jenis mobil yang digunakan adalah merk Toyota Kijang jenis *pick up* tahun 1978.

3. Penggaris

Digunakan untuk membantu dalam proses pemotongan tahu sesuai dengan ukuran yang sudah ditentukan.

4. Baskom Plastik

Tempat tahu yang sudah siap untuk dipasarkan atau dijual.

5. Pisau pemotong

Digunakan untuk memotong tahu sesuai ukuran yang ditentukan sebelum dimasukkan ke dalam baskom plastik untuk dibawa ke lokasi pemasaran.

6. Alat press

Digunakan untuk memadatkan dan mencetak tahu, memisahkan sari kedelei dengan air sisa perebusan. Alat press ini dibuat sendiri oleh pemilik dengan ukuran 70 cm x 70 cm.

7. Kain saringan

Digunakan sebagai alat penyaringan rebusan kacang kedelei yang telah matang untuk memisahkan air dengan sari tahu.

8. Ember plastik

Digunakan sebagai tempat untuk merendam kacang kedelei sebelum dihaluskan dengan mesin dan juga sebagai tempat meletakkan kacang kedelei yang sudah selesai digiling atau dihaluskan.

9. Tungku

Digunakan untuk merebus kacang kedelei.

10. Panci besar

Digunakan sebagai tempat untuk merebus kacang kedelei.

11. Papan besar ukuran 80 x 80 cm.

Digunakan sebagai alas alat press tahu yang selanjutnya berguna sebagai tempat meletakkan tahu sebelum tahu dipotong-potong dengan ukuran kecil sesuai yang telah ditentukan pemilik pabrik.

Untuk perhitungan penyusutan dari jenis-jenis investasi dan peralatan tersebut dapat dilihat pada Lampiran 6.

4.1.2.2 Manajemen Produksi

4.1.2.2.1 Sistem Pengadaan Bahan Baku

Manajemen produksi merupakan proses manajemen yang diterapkan dalam bidang produksi. Proses manajemen produksi adalah penggabungan seluruh aspek yang terdiri dari produk, pabrik, proses, program dan manusia. Proses produksi yaitu cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang dan jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan dan modal) yang ada (Sofa, 2008).

Kegiatan produksi usaha ini dilakukan setiap hari termasuk hari libur setiap hari, termasuk hari libur mulai dari jam 09.00 wib sampai dengan pukul 17.00. Dalam pengolahan kedelai menjadi tahu, usaha tahu ini menggunakan bahan baku yang sama yaitu kedelai cap kunci. Kedelai ini merupakan kedelai impor dari Thailand. Alasan digunakannya merek ini karena kualitas kedelai ini termasuk dalam kelas kedelei yang bagus. Pemilik pabrik selalu menggunakan kedelei dengan merek yang sama dari awal mulai menjalankan usaha.

Bahan baku kedelei diantar langsung oleh supplier setiap seminggu menggunakan mobil *pick up* melalui pemasok tetap yang berasal dari Padang Sibusuk Sijunjung. Dari penelitian yang telah dilaksanakan diperoleh informasi bahwa setiap minggunya pemasok mengantarkan 1-1.5 ton kedelei atau sekitar 20-25 karung kedelei. Untuk bahan penolongnya, yaitu resep tahu yakni asam cuka merek Bintang dibeli di pasar Sawahlunto.

4.1.2.2.2 Proses Produksi

Adapun kegiatan atau proses produksi yang dilakukan Industri Tahu Sonic dalam mengolah kedelei menjadi produk tahu adalah:

1) Tahap Pencucian

Pencucian kedelai dilakukan untuk menghilangkan kotoran pada kedelai yang akan diolah agar menjadi bersih. Proses pencucian selama 10 – 30 menit.

2) Tahap Perendaman

Setelah kedelai bersih, selanjutnya direndam dalam bak atau ember khusus selama 4 – 5 jam. Perendaman ini bertujuan untuk memudahkan penggilingan karena setelah direndam kedelai akan menjadi lunak. Selama proses perendaman dilakukan tenaga kerja melakukan kegiatan persiapan untuk tahap penggilingan dan perebusan.

3) Tahap Penggilingan

Penggilingan kedelai dilakukan dengan menggunakan mesin penggiling dan dilakukan dengan menambah air secukupnya sampai kedelai halus menjadi seperti bubur dan hasilnya dimasukkan ke dalam ember besar.

4) Tahap Perebusan

Kedelai yang sudah menjadi bubur kemudian direbus di dalam kuah atau drom sampai mendidih selama 10 – 15 menit, hingga menghasilkan berupa susu kedelai. Sebelum proses perebusan, industri bubur kedelai terlebih dahulu diaduk dengan alat pengaduk sehingga menghasilkan santan sari tahu.

5) Tahap Penyaringan

Merupakan tahap pemisahan antara tahu dengan ampas tahu. Penyaringan ini dilakukan sebanyak dua kali, yang pertama dilakukan setelah tahap penggilingan dengan menggunakan alat penyaring yang disebut alat pres dan yang kedua dilakukan setelah tahap perebusan, hal ini dilakukan untuk menyaring kotoran yang berasal dari alat pres.

6) Tahap Penggumpalan/Pemberian resep

Pada saat melakukan penyaringan, hasil saringan ditampung di dalam drom atau ember, kemudian diberi resep yaitu menggunakan asam cuka dapur biasa. Kemudian didiamkan selama \pm 30 menit hingga terjadi penggumpalan. Semakin lama waktu untuk mengendapkan, maka semakin bagus tahu yang dihasilkan.

7) Tahap Pencetakan

Setelah terjadi gumpalan-gumpalan saat pemberian resep, selanjutnya gumpalan-gumpalan tersebut dimasukkan dalam cetakan tahu, dimana

sebelumnya cetakan tersebut dilapisi dengan kain cetakan atau kain sari, begitu juga pada bagian atasnya. Kemudian papan cetakan ditutup dengan papan cetakan dan dihimpit dengan pemberat untuk menekan tahu selama \pm 15 menit. Papan cetakan tahu berukuran 70 cm x 70 cm.

8) Tahap Pemoangan

Bila tahu sudah padat, selanjutnya tahu diletakkan di meja penyusun tahu, lalu dipotong-potong dengan pisau sesuai dengan ukuran yang telah ditetapkan. Industri Tahu Sonic menetapkan ukuran potongan tahunya adalah panjang 5 cm, lebar 5 cm, dan tinggi 3,5 cm. Dalam menentukan ukuran tahu pihak industri menggunakan penggaris.

9) Pengepakan

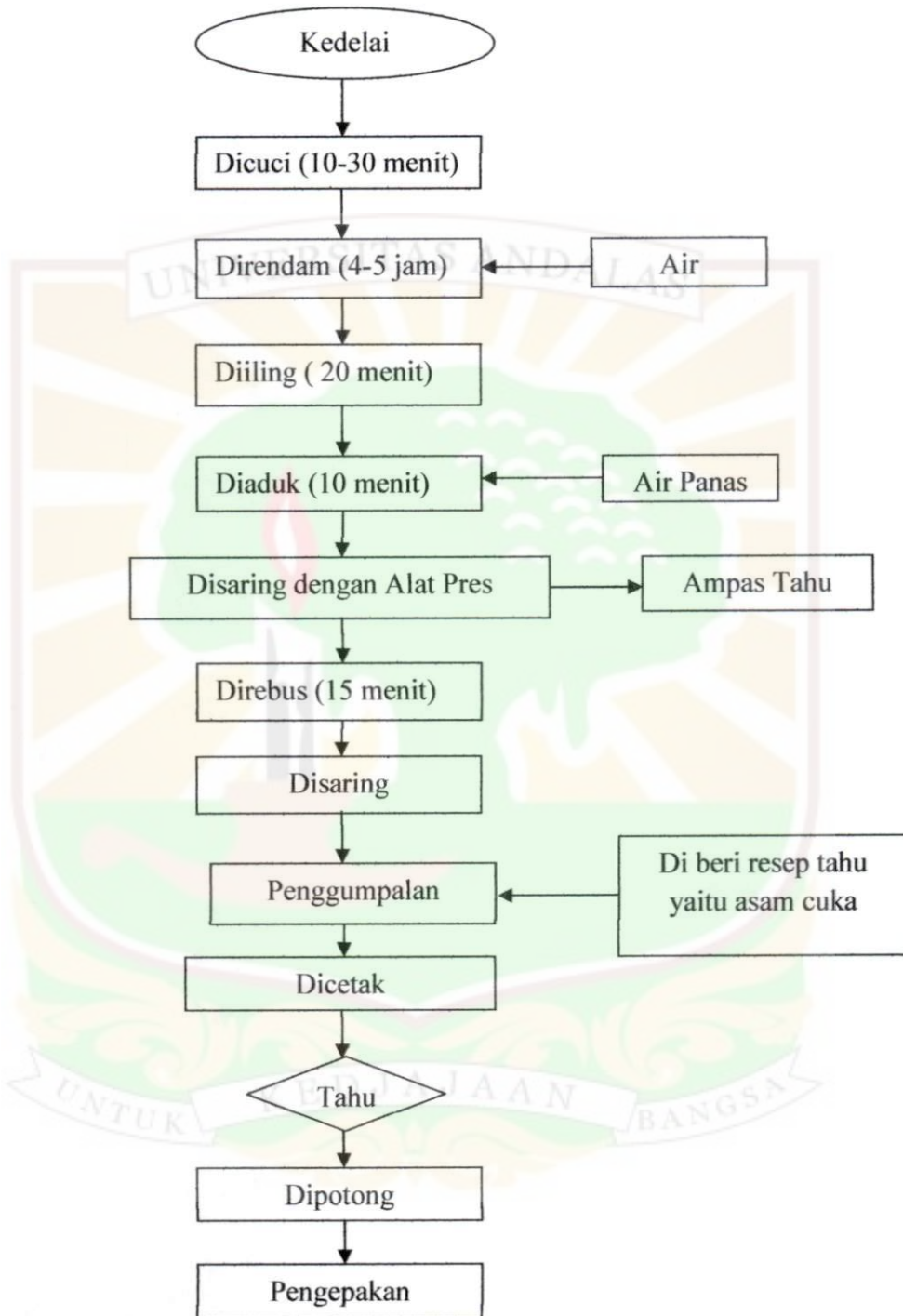
Tahu yang telah dipotong lalu dimasukkan ke dalam baskom plastik yang sebelumnya telah berisi air hangat dan siap untuk dipasarkan. Baskom yang digunakan adalah baskom hitam dengan ukuran menengah. Isi satu buah baskom plastik adalah 250 potong tahu.

Fuad *et al* (2005) menyatakan bahwa produksi merupakan suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*). Lebih lanjut Swastha dan Sukotjo (2002), menyatakan bahwa berdasarkan sifatnya proses produksi dapat dibedakan menjadi 4 macam yaitu :

1. Proses ekstraktif, adalah suatu proses produksi yang mengambil bahan-bahan langsung dari alam.
2. Proses analitik, adalah suatu proses pemisahan dari suatu bahan menjadi beberapa macam barang hampir menyerupai bentuk/jenis aslinya.
3. Proses fabrikasi, adalah suatu proses yang mengubah suatu bahan menjadi beberapa bentuk.
4. Proses sintetik, yaitu metode pengkombinasian beberapa bahan ke dalam suatu bentuk

Berdasarkan sifat proses produksi diatas maka pembuatan tahu industri ini tergolong pada proses fabrikasi, karena produk yang dihasilkan berasal dari proses pengubahan input (bahan baku produksi) menjadi beberapa bentuk produk yang siap dikonsumsi.

Adapun proses produksi pembuatan tahu Sonic dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2. Skema Proses Pembuatan Tahu Sonic

4.1.2.2.3 Jumlah Produksi

Pada usaha ini stok kedelai yang belum terpakai diletakan di pabrik tempat pembuatan tahu. Stok kedelai diletakan ditempat yang disediakan khusus untuk penyimpanan bahan baku. Hal ini bertujuan untuk mempermudah dalam pelaksanaan proses produksi tahu. Setiap harinya pabrik tahu sonic melakukan proses produksi sekitar 130 kg bahan baku kedelai atau rata-rata sebanyak 42 cetakan per hari. Untuk lebih jelasnya jumlah produksi Industri Tahu Sonic dapat dilihat pada lampiran 7. Adapun sistem pemakaian bahan baku yang diambil dari tempat penyimpanan bahan baku menggunakan sistem metode FIFO (First In First Out) yaitu metode pemakaian bahan baku dalam kegiatan produksi dari barang-barang yang pertama kali dibeli merupakan barang yang pertama kali diproses dan dijual.

Dalam proses produksi yang menjadi kendala antara lain adalah permasalahan air. Air yang digunakan oleh pihak industri adalah air yang berasal dari air gunung, dimana untuk mendapatkan air tersebut pihak industri diharuskan membayar iuran sebesar Rp. 20.000,- tiap bulannya. Permasalahannya air ini tidak selalu tersedia dalam kondisi yang cukup, karena tergantung kepada kondisi cuaca. Jika cuaca panas, maka debit air yang mengalir sangat kecil sehingga pihak Industri Tahu Sonic sedikit mendapatkan kendala dalam pemenuhan air sebagai salah satu penunjang penting dalam proses produksi. Selain air pihak industri juga kesulitan dalam memperoleh pasokan kayu bakar untuk kegiatan perebusan kedelai. Adapun jumlah bahan baku kacang kedelai yang diolah oleh pabrik tahu sonic selama periode bulan Januari-Desember 2009 dapat dilihat pada Tabel 4.

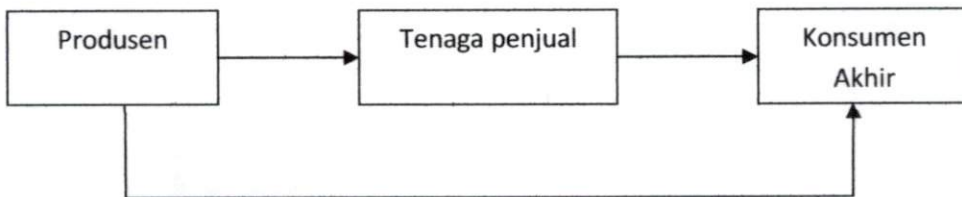
Tabel 4. Jumlah Bahan Baku dan Jumlah Produksi Produk Tahu Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

Bulan	Bahan Baku kedelei (kg/bulan)	Jumlah Produksi (cetakan/bulan)
Januari	4.030	1.302
Februari	3.640	1.176
Maret	4.030	1.302
April	3.900	1.260
Mei	4.030	1.302
Juni	3.900	1.260
Juli	4.030	1.302
Agustus	4.030	1.302
September	4.435	1.433
Oktober	3.510	1.134
November	3.900	1.260
Desember	4.565	1.475
Jumlah	48.000	15.508

Adapun rincian mengenai biaya total bahan baku kedelei dari usaha tahu sonic dapat dilihat pada Lampiran 8.

4.1.2.3 Pemasaran

Pemasaran adalah usaha yang dilakukan dalam rangkaian kegiatan untuk pemindahan barang atau jasa dari produsen ke konsumen, dimana produk yang merupakan barang atau jasa tersebut digunakan oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan (Kotler, 2002). Industri Tahu Sonic dalam memasarkan tahunya dilakukan secara langsung tanpa adanya pedagang pengecer atau agen. Pemasaran tahu pada usaha tahu sonic dilakukan setiap harinya oleh tenaga penjual, yang bertugas khusus untuk menjual tahu pada daerah-daerah pemasaran yang telah ditentukan. Adapun daerah pemasarannya yaitu Pasar Sawahlunto, Pasar Talawi, Padang Sibusuk, Muaro Sijunjung. Adapun gambaran aktifitas pemasaran yang dilakukan usaha tahu sonic dapat dilihat pada gambar 3



Gambar 3. Gambaran Aktifitas Pemasaran Pada Industri Tahu Sonic

Konsumen dapat membeli langsung tahu sonic ke pabrik atau ke produsen, atau dapat membeli melalui tenaga penjual yang berada di beberapa daerah pemasaran. Harga jual tahu terhadap konsumen akhir adalah 4 potong Rp. 1.000,- dan untuk harga per cetakan adalah Rp. 45.000,-. Jika pembelian dilakukan langsung ke pabrik, maka harga tahu adalah 5 potong Rp. 1.000,-. Untuk memasarkan produknya, Industri Tahu Sonic belum melakukan kegiatan promosi yang terencana dengan baik dan tidak mengeluarkan biaya khusus seperti memasang iklan atau lainnya.

Untuk menghadapi pesaing dari produsen tahu lainnya, perusahaan memperkenalkan produknya melalui kegiatan *personal selling* yaitu komunikasi langsung dari mulut ke mulut dengan membina hubungan baik dengan para pelanggan. Usaha tahu sonic mempunyai 1 orang tenaga pemasaran, yang memasarkan produk di tempat yang berbeda tiap harinya sesuai dengan hari pasar daerah tersebut. Hari Rabu dan Sabtu pemasaran Produk dilakukan di pasar sawahlunto, hari Senin pemasaran dilakukan di pasar Tanjung Ampalu, hari Selasa dan Jumat pemasaran dilakukan di Talawi, hari Kamis pemasaran dilakukan di Padang Sibusuk sedangkan hari Minggu pemasaran dilakukan di pasar Silungkang. Tenaga pemasaran Industri Tahu Sonic adalah tenaga kerja perempuan.

4.2 Perhitungan Laba/rugi

4.2.1 Biaya

Usaha Industri Tahu Sonic selama periode Tahun 2009 memproduksi sebanyak 15.508 cetakan dan rata-rata perhari dapat menghasilkan 42 cetakan. Biaya yang dikeluarkan oleh usaha industri tahu Sonic pada Tahun 2009 sebesar Rp. 422.302.480,- yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya variabel

merupakan biaya yang berubah sebanding dengan jumlah produksi, yang termasuk biaya variabel adalah biaya bahan baku, gaji tenaga kerja, biaya overhead variabel (kayu bakar, kantong plastik, bahan bakar mesin, bahan bakar mobil, listrik dan telepon), total biaya variabel yaitu Rp. 370.520.625. Sedangkan biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tidak berubah dengan adanya perubahan jumlah produksi pada kegiatan tertentu, yang termasuk biaya tetap adalah biaya overhead tetap biaya pemeliharaan alat, biaya abodemen telepon, biaya abodemen listrik, biaya penyusutan, gaji pimpinan, pajak, total biaya tetap yaitu Rp. 51.781.855,- (Lampiran 14).

4.2.2 Penerimaan

Pada awal menjalankan usaha awal tahun 2007 sumber permodalan Industri Tahu Sonic berasal dari modal sendiri sebesar Rp 15.000.000 yang sebagian besar digunakan untuk membeli peralatan dan sebagian lagi dialokasikan untuk modal kerja. Pendapatan/penerimaan merupakan nilai uang yang diterima dari hasil penjualan produk tahu sonic. Besarnya penerimaan usaha dapat dihitung dengan mengalikan jumlah penjualan dengan harga penjualan per cetakannya yaitu sebesar Rp. 45.000,-. Jumlah penerimaan perusahaan selama periode Januari sampai Desember 2009 dapat dilihat pada Tabel 5.

Pada Tabel 5 memperlihatkan jumlah penerimaan Industri Tahu Sonic periode Januari sampai Desember 2009. Penerimaan usaha ini berasal dari penjualan tahu dan penjualan ampas dari sisa proses produksi tahu tersebut. Ampas tahu dijual per karung dengan harga Rp. 10.000. penerimaan dari ampas tahu selama periode Januari sampai Desember 2009 adalah sebesar Rp. 9.840.000,-.

Penerimaan usaha ini mengalami fluktuasi setiap bulannya. Dari Januari ke Februari terjadi sedikit penurunan, hal ini terjadi karena jumlah hari pada bulan Februari lebih sedikit dibandingkan dengan bulan Januari. Hal yang serupa kembali terjadi pada bulan Maret dan April serta bulan Mei dan Juni. Bulan Juli dan Agustus jumlah penerimaan usaha ini sama, namun pada bulan September terjadi peningkatan yang cukup tinggi hal ini disebabkan pada bulan tersebut Industri Tahu Sonic sengaja meningkatkan kapasitas produksi karena peningkatan permintaan yang tinggi, karena

bulan September bertepatan dengan bulan Ramadhan. Bulan Oktober terjadi penurunan penerimaan, karena pihak industri kembali berproduksi pada kapasitas seperti biasa, namun hari kerja dalam sebulan tidak penuh, karena bertepatan dengan libur lebaran. Penerimaan tertinggi diperoleh pada bulan Desember. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari pihak industri, pada akhir Bulan Desember tingkat permintaan tinggi untuk pemenuhan kebutuhan tahun baru. Pada Tabel 5 juga terlihat jumlah penerimaan terkecil yaitu bulan Oktober hal ini disebabkan karena pada bulan tersebut pihak industri tidak berproduksi sebulan penuh karena libur lebaran, sehingga membuat jam kerja dan penjualan dari usaha ini berkurang, sedangkan penerimaan terbesar terjadi pada bulan Desember.

Tabel 5. Jumlah Penerimaan Industri Tahu Sonic Selama Periode Januari-Desember 2009

Bulan	Jumlah Penjualan	Harga Tahu	Jumlah Penerimaan Tahu	Produksi Ampas	Harga jual	Jumlah Penerimaan Ampas	Total penerimaan
	(cetakan)	(Rp/cetakan)	(Rp)	(kg)	(Rp/kg)	(Rp)	(Rp)
Januari	1.302	45.000	58.590.000	83	10.000	830.000	59.420.000
Februari	1.176	45.000	52.920.000	78	10.000	780.000	53.700.000
Maret	1.302	45.000	58.590.000	83	10.000	830.000	59.420.000
April	1.260	45.000	56.700.000	81	10.000	810.000	57.510.000
Mei	1.302	45.000	58.590.000	83	10.000	830.000	59.420.000
Juni	1.260	45.000	56.700.000	81	10.000	810.000	57.510.000
Juli	1.302	45.000	58.590.000	83	10.000	830.000	59.420.000
Agustus	1.302	45.000	58.590.000	83	10.000	830.000	59.420.000
September	1.433	45.000	64.485.000	85	10.000	850.000	65.335.000
Oktober	1.134	45.000	51.030.000	76	10.000	760.000	51.790.000
November	1.260	45.000	56.700.000	81	10.000	810.000	57.510.000
Desember	1.475	45.000	66.375.000	87	10.000	870.000	67.245.000
Jumlah	15.508		697.860.000	984		9.840.000	707.700.000

4.2.3 Keuntungan

Laba bersih atau keuntungan dihitung dari selisih penerimaan dikurangi seluruh biaya. Besarnya laba yang dicapai menjadi ukuran sukses bagi sebuah perusahaan (Hadibroto, 1980). Penerimaan yang dimaksud adalah penjualan dari produk dan biaya adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha.

Biaya yang dikeluarkan dalam menghitung laba bersih yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik variabel (biaya kantong plastik, kayu bakar, dan biaya bahan bakar). Rincian mengenai total biaya overhead pabrik variabel dari pabrik tahu sonic dapat dilihat pada Lampiran 9.

Sedangkan biaya tetap terdiri dari biaya over head pabrik tetap yang terdiri dari biaya penyusutan peralatan investasi (mobil *pick-up*, genset, mesin penggiling kedelei, baskom plastik, penggaris, pisau pemotong dan ember plastik, alat press, kain saringan, papan cetakan, kompor, panci besar), dan biaya pemeliharaan dan perawatan. Biaya perawatan dan pemeliharaan pada usaha ini adalah biaya yang dikeluarkan untuk servis dan penggantian oli pada mobil yang digunakan hal ini didasarkan pada buku servis perawatan 1 unit mobil tersebut. Untuk rincian biaya pemeliharaan dan perawatan dapat dilihat pada Lampiran 10.

Sedangkan biaya administrasi dan umum dalam hal ini adalah biaya PBB tempat usaha sebesar Rp 12.500,-/tahun. Rincian mengenai biaya PBB tempat usaha dapat dilihat pada Lampiran 11. Biaya listrik dan telepon merupakan biaya yang dipakai bersama, yakni antara pabrik dengan rumah pemilik industri. perhitungan biayanya dapat dilihat pada lampiran 12. Penggunaan air dalam melaksanakan proses produksi berasal dari air gunung, yang mana untuk dapat memperoleh air tersebut pihak industri dikenakan iuran tiap bulannya. Rincian pembayaran iuran untuk air dapat dilihat pada lampiran 13. Rincian keseluruhan total biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Industri Tahu Sonic dapat dilihat pada lampiran 14.

Adapun rincian mengenai total biaya-biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada Tabel 6. Dari Tabel 6 dapat dilihat bahwa besarnya biaya variabel yang dikeluarkan pada periode Januari-Desember 2009 sebesar Rp 370.520.625,-. Adapun komponen biaya yang terbesar adalah biaya tenaga kerja dan komponen biaya yang terkecil adalah biaya pemakaian telepon. Sedangkan untuk biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp 51.781.855, adapun komponen biaya terbesar adalah biaya gaji pimpinan dan komponen biaya terkecil adalah biaya PBB. Jadi total keseluruhan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 422.302.480,-.

Tabel 6. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

Biaya Variabel		Biaya Tetap	
Rincian	Jumlah (Rp)	Rincian	Jumlah (Rp)
Bahan Baku	288.000.000	Penyusutan	1.973.355
Tenaga Kerja	55.250.000	Pemeliharaan mesin dan mobil	2.400.000
Kayu bakar	12.740.000	PBB	12.500
Kantong plastik	492.500	Gaji pimpinan	24.000.000
Bahan bakar mesin	6.525.000	Gaji asisten	21.600.000
Bahan bakar mobil	5.827.500	Pajak Kendaraan	380.000
Resep cuka	1.113.000	Pembelian Ember	240.000
Biaya Listrik	365.625	Biaya Abondemen Listrik	444.000
Biaya Telepon	207.000	Biaya Abondemen Telepon	384.000
		Pembelian Kain Saringan	60.000
		Pembelian Alat Tulis	48.000
		iuran air	240.000
Total Biaya Variabel	370.520.625	Total Biaya Tetap	51.781.855

Laba bersih atau keuntungan dihitung dari selisih penerimaan dikurangi seluruh biaya. Adapun format perhitungan rugi-laba pada Industri Tahu Sonic periode Januari-Desember 2009 dapat dilihat pada Tabel 7. Dari tabel 7 dapat dilihat keuntungan bersih Industri Tahu Sonic periode Januari-Desember 2009 sebesar Rp. 285.397.520 dengan keuntungan rata-rata per bulannya adalah Rp 23.783.127.

Adapun format perhitungan rugi-laba per bulan pada Industri Tahu Sonic dapat dilihat pada tabel 7 :

Tabel 7. Penerimaan, Biaya dan Keuntungan Pada Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

Laporan Rugi Laba Usaha Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009		
Penerimaan penjualan		
Penerimaan tahu	Rp.	697.860.000
Penerimaan ampas	Rp.	9.840.000
Total Penerimaan		Rp. 707.700.000
Biaya Variabel		
Biaya Bahan Baku	Rp.	288.000.000
Biaya Tenaga Kerja	Rp.	55.250.000
Biaya overhead pabrik variabel		
Biaya listrik	Rp.	365.625
Biaya telepon	Rp.	207.000
Biaya kayu bakar	Rp.	12.740.000
Biaya kantong plastik	Rp.	492.500
Biaya Bahan bakar solar	Rp.	6.525.000
Biaya Bahan bakar bensin	Rp.	5.827.500
Biaya resep (cuka)	Rp.	1.113.000
Total biaya variable		Rp 370.520.625
Laba Kotor		Rp 337.179.375
Biaya Tetap		
Biaya penyusutan	Rp.	1.973.355
Biaya pemeliharaan mesin dan mobil	Rp.	2.400.000
PBB	Rp.	12.500
Biaya gaji pimpinan	Rp.	24.000.000
Biaya gaji asisten pimpinan	Rp.	21.600.000
Biaya pajak kendaraan	Rp.	380.000
Biaya pembelian ember	Rp.	240.000
Biaya abodemen listrik	Rp.	444.000
Biaya abodemen telepon	Rp.	384.000
Pembelian kain saringan	Rp.	60.000
Pembelian alat tulis	Rp.	48.000
Iuran air	Rp.	240.000
Total Biaya Tetap		Rp 51.781.855
Laba Bersih		Rp 285.397.520

4.3 Kendala Yang Dihadapi dan Upaya Mengatasi Permasalahan Tersebut

a. Sistem Manajemen Pembukuan

Dari hasil penelitian, Industri Tahu Sonic memiliki 5 orang tenaga kerja, dimana untuk bagian penjualan terdapat 1 orang tenaga kerja dan 1 orang tenaga asisten pimpinan yang bertanggung jawab atas bagian keuangan dan administrasi.

Tenaga produksi berjumlah 2 orang. Mengenai identitas tenaga kerja pada usaha tahu sonic dapat dilihat pada Tabel 2.

Pada Industri Tahu Sonic ini belum ada terdapat sistem pembukuan dan administrasi yang teratur. Sistem pencatatan keuangan usaha selama ini dilakukan secara sederhana yaitu hanya mencatat transaksi-transaksi uang masuk dan uang keluar tanpa adanya format atau laporan perhitungan rugi/laba yang jelas. Untuk kedepannya disarankan kepada pihak usaha untuk memperbaiki sistem pencatatan pembukuan dan administrasi yang jelas sehingga memudahkan untuk mengetahui keadaan keuangan usaha agar perkembangan jumlah modal dapat diketahui dengan jelas. Oleh karena itu pihak usaha disarankan untuk meminjam uang.

b. Permodalan

Pada awal berdirinya sumber permodalan pada Industri Tahu Sonic ini berasal dari dana pribadi pimpinan atau pemilik usaha. Modal awal usaha ini adalah sebesar Rp 15.000.000 yang dipergunakan untuk membeli mesin penggiling kedelei dan peralatan keperluan produksi lainnya. Laba periode sebelumnya dijadikan sebagai dana penambahan modal untuk kegiatan usaha pada periode berikutnya.

Melihat perkembangan dan penjualan Industri Tahu Sonic ini yang mengalami peningkatan, serta masih tingginya tingkat permintaan dari konsumen maka dari pihak usaha disarankan untuk melakukan penambahan kapasitas produksi, hal ini berkaitan dengan kemampuan kapasitas mesin yang masih dapat ditingkatkan. Hal ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan akan permintaan konsumen.

Dalam hal permodalan Industri Tahu Sonic berusaha untuk memenuhi sendiri dana yang dibutuhkan dalam kegiatan produksi usahanya selama ini. Industri Tahu Sonic ini mengalami kendala dalam permodalan apalagi pengelolaan modal usaha juga belum dilakukan dengan baik seperti pembukuan arus kas. Akibatnya, perkembangan jumlah modal yang dimiliki tidak diketahui dengan pasti sehingga kesulitan dalam menghitung keuntungan usaha kepada pihak perbankan untuk membantu peningkatan kapasitas produksi. Sehingga Industri Tahu Sonic ini dapat terus berkembang.

c. Manajemen Sumber Daya Manusia

Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto ini dikelola secara sederhana. Dilihat dari aspek Sumber Daya Manusia, industri ini hanya memiliki 5 orang tenaga kerja termasuk pemilik. Untuk ke depannya disarankan pihak industri dapat menambah jumlah tenaga kerja, baik tenaga kerja di bidang produksi maupun tenaga kerja di bidang pemasaran. Dengan penambahan jumlah tenaga kerja ini diharapkan pihak industri dapat meningkatkan kapasitas produksi dan penerimaan. Disamping itu dengan menambah jumlah tenaga kerja, selain akan meningkatkan produktifitas dan penerimaan para tenaga kerja juga akan mendapatkan jatah hari libur untuk beristirahat, sehingga industri tidak harus berproduksi setiap hari.

d. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan dipasar untuk mendapatkan perhatian, di beli dan dipergunakan untuk konsumsi yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen. Dari hasil penelitian, Industri Tahu Sonic ini hanya memiliki 1 jenis produk yang dihasilkan yaitu tahu. Untuk kedepannya disarankan kepada pihak usaha perlu adanya penambahan inovasi dan variasi baru terhadap produk yang berbahan baku kedelei seperti pengolahan kedelei menjadi produk tempe sehingga konsumen memiliki pilihan yang bervariasi dalam mengkonsumsi makanan yang berbahan baku kedelei.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Industri Tahu Sonic ini merupakan Industri yang mengolah kacang kedelai menjadi Produk tahu yang terdapat di Kota Sawahlunto. Usaha pengolahan ini termasuk kedalam industri kecil karena hanya memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 5 orang termasuk pemilik industri. Kegiatan Produksi pengolahan tahu dimulai dari 1) pencucian kedelai, 2) perendaman, 3) penggilingan, 4) pengadukan kedelai, 5) penyaringan untuk memperoleh sari kedelai, 6) perebusan sari kedelai, 7) penyaringan sari kedelai, 8) hasil saringan di gumpalkan, 9) pencetakan tahu, 10) tahu dipotong dan dikemas untuk dipasarkan. Tahu yang telah dikemas dipasarkan ke beberapa daerah yang berada di Kota Sawahlunto dan Kabupaten Sijunjung yaitu Kota Sawahlunto, Tanjung Ampalu, Talawi, Padang Sibusuk, dan Silungkang.
2. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, pendapatan yang diperoleh Industri Tahu Sonic di Kota Sawahlunto ini selama periode Januari-Desember 2009 adalah sebesar Rp 707.700.000,- dengan penjualan sebanyak 15.508 cetakan tahu ditambah dengan 984 karung ampas tahu. Adapun pendapatan terbesar terjadi pada bulan Desember yaitu sebesar Rp 67.245.000,- dikarenakan tingginya permintaan pada bulan tersebut untuk pemenuhan kebutuhan natal dan tahun baru, sehingga membuat penjualan usaha ini naik dan pendapatan terkecil terjadi pada bulan Oktober yaitu sebesar Rp. 51.790.000,- dengan total keuntungan bersih yang diperoleh selama periode Januari-Desember tahun 2009 adalah sebesar Rp. 285.698.145,-. Rata-rata keuntungan tiap bulan adalah Rp. 23.808.178,75.
3. Kendala yang dihadapi Industri dan solusi usaha di masa yang akan datang diantaranya adalah :
 - a. Dari segi pembukuan kas dan administrasi, belum adanya pencatatan keuangan yang jelas sehingga perkembangan keuangan usaha tidak dapat diketahui

dengan jelas. Oleh karena itu pihak industri sebaiknya mulai melakukan pembukuan kas dan administrasi dengan sebaik mungkin, agar perkembangan industri diketahui dengan jelas.

- b. Masih rendahnya kapasitas produksi yang bisa dicapai pada saat sekarang, sementara kapasitas mesin masih bisa untuk ditingkatkan. Hal ini dapat dilakukan dengan menambah tenaga kerja dalam memproduksi tahu dan penambahan bahan baku dalam berproduksi, agar tingkat produktifitas dapat mencapai batas kemampuan kapasitas mesin.
- c. Sulitnya mendapatkan persediaan kayu bakar dan air. Air yang digunakan berasal dari air gunung, yang ketersediaannya tergantung pada kondisi cuaca. Sebaiknya pihak industri dapat mencari alternatif lain dalam penyediaan air agar selalu tersedia sehingga tidak mengganggu kelancaran proses produksi.

5.2 Saran

1. Untuk meningkatkan penjualan agar pihak industri meningkatkan kapasitas produksi dari yang biasanya, hal ini mengingat bahwa kemampuan mesin atau kapasitas mesin yang dimiliki masih bisa untuk ditingkatkan hal ini juga berhubungan cukup tingginya permintaan konsumen akan tahu sonic ini. Hal ini dapat dilakukan dengan menambah jumlah tenaga kerja, sehingga akan mampu meningkatkan produktifitas industri tahu tersebut. Selain itu dengan ditambahkan tenaga kerja, maka para tenaga kerja tidak perlu berkerja setiap hari, sehingga akan ada hari libur bagi para pekerja tersebut.
2. Pemerintah diharapkan dapat mengadakan pembinaan bagi usaha kecil berupa pelatihan maupun pembinaan manajemen usaha, agar usaha dapat bertahan dan menghasilkan produk yang bermutu.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriantono, Anton. 2005. *Arah Kebijakan Pembangunan Pertanian Kabinet Indonesia Bersatu*. Makalah dalam dialog nasional dan muswil DPW I Popmasepti Gedung E. Universitas Andalas Padang.
- BPS. 2004. *Industri kecil dan Rumah Tangga Sumatera Barat*. BPS Sumbar.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tingkat I Sumbar. 2001. *Industri dan Perdagangan Sumatera Barat Dalam Angka*. Kantor Wilayah Depperindag. Sumatera Barat. Padang.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Tingkat I Sumbar. 2004. *Industri dan Perdagangan Sumatera Barat Dalam Angka*. Kantor Wilayah Depperindag. Sumatera Barat. Padang.
- Dinas Pertambangan Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kota Sawahlunto. 2009. *Direktori Perusahaan Industri Kecil Tahun 2008*. Sawahlunto.
- Direktorat Jendral Pertanian Tanaman Pangan. 1999. *Pengembangan Produksi Kedelai*. Jakarta.
- Djarwanto, Ps. 1993. *Dasar-Dasar Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta. FEUGM.
- Fuad, M, Christine H, Nurlela, Sugiarto, Paulus, Y.E.F. 2005. *Pengantar Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Hadibroto. 1999. *Dasar-Dasar Akuntansi*. LP3S. Jakarta.
- Kastyono, FL. Widdie. 1990. *Membuat Tahu*. Penerbit Swadaya. Jakarta.
- Mubyarto. 1999. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Mulyadi. 1997. *Akuntansi Manajemen, Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Yogyakarta. STIE YKPN.
- Mulyadi. 2000. *Akuntansi Biaya*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Munawir. 2001. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta. Liberty.
- Nasir, M. 2002. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Nasution, Zulkhairi. 2009. *Analisis Usaha Dan Bauran Pemasaran Emping Melinjo Pada Industri Kecil Seroja Di Kota Pariaman*. [Skripsi]. Padang. Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

- Radiyah, Tri, et al. 1992. *Pengolahan Kedelai*. Subang : BPTTG Puslitbang Fisika Terapan-LIPI.
- Said, Nurmal. 1991. *Pola Pembinaan Industri kecil di Sumbar dalam Industri kecil dan Kesempatan Kerja, disunting oleh Zsyahrial Syarif*. Pusat Penelitian dan Pengembangan. Universitas Andalas.
- Samryn. 2001. *Akuntansi Manajerial, Suatu Pengantar*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Saragih, B. 1999. *Pembangunan Agribisnis Merupakan Strategi Pembangunan Daerah dan Kerakyatan*. Seminar Nasional FPUA. Padang.
- Saragih, Bungaran. 2001. *Suara Dari Bogor, Membangun Sistem agribisnis*. Jakarta. Pustaka Wirausaha.
- Soekartawi.2003. *Pengantar Agroindustri*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Somaatmadja, Sadikin, et al. 1985. *Kedelai*. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian Pusat Penelitian dan Pengembangan Tanaman Pangan. Bogor.
- Subanar, Harimurti. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta. BPFE.
- Suprpto. 1998. *Bertanam Kedelai*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Swastha dan Ibnu Sukotjo. 1999. *Pengantar Bisnis Modern*. Edisi ketiga Liberty. Yogyakarta.
- Swastha, Bashu dan Ibnu Sukotjo. 2002. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta. Liberty.
- Syarif, Syahrial. 1991. *Industri Kecil dan Kesempatan Kerja*. Pusat Penelitian Universitas Andalas. Padang. 216 hal.
- Tambunan, 1999. *Perkembangan Industri Kecil di Indonesia*. PT Mukthar Widia. Jakarta.
- Tampubolon. S. M. H, 2002. *Suara dari Bogor : Sistem dan Usaha Agribisnis Kaca Mata Sang Pemikir*. IPB-Press dan UNESE Fondation Bogar.
- Tunggal, Amin Widjaja. 1995. *Dasar-Dasar Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Umar, Husein. 2002. *Riset Pemasaran dan Prilaku Konsumen*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Lampiran 1. Jumlah Industri Rumah Tangga Kota Sawahlunto Tahun 2008

No	Nama industri	Jumlah
1	Kerupuk ubi	201
2	Tahu/tempe	38
3	Sapu ijuk	14
4	Minyak tanak	12
5	VCO	8
6	Kopi bubuk	3

Sumber : Dinas Pertambangan Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kota Sawahlunto, 2009



Lampiran 2. Pengelompokan Kegiatan Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja Yang Digunakan Tahun 2004

No	Kualifikasi	Kriteria	
		Jumlah tenaga kerja	Omset perusahaan
1	Industri dan dagang besar	Diatas 100 orang	Diatas Rp.50 M
2	Industri dan dagang menengah	20-99 orang	Rp.1-50 M
3	Industri dagang kecil	5-19 orang	Rp. 1 M kebawah
4	Industri dagang mikro	1-4 orang	Rp. 1 M kebawah

Sumber : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat tahun 2004



Lampiran 3. Perkembangan Industri Tahu dan Tempe Dari Tahun 2006-2008

No	Tahun	Unit Usaha Tahu	Unit Usaha Tempe	Jumlah unit usaha
1	2006	12	15	27
2	2007	15	17	32
3	2008	16	22	38

Sumber : Dinas Pertambangan Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kota Sawahlunto, 2009



Lampiran 4. Daftar Nama Industri Tahu Beserta Kapasitas Produksi di Kota Sawahlunto

No	Nama Industri	Kapasitas Produksi/Tahun (kg)
1	Tahu Bu Ayuk	63.000
2	Tahu Marni	62.550
3	Tahu Bu Atin	62.300
4	Tahu Bu Uwik	61.750
5	Tahu Ros	61.250
6	Tahu Mbak Pur	60.500
7	Tahu Sukidi	60.150
8	Tahu Aji	59.500
9	Tahu Sedap	59.250
10	Tahu Parmo	57.400
11	Tahu Yono	55.825
12	Tahu Rusdianto	54.825
13	Tahu Enak	52.750
14	Tahu Iyem	51.500
15	Tahu Anto	49.850
16	Tahu Sonic	48.000

Sumber : *Dinas Pertambangan Perindustrian Perdagangan dan Koperasi Kota Sawahlunto, 2009*

Lampiran 5. Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Selama Periode Januari-Desember 2009

Jenis Investasi	Jumlah (Unit)	Harga Beli (Unit)	Harga Total Pembelian (Rp)	UE (th)	Nilai Sisa (Rp)	Penyusutan Per thn (Rp)
Mesin penggiling	1	3.800.000	3.800.000	20	300.000	175.000
Mobil	1	14.000.000	14.000.000	10	5.000.000	900.000
Penggaris	2	20.000	40.000	5	100	3.980
Baskom Plastik	30	15.000	300.000	1	3.000	12.000
Pisau Pemotong	3	10.000	30.000	2	500	4.750
Alat Press	1	250.000	250.000	8	25.000	28.125
Kain saringan	2	15.000	30.000	0,5	0	30.000
Ember plastik	10	10.000	100.000	1	500	9.500
Tungku	1	1.000.000	1.000.000	10	50.000	95.000
Panci pemasak	1	120.000	120.000	2	20.000	50.000
Papan cetakan	1	175.000	175.000	2	5.000	85.000
Besi gantungan saringan	1	200.000	200.000	3	20.000	60.000
Bangunan	1	18.000.000	18.000.000	25	5.000.000	520.000
Total	54		38.045.000			1.973.355

Sumber : Industri Tahu Sonic, 2011



Lampiran 6. Perhitungan Penyusutan Peralatan Pada Usaha Tahu Sonic Di Kota Sawahlunto

1. Mesin Penggiling Kedelei

Harga beli	= Rp 3.800.000
Umur ekonomis	= 15 tahun
Nilai sisa	= Rp 300.000

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$= \frac{\text{Rp 3.800.000} - \text{Rp 300.000}}$$

$$= \frac{\quad\quad\quad}{20}$$

$$= \text{Rp 175.000}$$

2. Mobil

Harga Beli	= Rp 14.000.000
Umur ekonomis	= 10 tahun
Nilai sisa	= Rp 5.000.000

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$= \frac{\text{Rp 14.000.000} - \text{Rp 5.000.000}}$$

$$= \frac{\quad\quad\quad}{10}$$

$$= \text{Rp 900.000}$$

3. Penggaris

Harga Beli	= Rp 20.000
Umur ekonomis	= 5 tahun
Nilai sisa	= Rp 100

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$= \frac{\text{Rp 20.000} - \text{Rp 100}}$$

$$= \frac{\quad\quad\quad}{5}$$

$$= \text{Rp 3.980}$$

4. Baskom Plastik

Harga Beli	= Rp 15.000
Umur ekonomis	= 1 tahun
Nilai sisa	= Rp 3.000

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$= \frac{\text{Rp 15.000} - \text{Rp 3.000}}$$

$$= \text{Rp } 12.000^1$$

5. Pisau pemotong

Harga Beli	= Rp 10.000
Umur ekonomis	= 2 tahun
Nilai sisa	= Rp 500

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 10.000 - \text{Rp } 500}{2}$$

$$= \text{Rp } 4.750$$

6. Alat Press

Harga Beli	= Rp 250.000
Umur ekonomis	= 8 tahun
Nilai sisa	= Rp 25.000

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 250.000 - \text{Rp } 25.000}{8}$$

$$= \text{Rp } 28.125$$

7. Kain Saringan

Harga Beli	= Rp. 15.000
Umur Ekonomis	= 0,5 tahun
Nilai Sisa	= 0

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 15.000 - \text{Rp } 0}{0.5}$$

$$= \text{Rp. } 30.000$$

8. Ember Plastik

Harga Beli	= Rp. 10.000
Umur ekonomis	= 1 tahun
Nilai sisa	= 500

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$= \text{Rp } 10.000 - \text{Rp } 500$$

$$= \text{Rp. } 9500 \quad 1$$

9. Tungku

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= \text{Rp. } 1.000.000 \\ \text{Umur ekonomis} &= 15 \text{ tahun} \\ \text{Nilai sisa} &= \text{Rp. } 50.000 \end{aligned}$$

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 1.000.000 - \text{Rp } 50.000}{15} \\ &= \text{Rp. } 95.000 \end{aligned}$$

10. Panci Pemasak

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= \text{Rp. } 120.000 \\ \text{Umur ekonomis} &= 2 \text{ tahun} \\ \text{Nilai sisa} &= \text{Rp. } 20.000 \end{aligned}$$

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 120.000 - \text{Rp } 20.000}{2} \\ &= \text{Rp } 50.000 \end{aligned}$$

11. Papan cetakan

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= \text{Rp. } 175.000 \\ \text{Umur ekonomis} &= 2 \text{ tahun} \\ \text{Nilai sisa} &= \text{Rp. } 5000 \end{aligned}$$

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 175.000 - \text{Rp } 5.000}{2} \\ &= \text{Rp } 85.000 \end{aligned}$$

12. Besi gantungan saringan

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= \text{Rp. } 200.000 \\ \text{Umur ekonomis} &= 3 \text{ tahun} \\ \text{Nilai sisa} &= \text{Rp. } 20.000 \end{aligned}$$

$$\text{Besarnya penyusutan per tahun} = \frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 200.000 - \text{Rp } 20.000}{3} \\ &= \text{Rp } 60.000 \end{aligned}$$

13. Bangunan

Harga Beli = Rp. 18.000.000

Umur ekonomis = 25 tahun

Nilai sisa = Rp. 5.000.000

Besarnya penyusutan per tahun = $\frac{\text{Harga beli (P)} - \text{Nilai Sisa (S)}}{\text{Umur ekonomis}}$

$$= \frac{\text{Rp } 18.000.000 - \text{Rp } 5.000.000}{25}$$

$$= \text{Rp } 520.000$$



Lampiran 7. Jumlah Produksi Industri Tahu Sonic Periode Januari- Desember 2009

Bulan	Produksi(cetakan)/bulan	Rata-rata cetakan/hari
Januari	1302	42
Februari	1176	42
Maret	1302	42
April	1260	42
Mei	1302	42
Juni	1260	42
Juli	1302	42
Agustus	1302	42
September	1433	42
Oktober	1134	42
November	1260	42
Desember	1475	42
Jumlah	15508	504

Sumber : Industri Tahu Sonic, 2011



Lampiran 8. Rincian Biaya Bahan Baku Kedelei Usaha Tahu Sonic Periode Januari- Desember 2009

Bulan	Bahan Baku (kg)	Harga (Rp/kg)	Biaya Bahan Baku (Rupiah)
Januari	4.030	6.000	24.180.000
Februari	3.640	6.000	21.840.000
Maret	4.030	6.000	24.180.000
April	3.900	6.000	23.400.000
Mei	4.030	6.000	24.180.000
Juni	3.900	6.000	23.400.000
Juli	4.030	6.000	24.180.000
Agustus	4.030	6.000	24.180.000
September	4.435	6.000	26.610.000
Oktober	3.510	6.000	21.060.000
November	3.900	6.000	23.400.000
Desember	4.565	6.000	27.390.000
Jumlah	48.000	-	288.000.000

Sumber : Industri Tahu Sonic, 2011



Lampiran 9. Rincian Mengenai Biaya Total Over Head Pabrik Variabel Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

a. Rincian Biaya Bahan Bakar untuk Penggunaan Mesin Giling Kedelei per Januari - Desember 2009.

Bulan	Bahan Bakar (Liter)	Harga (Rupiah)	Total Biaya (Rupiah)
Januari	124	4.500	558.000
Februari	112	4.500	504.000
Maret	124	4.500	558.000
April	120	4.500	540.000
Mei	124	4.500	558.000
Juni	120	4.500	540.000
Juli	124	4.500	558.000
Agustus	124	4.500	558.000
September	125	4.500	562.500
Oktober	108	4.500	486.000
November	120	4.500	540.000
Desember	125	4.500	562.500
Jumlah	1.450	-	6.525.000

b. Rincian Biaya Bahan Bakar untuk Pemakaian Bahan Bakar Mobil per Januari- Desember 2009

Bulan	Bahan Bakar (Liter)	Harga (Rupiah)	Total Biaya (Rupiah)
Januari	110	4.500	495.000
Februari	100	4.500	450.000
Maret	110	4.500	495.000
April	110	4.500	495.000
Mei	100	4.500	450.000
Juni	105	4.500	472.500
Juli	100	4.500	450.000
Agustus	100	4.500	450.000
September	120	4.500	540.000
Oktober	110	4.500	495.000
November	110	4.500	495.000
Desember	120	4.500	540.000
Jumlah	1.295		5.827.500

c. Rincian Rincian Biaya Pemakaian Kantong Plastik Periode Januari - Desember 2009

Bulan	Pemakaian (pack)	Harga/pack (Rupiah)	Total Biaya (Rupiah)
Januari	15	2.500	37.500
Februari	13	2.500	32.500
Maret	15	2.500	37.500
April	14	2.500	35.000
Mei	15	2.500	37.500
Juni	14	2.500	35.000
Juli	15	2.500	37.500
Agustus	15	2.500	37.500
September	25	2.500	62.500
Oktober	16	2.500	40.000
November	12	2.500	30.000
Desember	28	2.500	70.000
Jumlah	197	-	492.500

d. Rincian Pemakaian Kayu Bakar Pada Usaha Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

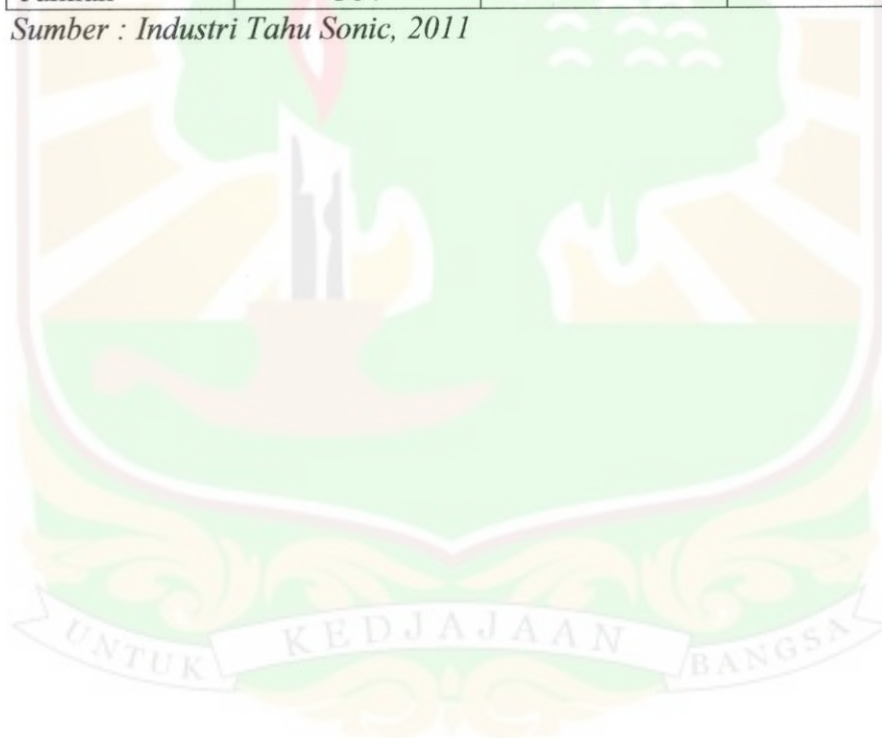
Bulan	Pemakaian (mobil)	Harga/mobil (Rp)	Total (Rp)
Januari	15	70.000	1050.000
Februari	14	70.000	980.000
Maret	15	70.000	1.050.000
April	15	70.000	1.050.000
Mei	15	70.000	1.050.000
Juni	15	70.000	1.050.000
Juli	15	70.000	1.050.000
Agustus	15	70.000	1.050.000
September	16	70.000	1.120.000
Oktober	15	70.000	1.050.000
November	15	70.000	1.050.000
Desember	17	70.000	1.190.000
Jumlah	182	-	12.740.000

Sumber :Industri Tahu Sonic, 2011

e. Rincian Pemakaian Asam Cuka Pada Usaha Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

Bulan	Pemakaian (botol)	Harga/botol (Rp)	Total (Rp)
Januari	30	3.000	90.000
Februari	28	3.000	84.000
Maret	31	3.000	93.000
April	30	3.000	90.000
Mei	31	3.000	93.000
Juni	30	3.000	90.000
Juli	31	3.000	93.000
Agustus	31	3.000	93.000
September	33	3.000	99.000
Oktober	31	3.000	93.000
November	30	3.000	90.000
Desember	35	3.000	105.000
Jumlah	364	-	1.113.000

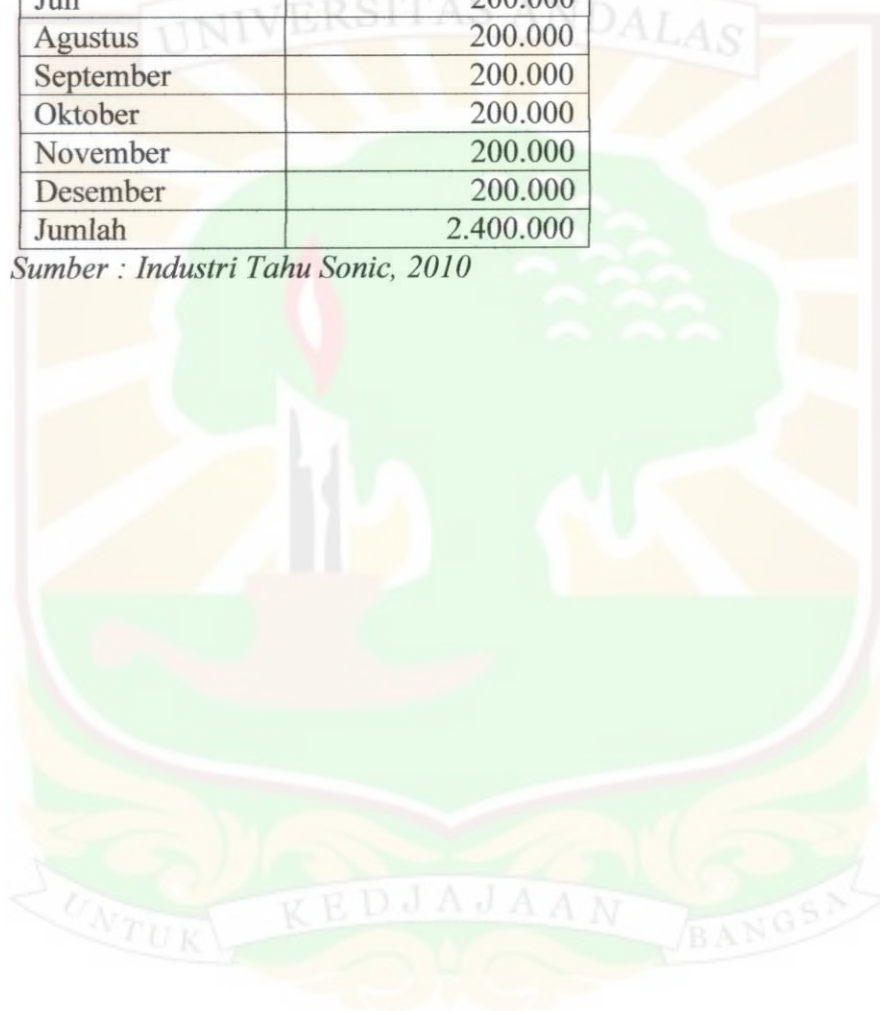
Sumber : Industri Tahu Sonic, 2011



Lampiran 10. Rincian Biaya Perawatan dan Pemeliharaan Mesin dan Mobil Pada Usaha Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

Bulan	Biaya (Rp)
Januari	200.000
Februari	200.000
Maret	200.000
April	200.000
Mei	200.000
Juni	200.000
Juli	200.000
Agustus	200.000
September	200.000
Oktober	200.000
November	200.000
Desember	200.000
Jumlah	2.400.000

Sumber : Industri Tahu Sonic, 2010



Lampiran 11. Perhitungan Biaya Pajak Bumi dan Bangunan

$$\begin{aligned}\text{Luas Bangunan + tanah} &= 13 \times 25 \text{ m}^2 \\ &= 325 \text{ m}^2\end{aligned}$$

$$\text{Luas bangunan usaha} = 80 \text{ m}^2$$

$$\text{Pajak bumi dan bangunan usaha} = \frac{80}{325} \times 100\% = 25 \%$$

Pajak bumi dan bangunan per tahun adalah Rp 50.000,

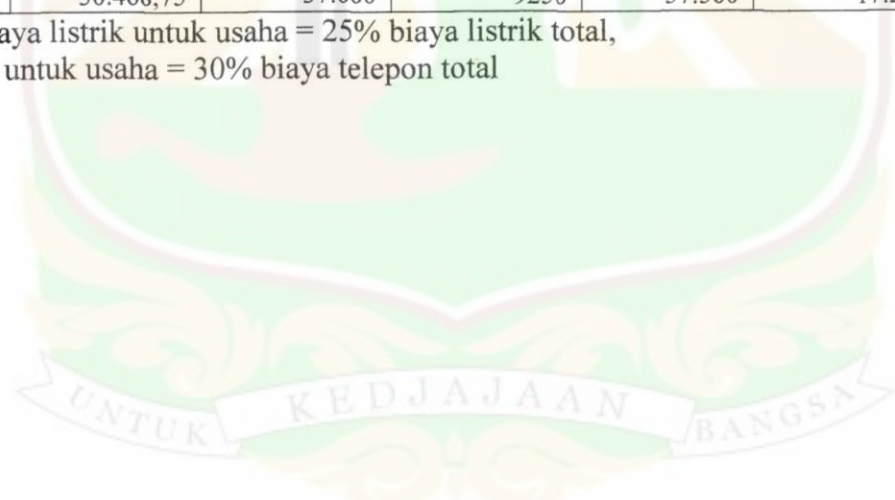
$$\begin{aligned}\text{Pajak bumi dan bangunan yang dibebankan pada usaha :} \\ &= 25 \% \times \text{Rp } 50.000, \\ &= \text{Rp.}12.500/\text{tahun}\end{aligned}$$



Lampiran 12. Rincian Pemakaian Biaya yang Dipakai Secara Bersama dengan Kepentingan Pribadi Usaha Tahu Sonic Tahun 2009

Bulan	B. Listrik	B. Listrik Usaha	B. Abo. Listrik	Abo. Listrik Usaha	Biaya Telepon	Biaya Telepon Usaha	Biaya Abodemen Telpon
Januari	120.000	30.000	37.000	9.250	60.000	18.000	32.000
Februari	98.000	24.500	37.000	9.250	58.000	17.400	32.000
Maret	118.000	29.500	37.000	9.250	60.000	18.000	32.000
April	122.000	30.500	37.000	9.250	52.000	15.600	32.000
Mei	120.000	30.000	37.000	9.250	56.000	16.800	32.000
Juni	114.000	28.500	37.000	9.250	60.000	18.000	32.000
Juli	124.500	31.125	37.000	9.250	62.000	18.600	32.000
Agustus	130.000	32.500	37.000	9.250	56.000	16.800	32.000
September	134.000	33.500	37.000	9.250	60.000	18.000	32.000
Oktober	128.000	32.000	37.000	9.250	60.000	18.000	32.000
November	122.000	30.500	37.000	9.250	54.000	16.200	32.000
Desember	132.000	33.000	37.000	9.250	52.000	15.600	32.000
Total	1.462.500	365.625	444.000	111.000	690.000	207.000	384.000
Rata-Rata	121.875	30.468,75	37.000	9250	57.500	17.250	32.000

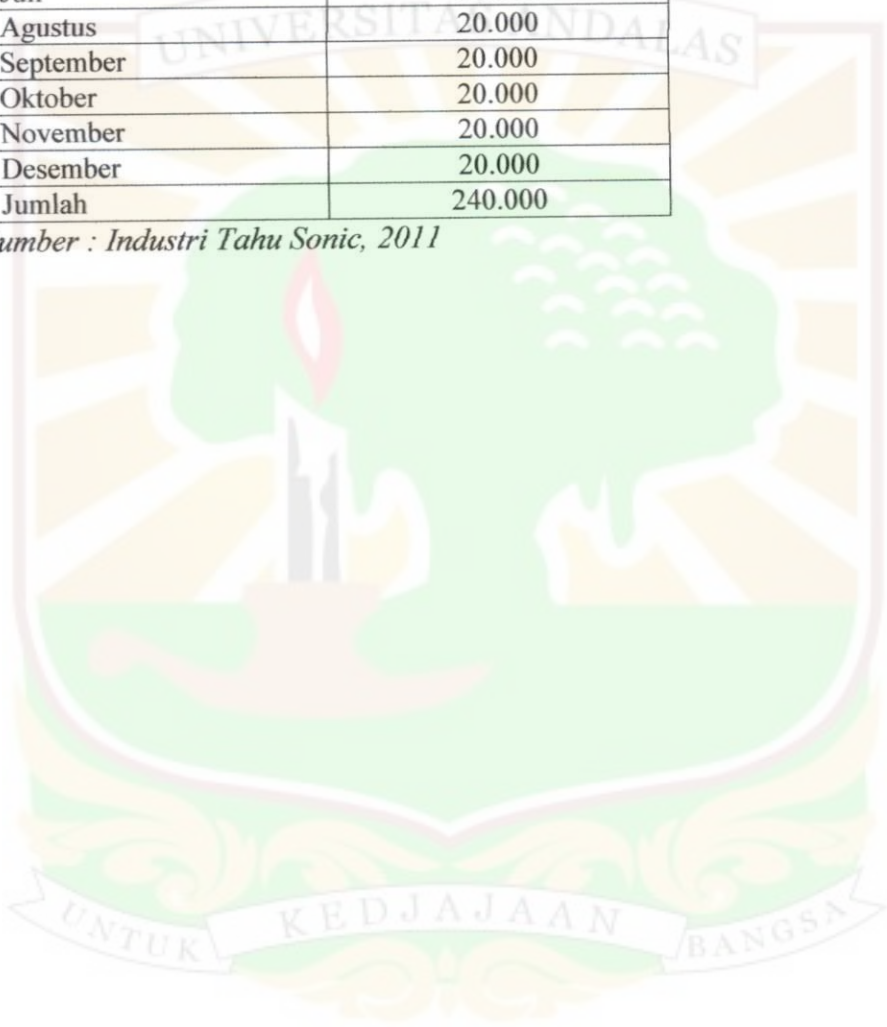
Keterangan : - Pemakaian biaya listrik untuk usaha = 25% biaya listrik total,
biaya telepon untuk usaha = 30% biaya telepon total



Lampiran 13. Rincian Pemakaian Air Pada Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

Bulan	Iuran
Januari	20.000
Februari	20.000
Maret	20.000
April	20.000
Mei	20.000
Juni	20.000
Juli	20.000
Agustus	20.000
September	20.000
Oktober	20.000
November	20.000
Desember	20.000
Jumlah	240.000

Sumber : Industri Tahu Sonic, 2011



**Lampiran 14. Total Biaya-Biaya Yang Dikeluarkan Industri Tahu Sonic
Periode Januari 2009-Desember 2009**

Uraian	Pengeluaran	
	Total (Rp/Tahun)	Rata-Rata/ Bulan (Rp)
Biaya Variabel :		
Biaya Bahan Baku		
Biaya Kedelai	288.000.000	24.000.000
Biaya Resep Tahu (cuka)	1.113.000	92.750
Total Biaya Bahan Baku	289.113.000	24.092.750
BOP Variabel		
Biaya Listrik	365.625	30.469
Biaya Telepon	207.000	17.250
Biaya Bensin	5.827.500	485.625
Biaya Solar	6.525.000	543.750
Biaya Kayu Bakar	12.740.000	1.061.700
Biaya kantong Plastik	492.500	41.042
Total BOP Variabel	26.157.625	2.179.836
Gaji Tenaga Kerja Produksi dan Penjualan	55.250.000	4.604.167
Total Biaya Variabel	370.520.625	30.876.753
Biaya Tetap :		
BOP Tetap		
Biaya Pemeliharaan Mesin dan Mobil	2.400.000	200.000
Biaya Pembelian Ember	240.000	20.000
Biaya Abondemen Listrik	444.000	37.000
Biaya Abondemen Telepon	384.000	32.000
Biaya Kain Saringan	60.000	17.500
Total BOP Tetap	3.528.000	306.500
Biaya Tenaga Kerja Tetap		
Gaji Pimpinan	24.000.000	2.000.000
Gaji Asisten Pimpinan	21.600.000	1.800.000
Total Biaya Tenaga Kerja Tetap	45.600.000	3.800.000
Biaya Adm&Umum Tetap		
Biaya Alat Tulis	48.000	4.000
Pajak Kendaraan	380.000	31.667
PBB	12.500	1.041,7
Total Biaya Adm&Umum Tetap	440.500	36.709
Biaya Penyusutan	1.973.355	164.446
Iuran Air	240.000	20.000
Total Biaya Tetap	51.781.855	4.327.655
Total Biaya	422.302.480	35.204.408

Sumber : Industri Tahu Sonic, 2011

Lampiran 15. Laporan Rugi laba per Bulan Industri Tahu Sonic Periode Januari-Desember 2009

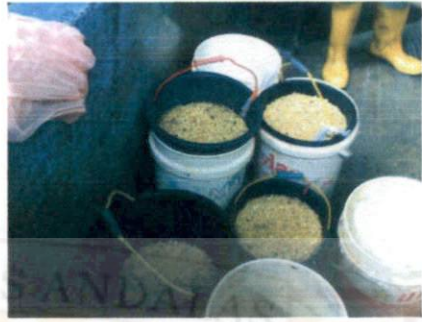
No	Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	Total
1.	Penjualan	59.420.000	53.700.000	59.420.000	57.510.000	59.420.000	57.510.000	59.420.000	59.420.000	65.335.000	51.790.000	57.510.000	67.245.000	707.700.000
	Biaya Variabel :													
	Bahan Baku	24.180.000	21.840.000	24.180.000	23.400.000	24.180.000	23.400.000	24.180.000	24.180.000	26.610.000	21.060.000	23.400.000	27.390.000	288.000.000
	Tenaga Kerja	4.650.000	4.200.000	4.500.000	4.400.000	4.500.000	4.400.000	4.500.000	4.500.000	4.400.000	6.100.000	4.500.000	4.600.000	55.250.000
	Kayu Bakar	1.050.000	980.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.050.000	1.120.000	1.050.000	1.050.000	1.190.000	12.740.000
	Kantong Plastik	37.500	32.500	37.500	35.000	37.500	35.000	37.500	37.500	62.500	40.000	30.000	70.000	492.500
	Bahan Bakar Mesin	558.000	504.000	558.000	540.000	558.000	540.000	558.000	558.000	562.500	486.000	540.000	562.500	6.525.000
	Bahan Bakar Mobil	495.000	450.000	495.000	495.000	450.000	472.500	450.000	450.000	540.000	495.000	495.000	540.000	5.827.500
	Resep Cuka	90.000	84.000	93.000	90.000	93.000	90.000	93.000	93.000	99.000	93.000	90.000	105.000	1.113.000
	Biaya Listrik	30.000	24.500	29.500	30.500	30.000	28.500	31.125	32.500	33.500	32.000	30.500	33.000	365.625
	Biaya Telepon	18.000	17.400	18.000	15.600	16.800	18.000	18.600	16.800	18.000	18.000	16.200	15.600	207.000
2.	Total Biaya Variabel	31.108.500	28.132.400	30.961.000	30.056.100	30.915.300	30.034.000	30.918.225	30.917.800	33.445.500	29.374.000	30.151.700	34.506.100	370.520.625
	Biaya Tetap :													
	Biaya Penyusutan	164.446	164.446	164.446	164.446	164.446	164.446	164.446	164.446	164.446	164.446	164.446	164.446	1.973.355
	Biaya Iuran Air	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	240.000
	Biaya Pemeliharaan	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	2.400.000
	Pajak Kendaraan	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	31.667	380.000
	Pajak PBB	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	1.042	12.500
	Gaji Pimpinan	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	24.000.000
	Gaji Asisten Pimpinan	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	21.600.000
	Biaya Abo. Listrik	37.000	37.000	37.000	37.000	37.000	37.000	37.000	37.000	37.000	37.000	37.000	37.000	444.000
	Biaya Abo. Telepon	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000	384.000
	Pembelian Ember	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	240.000
	Pemb. Kain Saringan						60.000							60.000
	Pemb. Alat Tulis	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	48.000
3.	Total Biaya Tetap	4.143.708	4.143.708	4.143.708	4.143.708	4.143.708	4.143.708	4.368.155	4.143.708	4.143.708	4.143.708	4.143.708	4.143.708	51.781.855
4.	Total Biaya	35.252.208	32.276.108	35.104.708	34.199.808	35.059.008	34.177.708	35.286.380	35.061.508	37.589.208	33.517.708	34.295.408	38.649.808	422.302.480
5.	Laba Bersih	24.167.792	21.423.892	24.315.292	23.310.192	24.360.992	23.332.292	24.133.620	24.358.492	27.745.792	18.272.292	23.214.592	28.595.192	285.397.520

Lampiran 16. Gambar Proses Produksi Industri Tahu Sonic Di Kota Sawahlunto

1. Tahap Perendaman



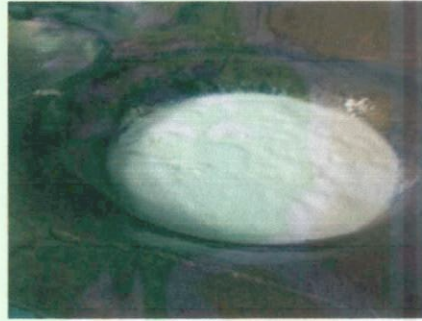
2. Tahap Pencucian



3. Tahap Penggilingan



4. Tahap Perebusan



5. Tahap Penyaringan



6. Tahap pengumpulan

