



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

**ANALISIS USAHA SIRUP KAYU MANIS DI DESA SIULAK DERAS
MUDIK KECAMATAN GUNUNG KERINCI KABUPATEN KERINCI**

SKRIPSI



**TIRA FARLIZA
1110223003**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2015**

**ANALISIS USAHA SIRUP KAYU MANIS DI DESA SIULAK
DERAS MUDIK KECAMATAN GUNUNG KERINCI
KABUPATEN KERINCI**

Oleh

**TIRA FARLIZA
1110223003**

SKRIPSI

**Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2015**

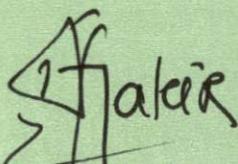
**ANALISIS USAHA SIRUP KAYU MANIS DI DESA SIULAK
DERAS MUDIK KECAMATAN GUNUNG KERINCI
KABUPATEN KERINCI**

OLEH

**TIRA FARLIZA
1110223003**

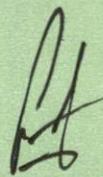
MENYETUJUI:

Dosen Pembimbing I



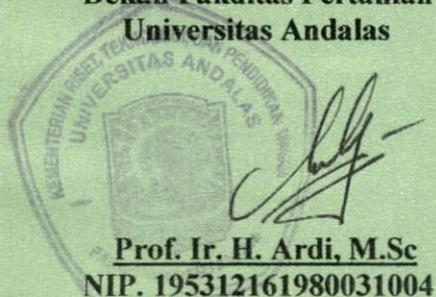
**Ir. Zelfi Zakir, M.Si
NIP. 196009261987122001**

Dosen Pembimbing II



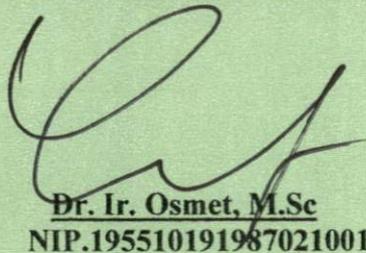
**Lora Triana, S.P, MM
NIP. 198006042003122002**

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Andalas**



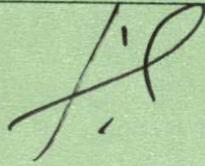
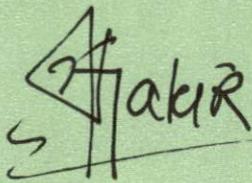
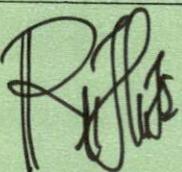
**Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc
NIP. 195312161980031004**

**Ketua Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Andalas**



**Dr. Ir. Osmet, M.Sc
NIP. 195510191987021001**

**Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana
Fakultas Pertanian Universitas Andalas pada tanggal 30 Juli 2015**

No	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Ir. M. Refdinal, M.Si		Ketua
2.	Ir. Zelfi Zakir, M.Si		Sekretaris
3.	Lora Triana, S.P, MM		Anggota
4.	Rina Sari, S.P, M.Si		Anggota
5	Rini Hakimi, S.P, M.Si		Anggota



*Untuk ribuan tujuan yang harus kucapai, untuk jutaan impian yang akan kukejar,
dan untuk sebuah pengharapan mereka.*

Kupersembahkan sebuah karya kecil ini teristimewa untuk :

Kedua orang tua tercinta Papa Edi Rizal, S.Pd dan Mama Farida Halinda, S.Pd. Tak cukup rasanya lembaran kertas ini untuk membalas cucur keringat dan do'a untukku disetiap sujudmu. Kakak yang paling membanggakan, sumber inspirasiku Lidia Kristri Afrilita, S,S, M.Hum, dan kedua adik-adikku tersayang Fajar dan Melati. Nova Reski Kurniawan yang sedang berjuang meraih gelar sarjana, terima kasih atas semangat yang diberikan dan kesabaran yang tak ada habis-habisnya selama 5 tahun ini. Ibu Hj.Ir.Zelfi Zakir, M.Si dan Ibu Lora Triana, SP,MM, serta teruntuk keluarga keduaku yang telah menyemangati selama ini "AGRIBISNIS 2011" terima kasih untuk 3 tahun 11 bulannya teman-teman...

BIODATA

Penulis dilahirkan di Kota Sungai Penuh, Provinsi Jambi, pada tanggal 28 Januari 1993 sebagai anak kedua dari empat bersaudara, dari pasangan Edi Rizal dan Farida Halinda. Pendidikan Taman Kanak-Kanak (TK) ditempuh di TK Kartika II-25 Sungai Penuh (1998-1999). Sekolah Dasar (SD) ditempuh di SD Negeri 307/III Desa Gedang (1999-2005). Pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) ditempuh di SMP Negeri 8 Sungai Penuh (2005-2008). Sekolah Menengah Atas (SMA) ditempuh di SMA Negeri 1 Sungai Penuh (2008-2011). Pada tahun 2011 penulis diterima di Fakultas Pertanian Universitas Andalas Program Studi Agribisnis.

Padang, Juli 2015

T.F

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Analisis Usaha Sirup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci**.

Penulis mengucapkan terima kasih setulusnya kepada Ibu Ir.Zelfi Zakir, M.Si dan Ibu Lora Triana, SP.MM sebagai dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan sampai skripsi ini selesai. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Ir.M.Refdinal,M.Si, Ibu Rina Sari, SP, M.Si, dan Ibu Rini Hakimi, SP, M.Si yang telah banyak membantu dalam penyempurnaan skripsi ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada Dekan Fakultas Pertanian, Ketua dan Sekretaris Jurusan, seluruh dosen dan karyawan Fakultas Pertanian atas segala bantuan yang penulis terima. Teristimewa ucapan terima kasih untuk kedua orang tua yang telah memberi semangat dan motivasi kepada penulis.

Tak lupa pula ucapan terima kasih kepada pemilik usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik atas informasi yang telah diberikan, serta teman-teman yang selalu memberikan semangat kepada penulis. Ucapan terima kasih penulis sampaikan pula kepada seluruh instansi dan dinas yang terkait yang telah memberikan bantuan dan dukungan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan hanya Allah yang memiliki segala kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini, semoga skripsi ini bermanfaat dimasa yang akan datang.

Padang, Juli 2015

T.F

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	Xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan.....	5
D. Manfaat.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Kayu Manis (<i>Cinnamomum spp.</i>).....	6
B. Proses Produksi Sirup Kayu Manis.....	7
C. Konsep Pengembangan Wilayah Agroindustri.....	8
D. Agroindustri.....	10
E. Keunggulan dan Kelemahan Usaha Kecil.....	11
F. Wirausaha.....	13
G. Analisa Usaha.....	15
H. Analisis Laba Rugi.....	21
I. Analisis Titik Impas (<i>Break Even Point</i>).....	23
J. Bauran pemasaran.....	25
K. Penelitian Terdahulu.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Tempat dan Waktu Penelitian.....	32
B. Metode Penelitian.....	32

C. Metode Pengambilan Responden.....	33
D. Metode Pengumpulan Data.....	33
E. Jenis dan Sumber Data.....	34
F. Variabel yang Diamati.....	34
G. Analisis Data.....	37
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
A. Gambaran Umum Daerah Penelitian.....	41
B. Aspek Usaha.....	41
1. Gambaran Umum Usaha Sirup Kayu Manis.....	41
2. Aspek Operasional.....	49
3. Aspek Keuangan/ <i>Finansial</i>	62
4. Aspek Pemasaran.....	63
C. Analisis Keuntungan dan Titik Impas.....	72
1. Analisis Keuntungan.....	72
2. Analisis Titik Impas (BEP).....	83
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	88
1. Kesimpulan.....	88
2. Saran.....	89
DAFTAR PUSTAKA.....	90
LAMPIRAN.....	93

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Sifat-Sifat Wirausahawan.....	14
2. Format Laba Rugi dengan Metode <i>Variabel Costing</i>	38
3. Identitas Tenaga Kerja Sirup Kayu Manis Bunga Rose Periode April 2004-Maret 2015.....	50
4. Pembagian Jam Kerja pada Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	51
5. Identitas Tenaga Kerja Sirup Kayu Manis Bunga Anggrek Periode April 2014- Maret 2015.....	52
6. Jenis Peralatan dan Investasi pada Usaha Sirup Kayu Manis...	55
7. Pendapatan Penjualan Sirup Kayu Manis dan Bunga Anggrek Periode April 2014- Maret 2015.....	72
8. Biaya Variabel pada Usaha Bunga Rose dan Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	74
9. Laporan Laba Rugi Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	80
10. Laporan Laba Rugi Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Anggrek periode April 2014-Maret 2015.....	81
11. Titik Impas dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan pada Usaha Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2014.....	84
12. Titik Impas dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan pada Usaha Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kegiatan Tambahan Petani Akibat Kegiatan Agroindustri.....	10
2. Grafik Titik Impas.....	25
3. Struktur Organisasi Sirup Kayu Manis Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	47
4. Proses Produksi Sirup Kayu Manis.....	61
5. Skema Saluran Distribusi Sirup Kayu Manis Bunga Rose.....	69
6. Skema Saluran Distribusi Sirup Kayu Manis Bunga Anggrek.	70
7. Grafik Titik Impas pada Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	85
8. Grafik Titik Impas pada Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	86

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Luas Tanam, Produksi dan Jumlah Petani Tanaman Perkebunan di Kabupaten Kerinci Tahun 2013.....	93
2. Industri Pengolahan Sirup Kayu Manis di Kabupaten Kerinci Tahun 2014.....	94
3. Pedagang pengecer Sirup Kayu Manis.....	95
4. Luas Potensi Pengembangan Tanaman Perkebunan Menurut Jenis Komoditi di Kecamatan Gunung Kerinci Tahun 2013.....	96
5. Produksi Sirup Kayu Manis Bunga Rosse Periode April 2014-Maret 2015.....	97
6. Produksi Sirup Kayu Manis Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	98
7. Luas Wilayah Menurut Desa di Kecamatan Gunung Kerinci Tahun 2013.....	99
8. Klasifikasi Usaha Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja.....	100
9. Label dan bentuk Kemasan Sirup Kayu Manis.....	101
10. Rincian Kebutuhan dan harga Bahan Baku Kulit Manis pada Usaha Sirup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik Periode April 2014-Maret 2015.....	102
11. Rincian Upah Tenaga Kerja Variabel pada Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose dan Bunga Anggrek periode April 2014-Maret 2015.....	103
12. Rincian Biaya Bahan Penolong pada Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	104
13. Rincian Biaya Bahan Penolong pada Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	105
14. Rincian Kebutuhan Bahan Bakar pada Usaha Bunga Rose dan Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	106

15. Rincian Biaya Kemasan dan Label pada Usaha Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	108
16. Rincian Biaya Kemasan dan Label pada Usaha Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	109
17. Rincian Biaya Transportasi pada Usaha Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	110
18. Rincian Pemakaian Air pada Usaha Bunga Rose dan bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	111
19. Biaya Penyusutan pada Usaha Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	112
20. Biaya Penyusutan pada Usaha Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	114
21. Biaya Pajak dan Pemeliharaan Kendaraan pada Usaha Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	116
22. Biaya Bersama Pemakaian Air pada Usaha Bunga Rose Periode April 2014-Maret 2015.....	117
23. Biaya Bersama Pemakaian Air pada Usaha Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	118
24. Perhitungan Titik Impas pada Usaha Bunga Rose dan Bunga Anggrek Periode April 2014-Maret 2015.....	119
25. Dokumentasi usaha Siup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci.....	121

ANALISIS USAHA SIRUP KAYU MANIS DI DESA SIULAK DERAS MUDIK KECAMATAN GUNUNG KERINCI KABUPATEN KERINCI

ABSTRAK

Penelitian ini telah dilaksanakan selama Maret sampai April 2015 dengan tujuan untuk mendeskripsikan aspek usaha, menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas usaha sirup kayu manis. Penelitian ini menggunakan metode *survey*, dengan analisis data kualitatif dan kuantitatif. Data diperoleh dari wawancara dengan responden dan dinas terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik binaan Disperindag Kabupaten Kerinci mengalami kemunduran jumlah unit usaha yang aktif memproduksi. Usaha yang masih memproduksi yaitu Bunga Rose dan Bunga Anggrek. Usaha ini dari aspek manajemen operasional belum memiliki manajemen usaha yang baik. Pemilik usaha merangkap sebagai pemimpin sekaligus bagian produksi. Penggunaan peralatan masih sederhana dan modal yang minim. Dari aspek keuangan, pencatatan yang dilakukan masih sederhana sehingga menyulitkan untuk mengidentifikasi biaya. Dari aspek pemasaran, masih mengandalkan promosi dari pemerintah, dan harga jual yang tidak mengalami peningkatan dengan margin penjualan yang besar antara pengecer dan pemilik usaha. Analisis keuntungan dan titik impas menunjukkan bahwa usaha Bunga Rose memproduksi sudah diatas titik impas selama periode April 2014 sampai Maret 2015 dengan keuntungan Rp.18.391.161,00,-, impas penjualan Rp.38.887.486,00 dan impas produksi 6.881 botol. Usaha Bunga Anggrek selama periode tersebut memproduksi dibawah titik impas dengan kerugian Rp.-1.337.066,-, sedangkan BEP tercapai bila impas penjualan sebesar Rp.5.692.354,- dengan produksi 949 botol. Sehubungan dengan penelitian ini disarankan agar pemilik usaha menggunakan peralatan dengan kapasitas yang lebih besar, melakukan pencatatan akuntansi yang baik, menjalin kerjasama dengan pedagang pengecer dan pemasok kemasan, serta mencari pelanggan melalui instansi tertentu dan memasang plang usaha.

Kata kunci : *aspek usaha, sirup kayu manis, keuntungan, titik impas*

FINANCIAL ANALYSIS OF CINNAMON SYRUP BUSINESSES IN VILLAGE OF SIULAK DERAS MUDIK, GUNUNG KERINCI SUB-DISTRICT, KERINCI DISTRICT

ABSTRACT

This study was conducted from March until April 2015 with the aims to describe the business aspects and to analyze the profit and break-even point of cinnamon syrup businesses. This study used survey method and then data were analyzed qualitatively and quantitatively. Data were gathered through interviews with respondents and relate agencies. The findings indicated that cinnamon syrup businesses in the village of Siulak DerasMudik that is under control of the local Department of Industry and Commerce were declining in the number of business production units. Businesses that are still in production are Bunga Rose and Bunga Anggrek. However, these businesses still lack in the aspects of operational management. Business owners double as a leader as well as a production worker. They still use simple equipments and the businesses are run with minimal capital. From the financial aspect, they still use a simple financial record, thus it is difficult to identify the costs. From the marketing aspect, they still rely on the government-induced promotions, and there is a large margin sales between retailers and business owners. Profit analysis and breakeven point indicated that the production number of Bunga Rose was above its breakeven point during the period of April 2014 to March 2015 with a profit of Rp.18.391.161,00,- with the breakeven sales of Rp.38.887.486,00,- and 6,881 bottles breakeven production. However, Bunga Anggrek's production during the same period was below the breakeven with a loss of Rp.-1.337.066, -, whereas the BEP is achieved when the breakeven sales reaches Rp.5.692.354, - with a production of 949 bottles. From the findings, it is suggested that business owners should use larger capacity equipments, apply a proper accounting record, cooperate with retailers and packaging suppliers, and find customers through a particular agency and put up business sign board.

Keywords: business aspects, cinnamon syrup, profit, breakeven point

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peranan sektor pertanian di Indonesia tidak perlu diragukan lagi. RPJMN pun telah memberikan amanat bahwa prioritas pembangunan diletakkan pada pembangunan bidang ekonomi pada titik berat sektor pertanian. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan daya tawar komoditas Indonesia dan keunggulan komparatif (*Comparative Advantage*) dari sektor pertanian Indonesia di kawasan regional Asia dan global. Bagi negara yang sedang berkembang, sektor pertanian masih merupakan sektor primadona. Begitu pula peran sektor pertanian di Indonesia yang telah memberikan kontribusi 10,68% terhadap Produk Domestik Bruto Nasional pada tahun 2013, serta telah menyediakan lapangan kerja sebanyak 32,88% pada tahun 2012 (Badan Pusat Statistik, 2013).

Salah satu bagian dari sektor pertanian ialah subsektor perkebunan. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 2014 tentang perkebunan menyatakan bahwa perkebunan berperan penting dan memiliki potensi besar dalam pembangunan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan kesejahteraan rakyat secara berkeadilan (Republik Indonesia, 2014).

Tanaman kayu manis sebagai salah satu tanaman perkebunan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat baik lokal maupun mancanegara untuk keperluan rumah tangga maupun industri. Ekspor kayu manis setiap tahunnya meningkat seiring dengan semakin banyaknya industri makanan, minuman, dan obat yang menggunakan olahan kayu manis menyebabkan permintaannya pun meningkat. Hingga kini prospek kayu manis masih terbuka luas, bukan hanya untuk pasar mancanegara, tetapi juga pasar lokal. Hampir seluruh wilayah Indonesia berpeluang untuk pengembangan kayu manis, terutama di Kabupaten Kerinci Provinsi Jambi yang memiliki peluang terbesar (Rismunandar dan Paimin, 2001 :22-23).

Data dari Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Kerinci (2014), menunjukkan bahwa kayu manis merupakan tanaman perkebunan yang paling luas area penanamannya di Kabupaten Kerinci dengan luas lahan 40.962 Ha dan produksi sebesar 52.980 Ton pada tahun 2013 (Lampiran 1). Angka ini

menempatkan Kabupaten Kerinci sebagai penyumbang utama dari total produksi kayu manis nasional bersama Sumatera Barat yang menyerap tenaga kerja petani terbesar di sektor pertanian. Direktorat Jendral Perkebunan Republik Indonesia (2014) juga menyatakan bahwa kayu manis Kerinci merupakan pemasok utama kayu manis dunia yaitu sebesar 45% kayu manis dunia dipasok dari Kerinci dengan negara tujuan ekspor yaitu Amerika Serikat, Belanda, Jerman, Singapura dan beberapa negara di Eropa.

Kulit manis Kerinci memiliki keunggulan dalam berbagai hal antara lain aroma dan cita rasa, kandungan minyak astiri yang tinggi, warna yang khas, ketebalan ukuran dan bentuk yang tidak dimiliki oleh kayu manis di daerah lain. Namun, terjadinya kecenderungan petani akhir-akhir ini melakukan panen kayu manis dengan sistem tebang habis atau membiarkan lahan. Hal tersebut disebabkan terjadinya fluktuasi harga *cassiavera* ditingkat petani sehingga petani menjadi enggan bertani kayu manis (Dinas Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Kerinci, 2014).

Akibat fluktuasi harga kayu manis dan melihat adanya potensi yang tersedia di Kabupaten Kerinci berupa kayu manis, Dinas Perindustrian Kabupaten Kerinci bekerjasama dengan Dinas Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Kerinci pada tahun 2004 melakukan pembinaan kepada petani kayu manis untuk berupaya meningkatkan pendapatan dengan mengolah kayu manis menjadi berbagai produk olahan dari kayu manis diantaranya sirup kayu manis, teh kayu manis, bubuk kayu manis, dan permen kayu manis (Disperindag Kabupaten Kerinci, 2015). Menurut Soekartawi (2005 : 9), pengolahan hasil pertanian menjadi berbagai produk dan bahan baku bagi kebutuhan industri seperti ini disebut agroindustri.

Agroindustri sebagai salah satu kegiatan dalam bidang pertanian merupakan lanjutan dari kegiatan pembangunan pertanian. Dalam hal ini agroindustri berperan dalam meningkatkan pendapatan para pelaku agribisnis, menyerap tenaga kerja maupun mendorong munculnya industri lain, terutama di daerah pedesaan, mengingat banyaknya jenis industri pertanian yang dapat dikembangkan di daerah pedesaan (Soekartawi, 2005 : 1-2).

Dalam usaha pengolahan kayu manis ini, pada umumnya dilakukan masyarakat dalam bentuk usaha kecil atau industri rumah tangga dengan modal

yang minim tanpa adanya perencanaan kegiatan usaha, baik berupa pendanaan maupun pasar, dan pencatatan keuangan untuk melihat keuangan usaha. Menurut Rahardi, dkk (2007 : 66), setiap pengusaha yang menjalankan kegiatan usahanya tentu mengharapkan agar usahanya dapat memperoleh keuntungan yang besar serta adanya keberlanjutan usaha. Untuk itu, dibutuhkan analisis usaha agar usaha tersebut dapat mengetahui tingkat keuntungan yang diperolehnya serta memberikan gambaran untuk melakukan perencanaan jangka pendek, menengah dan panjang. Penilaian dari hasil analisa usaha juga dilakukan untuk mengukur dan menghitung apakah usaha tersebut menguntungkan atau merugi, serta memberikan gambaran kepada pengusaha untuk melakukan perencanaan usaha. Disamping itu, penilaian ini juga berguna bagi para pembuat kebijakan dalam membina UMKM guna meningkatkan perekonomian masyarakat sebagai tujuan akhir pembangunan ekonomi di bidang pertanian.

B. Rumusan Masalah

Kabupaten Kerinci merupakan pemasok utama kayu manis dunia yaitu sebesar 45% kayu manis dunia dipasok dari Kerinci dengan negara tujuan ekspor yaitu Amerika Serikat, Belanda, Jerman, Singapura dan beberapa negara di Eropa (Dirjen Perkebunan RI, 2014). Selain untuk di ekspor, kayu manis Kerinci juga diolah menjadi berbagai produk olahan, salah satu diantaranya ialah sirup kayu manis yang berkhasiat untuk kesehatan. Usaha pengolahan sirup kayu manis terdapat di Kecamatan Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci. Usaha ini terbentuk atas binaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kerinci dan Dinas Perkebunan dan Kehutanan Kabupaten Kerinci pada Tahun 2004.

Menurut Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kerinci, setelah diadakannya pembinaan pengolahan sirup kayu manis pada tahun 2004, diharapkan di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci menjadi sentra industri pengolahan kayu manis. Dampak dari pembinaan tersebut, mulai bermunculan usaha-usaha pengolahan sirup kayu manis yang diawali pada tahun 2005. Namun, sayangnya rencana ini tidak berjalan seperti yang diharapkan. Pada tahun 2007, usaha pengolahan sirup kayu manis mulai mengalami kemunduran.

Pada kegiatan survei pendahuluan yang penulis lakukan pada bulan Desember 2014, ditemukan bahwa usaha pengolahan sirup kayu manis yang awalnya menjamur kini hanya tinggal 12 usaha (Lampiran 2). Usaha sirup kayu manis yang berhasil dan masih rutin memproduksi adalah usaha sirup kayu manis Bunga Rose. Sedangkan usaha lainnya bisa dikatakan kurang berhasil, hal tersebut terlihat dari banyaknya usaha pengolahan sirup kayu manis yang sudah tutup dan tidak memproduksi secara *continue*. Selain itu, usaha pengolahan sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik ini juga tidak mengalami banyak perkembangan sejak diadakannya pembinaan pada tahun 2004, sirup kayu manis yang dihasilkan hanya dipasarkan di pasar lokal, yaitu di Sungai Penuh dan Desa Lubuk Nagodang (Lampiran 3).

Kegiatan usaha pengolahan sirup kayu manis pada umumnya dilaksanakan dengan modal yang minim dan cara yang tradisional. Seluruh usaha pengolahan sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik masih tergolong usaha kecil jika dilihat dari jumlah tenaga kerja, yaitu berkisar antara 5 sampai 9 orang (Lampiran 4).

Kendala lainnya yang umum dihadapi pada usaha sirup kayu manis ialah harga jual yang tidak mengalami peningkatan, yaitu Rp. 6000,- per botol sejak tahun 2005. Selain persoalan harga, pada usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik ini juga terkendala dalam memperoleh botol kemasan dengan yang sama, sehingga botol kemasan yang digunakan beragam bentuknya namun masih dalam ukuran isi yang sama.

Usaha-usaha sirup kayu manis yang sudah berdiri sejak tahun 2005 ini belum melakukan pembukuan yang jelas dan hanya ada sedikit pencatatan. Pemilik juga tidak mencatat biaya-biaya yang dikeluarkan untuk setiap kali produksi. Hal ini tentu mengakibatkan sulitnya mengidentifikasi biaya-biaya, pendapatan, dan keuntungan secara jelas. Maka dari itu, usaha pengolahan Sirup Kayu Manis ini memerlukan sebuah kajian tentang analisis usaha untuk mengetahui kondisi usaha, tingkat keuntungan yang dapat dicapai dari sebuah usaha, untuk menghindari kerugian usaha yang mungkin terjadi serta produksi minimal yang harus dipilih agar tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka timbul pertanyaan penelitian, yaitu “Bagaimana aspek usaha pengolahan sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik dan seberapa besar keuntungan serta titik impas pada usaha pengolahan Sirup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik ini”. Berdasarkan rumusan diatas, perlu dilakukan penelitian tentang **Analisis Usaha Sirup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci**.

C. Tujuan

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu :

1. Mendeskripsikan aspek usaha Sirup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci dari aspek operasional, keuangan/*finansial*, dan pemasaran.
2. Menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas pada usaha Sirup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci.

D. Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini yaitu :

1. Memberikan gambaran kondisi usaha dan masukan informasi serta saran yang bermanfaat sebagai pertimbangan dalam membuat keputusan untuk meningkatkan pendapatan dan pengembangan usaha di masa yang akan datang, khususnya bagi masyarakat di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci.
2. Memberikan informasi kepada pemerintah dalam membuat kebijakan mengenai usaha kecil sesuai dengan potensi yang dimiliki masing-masing daerah.
3. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Kayu Manis (*Cinnamomum spp.*)

Kayu manis (*Cinnamomum spp.*) dikenal sebagai rempah-rempah tertua dan pertama yang dimanfaatkan oleh manusia. Kayu manis tergolong kedalam tanaman hutan industri yang memiliki potensi dan peluang pasar yang tinggi. (Suwanto, dkk, 2014 : 89).

Berdasarkan klasifikasinya, kayu manis termasuk kedalam famili *Lauraceae*. Sistematika botaninya secara lengkap diuraikan sebagai berikut (Suwanto, dkk, 2014 : 89) :

Divisi	: <i>Magnoliophyta</i>
Kelas	: <i>Magnoliopsida</i>
Ordo	: <i>Magnoliales</i>
Famili	: <i>Lauraceae</i>
Genus	: <i>Cinnamomum</i>
Spesies	: <i>Cinnamomum zeylanicum</i> , <i>Cinnamomum cassia</i> , <i>Cinnamomum burmannii</i> , <i>Cinnamomum curlilawan</i> .

Kayu manis merupakan tanaman berkayu semak yang tumbuh sepanjang tahun. Tinggi tanaman dapat mencapai 5 sampai 15 meter tergantung jenisnya. Daun kayu manis umumnya berbentuk yang kedudukannya saling berseling dalam rangkaian spiral dan bersifat lia. Panjang daun antara 9 sampai 12 cm dan lebar antara 3,4 sampai 5,4 cm. Pucuk daunnya berwarna kemerahan, sedangkan daun tuanya berwarna hijau tua (Suwanto, dkk, 2014 : 91).

Kayu manis dikenal sebagai tanaman rempah aromatik karena hampir bagian tanaman mengandung minyak asiri. *Cinnamaldehyede* merupakan senyawa khas kayu manis. Senyawa kimia lainnya berupa *sinamat aldehida*, *eugenol*, dan *safrole*. Senyawa *eugenol* pada kayu manis beraroma seperti minyak cengkih, sedangkan *safrole* beraroma seperti bunga laurel. Setiap jenis kayu manis memiliki kandungan minyak asiri yang berbeda-beda (Suwanto, dkk, 2014 : 92).

Tanaman kayu manis telah menyebar ke seluruh negara tropis di dunia. Di Indonesia, *Cinnamomum Burmannii* banyak terdapat di Sumatera barat, Sumatera Utara, Jambi, Bengkulu, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Maluku.

Cinnamomum Cassia banyak terdapat di Kebumen, Batu Raden dan Purwokerto. *Cinnamomum Cullilawan* terdapat di Pulau Seram, Ambon, sedangkan *Cinnamomum Zeylanicum* terdapat di Pulau Ceylon (Suwanto, dkk, 2014 : 93).

B. Proses Produksi Sirup Kayu Manis

Kayu manis adalah salah satu rempah yang biasa dimanfaatkan masyarakat Indonesia dalam kehidupan sehari-hari. Selain sebagai bumbu penyedap masakan dan pembuatan kue, kayu manis sejak dulu dikenal memiliki berbagai khasiat. Bahkan, kayu manis saat ini sudah menjadi bagian bahan baku dalam industri kosmetika dan minuman. Sifat kimia dari kayu manis adalah pedas, sedikit manis, hangat, dan wangi. Oleh karena manfaat dan kandungan yang cukup banyak dalam kayu manis ini maka baik untuk digunakan sebagai bahan pengolahan sirup (Kementan BPPSDM, 2011).

Pengolahan sirup kayu manis menggunakan bahan yang tidak terlalu banyak yaitu kulit manis kering, air, gula, *natrium benzoat* 5%, dan asam sitrat. Selain itu alat yang digunakan yaitu dandang/panci, tungku/kompor, baskom, sendok pengaduk yang terbuat dari kayu, botol, tutup botol, alat penutup botol, saringan, plastik segel (Kementan BPPSDM, 2011).

Adapun cara pengolahan sirup kayu manis menurut Kementan BPPSDM (2011) adalah sebagai berikut :

1. Memilih bahan kulit manis yang akan digunakan untuk sirup, sebaiknya kulit manis yang berasal dari ranting-ranting pohon kulit kayu manis karena aromanya lebih kuat.
2. Melakukan penjemuran kulit kayu manis hingga benar-benar kering.
3. Melakukan pencucian kulit kayu manis dengan air bersih kemudian ditiriskan.
4. Merebus air dengan kulit manis hingga mendidih.
5. Melakukan pengendapan terhadap air rebusan kulit manis selama 3 sampai 4 hari tanpa melakukan perlakuan apapun.
6. Menyaring air kulit manis yang telah diendapkan.
7. Mencampurkan gula sebanyak 25 kg dalam 40 liter air rebusan tersebut, kemudian merebus lagi dengan suhu 900°C , lalu masukkan *natrium benzoat* dan asam *sitrat*.

8. Memasukkan air sirup hangat ke dalam botol yang telah dibersihkan.
9. Menutup botol dengan alat penutup botol.
10. Mensterilisasi botol yang berisi sirup agar tidak terkontaminasi oleh kuman

C. Konsep Pengembangan Wilayah Agroindustri

Teknologi yang dibutuhkan untuk dapat diterapkan dalam mendukung pengembangan pertanian Indonesia merupakan teknologi untuk meningkatkan produktivitas, peningkatan mutu dan diversifikasi produk olahan di sektor hilir, baik untuk skala kecil dan menengah serta besar sementara teknologi yang diterapkan meliputi teknologi pengolahan, pengawetan, pengemasan, pengepakan dan distribusi. Kebijakan otonomi daerah merupakan kesempatan besar untuk pengembangan agroindustri. Karena dengan otonomi daerah, kepala daerah beserta jajarannya akan lebih cermat dan cepat dalam mengenal sekaligus memanfaatkan potensi unggulan yang ada di wilayahnya. Dengan pemanfaatan potensi unggulan strategis daerah yang ada, implikasinya akan terjadi penyerapan tenaga kerja, peningkatan nilai tukar produk pertanian, dan lain sebagainya intinya terjadi peningkatan kesejahteraan *stakeholder* agroindustri yang ada di daerah (Sa'id, 2004 dalam Sari, 2009 : 57).

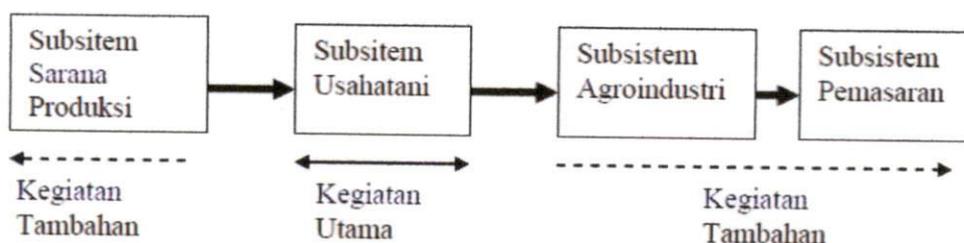
Menurut Sari (2009 : 61), beberapa kebijakan dan strategi yang dapat dilakukan untuk mempercepat pengembangan agroindustri di era otonomi daerah dimana potensi daerah dan kewenangan kepala daerah sebagai *core* dari konsep kajian ini dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Adanya pemahaman yang sama tentang agroindustri dari pemangku kepentingan di daerah otonom
2. Adanya komitmen dari pemangku kepentingan untuk mengembangkan agroindustri dengan potensi strategis daerah sebagai solusi mengatasi pengangguran dan kemiskinan di daerah dengan kepala daerah sebagai *leader-nya*
3. Mengembangkan kualitas sumberdaya manusia unggulan daerah yang mencakup peningkatan keahlian dan keterampilan, pengetahuan, dan pengembangan jiwa kewirausahaan pelaku-pelaku agroindustri

4. Meningkatkan kordinasi pembangunan infrastruktur pendukung agroindustri termasuk teknologi komunikasi
5. Peningkatan pemanfaatan tekhnologi yang diarahkan pada penggunaan tekhnologi tepat guna
6. Mengupayakan penghapusan kebijakan proteksi usaha yang merugikan masyarakat agribisnis, termasuk diantaranya pajak ekspor yang memberatkan
7. Mengupayakan suatu badan agribisnis yang terstruktur mulai dari pusat sampai daerah;
8. Meningkatkan efisiensi dan produktivitas sistem pemasaran dengan menerapkan tekhnologi yang tepat guna sehingga dapat meningkatkan produk sesuai dengan permintaan pasar
9. Mendorong perbankan untuk memberikan kredit agroindustri
10. Meningkatkan biaya penelitian dan pengembangan (R & D) yang terkait dengan agroindustri
11. Meningkatkan kualitas dan kontinyuitas produk dan prosesing serta melaksanakan diversifikasi produk
12. Meningkatkan kerjasama tekhnologi antar pelaku agroindustri dalam penerapan kemitraan yang luas, adil dan terbuka, kuat dan saling mendukung
13. Mendorong kemampuan tekhnologi yang ramah lingkungan yang mendukung pertanian yang berkelanjutan dengan efisiensi biaya yang tinggi, dan
14. Mengembangkan tekhnologi sederhana yang efisien baik dari sisi biaya, maupun penggunaannya.

Agroindustri merupakan *agriculture value added* atau pertanian nilai tambah (Anindita dan Heriyanto, 2004 dalam Sari, 2009 : 58). Ini maknanya bahwa bagaimana menjadikan petani ikut ambil bagian dalam subsistem agribisnis, di luar usahatani. Kegiatan kegiatan dengan model pengembangan agroindustri (*agriculture value added*) petani dapat menciptakan produk *value added* berupa (1) perubahan keadaan atau bentuk fisik dari suatu produk (misalnya gabah menjadi beras); (2) produksi dari suatu produk dengan suatu cara

dapat meningkatkan nilainya, seperti ditunjukkan melalui suatu rencana bisnis (*a bisnis plan*) dan (3) pemisahan fisik dari produk atau komoditi pertanian yang menghasilkan peningkatan nilai dari komoditi atau produk tersebut.



Gambar 1. Kegiatan Tambahan Petani Akibat Agroindustri

Pada era otonomi daerah percepatan pengembangan agroindustri dengan pemanfaatan potensi komoditi strategis daerah merupakan hal yang penting dalam mensejahterakan masyarakat khususnya masyarakat daerah. Kebijakan otonomi daerah merupakan kesempatan besar untuk pengembangan agroindustri. Dengan kewenangan yang lebih besar yang dimiliki daerah diharapkan akan terjadi lompatan-lompatan besar dan trobosan yang strategis yang dilakukan oleh kepala daerah dalam mempercepat pengembangan agroindustri berbasis potensi daerah. Karena dengan otonomi daerah, diharapkan kepala daerah beserta jajarannya akan lebih cermat dan cepat dalam mengenal sekaligus memanfaatkan potensi unggulan yang ada di wilayahnya. Dengan pemanfaatan potensi unggulan strategis daerah yang ada, implikasinya akan terjadi penyerapan tenaga kerja, peningkatan nilai tukar produk pertanian, dan lain sebagainya intinya terjadi peningkatan kesejahteraan *stakeholder* agroindustri yang ada di daerah (Sari, 2009 : 61).

D. Agroindustri

Agroindustri berasal dari dua kata, yaitu: *agricultural* dan *industry* yang berarti suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya atau suatu industri yang menghasilkan suatu produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam usaha pertanian. Dalam kerangka pembangunan pertanian, agroindustri merupakan penggerak utama perkembangan sektor pertanian dengan posisi pertanian yang menjadi sektor andalan dalam pembangunan nasional sehingga peranan agroindustri akan semakin besar. Sehingga harus ditunjang melalui pengembangan agroindustri, menuju agroindustri yang tangguh, maju serta efisien dan efektif (Udayana, 2011:1).

Menurut Soekartawi (2005:9), agroindustri sebagai salah satu subsistem agribisnis dapat diartikan dalam dua hal. Pertama, agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian. Studi agroindustri pada konteks ini adalah menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian. Kedua, agroindustri diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan yang merupakan kelanjutan dari pembangunan pertanian sebelum mencapai tahapan pembangunan industri. Pasaribu (2012 : 12) juga menyatakan bahwa agroindustri merupakan kegiatan pada subsistem hilir agribisnis yang mengolah komoditas pertanian sehingga dapat memberikan nilai tambah.

Agroindustri mampu meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis; mampu menyerap banyak tenaga kerja; mampu meningkatkan perolehan devisa melalui peningkatan ekspor dan mampu memunculkan industri baru. Karena keunggulan agroindustri inilah maka agroindustri dapat dipakai sebagai salah satu pendekatan pembangunan bagi suatu negara yang berbasis agraris (Soekartawi, 2001 : 111).

Karakteristik dari agroindustri memiliki kelebihan dibandingkan dengan industri lainnya, antara lain: (1) Memiliki keterkaitan yang kuat baik dengan industri hulu maupun ke industri hilir. (2) Menggunakan sumberdaya alam yang ada dan dapat diperbaharui. (3) Mampu memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif baik di pasar internasional maupun di pasar domestik. (4) Dapat menampung tenaga kerja dalam jumlah besar. (5) Produk agroindustri pada umumnya bersifat cukup elastis sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yang berdampak semakin luasnya pasar khususnya pasar domestik (Udayana, 2011 : 2).

E. Keunggulan dan Kelemahan Usaha Kecil

Menurut Subanar (1994 : 6), usaha kecil mampu tetap bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun berbagai faktor penyebab lainnya. Tanpa subsidi dan proteksi, industri kecil di Indonesia mampu menambah nilai devisa bagi negara. Sedangkan sektor informal mampu berperan sebagai penyangga dalam perekonomian rakyat lapisan bawah. Secara umum perusahaan berskala kecil baik perorangan maupun kerjasama memiliki keunggulan dan daya tarik seperti :

1. Pemilik merangkap manajer perusahaan yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri (merangkap semua fungsi manajerial).
2. Perusahaan keluarga, dimana pengelolanya mungkin tidak memiliki keahlian manajerial yang handal.
3. Sebagian besar membuat lapangan pekerjaan baru, inovasi, sumber daya baru, serta barang dan jasa baru.
4. Risiko usaha menjadi beban pemilik.
5. Pertumbuhan yang lambat, tidak teratur, terkadang cepat dan prematur.
6. Fleksibel terhadap bentuk fluktuasi jangka pendek, namun tidak memiliki rencana jangka panjang.
7. Independen dalam penentuan harga produksi atas barang atau jasa-jasanya.
8. Prosedur hukumnya sederhana.
9. Pajak relatif ringan.
10. Kontak-kontak dengan pihak luar bersifat pribadi.
11. Mudah dalam proses pendiriannya.
12. Mudah dibubarkan setiap saat jika dikehendaki.
13. Pemilik mengelola secara mandiri dan bebas waktu.
14. Pemilik menerima seluruh laba.
15. Umumnya mempunyai kecenderungan mampu untuk *survive*.
16. Kemudahan dalam peraturan dan kebijakan pemerintah yang mendukung.
17. Diversifikasi usaha terbuka luas sepanjang waktu.
18. Relatif tidak membutuhkan investasi yang terlalu besar.
19. Saling ketergantungan antar usaha kecil secara moral dan semangat berusaha.

Berbagai kendala yang menyebabkan kelemahan serta hambatan bagi pengelolaan suatu usaha kecil menurut Subanar (1994 : 8) diantaranya masih menyangkut faktor intern dari usaha kecil itu sendiriserta beberapa faktor ekstern, seperti :

1. Pengelola tidak pernah melakukan studi kelayakan, riset pasar, analisis perputaran uang, serta berbagai penelitian lain.
2. Tidak memiliki perencanaan sistem jangka panjang.
3. Kekurangan informasi bisnis, lemah dalam promosi.

4. Kurangnya petunjuk pelaksanaan teknis operasional kegiatan dan pengawasan mutu hasil produk.
5. Tingginya PHK.
6. Terlalu banyak biaya-biaya yang diluar pengendalian yang tidak bermanfaat.
7. Pembagia kerja tidak proporsional.
8. Kesulitan modal kerja.
9. Risiko dan utang-utang kepada pihak ketiga ditanggung oleh kekayaan pribadi pemilik.
10. Perkembangan usaha tergantung pada pengusaha yang setiap waktu dapat berhalangan karena sakit atau meninggal.
11. Sumber modal terbatas pada kemampuan pemilik.
12. Perencanaan dan program pengendalian tidak ada.

F. Wirausaha

Wirausaha merupakan kegiatan yang dilakukan oleh seorang wirausahawan. Menurut Alma (2000 : 21), seorang wirausaha adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut yang menekankan pada setiap orang yang memulai bisnis yang baru. Selain itu, Kasmir (2006 : 16) juga menyatakan bahwa wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Sedangkan kewirausahaan menurut Alma (2000 : 25) merupakan proses dinamik untuk menciptakan tambahan kemakmuran dan menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai dengan modal dan risiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi.

Seorang wirausahawan harus memiliki sifat-sifat sebagai berikut :

Tabel 1. Sifat-Sifat Wirausahawan

Ciri-Ciri	Watak
1. Percaya diri	a. Kepercayaan (keteguhan) b. Ketidaktergantungan, kepribadian mantap c. Optimisme
2. Berorientasikan tugas dan hasil	a. Kebutuhan atau haus akan prestasi b. Berorientasi laba atau hasil c. Tekun dan tabah d. Tekad, kerja keras, motivasi e. Energik f. Penuh inisiatif
3. Pengambil risiko	a. Mampu mengambil risiko b. Suka pada tantangan
4. Kepemimpinan	a. Mampu memimpin b. Dapat bergaul dengan orang lain c. Menanggapi saran dan kritik
5. Keorisinilan	a. Inovatif (pembaharu) b. Kreatif c. Fleksibel d. Banyak sumber e. Serba bisa f. Mengetahui banyak
6. Berorientasi ke masa depan	a. Pandangan kedepan b. Perseptif

Sumber : Marbun (1993) dalam Alma (2000 : 39)

Selain memiliki sifat khas, juga terdapat tujuh ciri yang menjadi identitas dari diri seorang wirausahawan, yaitu (1) Kepemimpinan, (2) Inovasi, (3) Cara pengambilan keputusan, (4) Sikap tanggap terhadap perubahan, (5) Bekerja ekonomis dan efisien, (6) Visi masa depan, dan (7) Sikap terhadap risiko (Muhammad, 1992 dalam Alma, 2000 : 41-42). Dalam berwirausaha juga terdapat perilaku yang harus dijalankan oleh pengusaha dan seluruh karyawan, yaitu (1) Jujur dalam bertindak dan bersikap, (2) Rajin, tepat waktu, dan tidak pemalas, (3) Selalu murah senyum, (4) Lemah lembut dan ramah-tamah, (5) Sopan santun dan hormat, (6) Selalu ceria dan pandai bergaul, (7) Fleksibel dan suka menolong pelanggan, (8) Serius dan memiliki rasa tanggung jawab, dan (9) Rasa memiliki perusahaan yang tinggi (Kasmir, 2006 : 25-26).

G. Analisa Usaha

Terdapat tiga aspek penting yang harus diperhatikan dalam menjalankan suatu usaha, yaitu :

1. Aspek Operasional dan Produksi

Menurut Fuad, dkk (2000 : 141), manajemen produksi merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya berupa sumber daya manusia, sumber daya alat, dan sumber daya dana serta bahan secara efektif dan efisien untuk menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) suatu barang atau jasa. Dalam peningkatan produktivitas, dijumpai dua permasalahan penting, yaitu :

- a. Produktivitas akan meningkat bila terdapat perbaikan kondisi kerja.
- b. Beberapa peningkatan produktivitas tidak dapat membantu organisasi secara keseluruhan, karena hasilnya hanya terkait dengan perbaikan pada bidang tertentu, sedangkan bidang lainnya tidak terpengaruh.

Handoko (1997 : 3) juga menyatakan bahwa manajemen produksi dan operasi merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya-sumber daya (atau sering disebut faktor produksi), tenaga kerja, mesin-mesin, peralatan, bahan mentah, dan sebagainya dalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi berbagai produk atau jasa. Para manajer produksi dan operasi mengarahkan berbagai masukan (*input*), agar dapat memproduksi berbagai keluaran (*output*) dalam jumlah, kualitas, harga, waktu, dan tempat tertentu sesuai dengan permintaan konsumen.

Selanjutnya Fuad, dkk (2000 : 144-145) menambahkan bahwa bidang produksi mempunyai lima tanggungjawab keputusan utama, yaitu:

- a. Proses, menentukan proses fisik atau fasilitas yang digunakan untuk memproduksi barang atau jasa. Keputusan mencakup jenis peralatan dan teknologi, arus proses, tata letak peralatan, dan seluruh aspek fisik pabrik atau fasilitas jasa pelayanan.
- b. Kapasitas, menentukan besarnya kapasitas yang tepat dan penyediaan pada waktu yang tepat.

- c. Persediaan, manajer persediaan membuat keputusan-keputusan dalam bidang produksi, menyangkut apa yang dipesan, berapa banyak pemesanan, serta kapan pemesanan dilakukan.
- d. Tenaga kerja, proses produksi tidak mungkin berlangsung tanpa tenaga kerja yang menggarap kegiatan untuk menghasilkan produk. Keputusan tentang tenaga kerja mencakup seleksi, penggajian, pelatihan, penempatan, dan penyeliaan.
- e. Mutu/kualitas, fungsi produksi ditandai dengan penekanan tanggungjawab yang lebih besar terhadap mutu atau kualitas barang atau jasa yang dihasilkan.

Dilihat dari segi kelangsungan hidupnya, proses produksi dilakukan dengan dua cara, yaitu produksi secara terus-menerus dan produksi secara terputus-putus. Produksi secara terus menerus dilakukan sebagai proses untuk mengubah bentuk barang-barang, tanpa mengubah susunan dan fungsi alat-alat mesin yang dipakai. Sedangkan produksi secara terputus-putus, operasinya sering terhenti-henti guna mengubah alat-alat, pengaturan kembali alat-alat, dan penyesuaian yang terus menerus diadakan sesuai dengan tuntutan produk yang akan dihasilkan. Proses produksi yang terputus-putus dilakukan sesuai dengan pesanan dan keperluan pemesan (Fuad, dkk, 2000 : 143).

Secara umum, fungsi produksi yang terkait dengan pertanggungjawaban dalam pengolahan dan perubahan masukan (*input*) menjadi keluaran (*output*) berupa barang atau jasa akan memberikan pendapatan bagi perusahaan. Ada empat fungsi terpenting dalam produksi dan operasi menurut Fuad, dkk (2000 : 146-147), yaitu :

- a. Proses pengolahan, merupakan metode atau teknik yang digunakan untuk pengolahan masukan.
- b. Jasa-jasa penunjang, merupakan sarana berupa pengorganisasian yang perlu untuk menetapkan teknik dan metode yang dilakukan, sehingga proses pengolahan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien.
- c. Perencanaan, merupakan penetapan keterkaitan dan pengorganisasian dari kegiatan produksi dan operasi yang akan dilakukan dalam suatu dasar waktu atau periode tertentu.

- d. Pengendalian dan pengawasan, merupakan fungsi untuk menjamin terlaksananya kegiatan yang sesuai rencana, sehingga maksud dan tujuan penguunaan dan pengolahan masukan dapat dilaksanakan.

Salah satu sumber daya yang berpengaruh dalam manajemen produksi adalah tenaga kerja. Oleh karena itu, kesejahteraan dan kenyamanan dari tenaga kerja harus dijaga oleh pimpinan perusahaan. Dengan adanya lingkungan yang nyaman, aman dan sistem kompensasi yang sesuai maka tenaga kerja akan mampu bertahan pada perusahaan tersebut. Menurut Swashta dan Sukotjo (2007 : 269), ada beberapa metode yang dilakukan perusahaan dalam hal pemberian upah tenaga kerja, yaitu :

- a. Upah langsung (*straight salary*), merupakan bentuk pembayaran upah yang paling sederhana, pada umumnya diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang yang dibayarkan atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, dan bahkan tahunan.
- b. Gaji (*wage*), merupakan pembayaran upah berdasarkan waktu mengerjakan suatu pekerjaan atau dihitung menurut tingkat upah per jam, tanpa memperhatikan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan.
- c. Upah satuan (*piece work*), merupakan upah yang dibayarkan kepada karyawan menurut jumlah produk yang dihasilkan.
- d. Komisi, merupakan sejumlah uang yang dibayarkan (biasanya didasarkan atas persentase dan harga jual) untuk setiap unit barang yang terjual dan bukannya unit yang dapat diproduksi.
- e. Premi shift kerja (*shift premium*), merupakan upah yang diberikan kepada karyawan karena bekerja diluar jam kerja normal.
- f. Tunjangan tambahan (*fringe benefit*), hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk menarik karyawan bekerja di perusahaan dalam waktu yang lama, sering kali memberikan tunjangan tambahan diluar upah yang biasa mereka terima.

2. Aspek pemasaran

Menurut Stanton dalam Swashta dan Sukotjo (2002 : 197), pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang

memuaskan kebutuhan pembeli yang ada maupun pembeli potensial, juga tidak berakhir pada waktu penjualan dan transaksi. Sedangkan menurut Kotler dan Armstrong (2002 : 6), pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan , menawarkan , dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai.

Selanjutnya, menurut Fuad, dkk (2000 : 127), manajemen pemasaran adalah suatu analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian dari program-program yang dirancang untuk menciptakan, membangun, dan memanfaatkan pertukaran yang bermanfaat dengan pembeli untuk mencapai tujuan-tujuan organisasi. Ada lima konsep dalam manajemen pemasaran, yaitu:

1. Konsep produksi, konsep ini menyatakan bahwa konsumen akan menyukai produk-produk yang terjangkau oleh kemampuan mereka. Karena itu manajemen perlu berkonsentrasi pada peningkatan efisiensi produksi dan distribusi.
2. Konsep produk, konsep ini berpegang teguh pada anggapan bahwa konsumen akan menyenangi produk yang menawarkan mutu, penampilan, maupun keistimewaan dari produk sejenis. Karena itu organisasi perlu mengadakan perbaikan-perbaikan produk yang berkesinambungan.
3. Konsep penjualan, konsep ini menekankan pada anggapan bahwa konsumen tidak akan membeli produk, jika organisasi tidak melakukan usaha promosi dan penjualan. Karena itu perlu diupayakan teknik penjualan untuk mendapatkan konsumen potensial.
4. Konsep pemasaran, menurut konsep ini, kunci untuk mencapai keberhasilan sasaran organisasi adalah kejelian dalam menentukan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran, serta mengupayakan pemenuhan kepuasan yang lebih baik.
5. Konsep pemasaran kemasyarakatan, menurut konsep ini tugas organisasi berhubungan dengan penentuan kebutuhan, keinginan, serta minat pasar pasar sasaran dan untuk memberikan kepuasan yang lebih efisien dan efektif daripada pesaing dengan cara mempertahankan atau meningkatkan kesejahteraan konsumen dan masyarakat secara keseluruhan.

Kebijakan pemasaran juga ditentukan harga pokok dari produk yang dihasilkan yang dihitung berdasarkan pada biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Berdasarkan perhitungan ini juga ditentukan harga jual dengan menetapkan persentase keuntungan yang didasarkan pada pertimbangan yang diperlukan. Sehingga pada aspek pemasaran ini perlu dikaji mengenai program dan teknis pemasaran, baik mengenai cara pendistribusian produk yang dihasilkan, cara promosi, pengangkutan, penjualan, pergudangan dan sistem pembayaran (Ibrahim, 1998 : 93).

Kotler (1980) dalam Soekartawi (2010 : 112) juga menyatakan ada lima faktor yang menyebabkan mengapa pemasaran itu penting, yaitu : (1) Jumlah produk yang dijual menurun, (2) Pertumbuhan penampilan perusahaan menurun, (3) Terjadinya perubahan yang diinginkan konsumen, (4) Kompetisi yang semakin tajam, dan (5) Terlalu besarnya pengeluaran untuk penjualan.

3. Aspek Keuangan

Manajemen keuangan adalah aktivitas yang terkait dengan perencanaan dan pengendalian perolehan serta pendistribusian asset-aset keuangan. Aktivitas yang dilakukan perusahaan pada umumnya berhubungan dengan penentuan keputusan investasi jangka panjang, perolehan dana untuk pembiayaan investasi tersebut, serta pelaksanaan kegiatan operasional keuangan perusahaan. Peran dan tanggungjawab manajer keuangan meliputi perolehan dana, pengumpulan dana, pembayaran utang perusahaan, pengendalian keseimbangan kas perusahaan, serta perencanaan kebutuhan keuangan. Manajer keuangan harus berupaya agar keuntungan perusahaan melebihi biaya-biaya yang ditanggungnya (Fuad, dkk, 2000 : 222).

Pada aspek keuangan, biaya adalah suatu nilai yang harus dikorbankan untuk mencapai suatu hasil produksi (Fuad, dkk, 2000 : 153). Menurut Mulyadi (2001 : 14), biaya dapat digolongkan sebagai berikut :

a. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya, misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan baku, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan baku disebut biaya bahan baku.

- b. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan
Biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu (1) Biaya produksi, yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual, (2) Biaya pemasaran, yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan pemasaran produk, (3) Biaya administrasi dan umum, yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk.
- c. Penggolongan biaya menurut hubungan kerja dengan sesuatu yang dibiayai
Biaya dikelompokkan menjadi dua, yaitu (1) Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai, (2) Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai .
- d. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan volume kegiatan
Biaya digolongkan menjadi empat, yaitu (1) Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, (2) Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, (3) Biaya *semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu, dan (4) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu.
- e. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya
Biaya dibagi menjadi dua, yaitu (1) Pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi, dan (2) Pengeluaran pendapatan (*income expenditure*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadi pengeluaran tersebut.

H. Analisis Laba Rugi

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan keluaran. Perusahaan yang bertujuan mencari laba maupun yang tidak bertujuan mencari laba mengolah masukan berupa sumber ekonomi untuk menghasilkan keluaran berupa sumber ekonomi lain yang nilainya harus lebih tinggi dari pada nilai masukannya, sehingga kegiatan organisasi akan menghasilkan laba atau sisa hasil usaha (Mulyadi, 2009 : 10).

Analisis rugi laba merupakan suatu analisis untuk mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba atau mengakibatkan kerugian. Menurut Mulyadi (2009 : 41), manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu.

Informasi mengenai biaya yang dikeluarkanakan ditentukan harga jual dan perolehan laba yang dikehendaki, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi serta volume produksi akan mempengaruhi biaya. Menurut Kadarsan (1995 : 46), untuk mampu menganalisis keuntungan perusahaan dengan baik perusahaan harus mempunyai pembukuan tertentu sekurang-kurangnya harus mempunyai laporan neraca dan laporan laba-rugi.

Laporan rugi laba merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, rugi-laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu (Munawir, 2004 : 26). Pada pokoknya, laporan rugi-laba dibuat untuk meringkas penghasil dan biaya-biaya perusahaan selama satu periode. Biaya dimasukkan ke dalam laporan rugi-laba untuk mengurangi penghasilan, sehingga selisihnya dapat berupa laba bersih (positif) atau rugi (negatif) (Swastha dan Soekotjo, 1999 : 322).

Menurut Mulyadi (2009 : 15), mengklasifikasikan jenis biaya berdasarkan perilaku biaya dan hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, yaitu :

1. Biaya tetap, merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu, seperti gaji direktur produksi.

2. Biaya variabel yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan seperti biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

- a. Biaya/Beban Penyusutan

Menurut Dunia (2010 : 181) aset tetap perusahaan biasanya terdiri dari dua sifat yaitu (1) Tanah, yang mempunyai umur atau jangka waktu pemakaian yang tidak terbatas dalam memberikan jasa, dan (2) aset tetap lainnya seperti gedung, peralatan dan perbaikan alat yang akan berkurang kemampuannya untuk memberikan jasa bersamaan dengan berlalunya waktu. Oleh karena itu, harga perolehan dari aset tetap ini harus dialokasikan menjadi beban secara sistematis selama jangka waktu pemakaian atau umur manfaat yang diharapkan dari aset tetap yang bersangkutan. Proses mengalokasikan atau memindahkan harga perolehan (*cost*) dari aset tetap ke akun beban/biaya selama jangka waktu pemakaian dari aset tetap disebut penyusutan (*depreciation*).

Penyusutan dihitung dan dicatat paling kurang setahun sekali pada akhir tahun. Tetapi, jika laporan keuangan disusun secara bulanan, perhitungan dan pencatatan penyusutan juga dilakukan secara bulanan sehingga laporan keuangan dapat menyajikan posisi keuangan dan hasil usaha secara wajar. Untuk menentukan jumlah penyusutan dari suatu aset tetap, ada tiga faktor yang harus diketahui: (1) Harga perolehan (*cost*), (2) umur atau manfaat taksiran, dan (3) Nilai sisa. Ada empat metode yang utama digunakan untuk menghitung penyusutan yaitu:

- a. Metode garis lurus, yaitu metode ini menghasilkan beban penyusutan yang sama selama masa manfaat dari aset tetap tersebut.
- b. Metode jumlah unit produksi, yaitu metode ini akan menghasilkan beban penyusutan yang berfluktuasi sesuai dengan pemakaian aset yang sesungguhnya.
- c. Metode saldo menurun, yaitu dalam metode ini penyusutan yang dibebankan pada tahun pertama dan tahun-tahun berikutnya akan semakin menurun.

- d. Metode jumlah angka tahunan, yaitu metode ini hampir sama dengan metode saldo menurun, dimana beban penyusutan semakin menurun setiap tahun selama masa pemakaian.
- b. Biaya Bersama

Menurut Mulyadi (2009 : 334), biaya bersama adalah biaya yang memproduksi atau lebih produk yang terpisah dengan menggunakan fasilitas yang sama pada saat yang bersamaan. Metode perhitungan biaya bersama dapat dialokasikan dengan menggunakan empat metode berikut :

 - a. Metode nilai jual relatif, metode penentuan harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengelola produk tersebut.
 - b. Metode satuan fisik, metode penentuan harga pokok produk bersama sesuai dengan manfaat yang ditentukan oleh masing-masing produk akhir.
 - c. Metode rata-rata biaya persatuan, harga pokok masing-masing produk dihitung sesuai dengan proporsisi kuantitas yang diproduksi, dan kuantitas produk ini dikalikan dengan angka penimbang dan hasil kalinya dipakai sebagai dasar alokasi.

Keberhasilan sebuah perusahaan dilihat dari besarnya laba yang dihasilkan. Laporan laba rugi diperlukan untuk memberikan informasi mengenai keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Apabila pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan dapat dikatakan memperoleh laba dan begitu pula sebaliknya. Laba adalah selisih antara pendapatan yang diterima dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut (Munawir, 2004 : 26).

I. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

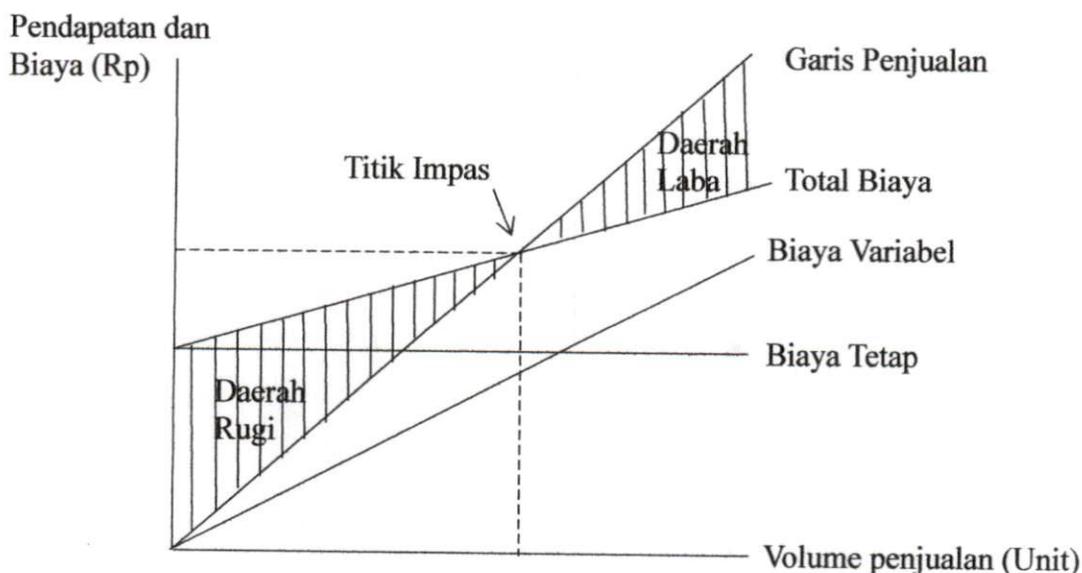
Titik impas atau titik pulang pokok adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Bila kondisi titik impas tercapai, jumlah penghasilan yang diperoleh sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, atau margin kontribusi hanya dapat menutupi biaya tetap. Salah satu alat analisis yang dapat digunakan adalah analisis titik impas (*Break Even Point/BEP*) (Fuad, 2000 : 183).

Kegunaan analisis titik impas (*Break even point*) adalah untuk mempertimbangkan harga jual karena didasarkan pada permintaan pasar dan untuk mempertimbangkan biaya. Perusahaan mampu mendapatkan laba apabila penjualan berada diatas titik impas dan sebaliknya, perusahaan akan mengalami rugi apabila penjualan berada dibawah titik impas (Swashta dan Sukotjo, 1999:325).

Menurut Fuad, dkk (2000 : 184), disamping kegunaan yang telah disebutkan, analisis BEP juga dapat digunakan untuk mengetahui hal-hal sebagai berikut :

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan.

Menurut Mulyadi (1997 : 230), ada dua cara untuk menentukan titik impas, yaitu teknik persamaan dan pendekatan grafis. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba sedangkan penentuan impas dengan pendekatan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut grafik impas.



Gambar 2. Grafik Titik Impas (Munawir, 2002 : 192)

Sumbu vertikal atau sumbu Y, menunjukkan jumlah total penghasilan penjualan dan jumlah total biaya dalam rupiah. Sumbu horizontal atau sumbu X, menunjukkan volume penjualan dalam bentuk satuan kuantitas. Biaya tetap digambarkan dengan garis yang sejajar dengan sumbu X karena besarnya tetap dan tidak berubah-ubah (Supriyono, 1982 : 327).

Titik break even adalah terletak pada titik perpotongan garis hasil penjualan dengan garis biaya total. Daerah di sebelah kiri titik break even yaitu bidang diantara garis biaya total dengan garis hasil penjualan merupakan daerah rugi karena hasil penjualan lebih rendah dari biaya total. Sedangkan daerah di sebelah kanan titik break even, diantara garis hasil penjualan dengan garis biaya total merupakan daerah laba karena hasil penjualan lebih tinggi dari biaya total (Mulyadi, 1997 : 237).

J. Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran (Kotler, 2005 : 17). Kotler dan Armstrong (2001 : 320) menyatakan bahwa *marketing mix* terbagi atas empat variabel atau yang disebut sebagai 4P, yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*). Keempat alat ini bisa disebut 4P.

1. Produk

Menurut Tjiptono (1997 : 95), produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan produsen untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, digunakan atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan.

Dalam perencanaan produk yang efektif, merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan atribut produk. Atribut produk menurut Tjiptono (1997 : 103) adalah unsur-unsur produk yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengambilan keputusan pembelian.

Secara umum, atribut produk meliputi :

a. Merk (*Brand*)

Merk menurut Stanton (1999 : 269) adalah nama, istilah, simbol atau desain khusus, atau beberapa kombinasi unsur-unsur ini yang dirancang untuk mengidentifikasi barang/jasa yang ditawarkan penjual. Merk membedakan produk/jasa dari sebuah perusahaan dengan produk pesaingnya.

b. Kemasan

Menurut Stanton (1996 : 278-279), pengemasan dapat didefinisikan sebagai seluruh kegiatan merancang dan memproduksi bungkus atau kemasan suatu produk. Ada tiga alasan mengapa kemasan diperlukan : (1) Kemasan melindungi produk dari produsen ke konsumen, (2) Kemasan bisa melaksanakan program pemasaran, dan (3) Kemasan bisa meningkatkan perolehan laba.

c. Label (*labeling*)

Label merupakan ciri lain dari produk yang perlu diperhatikan. Label menurut Stanton (1999 : 282) adalah bagian dari sebuah produk yang membawa informasi verbal tentang produk atau tentang penjualnya. Label juga merupakan bagian sebuah kemasan atau merupakan etiket lepas yang ditempelkan pada produk.

d. Desain produk (*product design*)

Desain produk merupakan salah satu aspek pembentuk citra produk. Desain produk yang baik dapat meningkatkan pemasaran produk dalam berbagai hal (Stanton, 1996 : 285).

e. Warna

Warna sering menjadi faktor penentu dalam hal diterima atau tidaknya suatu produk oleh konsumen. Pendayagunaan warna yang tepat dapat meningkatkan penjualan suatu produk (Stanton, 1996 : 285).

f. Kualitas produk

Kotler (1997 : 24) menyatakan bahwa kualitas adalah keseluruhan sifat serta ciri dari suatu produk/pelayanan yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan/tersurat.

g. Jaminan dan pertanggungjawaban

Tujuan umum dari jaminan produk adalah untuk meyakinkan bahwa produsen akan memberikan ganti rugi bila produknya tidak berfungsi sebagaimana mestinya (Stanton, 1996 : 286).

h. Layanan

Saat ini produk apapun tidak terlepas dari unsur jasa/pelayanan. Kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang baik akan mampu menciptakan kesetiaan konsumen.

2. Harga (*price*)

Menurut Stanton (1999 : 308), harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya. Tjiptono (1997 : 151) menyatakan bahwa harga merupakan unsur satu-satunya dari unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan dibanding unsur bauran pemasaran lainnya (produk, promosi, dan distribusi). Tjiptono (1997 : 152) juga menyatakan bahwa pada dasarnya ada empat jenis tujuan penetapan harga, yaitu : (1) Tujuan berorientasi pada laba, (2) Tujuan berorientasi pada volume, (3) Tujuan berorientasi pada citra, (4) Tujuan stabilisasi harga.

Terdapat enam faktor yang mempengaruhi keputusan akhir dalam proses penetapan harga menurut Stanton (1996 : 315), yaitu : (1) Permintaan produk, (2) Target pangsa pasar, (2) Reaksi pesaing, (4) Penggunaan strategi penetapan harga, (5) Bauran pemasaran lainnya, dan (6) Biaya produksi (Stanton, 1996 : 311).

Secara garis besar, dalam penetapan harga terdapat empat metode yang dikelompokkan menjadi empat kategori utama (Tjiptono, 1997 : 157), yaitu :

a. Metode penentuan harga berbasis permintaan

Metode ini lebih menenkankan faktor-faktor yang mempengaruhi selera dan preferensi pelanggan daripada faktor-faktor seperti biaya, laba, dan persaingan.

b. Metode penentuan harga berbasis biaya

Untuk metode ini faktor penentu harga yang utama adalah aspek penawaran atau biaya, bukan aspek permintaan. Harga didasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga dapat menutupi biaya-biaya langsung.

c. Metode penentuan biaya berbasis laba

Metode ini menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya.

d. Metode penentuan harga berbasis persaingan

Metode ini melihat penetapan harga berdasarkan atas apa yang dilakukan pesaing.

3. Distribusi (*Place*)

Distribusi adalah kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen kepada konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (Tjiptono, 1997 : 185). Menurut Stanton (1996 : 6), saluran distribusi (*channel of distribution*) adalah jalur yang dipakai untuk perpindahan barang dari produsen ke konsumen akhir atau pemakai dari kalangan industri. Saluran selalu terdiri dari produsen dan konsumen akhir, termasuk di dalamnya para pialang yang terlibat dalam peindahan kepemilikan barang.

Menurut Kotler dan Amstrong (2001 : 9-10), saluran distribusi dibagi berdasarkan tingkatannya, yaitu :

- a. Saluran distribusi langsung (*direct marketing channel*), bentuk saluran distribusi yang tidak memiliki tingkatan perantara. Saluran ini berisikan satu produsen yang menjual langsung produknya ke konsumen.
- b. Saluran distribusi tidak langsung (*indirect marketing channel*), merupakan bentuk saluran distribusi yang menggunakan perantara untuk menyalurkan

produknya ke konsumen. Dalam saluran distribusi tidak langsung, terdapat beberapa tingkatan, yaitu :

- i. Produsen → pengecer → konsumen
- ii. Produsen → perusahaan perkulakan → pengecer → konsumen
- iii. Produsen → perusahaan perkulakan → tengkulak → pengecer → konsumen

4. Promosi (*promotion*)

Bauran promosi (*promotion mix*) merupakan perpaduan khusus antara iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat yang digunakan perusahaan untuk meraih tujuan iklan dan pemasarannya (Kotler dan Armstrong, 2001 : 111). Promosi juga merupakan usaha dibidang informasi, himbauan (*persuasion/bujukan*), dan komunikasi yang dipengaruhi oleh empat faktor penting menurut Stanton (1996 : 144), yaitu : (1) Dana yang tersedia guna program promosi, (2) Sifat pasaran, (3) Sifat produk, dan (4) Tahap daur hidup produk (*life cycle*).

Saat melakukan promosi, pemasar mempunyai pilihan alat-alat promosi yang dapat digunakan dalam pemasaran produk mereka. Setiap alat promosi mempunyai karakteristik dan biaya yang unik. Pemasar harus memahami karakteristik masing-masing alat promosi sebelum memilih alat promosi yang akan dipergunakan. Menurut Kotler dan Armstrong (2001 : 128-129), terdapat empat macam alat promosi yang dapat digunakan oleh pemasar, yaitu :

- a. Periklanan adalah segala bentuk penyajian dan promosi mengenai suatu produk yang dapat menjangkau banyak pembeli yang tersebar di berbagai tempat dengan biaya tetap tertentu dan dapat diulang berkali-kali. Periklanan mempunyai sifat terbuka dan amat ekspresif dalam menggambarkan suatu produk.
- b. Penjualan personal adalah alat yang paling efektif pada sejumlah tahap tertentu dalam proses pembelian, khususnya dalam membentuk preferensi, keyakinan, dan tindakan pembeli. Penjualan personal melibatkan interaksi pribadi antara dua orang atau lebih sehingga setiap orang dapat mengamati kebutuhan dan karakteristik pihak lain dan melakukan penyesuaian diri dengan cepat.

- c. Promosi penjualan adalah insentif jangka pendek untuk meningkatkan penjualan suatu produk. Promosi penjualan dapat digunakan untuk mendramatisasi tawaran produk dan mengangkat penjualan yang sedang lesu.
- d. Hubungan masyarakat adalah membangun hubungan yang baik dengan menghasilkan publisitas yang menyenangkan, menumbuhkembangkan status citra perusahaan yang baik, dan menangani atau melenyapkan cerita atau peristiwa yang tidak menyenangkan. Alat hubungan masyarakat ini biasanya sangat dipercaya. Cerita, fitur dan berbagai peristiwa tampak lebih nyata dan lebih terpercaya dimata masyarakat dibandingkan dengan apa yang mereka lihat diiklan.

Pemasar dapat memilih salah satu dari dua strategi bauran promosi dasar, yaitu promosi dorong atau promosi tarik. Strategi dorong (*push strategy*) meliputi tindakan “mendorong” produk melalui saluran distribusi agar sampai kepada konsumen akhir. Produsen mengarahkan aktivitas pemasarannya (terutama penjualan personal dan promosi dagang) kepada anggota-anggota saluran agar mereka ikut serta membawa produk dan mempromosikannya kepada para konsumen akhir. Sedangkan pada strategi tarik (*pull strategy*) produsen mengarahkan aktivitas pemasarannya (terutama lewat iklan dan promosi konsumen) kepada konsumen akhir yaitu agar mereka mau membeli produk tersebut. Jika strategi tarik ini efektif, konsumen akan meminta produk tersebut dari anggota saluran yang pada gilirannya akan memintanya kepada produsen. Jadi pada strategi tarik, permintaan konsumen akan “menarik” produk melalui saluran (Kotler dan Armstrong, 2001 : 130).

K. Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya mengenai analisis usaha pernah dilakukan oleh Utami (2008) dengan judul “Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Jahe Instan Pada Usaha Kecil ADIL di Kota Padang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keuntungan, titik impas, dan *pay back period* usaha jahe instan ADIL. Dari hasil penelitian pada periode April sampai dengan September menunjukkan bahwa keuntungan sebesar Rp. 19.810.449,- dan total penjualan Rp. 88.812.500,-. Penerimaan yang didapat berfluktuasi setiap bulannya namun dengan selisih yang

tidak terlalu besar. Keuntungan terkecil terjadi pada bulan Juli yaitu sebesar Rp.2.912.999,-, hal ini disebabkan karena meningkatnya biaya produksi seperti biaya bahan baku maupun biaya kemasan.

Usaha ini sudah berproduksi diatas titik impas yang berarti bahwa usaha jahe instan ADIL ini sudah berada pada daerah laba dengan impas penjualan sebesar Rp.39.321.097,30,- dan impas kuantitas sebanyak 983,68 Kg. Selanjutnya pada usaha ini menunjukkan titik pulang modal (*pay back period*) adalah setelah jangka waktu 1 tahun 1 bulan. Ini merupakan jangka waktu pengembalian investasi yang dilakukan oleh usaha jahe instan ADIL, setelah jangka waktu tersebut, keuntungan yang didapat dapat digunakan untuk perluasan usaha.

Penelitian lainnya juga dilakukan oleh Kasminata (2011) dengan judul "Analisis Usaha dan Bauran Pemasaran pada usaha kecil American bakery di Kota Padang". Menunjukkan bahwa selama periode Desember 2009 sampai dengan November 2010 keuntungan usaha American Bakery ini sebesar Rp.301.667.790,- dan total penjualan sebesar Rp.2.254.609.600,-. Penerimaan yang didapat berfluktuasi tiap bulannya dan penerimaan terbesar terjadi pada bulan Agustus karena bertepatan dengan bulan Ramadhan yang sama seperti taun-tahun sebelumnya, dimana permintaan terhadap roti tawar meningkat sehingga pendapatan juga meningkat.

Usaha ini sudah berproduksi diatas titik impas yang berarti usaha American Bakery sudah berada pada daerah laba dengan impas penjualan untuk roti tawar balok Rp.348.126.990,-, roti tawar setengah Rp.170.072.030,- dan roti tawar kupas Rp.74.343.130,-. Impas kuantitas untuk roti tawar balok adalah 44.634 bungkus, roti tawar setengah adalah 24.998 bungkus, dan roti tawar kupas 10.934 bungkus. Harga ditetapkan dengan mengkombinasikan antara metode *cost plus priceing* dan *going rate pricing*. Distribusi yang digunakan adalah distribusi tidak langsung sedangkan promosi yang digunakan adalah *personal selling*.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*). Hal ini didasarkan atas pertimbangan bahwa Kecamatan Gunung Kerinci memiliki luas lahan kayu manis terbesar di Kabupaten Kerinci, yaitu seluas 2801 Ha pada tahun 2013 (Kerinci dalam Angka, 2014 : 49) (Lampiran 4), dan usaha yang mengolah kayu manis menjadi sirup kayu manis terdapat di Desa Siulak Deras Mudik, Kecamatan Gunung Kerinci.

Desa Siulak Deras Mudik terdapat dua usaha pengolahan sirup kayu manis yang masih aktif, yaitu usaha Bunga Rose yang masih memproduksi secara rutin (Lampiran 5) dan usaha Bunga Anggrek yang hanya memproduksi berdasarkan pesanan khusus saja (Lampiran 6). Kedua usaha ini sudah terdaftar di Disperindag dan Dinas Kesehatan Kabupaten Kerinci.

Pengumpulan data dan informasi penelitian telah dilaksanakan selama satu bulan, yaitu bulan Maret 2015 - April 2015 setelah dikeluarkannya surat rekomendasi penelitian dari Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas.

B. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode *survey*. Menurut Masyhuri dan Zainuddin (2008), metode *survey* adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi ekonomi, sosial, atau politik dari suatu kelompok atau suatu daerah. Metode *survey* dalam penelitian ini berkaitan dengan pendeskripsian daerah penelitian, aspek usaha yang mencakup gambaran sejarah mulainya usaha, aspek usaha yang mencakup tiga aspek yaitu aspek operasional, aspek pemasaran, dan aspek keuangan/*finansial* yang akan menjelaskan pencatatan keuangan guna menggambarkan aspek usaha agroindustri pengolahan sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci.

C. Metode Pengambilan Responden

Pengambilan responden dilakukan dengan metode *purposive sampling* Menurut Wirartha (2006:238-241), *purposive sampling* lazimnya didasarkan atas kriteria atau pertimbangan tertentu. Adapun yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Responden untuk usaha sirup kayu manis Bunga Rose terdiri dari :
 - a. Pimpinan usaha sekaligus tenaga kerja bagian produksi (1 orang) dan tenaga kerja bagian produksi (1 orang). Pemilihan responden didasarkan karena responden dianggap dapat memberikan informasi secara mendalam tentang usaha sirup kayu manis Bunga Rose.
 - b. Pedagang pengecer dari sirup kayu manis Bunga Rose (2 orang) yang dipilih dengan kriteria pengecer dengan volume penjualan terbanyak yang terdapat di 2 daerah pemasaran sirup kayu manis, yaitu Kota Sungai Penuh dan Desa Lubuk Nagodang.
2. Responden untuk usaha sirup kayu manis Bunga Anggrek terdiri dari :
 - a. Pimpinan usaha sekaligus tenaga produksi (1 orang) dan tenaga bagian produksi (1 orang). Pemilihan responden didasarkan karena responden dianggap dapat memberikan informasi secara mendalam tentang usaha sirup kayu manis Bunga Anggrek.
 - b. Pelanggan tetap yang melakukan pemesanan sirup kayu manis pada usaha sirup kayu manis Bunga Anggrek (1 orang).

D. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi langsung, wawancara langsung dengan pihak yang terkait, dan studi literatur.

1. Observasi langsung, yaitu melakukan pengamatan langsung pada usaha pengolahan Sirup untuk mengetahui kegiatan-kegiatan usaha yang dilakukan pada usaha Sirup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik.
2. Wawancara langsung dengan pihak yang terkait, yaitu percakapan dua arah yang dilakukan untuk memperoleh informasi dari Responden.

E. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Menurut Nazir (2011 : 50), data primer merupakan data dari sumber-sumber dasar yang merupakan bukti dari kejadian yang lalu. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan responden dan pengamatan langsung di lapangan. Responden adalah pemilik usaha, tenaga kerja, dan pedagang pengecer, dan pelanggan.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang berbentuk tulisan atau dokumen yang berhubungan dengan permasalahan penelitian yang diperoleh dari lembaga yang terkait dengan penelitian ini, seperti Badan Pusat Statistik Kabupaten Kerinci, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kerinci, dan Dinas Kesehatan Kabupaten Kerinci, serta data lainnya yang diperoleh dari literatur yang relevan dan memberikan informasi yang terkait dengan usaha pengolahan sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik.

F. Variabel yang diamati

1. Gambaran umum daerah penelitian, yang meliputi batas wilayah, luas wilayah, jumlah penduduk, dan potensi pertanian.
2. Untuk tujuan pertama yaitu mendeskripsikan aspek usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci, variabel yang diamati untuk kedua usaha sirup kayu manis yaitu sirup kayu manis Bunga Rose dan Bunga Anggrek adalah : Gambaran umum usaha, yang meliputi latar belakang dan sejarah usaha, izin usaha, lokasi usaha dan struktur organisasi.
 - a. Aspek operasional, variabel yang diamati adalah sebagai berikut :
 - i. Aspek manajemen sumber daya manusia dan peralatan, meliputi karakter wirausaha pemilik (jujur, rajin, murah senyum, ramah, sopan dan hormat, pandai bergaul, fleksibel dan suka menolong, serius dan tanggung jawab, serta rasa memiliki perusahaan yang tinggi), jumlah tenaga kerja, usia tenaga kerja, pembagian kerja,

- tingkat pendidikan tenaga kerja, lama bekerja, sistem upah, mesin dan peralatan yang digunakan beserta fungsinya, harga beli peralatan, dan umur ekonomis peralatan tersebut.
- ii. Aspek manajemen produksi, meliputi sistem pengadaan bahan baku, jumlah pembelian bahan baku, harga bahan baku, jenis bahan baku yang dibeli, frekuensi pembelian bahan baku, proses produksi, volume produksi.
 - b. Aspek keuangan/*finansial*, yang meliputi sumber modal (modal pinjaman atau modal sendiri) dan jumlah modal.
 - c. Aspek pemasaran, yang meliputi 4P, yaitu kebijakan produk, harga, distribusi dan promosi yang dilakukan oleh usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci,
3. Untuk tujuan kedua yaitu menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas (*break even point*) pada usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci. Dalam melakukan analisa keuntungan dan titik impas dilakukan dengan menggunakan data selama 1 bulan penelitian dan dilanjutkan dengan data 11 bulan kebelakang berdasarkan data asumsi untuk kedua usaha yaitu usaha sirup kayu manis Bunga Rose dan Bunga Anggrek, dimana biaya-biaya selama 11 bulan diperoleh dari komposisi bahan-bahan yang diperlukan untuk sekali produksi disesuaikan dengan harga saat pembelian, maka variabel yang diamati adalah sebagai berikut:

Untuk menganalisis besarnya keuntungan :

- a. Harga jual sirup kayu manis yang ditetapkan (Rp/botol).
- b. Jumlah produksi yang dihasilkan (botol/bulan) terhitung selama satu periode yaitu satu bulan penelitian.
- c. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, meliputi :
 - i. Biaya tetap, yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap dan tidak berubah dalam volume kegiatan tertentu (Mulyadi, 2001 : 15).
Yang termasuk biaya tetap adalah :

- a) Biaya *overhead* pabrik tetap yaitu semua biaya produksi kecuali biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung (Fuad, dkk, 2000 : 156) seperti biaya pajak bumi dan bangunan, pajak kendaraan, biaya penyusutan mesin dan peralatan, biaya abodemen listrik, dan biaya pemeliharaan alat dan kendaraan.
- b) Biaya administrasi dan umum tetap seperti biaya diluar aktivitas pemasaran yaitu gaji pimpinan usaha.
- ii. Biaya variabel, yaitu biaya yang berubah-ubah sebanding dengan hasil produksi ataupun volume kegiatan (Mulyadi, 2001 : 15). Yang termasuk biaya variabel adalah :
 - a) Biaya bahan baku, merupakan biaya-biaya untuk bahan-bahan yang yang akan diolah menjadi produk yang dalam hal ini biaya kulit manis.
 - b) Biaya tenaga kerja yaitu biaya tenaga kerja yang ikut berperan langsung dalam proses produksi seperti gaji tenaga kerja yang berperan dalam proses produksi, pemasaran dan pengemasan.
 - c) Biaya *overhead* pabrik variabel merupakan biaya tidak langsung yang dalam hubungannya dengan produk yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan yaitu biaya bahan penolong seperti gula pasir, *natrium benzoat*, *asam sitrat*, biaya kemasan botol, biaya label, biaya tutup botol, biaya kardus *packing*, biaya bahan bakar.
 - d) Biaya pemasaran, merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk yang jumlahnya berubah dalam kisaran volume produksi seperti biaya transportasi.

Untuk mengetahui titik impas (*break even point*):

- a. Harga jual sirup kayu manis yang ditetapkan (Rp/botol).
- b. Biaya tetap, meliputi biaya overhead pabrik tetap dan biaya administrasi dan umum tetap.

- c. Biaya variabel, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, dan biaya pemasaran.

G. Analisis Data

1. Analisis Kualitatif

Pada tujuan pertama, yaitu mendeskripsikan aspek usaha Sirup Kayu Manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci, yaitu usaha Bunga Rose dan Bunga Anggrek ditinjau dari aspek operasional, keuangan/*finansial*, dan pemasaran yang terdiri dari 4P, analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif. Menurut Nazir (2011 : 55), analisis kualitatif berkaitan dengan gambaran deskriptif dari variabel-variabel penelitian secara sistematis. Yang diamati melalui analisis kualitatif pada penelitian ini adalah gambaran umum daerah penelitian, gambaran umum lokasi usaha, aspek operasional, aspek keuangan serta bauran pemasaran.

2. Analisis Kuantitatif

Pada tujuan kedua yaitu menganalisis besarnya keuntungan dan titik impas pada usaha Sirup Kulit Manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci, analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif. Menurut Wirartha (2006 : 140), analisis kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data yang bersifat numerikal.

a. Analisis Keuntungan (Laba/Rugi) Usaha

Untuk mengetahui tingkat keuntungan yang didapat oleh suatu usaha, dapat menggunakan perhitungan laba rugi. Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya-biaya, laba rugi yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu (Munawir, 2002 : 26). Dalam penelitian ini data yang digunakan untuk menghitung tingkat keuntungan adalah data selama 1 bulan penelitian, yaitu bulan Maret 2015 ditambah dengan data asumsi selama 11 bulan, yaitu bulan April 2014-Februari 2015 dengan persamaan sebagai berikut :

Laba Bersih (Rp) = Pendapatan Penjualan (Rp) – Biaya Total (Rp)

Pendapatan Penjualan (Rp) = Jumlah Produk x Harga Jual Per Satuan (Rp)

Biaya Total (Rp) = Biaya Tetap (Rp) + Biaya Variabel (Rp)

(Kasmir, 2008 : 45)

Penyajian laporan laba rugi ini menggunakan metode *variabel costing* yang merupakan metode yang menitikberatkan pada pengelompokkan jenis biaya pada perilaku biaya variabel dan biaya tetap (Fuad, dkk, 2000 : 173). Berikut ini adalah format perhitungan laporan laba rugi dengan metode *variabel costing*.

Tabel 2. Format Laba Rugi dengan Metode *Variabel Costing*

Keterangan	Nilai (Rp)
Pendapatan Penjualan	Xxx
Dikurangi Biaya Variabel:	
Biaya Bahan Baku	Xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Xxx
Biaya <i>Overhead</i> Variabel	Xxx
Total Biaya Produksi Variabel	Xxx
Biaya Penjualan Variabel	Xxx
Biaya Administrasi Variabel	Xxx
Total biaya variabel	Xxx -
Margin kontribusi	Xxx
Dikurangi biaya tetap	
Biaya <i>overhead</i> tetap	Xxx
Biaya Penjualan Tetap	Xxx
Biaya administrasi dan umum tetap	Xxx
Total biaya tetap	Xxx -

(Fuad, dkk, 2000 : 174)

b. Analisis Biaya Penyusutan

Untuk menjaga kontinuitas kegiatan usaha dari usaha yang direncanakan perlu dihitung besarnya biaya penyusutan pada setiap tahun. Biaya penyusutan merupakan salah satu kebijakan dalam pengadaan biaya sebagai biaya pengganti dari aset yang tidak ekonomis lagi. Jenis investasi yang perlu disusut terdiri dari alat, bangunan/gedung, dan kendaraan yang memerlukan penggantian pada suatu masa sebagai akibat dari pemakaian. Besar kecilnya biaya penyusutan yang dilakukan pada setiap aset tergantung pada harga aset, umur ekonomis serta metode yang digunakan dalam penyusutan (Ibrahim, 1998 : 43). Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menghitung jumlah biaya penyusutan adalah dengan metode garis lurus yang dialokasikan berdasarkan waktu. Penyusutan beban yang digunakan pada usaha ini dengan metode garis lurus, seperti bangunan, peralatan, dan alat memasak. Perhitungan biaya penyusutan dengan metode garis lurus dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$P = \frac{B-S}{n}$$

(Ibrahim, 1998 : 44)

Dimana:

P = Jumlah penyusutan/tahun (Rp/thn)

B = Harga beli aset (Rp)

S = Nilai sisa (Rp)

n = Umur ekonomis (Thn)

Selain itu, biaya penyusutan juga dihitung dengan metode saldo menurun berganda. Menurut Charles dan Horrison (1993 : 476), metode saldo menurun berganda menghitung beban penyusutan per periode dengan mengalikan nilai buku aktiva tetap dengan suatu persentase tertentu. Pada usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci, penyusutan beban yang dihitung dengan metode saldo menurun berganda, seperti kendaraan. Biaya penyusutan tersebut dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Tarif Saldo Menurun Berganda	=	$[(1/\text{umur kegunaan}) \times 2] \times 100\%$
Besar Penyusutan (x)	=	Tarif Saldo Menurun Berganda x Nilai Buku th (x-1)
Nilai Buku th (x)	=	Nilai Buku th (x-1) – Penyusutan th (x)
Tingkat Penyusutan th (x)	=	(Nilai Buku th (x) – Nilai Sisa)/Sisa Periode terakhir (th)

(Charles dan Horrison, 1993 : 476)

c. Analisis Biaya Bersama

Menurut Mulyadi (2009 : 334) biaya bersama merupakan biaya untuk memproduksi dua atau lebih produk yang terpisah dengan menggunakan fasilitas yang sama. Pada usaha Sirup Kayu Manis, terdapat penggunaan beberapa input produksi yang dipakai bersama antara kepentingan pribadi dan kepentingan usaha, sehingga timbul biaya bersama antara biaya produksi sirup kayu manis dengan biaya yang digunakan untuk kepentingan pribadi, seperti biaya air, dan bangunan.

Untuk mengetahui biaya bersama, metode yang digunakan ialah mengadopsi dari metode nilai jual relatif dan satuan fisik dikarenakan pada usaha

ini hanya memproduksi satu jenis produk saja. Rumus untuk menghitung biaya bersama adalah :

Alokasi Biaya Bersama Untuk Usaha

$$= \frac{\text{Jumlah Pemakaian Untuk Usaha}}{\text{Total Pemakaian}} \times 100\%$$

Alokasi Biaya Bersama Untuk Pribadi

$$= \frac{\text{Jumlah Pemakaian Untuk Pribadi}}{\text{Total Pemakaian}} \times 100\%$$

d. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Break even dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya) (Munawir, 2002 : 184). Dengan menggunakan titik impas, pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba. Analisis ini juga memudahkan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan dalam rangka menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari perusahaan lain (Fuad, dkk, 2000 : 183). Secara matematis, perhitungan titik impas dapat dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (dalam Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Harga Jual/Unit} - \text{Biaya Variabel/Unit}}$$

(Munawir, 2002 : 186)

$$\text{BEP (dalam Rupiah Penjualan)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel/Unit}}{\text{Harga Jual/Unit}}}$$

(Munawir, 2002 : 189)

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Daerah Penelitian

Siulak Deras Mudik merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Gunung Kerinci, Kabupaten Kerinci Provinsi Jambi. Luas wilayah Desa Siulak Deras Mudik ialah 2.346 Ha pada tahun 2013 dengan persentase 8,1% dari keseluruhan wilayah di Kecamatan Gunung Kerinci (Lampiran 7). Adapun batas-batas wilayah Desa Siulak Deras Mudik ialah sebelah Utara berbatasan dengan Desa Ujung Ladang, sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Siulak Deras, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Sungai Tinggi, dan sebelah Barat berbatasan dengan Sungai Batu Gantih.

Penduduk Desa Siulak Deras Mudik berjumlah 1570 jiwa pada tahun 2014, terdiri dari 770 jiwa laki-laki dan 800 jiwa perempuan. (Gunung Kerinci Dalam Angka, 2014 : 11). Penduduk di Desa Siulak Deras Mudik pada umumnya berprofesi sebagai petani, terutama petani padi sawah dan kayu manis.

Kayu manis merupakan tanaman perkebunan yang sangat potensial di Desa Siulak Deras Mudik. Luas lahan kayu manis terbesar diurutkan pertama di Kecamatan Gunung Kerinci yaitu seluas 2801 Ha pada tahun 2013 (Lampiran 4), termasuk didalamnya lahan kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik (Gunung Kerinci dalam Angka, 2014 : 49). Perkebunan kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik hampir seluruhnya berupa perkebunan rayat. Jumlah keluarga yang memiliki tanah perkebunan kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik ialah sebanyak 350 keluarga. Luas perkebunan kayu manis yang dimiliki masing-masing keluarga tersebut kurang dari 0,5 Ha.

B. Aspek Usaha

1. Gambaran Umum Usaha Sirup Kayu Manis

Masyarakat Kabupaten Kerinci sejak dulunya banyak dikenal berprofesi sebagai petani, terutama petani kayu manis. Kabupaten Kerinci merupakan daerah penghasil kayu manis terbesar di dunia, dimana 45 % kayu manis dunia dipasok dari Kerinci dengan negara tujuan ekspor Amerika Serikat, Belanda, Jerman, Singapura dan negara di Eropa lainnya. Salah satu daerah di Kerinci yang menyumbang hasil kayu manis yang cukup besar yaitu Desa Siulak Deras Mudik

yang terdapat di Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci. Pada umumnya masyarakat Desa Siulak Deras Mudik menjual hasil kayu manis mereka ke pedagang pengumpul yang kemudian untuk dijual kembali dan diekspor. Namun beberapa tahun belakangan ada kecenderungan petani enggan jika hanya mengandalkan profesi bertani kayu manis mereka. Petani mulai melakukan sistem tebang habis atau tebang bakar, karena adanya fluktuasi harga kayu manis, sehingga pendapatan petani kayu manis tidak menjanjikan. Petani kayu manis menjual kayu hasil panennya dengan harga murah mengikuti harga yang diberikan oleh pedagang pengumpul.

Akibat fluktuasi harga kayu manis dan melihat adanya potensi yang tersedia di Kabupaten Kerinci berupa kayu manis, pada tahun 2004, Disperindag Kabupaten Kerinci melakukan pembinaan untuk meningkatkan pendapatan dengan mengolah kayu manis menjadi berbagai produk olahan, salah satunya sirup kayu manis. Usaha pengolahan kayu manis menjadi sirup kayu manis merupakan usaha yang bergerak dalam bidang agroindustri. Sejak adanya pembinaan tersebut, masyarakat di Desa Siulak Deras Mudik telah banyak mengusahakan kayu manis menjadi sirup kayu manis.

Usaha pengolahan sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik hasil binaan Disperindag Kabupaten Kerinci pada awalnya hanya ada 1 usaha saja, yaitu usaha sirup kayu manis Bunga Rose yang berdiri pada Januari 2005. Setelah beberapa kali diadakan pembinaan dari Disperindag selama tahun 2004 dan 2005, kemudian mulai bermunculan usaha-usaha pengolahan sirup kayu manis lainnya. Menurut Disperindag Kabupaten Kerinci (2015), usaha pengolahan sirup kayu manis mulai banyak bermunculan pada pertengahan tahun 2006, namun hanya 12 usaha yang terdaftar di Disperindag dan Dinas Kesehatan sampai tahun 2015 (Lampiran 2). Saat usaha pengolahan sirup kayu manis sedang marak di Desa Siulak Deras Mudik pada tahun 2005, banyak ibu rumah tangga yang membuka kios-kios sirup kayu manis di depan rumah mereka, pada saat itulah pemerintah Kabupaten Kerinci mulai memperkenalkan sirup kayu manis sebagai minuman khas Kerinci dengan mengadakan pameran-pameran baik di Kabupaten Kerinci, bahkan sampai ke Provinsi Jambi. Pemerintah Kabupaten Kerinci dan Disperindag secara intensif mengawasi perkembangan kegiatan usaha sirup kayu

manis di Desa Siulak Deras Mudik guna meningkatkan pendapatan masyarakat. Kondisi demikian mulai meningkatkan pendapatan masyarakat dan petani kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik. Masyarakat yang pada awalnya hanya berprofesi sebagai petani dan ibu rumah tangga mulai menambah penghasilannya dengan mengolah sirup kayu manis. Namun potensi yang besar ini belum bisa dinikmati dengan layak oleh petani kayu manis. Nilai tambah produk kayu manis belum dirasakan dampaknya oleh petani. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari salah satu petani kayu manis, walaupun telah ada usaha pengolahan kayu manis menjadi sirup kayu manis, harga beli kulit manis dari pengusaha sirup kayu manis tetap saja rendah dan mengikuti harga yang dibeli oleh petani pengumpul Kecamatan. Petani kayu manis ini lebih suka beralih tanam ke komoditi yang lebih bernilai ekonomi tinggi dari kayu manis dan masa tunggu yang lebih pendek seperti kopi dan padi sawah. Walaupun usaha untuk meningkatkan pendapatan petani kayu manis sudah dilakukan seperti terbentuknya usaha-usaha pengolahan sirup kayu manis, namun hal tersebut belum terlalu berdampak positif bagi petani kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik.

Usaha pengolahan sirup kayu manis hasil binaan Disperindag Kabupaten Kerinci tidak berjalan seperti yang diharapkan. Banyak usaha sirup kayu manis yang sudah tutup dan tidak lagi memproduksi. Kemunduran usaha tersebut menurut Disperindag Kabupaten Kerinci (2015), disebabkan karena pihak dari Disperindag tidak lagi melakukan pemantauan seintensif dahulunya. Namun, ketika dilakukan pelatihan, semua pemilik usaha baik yang masih memproduksi maupun yang sudah tutup masih tetap mengikuti pelatihan tersebut. Selain kurangnya pemantauan, kemunduran jumlah unit usaha sirup kayu manis juga disebabkan karena para pengusaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik memiliki profesi lainnya yang bagi mereka lebih menghasilkan, salah satunya yaitu sebagai buruh tani padi sawah dengan upah Rp.75.000/hari. Sulitnya memperoleh pelanggan dan juga menjadi faktor menurunnya jumlah unit usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik ini. Selain itu, kios-kios sirup kayu manis yang dulunya berdiri didepan tempat produksi sudah tidak ada lagi yang beroperasi.

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan sejak bulan Januari hingga April 2015, ada 1 usaha yang masih bertahan untuk memproduksi secara

rutin, yaitu usaha Bunga Rose, sedangkan usaha lainnya hanya memproduksi jika ada pesanan saja atau bersifat musiman, yaitu usaha Bunga Anggrek yang dalam satu tahun belakangan masih menerima pesanan.

Mengacu pada banyaknya tenaga kerja pada sebuah perusahaan, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jambi (2014) mengklasifikasikan perusahaan industri kedalam 4 kelompok yaitu: (a) Industri mikro yang memiliki tenaga kerja sebanyak 1-4 orang, (b) Industri Kecil yang memiliki tenaga kerja 5-9 orang, (c) Industri Menengah yang memiliki tenaga kerja sebanyak 20-99 orang, (d) Industri Besar yang memiliki tenaga kerja lebih dari 100 orang. Berdasarkan kriteria diatas, Usaha sirup kayu manis tergolong kedalam industri mikro dan industri kecil karena memiliki tenaga kerja antara 1-4 orang dan 5-9 orang (Lampiran 8).

Usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik belum memiliki manajemen usaha yang baik. Manajemen suatu usaha yang baik selalu terkait dengan adanya perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), penggerakan (*actuating*), dan pengawasan (*controlling*). Menurut Swastha dan Sukotjo (2007 : 83), setiap kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sebuah lembaga tentu mempunyai tujuan, dan untuk mencapai tujuan tersebut perlu dilakukan perencanaan terlebih dahulu, perencanaan tersebut menggambarkan tentang apa, bagaimana, mengapa, dan kapan akan dilaksanakan.

Usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik dalam melakukan perencanaan hanya sebatas untuk kegiatan yang bersifat jangka pendek atau untuk beberapa kali produksi seperti perencanaan untuk pembelian bahan baku, perencanaan untuk membeli kayu bakar, dan perencanaan dalam memproduksi sirup kayu manis.

Setelah perencanaan disusun, barulah ditetapkan siapa yang akan melakukan kegiatan, bagaimana wewenang dan tanggung jawab didalam melakukan masing-masing kegiatan, hal ini dirangkum didalam struktur organisasi. Usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik ini tidak memiliki struktur organisasi yang jelas karena pemilik usaha tidak hanya sebagai pemimpin usaha tapi juga merangkap sebagai tenaga kerja bagian produksi, dan mengatur keuangan. Menurut Swastha dan Sukotjo (2007 : 84), pelaksanaan

organisasi terdiri atas orang-orang yang mempunyai berbagai macam keinginan, kebutuhan serta pola pikir yang berbeda beda.

Bagian manajemen selanjutnya adalah penggerakan (*actuating*) terdiri dari pengarahan dan pengorganisasian, pada usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik terlihat bahwa bagian manajemen pengarahan sangat berperan penting dalam pengembangan usaha sirup kayu manis. Pemilik usaha sebagai pimpinan usaha ini memiliki peranan yang sangat penting untuk memberikan pengarahannya kepada bawahannya sebagai pekerja agar melakukan pekerjaan sesuai dengan bagian masing-masing. Melalui pengarahan dari pemilik, pekerja mampu meminimalisir kesalahan dan menjaga kualitas produk. Pemilik usaha sirup kayu manis di Desa Siulak Deras Mudik belum melakukan pengarahan yang tepat tentang penetapan tenaga kerja sesuai kemampuannya. Pengarahan yang baik dan optimal pada setiap pekerjaan akan membantu untuk memperoleh hasil yang maksimal.

Menurut Swastha dan Sukotjo (2007 : 84), dilakukan pengarahan agar masing-masing tenaga kerja yang terlibat didalam organisasi bersedia menyumbangkan tenaganya semaksimal mungkin untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dan koordinasi dibutuhkan agar kegiatan yang telah berjalan dapat menuju kepada sasaran yang sama.

Bagian manajemen yang terakhir yang seharusnya ada didalam sebuah manajemen usaha adalah pengawasan (*controlling*). Pada usaha ini pemimpin tetap melakukan pengawasan terutama pengawasan terhadap mutu dan kualitas bahan baku, agar hasil sirup kayu manis dapat terjaga kualitasnya. Menurut Swastha dan Sukotjo (2007 : 84), pengawasan (*cotrolling*) diadakan karena dapat menghilangkan atau menjaga agar penyimpangan-penyimpangan yang terjadi akibat hasil kerja yang dicapai tidak terlampaui jauh dari rencana yang telah ditetapkan.

Adapun profil dari kedua usaha yaitu :

a. Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose

Usaha Bunga Rose telah didirikan oleh Ibu Rosmiani sejak 31 Januari 2005 di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci. Usaha ini merupakan usaha sirup kayu manis

pertama di Kabupaten Kerinci hasil binaan Disperindag Kabupaten Kerinci. Ibu Rosmiani memulai usahanya dengan modal awal sebanyak Rp.50.000,- dan bantuan beberapa peralatan seperti dandang dan alat press botol dari Disperindag Kabupaten Kerinci

Ibu Rosmiani sebelum mengusahakan sirup kayu manis, dahulunya adalah seorang petani kayu manis dengan penghasilan yang tidak menentu setiap harinya. Hingga pada akhirnya setelah mengikuti pembinaan pengolahan sirup kayu manis, Ibu Rosmiani langsung mencoba mengolah sirup kayu manis.

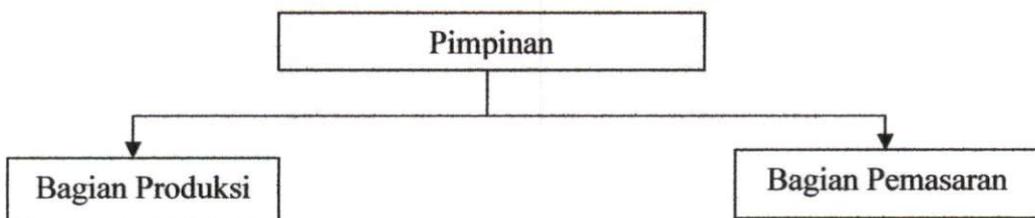
Usaha pengolahan sirup kayu manis yang terletak di Desa Siulak Deras Mudik No.54 RT.01 ini telah memiliki izin usaha dari Dinas Kesehatan Kabupaten Kerinci dan sertifikat P-IRT dengan Nomor 113150107020. Selain itu, sirup kayu manis Bunga Rose ini juga telah memiliki beberapa piagam penghargaan.

Sirup kayu manis Bunga Rose merupakan salah satu usaha sirup kayu manis yang dikatakan berhasil jika dibandingkan dengan usaha sirup kayu manis lainnya. Berdasarkan hasil pengamatan dilapangan, usaha Bunga Rose rutin melakukan produksi setiap minggunya, sedangkan usaha lainnya hanya berproduksi jika ada pesanan saja atau musiman.

Pada awalnya, sirup kayu manis yang dihasilkan oleh Ibu Rosmiani belum memiliki pasar yang jelas. Sirup kayu manis hanya dipasarkan di kios yang ia buat sendiri didepan rumahnya dan pada saat pameran yang diadakan oleh pemerintah daerah. Setelah beberapa kali mengikuti pameran, sirup kayu manis mulai dikenal masyarakat Kerinci sebagai minuman khas Kerinci. Dari sanalah usaha ini mulai berkembang dan rutin melakukan produksi. Tidak hanya memasarkan ketika pameran saja, Ibu Rosmiani mulai menjual sirup kayu manisnya ke toko-toko di Kota Sungai Penuh dan Lubuk Nagodang. Hal ini berarti menunjukkan bahwa ada inisiatif dari pemilik usaha Bunga Rose untuk mengembangkan psar, tidak hanya di lokasi usaha saja.

Sebagai usaha pengolahan sirup kayu manis yang rutin berproduksi, Ibu Rosmiani memiliki pelanggan tetap yang membeli sirup kayu manisnya. Ibu Rosmiani melakukan kegiatan produksi satu kali dalam seminggu untuk bulan biasa, dan bahkan hingga 2 sampai 4 kali dalam seminggu untuk bulan Ramadhan dan libur.

Usaha sirup kayu manis Bunga Rose merupakan usaha milik perseorangan yang tidak memiliki struktur organisasi yang tertulis dan masih sangat sederhana. Tidak adanya struktur organisasi yang kompleks pada usaha ini dikarenakan tidak adanya perencanaan yang baik. Sementara menurut Handoko (2011 : 167), pengorganisasian (*organizing*) merupakan proses penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan organisasi, sumberdaya yang dimilikinya, dan lingkungan yang melingkupinya. Berdasarkan pembagian tugas dan fungsinya, struktur organisasi usaha ini terdiri atas pemilik usaha sebagai pimpinan yang merangkap sebagai tenaga kerja bagian produksi, 1 orang tenaga kerja pemasaran, 1 orang tenaga kerja pelabelan dan pengemasan, dan 2 orang tenaga kerja pencucian botol. Tenaga kerja pada usaha ini terdiri dari 2 orang tenaga kerja luar keluarga dan 3 orang tenaga kerja dalam keluarga. Sederhananya, pembagian tugas pada usaha sirup kayu manis Bunga Rose ini adalah :



Gambar 3. Struktur Organisasi Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose periode Mei 2014-April 2015

Keterangan : ————— : Garis komando

Tugas dan peran dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi usaha tersebut adalah :

- i. Pimpinan, berperan dalam mengontrol dan mengawasi keseluruhan kegiatan dalam usaha Bunga Rose. Pimpinan ini adalah pemilik usaha sendiri.

- ii. Bagian produksi, berperan dalam seluruh kegiatan yang berhubungan dengan kegiatan produksi hingga produk siap dijual. Kegiatan produksi ini dilakukan langsung oleh pemilik usaha sendiri, 1 orang tenaga pengemasan dan pelabelan, dan 2 orang tenaga kerja pencucian botol.
 - iii. Bagian pemasaran, mencakup kegiatan dalam memasarkan produk yang telah dihasilkan. Kegiatan pemasaran dilakukan oleh satu orang tenaga kerja yang mengantarkan produk ke pedagang pengecer di Kota Sungai Penuh dan Lubuk Nagodang.
- b. Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Anggrek

Usaha ini didirikan satu tahun setelah usaha Bunga Rose, yaitu pada tahun 2006 oleh Ibu Dasmiai yang berusia 49 tahun. Menurut pemilik usaha, alasan didirikannya usaha inipun hampir sama dengan usaha Bunga Rose, yaitu karena fluktuasi harga kayu manis dan pendapatan yang kurang menjanjikan ditambah lagi adanya pembinaan dari Disperindag Kabupaten Kerinci mengenai usaha pengolahan kayu manis menjadi sirup kayu manis.

Usaha milik Ibu Dasmiai ini terletak di Desa Siulak Deras Mudik No.42 RT.01. Ibu Dasmiani bersama suaminya sebelumnya berprofesi sebagai petani kayu manis dan buruh tani padi sawah dengan upah Rp.75.000,-/hari. Semenjak mulai memproduksi sirup kayu manis di tahun 2006, ia mengurangi kegiatan bertani di usaha padi sawah dan mulai menekuni usaha sirup kayu manisnya. Usaha ini dilakukan Ibu Dasmiani pada bangunan milik sendiri dan membuka kios di depan rumahnya untuk memasarkan produknya.

Awal berdirinya usaha ini, Ibu Dasmiai memproduksi sirupnya sebanyak 200 botol dalam satu minggu dan memasarkannya di kios miliknya sendiri yang dibantu oleh tenaga kerja bagian pemasaran. Namun karena kurangnya konsumen yang datang langsung ke kiosnya, ia mulai mengurangi jumlah produksi sirupnya. Pemilik tidak memiliki inisiatif untuk mencari pasar baru atau menitipkan kepada pengecer, sehingga pasar dari produk Bunga Anggrek ini tidak berkembang.

Pemilik usaha Bunga Anggrek ini tidak memiliki pedagang langganan yang bersedia memasarkan sirup kayu manisnya. Hal itu yang menyebabkan pemilik usaha Bunga Anggrek ini tidak bisa berproduksi rutin.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, usaha Bunga Anggrek ini sangat jarang berproduksi. Usaha ini hanya berproduksi jika ada pesanan saja atau bersifat musiman. Usaha mulai melakukan produksi dalam jumlah banyak ketika Bulan Ramadhan dan libur saja, karena pada saat itulah konsumen sering melakukan pemesanan.

Tahun 2006, usaha ini memiliki 5 tenaga kerja, yaitu 1 orang pemilik sekaligus tenaga kerja produksi dan keuangan, 1 orang tenaga kerja pemasaran, 1 orang tenaga kerja pengemasan, dan 2 orang tenaga kerja pencucian botol, 2 tenaga kerja berasal dari dalam keluarga dan 3 tenaga kerja berasal dari luar keluarga. Namun penggunaan tenaga kerja luar keluarga hanya bertahan selama 4 bulan saja. Setelah 4 bulan berproduksi, Ibu Dasmiai mulai mengurangi volume produksinya dan hanya menggunakan tenaga kerja dalam keluarga, yaitu ia sebagai pemilik usaha, sekaligus tenaga kerja produksi dan pengemasan serta suaminya sebagai tenaga kerja pencucian botol.

Oleh karena jarang berproduksi, usaha ini bisa dikategorikan usaha sirup kayu yang kurang berhasil, karena pemilik tidak terlalu fokus terhadap usahanya.

2. Aspek Operasional

a. Aspek sumberdaya manusia dan peralatan

Aspek ini meliputi sumberdaya manusia dan peralatan yang digunakan usaha dalam proses produksinya.

i. Sumber daya manusia

Sumberdaya manusia merupakan salah satu faktor yang paling penting untuk mendukung kegiatan operasional dari sebuah perusahaan untuk menciptakan dan memproduksi produk dan jasa. Manusia (karyawan) yang menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara profesional (Kasmir, 2006 : 141).

1) Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose

Pada awal berdiri usaha ini hanya memiliki 1 orang tenaga kerja bagian pencucian botol dan 1 pimpinan usaha saja yang juga merangkap sebagai tenaga kerja bagian produksi dan pemasaran. Seiring dengan meningkatnya jumlah produksi sirup kayu manis, pemilik usaha mulai menambah tenaga kerja menjadi 5 orang, yang terdiri dari 1 orang pemilik yang menjadi pimpinan dan merangkap tanggung jawab pada bagian produksi. Tenaga kerja lainnya yaitu 2 orang tenaga kerja pencucian botol, 1 orang tenaga kerja pengemasan dan pelabelan, serta 1 orang tenaga kerja bagian pemasaran. Adapun identitas tenaga kerja pada usaha ini dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Identitas Tenaga Kerja Sirup Kayu Manis Bunga Rose Periode April 2014 – Maret 2015

No	Nama	Kegiatan	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan	Lama Bekerja (Tahun)
1	Rosmiani	Pimpinan, produksi	Pr	47	SMA	10
2	Fenia	Pelabelan, pengemasan	Pr	22	S1	10
3	Ice Trisnawati	Pencucian botol	Pr	35	SMA	8
4	Rahmes Teni	Pencucian botol	Pr	40	SMA	8
5	Jimi	Pemasaran	Lk	27	S1	8

Terdapat dua macam tenaga kerja dalam perusahaan menurut Swashta dan Sukotjo (2007 : 260), yaitu (1) tenaga kerja eksekutif yang mempunyai dua tugas pokok ialah mengambil berbagai keputusan dan melaksanakan fungsi manajemen, merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, mengkoordinir, dan mengawasi, dan (2) tenaga kerja operatif yang merupakan tenaga terampil yang menguasai bidang pekerjaannya, sehingga setiap tugas yang dibebankan kepadanya dapat dilaksanakan dengan baik.

Pemilik usaha Bunga Rose merupakan tenaga eksekutif dan operatif, yaitu tenaga kerja yang mengatur manajemen dalam usahanya dan memiliki keterampilan dalam bidang pekerjaannya. Pemilik merangkap

sebagai tenaga kerja bagian produksi, sedangkan tenaga kerja lainnya termasuk tenaga kerja operatif. Pemilik usaha sangat memiliki peranan yang penting dalam melancarkan usaha Bunga Rose ini hingga bertahan sampai sekarang. Pemilik yang juga sebagai pimpinan usaha pada usaha ini mendapatkan gaji Rp.1.750.000,00,-/bulan.

Tenaga kerja bagian pencucian botol berasal dari lingkungan sekitar tempat usaha sedangkan tenaga kerja pemasaran, pelabelan dan pengemasan berasal dari dalam keluarga. Oleh karena itu, pemilik usaha tidak perlu lagi mengeluarkan biaya transportasi tenaga kerja untuk menempuh jarak ke tempat usaha.

Tenaga kerja bagian produksi pada usaha Bunga Rose bekerja 2 hari dalam satu minggu untuk bulan biasa, dan untuk bulan-bulan tertentu seperti hari libur Idul Fitri dan Bulan Ramadhan, tenaga kerja melakukan produksi 6 hari dalam satu minggu kecuali hari Selasa. Jam kerja dari tenaga kerja produksi yaitu selama 8 jam dalam satu hari. Hari kerja untuk tenaga kerja bagian pencucian botol ialah 1 hari dalam satu minggu, yaitu hari Jumat. Jam kerja untuk pencucian botol selama 6 jam dalam sehari. Selanjutnya proses pengemasan dan pelabelan hanya memakan waktu satu hari dengan jam kerja 2 jam. Kegiatan terakhir yaitu kegiatan pemasaran juga dilakukan dalam satu hari, yaitu hari minggu yang dilakukan selama 4 jam. Jam kerja untuk masing-masing bagian dapat dilihat pada Tabel 4

Tabel 4. Pembagian Jam Kerja pada Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Rose Periode April 2014 - Maret 2015

No	Bagian	Jam Kerja
1	Produksi	09.00 WIB – 17.00 WIB
2	Pengemasan	14.00 WIB – 16.00 WIB
3	Pencucian Botol	08.00 WIB – 14.00 WIB
4	Pemasaran	09.00 WIB – 13.00 WIB

2) Usaha Sirup Kayu Manis Bunga Angrek

Awal berdirinya usaha Bunga Angrek menggunakan 5 orang tenaga kerja, yaitu 1 orang pemilik merangkap tenaga kerja produksi dan keuangan, 1 orang tenaga kerja pengemasan, 1 orang tenaga kerja pemasaran, dan 2 orang tenaga kerja pencucian botol. Namun struktur tenaga kerja tersebut bertahan selama 4 bulan pertama berproduksi saja.