



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

**ANALISA USAHA KERIPIK BUAH PADA USAHA KECIL  
BEKAH DI KELURUHAN NGALAU KECAMATAN  
PADANG PAJANG TIMUR KOTA PADANG PANJANG**

**SKRIPSI**



**FINA RIOVIKA  
07114041**

**UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2011**



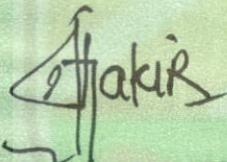
**ANALISA USAHA KERIPIK BUAH PADA USAHA KECIL  
BERKAH DI KELURAHAN NGALAU KECAMATAN  
PADANG PANJANG TIMUR KOTA PADANG PANJANG**

OLEH

**FINA RIOVIKA**  
07 114 041

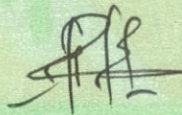
**MENYETUJUI :**

**DOSEN PEMBIMBING I**



**Ir. Zelfi Zakir, MSi**  
NIP. 19600926 198712 2 001

**DOSEN PEMBIMBING II**



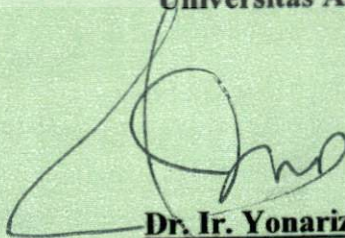
**Rina Sari, SP, MSi**  
NIP. 19710715 199703 2 002

**Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



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

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

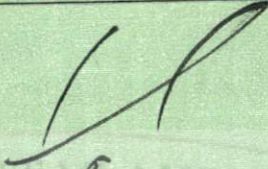
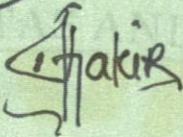
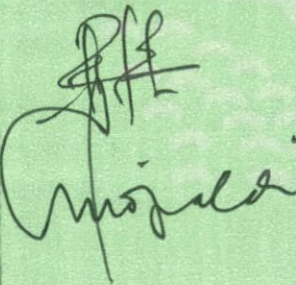
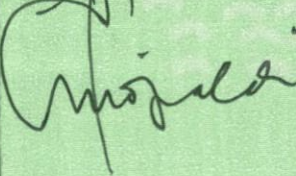


**Dr. Ir. Yonariza, M.Sc**  
NIP. 19650505 199103 1 003





Skripsi ini akan diuji dan dipertahankan di depan Sidang Panitia Ujian Sarjana Fakultas Pertanian Universitas Andalas, pada tanggal 18 Oktober 2011

No.	Nama	Tanda Tangan	Jabatan
1.	Ir. M. Refdinal, MSi		Ketua
2.	Ir. Zelfi Zakir, MSi		Sekretaris
3.	Rina Sari, SP, MSi		Anggota
4.	Dr. Ir. H. Nofialdi, MSi		Anggota





## بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil'amin,,

Puji dan syukur ku ucapkan atas karunia Mu Ya Allah ...

Ku persembahkan karya kecil ini untuk kedua orang tua ku tercinta,

yang selalu mendoakan ku disetiap sujud nya, yang selalu sayang dan sabar menghadapi ku,,

Cinta dan kasihmu tak bisa ku balas,

"Ya Allah,,, kasihi dan sayangilah kedua orang tua ku, sebagaimana mereka telah mengasihiku,,

tempatkanlah keduanya nanti di tempat mulia disisi Mu", Amin .....

Terima kasih buat kedua saudara ku, kak Yulia Winda Yani dan adek ku Doni Mai Fandra,

Biarpun jauh tapi tetap dan selalu memotivasi dan mensupport ku

Tidak lupa keluarga besar Dt. Kupiah : angku, tante, makwo, pakwo, uncu, kakakz, adekz dan

ponakanz yang selalu membantu, mensupport dan mendoakan ku ...

Ucapan terima kasih ku ucapkan untuk kedua pembimbing yaitu : Ibu Ir.Zelfi Zakir, MSi dan

Ibu Rina Sari, SP, MSi yang selalu membimbing ku selama dalam bimbingan.

Buat Febrianda (Feri) yang senantiasa memberi, mendengarkan dan menolong dalam suka maupun duka serta sabar dalam menghadapi keluhan ku selama ini ...

Terima kasih Buat ii, nita, tyala, resaria, gintan, winda, meri dan tya. wahid, widho, eko, robeert, aan, fajri, benny dan muchlis...

Dan buat teman-teman angkatan 05, 06 & 07 lainnya yang senasib dan seperjuangan ...

\*Buat bang Affan, Makasih ya ... (request)

Tidak lupa untuk kos ijus yang sekarang : ni elfi, engsa, ati, anggi, anggun, widadah, iwek dan diah,

Fina Riovika, SP



# DAFTAR ISI

	<u>Halaman</u>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>ABSTRAK</b> .....	xiv
<b>ABSTRACT</b> .....	xv
<b>I. PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Perumusan Masalah .....	2
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	6
2.1 Gambaran Umum Tentang Bahan Baku Keripik Buah .....	6
2.1.1 Tanaman Nangka .....	6
2.1.2 Tanaman Salak .....	7
2.2 Keripik Buah .....	9
2.3 Industri Kecil .....	9
2.4 Analisa Usaha .....	12
2.4.1 Analisa Laba Rugi .....	12
2.4.2 Analisa Titik Impas .....	14
2.4.3 Perhitungan Biaya Bersama .....	15
2.5 Pengolahan Usaha .....	16
2.5.1 Aspek Teknik .....	16
2.5.2 Aspek Ekonomi .....	17
2.6 Penelitian Terdahulu .....	19
<b>III. METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	20
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian .....	20
3.2 Metode Penelitian .....	20
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	21



3.4 Variabel yang Diamati .....	21
3.5 Analisa Data .....	24
3.5.1 Analisa Kuantitatif .....	24
3.5.2 Analisa Deskriptif .....	28
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>31</b>
4.1 Profil Usaha .....	31
4.1.1 Gambaran Umum dan Sejarah Usaha .....	31
4.1.2 Faktor Sumber Daya dan Peralatan .....	33
4.1.3 Faktor Manajemen Produksi .....	38
4.1.4 Pencatatan Usaha .....	42
4.1.5 Pemasaran Produk .....	43
4.2 Perhitungan Keuntungan .....	48
4.2.1 Pendapatan Penjualan .....	48
4.2.2 Biaya .....	49
4.2.3 Biaya Bersama .....	51
4.2.4 Keuntungan .....	52
4.3 Titik Impas (Break Even Point) .....	53
4.4 Permasalahan Pengelolaan Usaha .....	55
4.4.1 Aspek Teknik .....	55
4.4.2 Aspek Ekonomi .....	56
<b>V. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>60</b>
5.1 Kesimpulan .....	60
5.2 Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>62</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>65</b>



## DAFTAR TABEL

<u>Tabel</u>	<u>Halaman</u>
1. Identitas Pimpinan dan Karyawan Usaha Kecil Berkah . . . . .	34
2. Jumlah Pendapatan Penjualan dari Penjualan Keripik Buah Nangka Selama Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	48
3. Jumlah Pendapatan Penjualan dari Penjualan Keripik Buah Salak Pondoh Selama Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	49
4. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	50
5. Biaya Bersama Pribadi dan Usaha Kecil Berkah Selama Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	51
6. Laporan Laba Rugi Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	52
7. Titik Impas dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Keripik Buah Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	54





## DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar</u>	<u>Halaman</u>
1. Grafik Titik Impas (Break Even Point) .....	14
2. Struktur Organisasi Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 .....	32
3. Skema Proses Pembuatan Keripik Buah (Nangka atau Salak Pondoh) Pada Usaha Kecil Berkah .....	41
4. Saluran Distribusi Usaha Berkah Pada Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 .....	46





## DAFTAR LAMPIRAN

<u>Lampiran</u>	<u>Halaman</u>
1. Penyerapan Tenaga Kerja Menurut Skala Usaha Tahun 2008-2009 . . .	65
2. Produk Domestik Regional Bruto Menurut Kabupaten/Kota Sumatera Barat (Milyar Rp) Tahun 2007-2008 . . . . .	66
3. Jumlah Unit Usaha, Tenaga Kerja dan Investasi Pada Industri Kecil Kota Padang Panjang 2009 . . . . .	67
4. Kandungan Zat Gizi Keripik Buah Nangka dan Salak Pondoh per 100 gram . . . . .	68
5. Klasifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja yang Digunakan. . . . .	69
6. Pemasaran Keripik Buah Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	70
7. Produksi dan Penjualan Keripik Buah Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	71
8. Perusahaan Yang Telah Memiliki Sertifikat Produk Pangan Industri Rumah Tangga di Kota Padang Panjang Tahun 2010 . . . . .	72
9. Rincian Biaya Tenaga Kerja Bagian Produksi Keripik Buah Nangka Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . .	73
10. Rincian Biaya Tenaga Kerja Bagian Produksi Keripik Buah Salak Pondoh Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	74
11. Rincian Gaji Pimpinan Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	75
12. Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	76
13. Rincian Pemakaian Biaya Bahan Baku Keripik Buah Nangka Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	79
14. Rincian Pemakaian Biaya Bahan Baku Keripik Buah Salak Pondoh Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . .	80
15. Perhitungan Biaya Sewa Bangunan Usaha Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 . . . . .	81



16. Perhitungan Pajak Kendaraan Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 .....	82
17. Perhitungan Pemakaian Listrik Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 .....	83
18. Rincian Biaya Penolong, Biaya Kemasan Produk dan Biaya Lainnya Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 ..	84
19. Perhitungan Biaya Bersama Pada Usaha Kecil Berkah Periode 2010 hingga Maret 2011 .....	85
20. Perhitungan Titik Impas Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 .....	86
21. Grafik Titik Impas Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 .....	88
22. Sertifikat Halal Pada Produk Keripik Buah Usaha Kecil Berkah .....	89
23. Jenis Mesin yang Digunakan Oleh Usaha Kecil Berkah .....	90
24. Sampel Produk Usaha Kecil Berkah .....	91





# **ANALISA USAHA KERIPIK BUAH PADA USAHA KECIL BERKAH DI KELURAHAN NGALAU KECAMATAN PADANG PANJANG TIMUR KOTA PADANG PANJANG**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa keuntungan dan titik impas dari usaha keripik buah pada Usaha Kecil Berkah, serta mengetahui permasalahan pengelolaan usaha ditinjau dari aspek teknik dan ekonomi. Peneliti ini telah dilaksanakan pada bulan Mei-Juni 2011 dengan periode data dianalisa adalah Oktober 2010 hingga Maret 2011. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan analisa data secara kuantitatif dan deskriptif. Analisa kuantitatif digunakan untuk perhitungan biaya penyusutan, analisa laba rugi, dan analisa titik impas. Analisa deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan permasalahan dalam pengelolaan usaha.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011, Usaha Kecil Berkah telah melakukan penjualan keripik buah yaitu keripik buah nangka sebanyak 244,5 kg dengan harga Rp 135.000,-/kg dan memperoleh keuntungan sebesar Rp 15.335.825,08. Sedangkan penjualan keripik buah salak pondoh adalah sebanyak 165,5 kg dengan harga Rp 150.000,-/kg dan memperoleh keuntungan sebesar Rp 10.946.216,72. Selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011, Usaha Kecil Berkah mengalami titik impas pada tingkat produksi 58,75 kg dengan nilai penjualan sebesar Rp 7.931.478,26 untuk keripik buah nangka dan 37,74 kg dengan nilai penjualan sebesar Rp 5.661.542,98 keripik buah salak pondoh. Analisa permasalahan pengelolaan usaha ditinjau dari aspek teknik dan ekonomi. Pada aspek teknik dilihat dari segi mesin/peralatan, tenaga kerja dan bahan baku. Aspek ekonomi dilihat dari segi pembukuan, keuangan dan pemasaran hasil.

Pengelolaan usaha sebaiknya dilakukan pimpinan usaha dengan lebih memperhatikan aspek teknik dan ekonomi agar usaha ini dapat berkembang dan bertahan dimasa yang akan datang. Dari segi teknik sebaiknya pimpinan usaha mencari alternatif lain dalam persediaan bahan baku, agar proses produksi lancar dan teratur serta membuat kesepakatan jaminan atas kualitas dari bahan baku tersebut. Dari segi ekonomi, pimpinan usaha membuat catatan keuangan yang lebih rinci, agar dapat dilihat secara jelas tingkat perkembangan usaha. Batas kadaluasa produk perlu dicantumkan, agar konsumen mengetahui produk yang mereka beli masih bagus dikonsumsi, dan mendistribusikan produk Usaha Kecil Berkah secara luas untuk menambah daerah pemasaran serta menambah media periklanan untuk meningkatkan volume penjualan.

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Menurut Dirjen Bina Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian (2002), dewasa ini orientasi sektor pertanian telah berubah kepada orientasi pasar. Perubahan preferensi konsumen yang makin menuntut atribut produk yang lebih rinci dan lengkap serta adanya preferensi konsumen akan produk olahan, maka motor penggerak sektor pertanian harus berubah dari usaha tani kepada agroindustri. Dalam hal ini, agroindustri harus menjadi lokomotif dan sekaligus penentu kegiatan sub sektor usaha tani dan selanjutnya akan menentukan sub sektor agribisnis hulu.

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

Sektor industri, terutama industri pengolahan hasil pertanian merupakan sektor yang memberikan nilai tambah pada produk pertanian primer. Secara nasional sektor industri kecil adalah penyerap tenaga kerja terbesar berdasarkan skala usaha dibandingkan dengan sektor industri menengah dan besar yaitu sebesar 78.994.872 orang tenaga kerja pada tahun 2008 dan 80.933.384 orang tenaga kerja pada tahun 2009 (Lampiran 1).

Kota Padang Panjang merupakan kota kecil dimana perkembangan perekonomian relatif rendah dibandingkan dengan perekonomian kabupaten/kota lainnya di Sumatera Barat, hal ini dapat dilihat dari Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten/Kota di Sumatera Barat (Lampiran 2). Mayoritas industri yang ada di Kota Padang Panjang merupakan industri kecil yang tergolong kedalam industri kimia, agro, dan hasil hutan serta industri logam, mesin, elektronika, dan aneka industri.



Sektor hasil industri kimia, agro, dan hasil hutan merupakan sektor yang paling besar baik dari segi jumlah unit usaha, penyerapan tenaga kerja maupun nilai investasi yang ditanamkan. Dilihat dari jumlah unit usaha dan tenaga kerja terjadi peningkatan yaitu di tahun 2009 terdapat 561 buah perusahaan dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 2.229 orang. Sedangkan ditahun sebelumnya terdapat 539 buah perusahaan dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 2.164 orang (Lampiran 3).

Keripik buah adalah salah satu bentuk produk industri yang mengolah buah segar menjadi keripik buah. Keripik merupakan makanan ringan yang sangat digemari oleh masyarakat, karena mengingit rasanya yang nikmat dan gurih. Keberadaan usaha kecil sangat berpengaruh dalam meningkatkan ekonomi masyarakat lokal, karena dapat menyerap tenaga kerja, memberikan nilai tambah pada buah-buahan dan dapat menjadi sumber pendapatan bagi pemilik usaha kecil tersebut.

Keripik buah adalah produk olahan buah yang diproses dengan penggoreng vakum, sehingga bahan (daging buah) yang digoreng renyah dan berwarna cerah. Kondisi ini tidak dapat diperoleh dengan penggorengan biasa. Selain itu keripik buah (nangka dan salak) juga memiliki kandungan gizi yang sangat baik untuk kesehatan (Lampiran 4).

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

## 1.2 Perumusan Masalah

Usaha Kecil Keripik Buah Berkah beralamat di Jalan Ahmad Yani No. 1 RT IV Kelurahan Ngalau Kecamatan Padang Panjang Timur Kota Padang Panjang. Usaha ini tergolong usaha kecil, karena memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 5 orang (Lampiran 5). Usaha Kecil Berkah ini mulai berdiri pada bulan Agustus 2010. Ide munculnya usaha ini ketika awalnya Ibu Yenni (pemilik usaha) mendapat inspirasi dari salah satu acara *talkshow* di TV yang menayangkan

tentang keuntungan dalam menjalankan usaha keripik buah dan buah tangan yang beliau dapatkan dari Kota Malang. Ibu Yenni menggunakan mesin penggorengan (*vaccum frying*) dan peniris minyak (*spinner*) untuk proses usahanya yang dipesan via internet.

Usaha Kecil Keripik Buah Berkah menggunakan bahan baku utama buah yaitu buah nangka dan salak pondoh. Menurut keterangan pemilik usaha, kedua buah ini dipilih karena buah nangka dan salak pondoh mempunyai daging yang padat dan apabila digoreng penyusutan dagingnya tidak terlalu berkurang. Awalnya Ibu Yenni pernah mencoba menggunakan produk buah lokal seperti buah pepaya, alpokat dan belimbing, tetapi hasil keripik yang didapat tidak bagus ketika digoreng dengan mesin penggoreng yang digunakan.

Beliau mencoba memasarkan produknya melalui toko-toko makanan yang ada di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi (Lampiran 6). Produk Usaha Berkah mendapat respon dari pemilik toko dan konsumen yang telah mengkonsumsi makanan ringan ini. Kedua buah ini merupakan produk yang menjadi ciri khas dari Usaha Kecil Berkah yang tergambar dari keinginan Ibu Yenni untuk mematenkan nama produk keripik buahnya.

Pemilik usaha menetapkan harga pada keripik buah nangkanya Rp 13.500,-/ons dan untuk keripik buah salak pondoh Rp 15.000,-/ons. Harga jual yang tinggi disebabkan karena biaya bahan baku buah yang didapatkan dari luar Kota Padang Panjang dan harganya relatif mahal.

Keripik buah pada Usaha Kecil Berkah ini belum memperlihatkan perkembangan produksi dari bulan ke bulannya. Dilihat dari volume produksi dan penjualannya terjadi penurunan, yaitu pada bulan November 2010 produksi keripik buah nangka maupun keripik buah salak pondoh adalah sebesar 18,525 kg dengan penjualan sebesar 18,500 kg. Sedangkan di bulan sebelumnya terjadi 33,050 kg produksi keripik buah nangka dengan penjualan sebesar 33,000 kg, sedangkan 33,075 kg produksi keripik buah salak pondoh dengan penjualan sebesar 33,000 kg (Lampiran 7). Hal ini juga disebabkan karena ketersediaan bahan baku buah yang diperoleh dari luar Kota Padang Panjang.



Usaha pembuatan keripik buah yang berbahan baku buah ini dilakukan dengan pembiayaan usaha dengan menggunakan modal sendiri. Modal awal yang dikeluarkan dalam usaha ini cukup besar yaitu sebesar Rp 27.000.000,-. Pemilik sekaligus pimpinan usaha tidak memperoleh pinjaman maupun bantuan modal dari pihak manapun (lembaga keuangan) sejak memulai usaha. Sementara modal merupakan unsur pokok dalam suatu industri. Modal berguna untuk pembiayaan produksi, pembiayaan tenaga kerja maupun pengembangan usaha.

Menurut Zarlis (1998), berbagai industri yang berskala kecil di Sumatera Barat secara umum memiliki ciri-ciri antara lain: modal yang terbatas, teknologi tradisional dan sedikit maju, berbentuk usaha keluarga, sumber daya manusia yang masih rendah, pasar yang dijangkau adalah pasar lokal, dan mutu produk yang rendah.

Selain itu informasi yang diperoleh pada saat survei, usaha ini belum menerapkan sistem pencatatan yang baik dalam menjalankan usahanya. Pemilik hanya mengandalkan sedikit catatan untuk menunjang kebijaksanaan yang akan diambilnya. Usaha Kecil Berkah belum menerapkan pola pengelolaan keuangan dan sistem akuntansi yang seharusnya diterapkan pada usaha kecil. Menurut Subanar (1994), administrasi pembukuan pada usaha kecil memerlukan minimal tiga jenis buku, yaitu: buku harian, buku jurnal, dan buku besar. Untuk itu pemilik hendaknya memperhatikan keadaan usahanya, yaitu sampai sejauh mana usaha ini mampu menghasilkan keuntungan serta mengetahui pada tingkat penjualan berapa usaha ini dapat menutupi biaya totalnya untuk menghindari kerugian.

Usaha Kecil Berkah belum mengetahui kondisi rugi laba dalam kegiatan usaha yang dilakukannya. Berdasarkan keadaan ini, sehingga muncul pertanyaan yaitu seberapa besar keuntungan yang diperoleh dari usaha keripik buah ini dan bagaimana kondisi usaha serta apa permasalahan yang dihadapi usaha ini. Untuk itu dilakukan penelitian dengan judul ***“Analisa Usaha Keripik Buah Pada Usaha Kecil Berkah Di Kelurahan Ngalau Kecamatan Padang Panjang Timur Kota Padang Panjang”***.

### 1.3 Tujuan Penelitian

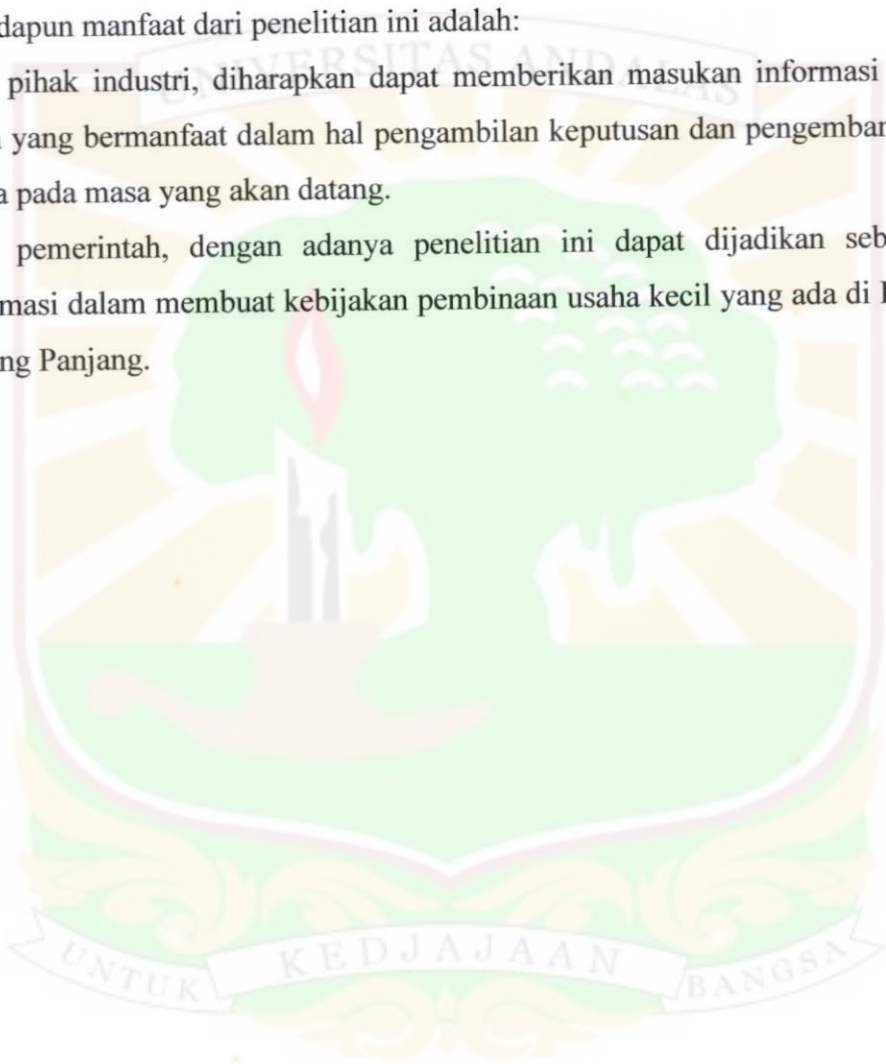
Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisa keuntungan dan titik impas dari Usaha Keripik Buah Berkah.
2. Mendeskripsikan permasalahan usaha pengolahan Keripik Buah Berkah dari aspek teknik dan ekonomi.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Bagi pihak industri, diharapkan dapat memberikan masukan informasi dan saran yang bermanfaat dalam hal pengambilan keputusan dan pengembangan usaha pada masa yang akan datang.
2. Bagi pemerintah, dengan adanya penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi dalam membuat kebijakan pembinaan usaha kecil yang ada di Kota Padang Panjang.





## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Gambaran Umum Tentang Bahan Baku Keripik Buah

Indonesia memang kaya akan keanekaragaman hayati yang memiliki potensi sumber daya alam buah-buahan, misalkan saja salak pondoh, apel malang, pisang, mangga, nangka dan masih banyak jenis buah lainnya. Pada Usaha Kecil Berkah di Kelurahan Ngalau ini menggunakan bahan baku utama buah yaitu buah nangka dan salak pondoh.

#### 2.1.1 Tanaman Nangka

Nangka (*Artocarpus heterophyllus* atau *Artocarpus integra*) adalah salah satu jenis tanaman buah tahunan. Nangka merupakan tanaman buah berupa pohon yang berasal dari India dan menyebar ke daerah tropis termasuk Indonesia. Keberadaan buah nangka tidak mengenal musim. Umurnya sangat panjang, dapat mencapai puluhan tahun. Selain itu tanaman ini juga mampu berproduksi tinggi, pertumbuhannya cepat, regenerasinya relatif mudah, dapat ditanam bersamaan dengan tanaman lain, dan dapat mencegah erosi (Widyastuti, 1995).

Menurut Widyastuti (1995), dalam dunia botani, nangka termasuk ordo Urticales dan family Moraceae. Hampir semua spesies yang termasuk family Moraceae (murbei-murbeian) mempunyai ciri khas yaitu bergetah. Getah tersebut biasanya berwarna putih susu dan mengandung damar. Beberapa kerabat nangka yang bernilai ekonomis dan termasuk dalam family yang sama yaitu cempedak, sukun, dan kluwih.

Secara morfologi nangka mudah dikenali, berbentuk pohon besar, berbatang kayu dan tingginya dapat mencapai 25 m, batangnya berwarna kuning dan mengandung getah yang rekat. Oleh sebab itu, tanaman nangka relatif sulit diokulasi. Tanaman nangka memiliki percabangan yang banyak dan daunnya rimbun sehingga dapat dijadikan tanaman peneduh. Diameter batangnya cukup besar, dapat mencapai 80 cm (Widyastuti, 1995).

Tanaman nangka memang potensial untuk dikembangkan. Banyak manfaat yang dapat diambil dari tanaman ini. Bahkan tak ada satupun bagian tanaman ini yang tak dapat dimanfaatkan. Selain buah yang merupakan produk

utamanya, bagian akar, batang, daun, bakal buah, bahkan kulit buahnya pun dapat dimanfaatkan (Suntoro, 1991).

Manfaat buah nangka sangat banyak dan beragam dari kandungan gizinya yang tinggi. Buah nangka yang mudah rusak mendorong munculnya berbagai upaya untuk lebih mengawetkan makanan itu dalam berbagai bentuk olahan, seperti dijadikan keripik, dibuat selai, dijadikan dodol, dan berbagai bentuk olahan lainnya. Hal ini agar buah nangka yang kaya gizi dapat dikonsumsi setiap saat dan sepanjang waktu (Widyastuti, 1995).

Prospek buah nangka sebenarnya dapat dikatakan cukup cerah. Permintaan komoditas buah ini selalu menunjukkan peningkatan, baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Prospek untuk meluaskan nangka di Asia Tenggara agak suram. Karena pohon dan buahnya memiliki beberapa sifat buruk yang mengurangi potensi pasar ekspor. Pasaran buah nangka baik di pasar lokal maupun di pasar internasional memang masih kalah semarak jika dibandingkan dengan jenis buah komersial lainnya seperti apel, anggur, melon dan salak. Karena besarnya permintaan belum dapat diimbangi dengan produksinya. Kondisi tersebut antara lain disebabkan masih jaranginya perkebunan nangka yang dikelola dengan pendekatan agribisnis (Widyastuti, 1995).

### 2.1.2 Tanaman Salak

Tanaman salak (*Salacca Edulis*) termasuk dalam suku Palmae (*Arecaceae*) yang tumbuh berumpun. Batangnya hampir tidak kelihatan karena tertutup pelepah daun yang tersusun rapat dan berduri. Dari batang yang berduri tumbuh tunas baru yang dapat menjadi anakan atau tunas bunga dalam jumlah yang banyak. Tanaman salak dapat hidup bertahun-tahun sehingga ketinggiannya bisa mencapai 7 meter, tetapi pada umumnya tingginya tidak lebih dari 4,5 meter (Schuiling dan Moge, 1991).

Tanaman salak mempunyai daerah sebaran yang cukup luas. Daerah sebaran yang cukup luas ini menyebabkan banyaknya ragam varietas salak di Indonesia. Keragaman ini semakin meningkat sejalan dengan penggunaan biji sebagai bahan tanam. Dari berbagai varietas salak yang tumbuh di Indonesia, salah satu yang terkenal dan bermutu tinggi adalah *salak pondoh*. Salak ini mempunyai kelebihan dibanding salak lainnya, karena daging buahnya tebal



berwarna putih, bijinya kecil, rasa manis (tidak ada rasa asamnya), kulit berwarna hitam dan tipis, sehingga mudah dikupas (Nazaruddin dan Regina, 1996).

Asal usul salak pondoh tidak diketahui secara pasti. Semula seorang petani di desa Soka, Sleman, Yogyakarta memperoleh empat batang pohon salak dari seorang Belanda yang mau pulang ke negara asalnya. Keempat pohon salak tersebut kemudian dikembangkan dan sampai sekarang terkenal dengan nama salak pondoh. Salak ini diberi nama pondoh karena daging yang berwarna putih dan manis seperti pondoh atau pucuk kelapa yang masih terbungkus pelepah. Menurut jenisnya ada lima macam salak pondoh, yaitu salak pondoh hitam, salak pondoh merah, salak pondoh merah-hitam, salak pondoh merah-kuning, dan salak pondoh kuning (Nazaruddin dan Regina, 1996).

Dalam budidaya tanaman salak, ada dua cara yang bisa dilakukan. Cara pertama adalah melalui generatif, yaitu pengembangan bibit dari biji buah salak yang tua dipohon, buahnya besar, berdaging tebal, manis rasanya dan mempunyai sifat unggul lainnya. Biji dipilih dari buah yang berbiji tiga butir, sehingga peluang mendapatkan tanaman salak betina lebih besar dari pada buah salak yang berbiji satu atau dua. Cara kedua, diperoleh dari bibit anakan. Bibit anakan mempunyai beberapa kelebihan dibanding cara generatif, yaitu: sifatnya sama dengan salak induk, lebih cepat berbuah, ukuran bibit relatif seragam (Soetomo, 1990).

Salak merupakan salah satu jenis buah yang banyak digemari masyarakat. Rasa buahnya yang manis, masir, dan enak banyak membuat orang menyukainya sebagai buah tangan dari berpergian. Selain dimakan sebagai buah segar, buah salak bisa juga diolah menjadi manisan, asinan, dikalengkan, atau dikemas sebagai keripik salak sehingga bisa tahan disimpan dalam bentuk waktu yang lama. Salak yang muda juga dapat digunakan untuk bahan rujak (Nazarudin dan Regina, 1996).

Menurut Nazarudin dan Regina (1996), Semakin berkembangnya budidaya tanaman salak tentunya akan diikuti oleh peningkatan produksi buah salak. Hal ini sangat bermanfaat sekali karena dengan meningkatnya produksi buah salak berarti permintaan ekspor yang dari waktu ke waktu semakin bertambah dapat terpenuhi. Pada kondisi pasar yang cenderung akan menuju ke

pasar bebas, ekspor buah salak akan memberikan dampak domestik yang semakin baik, antara lain bahwa para petani salak akan berupaya untuk terus meningkatkan kualitas buah salak, dan petani akan berupaya agar proses produksi dapat dilaksanakan secara efisien sehingga mampu masuk ke pasar global, baik yang ada di luar negeri maupun yang ada di dalam negeri.

## 2.2 Keripik Buah

Seperti yang kita ketahui bahwa manusia tidak akan lepas dari makanan atau pangan, karena manusia memerlukan hal tersebut untuk mempertahankan hidupnya. Selain itu pula, ketersediaan pangan tidak mampu mengikuti laju pertumbuhan penduduk sehingga permintaan akan pangan pun menjadi tinggi. Keadaan ini tentunya dapat menjadi peluang yang menjanjikan dalam dunia bisnis. Bisnis makanan dapat menjanjikan peluang bisnis yang sangat prospektif, mengingat kebutuhannya yang tidak akan pernah berhenti. Hal ini pun diiringi pula dengan kebutuhan akan suatu pangan yang memiliki daya simpan lama, bervariasi, bergizi dan fleksibel untuk dibawa. Sehingga dari analisis itulah, diketahui bahwa salah satu jenis pangan yang berpotensi untuk dikembangkan adalah dalam bentuk makanan ringan yang lebih dispesifikan menjadi keripik (Pornomo, 2010).

Keripik buah adalah salah satu produk olahan buah yang diproses dengan dikeringkan dengan penggoreng vakum, sehingga bahan (daging buah) yang digoreng renyah dan warna cerah. Kondisi ini tidak dapat diperoleh dengan penggorengan biasa. Mesin *Vacuum Frying* atau Mesin Penggoreng Hampa (*Vacuum Fryer*) adalah mesin produksi untuk membuat aneka keripik buah dan keripik sayur dengan sistem penggorengan vakum ([www.vacuumfrying.com](http://www.vacuumfrying.com)).

## 2.3 Industri Kecil

Agroindustri berpotensi sangat besar untuk dikembangkan karena memiliki dimensi pemerataan berupa keterkaitan kedepan (*forward linkages*) dan keterkaitan kebelakang (*backward linkages*) yang kuat. Pengolahan hasil pertanian menjadi lebih penting dalam sebuah sistem agribisnis karena dapat meningkatkan nilai tambah, kualitas hasil, penyerapan tenaga kerja dan pendapatan (Soekartawi, 2000).





Selanjutnya Dirjen Bina Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian (2002), ada lima alasan agroindustri menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi nasional masa depan, yaitu:

1. Industri pengolahan mampu mentransformasikan keunggulan komparatif menjadi keunggulan bersaing (kompetitif), yang pada akhirnya akan memperkuat daya saing produk agribisnis Indonesia.
2. Produknya memiliki nilai tambah dan pangsa pasar yang besar sehingga kemajuan yang dicapai dapat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi nasional secara keseluruhan.
3. Memiliki keterkaitan yang besar baik ke hulu maupun ke hilir, sehingga mampu menarik kemajuan sektor-sektor lainnya.
4. Memiliki basis bahan baku lokal (keunggulan komparatif) yang dapat diperbaharui sehingga terjamin keberlangsungannya.
5. Memiliki kemampuan untuk mentransformasikan struktur ekonomi nasional dari pertanian ke industri dengan agroindustri sebagai motor penggerak.

Pembangunan agribisnis merupakan strategi pengembangan ekonomi yang membangun industri hulu, pertanian, industri hilir dan jasa penunjang secara simultan dan harmonis. Dalam kerangka ekonomi kerakyatan dan ekonomi daerah pembangunan agribisnis dilaksanakan dengan meningkatkan kegiatan ekonomi yang dihasilkan dari sumber daya yang dimiliki dan dapat diterima rakyat. Pembangunan ekonomi kerakyatan pada dasarnya menyangkut pemberdayaan ekonomi dan pembangunan ekonomi usaha kecil dan menengah (Saragih, 1999).

Kategori usaha kecil menurut Kadin dan Asosiasi serta Himpunan Usaha Kecil, juga kriteria dari Bank Indonesia yaitu: (a) usaha perdagangan, (b) usaha pertanian, (c) usaha industri, (d) usaha jasa, (e) usaha konstruksi yang pada masing-masing jenis usaha tersebut, batas jumlah tenaga kerja perusahaan tidak lebih dari 300 orang (Subanar, 1994).

Salah satu perbedaan industri skala kecil dengan industri menengah dan besar adalah terdapat pada jenis kegiatan industri yang dilakukan atau jenis produk yang dihasilkan. Kegiatan produksi pada industri skala kecil sangat erat kaitannya dengan kegiatan industri di sektor pertanian, baik di sisi permintaan maupun sisi penawaran. Dengan kata lain keterkaitan produksi antara industri

skala kecil dengan sektor pertanian lebih kuat volumenya dari pada keterkaitan produksinya dengan industri menengah dan besar dan sektor-sektor ekonomi lainnya (Tambunan, 1999).

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

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

Disisi lain Mubyarto (1999), mengemukakan bahwa dalam pembangunan industri kecil menjumpai beberapa hambatan. Terdapat masalah pokok yang dihadapi industri kecil yaitu bidang pemasaran dan permodalan. Selanjutnya Said (1991) juga mengemukakan bahwa, industri kecil belum mampu melaksanakan perencanaan dengan baik, belum memikirkan cara-cara penyaluran dan pemilihan saluran yang menguntungkan, kekurangan modal untuk membiayai usahanya. Dengan demikian, untuk melihat perkembangan suatu usaha kita harus memperhatikan faktor permodalan, faktor produksi yang dilakukan, tenaga kerja yang digunakan, pemasaran produk yang dihasilkan dan faktor lainnya.

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



harus memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi faktor keberhasilan setiap produk usaha kecil yang dipilihnya (Apriantono, 2005).

## **2.4 Analisa Usaha**

### **2.4.1 Analisa Laba Rugi**

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

Untuk mampu menganalisa keuntungan perusahaan dengan baik, perusahaan harus mempunyai pembukuan tertentu. Secara umum perusahaan sekurang-kurangnya harus mempunyai laporan neraca dan laporan rugi-laba (Kadarsan, 1995).

Neraca merupakan laporan yang menggambarkan posisi dari nilai aktiva (kekayaan) dari passiva (utang dan modal) dari suatu usaha kecil pada suatu waktu. Laporan rugi-laba merupakan laporan yang menunjukkan hasil-hasil yang dapat dicapai suatu perusahaan selama periode tertentu. Pada hakikatnya kedua alat laporan keuangan tersebut menggambarkan sumber-sumber dan penggunaan dana perusahaan pada suatu periode akuntansi (misalnya bulan, tahun). Laporan rugi laba mencatat prestasi atau hasil-hasil selama periode usaha, perubahan tersebut kemudian dipindahkan ke neraca untuk menggambarkan kondisi kekayaan perusahaan (Subanar, 1994).

Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya (Mulyadi, 1997).

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

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

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

Keuntungan produk yang dihasilkan akan dilihat setiap bulannya. Keuntungan atau laba rugi usaha dihitung dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan *variable costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang membebankan hanya pada biaya produksi yang bersifat variabel saja pada produk. Dalam metode *variable costing* ini biaya tetap dan biaya variabel dipisahkan satu sama lain dalam menentukan harga pokok produk (Mulyadi, 1997).

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

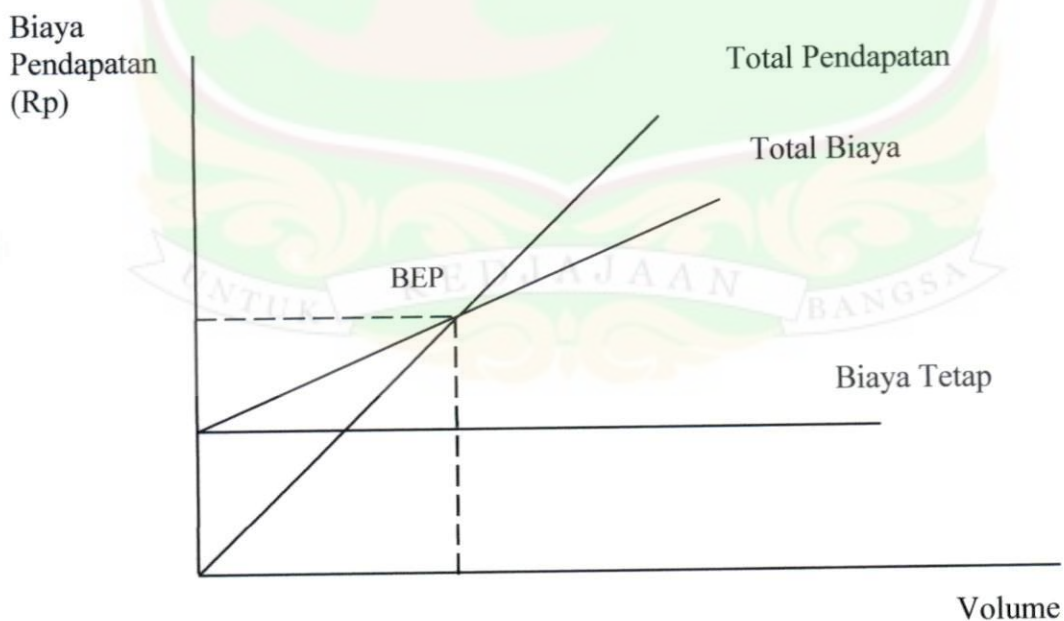


### 2.4.2 Analisa Titik Impas

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

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

Subanar (1994) mengatakan, analisa titik impas merupakan alat analisa untuk menyusun perencanaan produksi yang menyangkut aspek kuantitas. Analisa ini menghitung harga barang, jumlah barang yang diproduksi, serta menghubungkannya dengan biaya produksi agar dicapai kondisi seimbang. Posisi titik impas secara grafik dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Grafik Titik Impas (Break Even Point)

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

Bentuk grafik impas dapat menunjukkan sifat kegiatan perusahaan dan kegiatan apa yang hendaknya dilakukan oleh perusahaan tersebut. Dalam perusahaan yang biaya tetapnya relatif besar, impas biasanya akan tercapai pada titik volume penjualan yang relatif tinggi, impas biasanya akan tercapai pada tingkat volume penjualan yang relatif rendah (Mulyadi, 1997).

#### **2.4.3 Perhitungan Biaya Bersama**

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

Metode perhitungan biaya bersama dapat dialokasikan menggunakan empat metode berikut:

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



## 2.5 Pengelolaan Usaha

### 2.5.1 Aspek Teknik

#### a. Peralatan sarana produksi atau mesin

Menurut Swatha dan Soekotjo (1999), penggolongan barang menurut tujuan pemakaiannya oleh si pemakai ini banyak digunakan karena sangat praktis. Dalam hal ini, barang dapat digolongkan ke dalam dua golongan yaitu barang konsumsi dan barang industri. Barang konsumsi adalah barang-barang yang dibeli untuk dikonsumsi. Jadi Pembelinya adalah konsumen akhir, bukan pemakai industri karena barang-barang tersebut tidak diproses lagi melainkan dipakai sendiri. Sedangkan barang industri adalah barang-barang yang dibeli untuk diproses lagi atau untuk kepentingan dalam industri, baik secara langsung atau tidak langsung dipakai proses produksi.

Peralatan produksi mencakup berbagai sarana yang digunakan dalam proses produksi, berupa mesin dan jenis-jenis peralatan lainnya yang digunakan untuk melakukan pekerjaan. Mesin adalah suatu peralatan yang digerakkan oleh suatu kekuatan atau tenaga yang dipergunakan untuk membantu manusia dalam mengerjakan produk atau bagian-bagian produk tertentu. Mesin dapat dibedakan atas dua macam yaitu yang bersifat umum/ serbaguna dan mesin yang bersifat khusus (Assauri, 1999).

#### b. Sumber daya manusia

Perusahaan mempunyai kegiatan yang harus dilaksanakan yaitu mulai dari proses produksi, penjualan dan lain-lain. Untuk melaksanakan kegiatan itu diperlukan jumlah karyawan yang memadai. Pimpinan harus tahu berapa jumlah tenaga kerja yang harus diselesaikan, bagaimana batas-batas tuntutan kerja itu, dan berapa jumlah karyawan yang diperlukan (Wibowo, 1994).

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

Setelah merencanakan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, rekrutmen dapat dilakukan dengan melihat latar belakang calon karyawan yang meliputi: (a) tingkat pendidikan, (b) keterampilan dan kemampuan, (c) pengalaman kerja,

(d) sikap dan kepribadian, (e) penampilan, (f) dan aspek-aspek lainnya (Subanar, 1994).

Kompensasi adalah imbalan jasa yang diberikan secara teratur dan dalam jumlah tertentu oleh perusahaan kepada karyawan atas kontribusi tenaganya yang diberikannya untuk mencapai tujuan perusahaan (Swatha dan Soekotjo, 1999).

Besar kecilnya gaji atau tingkat upah bagi para karyawan, dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain: (a) pasar tenaga kerja, (b) tingkat upah yang berlaku didaerah bersangkutan, (c) tingkat keahlian yang diperlukan, (d) situasi laba perusahaan, (e) peraturan pemerintah (Swatha dan Soekotjo, 1999).

#### c. Bahan baku

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

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

### 2.5.2 Aspek Ekonomi

#### a. Pembukuan

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

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



dan catatan yang baik merupakan landasan mutlak bagi pengelolaan keuangan. Dari pembukuan ini diperoleh bahan informasi untuk mengetahui keadaan keuangan perusahaan seperti transaksi keuangan, biaya, laba rugi, pajak yang harus dibayar, dan sebagainya.

b. Keuangan atau anggaran kas

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

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

c. Pemasaran

Pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli (Swastha dan Soekotjo, 1999).

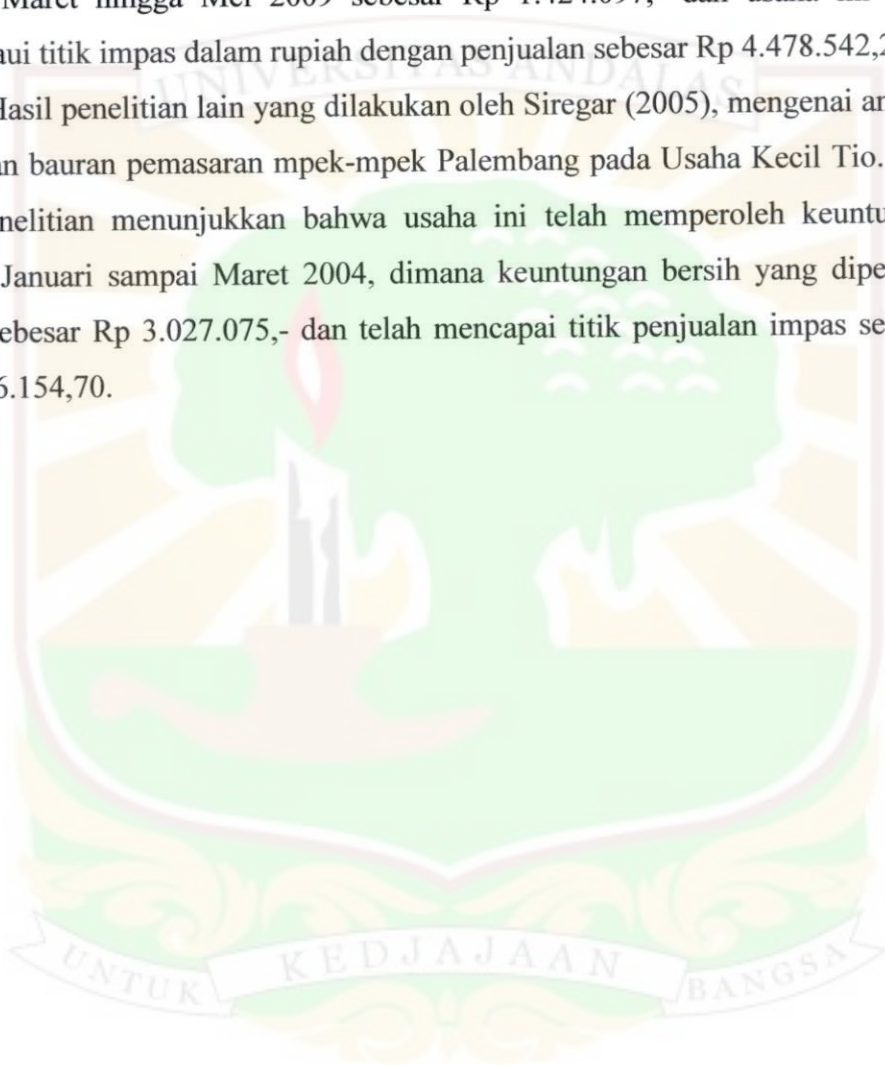
Kegiatan pemasaran mempunyai peranan yang penting dalam dunia usaha karena tujuan akhir dari suatu perusahaan adalah memasarkan hasil produknya. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan,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

Keputusan-keputusan dalam pemasaran dapat dikelompokkan dalam empat strategi yaitu: strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, dan strategi promosi. Kombinasi dari keempat ini akan membentuk *marketing mix*. *Marketing mix* adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni: produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi (Swastha dan Soekotjo, 1999).

## 2.6 Penelitian Terdahulu

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

Hasil penelitian lain yang dilakukan oleh Siregar (2005), mengenai analisa usaha dan bauran pemasaran mpek-mpek Palembang pada Usaha Kecil Tio. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ini telah memperoleh keuntungan periode Januari sampai Maret 2004, dimana keuntungan bersih yang diperoleh adalah sebesar Rp 3.027.075,- dan telah mencapai titik penjualan impas sebesar Rp 6.876.154,70.





### **III. METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada Usaha Kecil Berkah yang beralamat di Jalan Ahmad Yani No. 1 RT IV Kelurahan Ngalau Kecamatan Padang Panjang Timur Kota Padang Panjang. Pemilihan lokasi ini dikarenakan Usaha Kecil Berkah merupakan usaha keripik buah satu-satunya yang mendapatkan Sertifikat Produk Pangan Industri Rumah Tangga di Kota Padang Panjang (Lampiran 8), dalam hal menghasilkan keripik yang menggunakan buah nangka dan salak pondoh sebagai bahan baku utama, hal ini menjadi potensi usaha yang memiliki peluang untuk berkembang. Usaha pengolahan keripik yang berbahan baku utama buah ini, dinilai akan menjadi acuan bagi tumbuhnya usaha sejenis dimasa mendatang. Usaha Kecil Berkah telah memperoleh izin usaha dengan Nomor. 503/2096/IZ.00.01/IKAHH/PP/XI/2010. Disamping itu Usaha ini juga memperoleh Sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat (Lampiran 22). Berdasarkan survei yang telah dilaksanakan, pimpinan sekaligus pemilik usaha memberikan respon yang positif kepada penulis dalam menunjang kegiatan penelitian. Penelitian ini telah dilaksanakan selama dua bulan, terhitung mulai dikeluarkannya surat rekomendasi penelitian dari bulan Mei sampai dengan bulan Juni 2011.

#### **3.2 Metode Penelitian**

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

Dalam penelitian ini, metode deskriptif mengkaji permasalahan dalam rangka pengembangan usaha pengolahan keripik buah. Metode ini memungkinkan untuk mendapatkan informasi yang lebih mendetail mengenai topik yang akan

diteliti. Sejalan dengan penelitian yang dilaksanakan maka untuk mencapai tujuan dari penelitian, akan cocok jika dalam penelitian yang dilaksanakan digunakan metode deskriptif.

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung dengan informan kunci pada usaha yang bersangkutan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah disediakan dan pengamatan dilapangan. Informan kunci adalah pemilik usaha dan pekerja.

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

### **3.4 Variabel yang Diamati**

Adapun variabel yang diamati dalam penelitian ini adalah:

#### **1. Profil usaha meliputi:**

##### **a. Gambaran umum dan sejarah usaha**

Meliputi latar belakang, sejarah pendirian usaha, lokasi, izin usaha serta struktur organisasi Usaha Kecil Berkah.

##### **b. Faktor sumber daya dan peralatan**

Meliputi sumber daya manusia yaitu: jumlah karyawan, tingkat pendidikan dan keterampilan, lama bekerja, sistem upah yang dilakukan Usaha Kecil Berkah. Untuk peralatan dan investasi diantaranya: jenis peralatan/mesin yang digunakan, cara kerja mesin serta fungsinya, harga beli peralatan dan umur ekonomisnya.

##### **c. Faktor manajemen produksi**

Meliputi persediaan bahan baku Usaha Kecil Berkah yaitu: jenis bahan baku yang digunakan, daerah asal pembelian bahan baku, periode pembelian bahan baku, penetapan harga beli bahan baku, sistem kerjasama dalam pengadaan bahan baku. Untuk proses produksi, diantaranya: proses



kegiatan produksi keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh yang dilakukan dan jumlah produksi yang dihasilkan oleh Usaha Berkah.

d. Pencatatan Usaha

Meliputi pembukuan, yaitu: pencatatan transaksi usaha dan pembukuan yang digunakan Usaha Kecil Berkah. Untuk keuangan, yaitu keadaan keuangan Usaha Kecil Berkah.

e. Pemasaran produk

Meliputi produk, harga, distribusi dan promosi yang dilakukan oleh Usaha Kecil Berkah.

2. Untuk mencapai tujuan pertama yaitu menganalisa keuntungan dan titik impas dari usaha keripik buah.

Menganalisa keuntungan, maka variabel yang diamati adalah:

- a. Pendapatan penjualan, adalah penerimaan usaha yang diperoleh dari hasil usaha. Pendapatan diperoleh dari penjualan kepada pembeli.
- b. Biaya adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh Usaha Kecil Berkah, meliputi:
  - 1) Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume produksi, yaitu:
    - a) Biaya produksi variabel yaitu biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan proses produksi, terdiri atas:
      - i. Biaya bahan baku, yaitu biaya yang dikeluarkan dalam pembelian buah nangka dan salak pondoh.
      - ii. Biaya tenaga kerja tidak tetap, yaitu upah tenaga kerja bagian produksi.
      - iii. Biaya overhead pabrik variabel yaitu biaya bahan penolong (biaya minyak goreng), biaya kemasan plastik, biaya stiker, biaya listrik usaha, dan biaya bahan bakar gas.
    - b) Biaya non produksi variabel yaitu biaya-biaya yang terjadi diluar kegiatan produksi seperti biaya transportasi dan biaya penggunaan pulsa *handphone*.

- 2) Biaya tetap, adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak berubah apabila diiringi oleh peningkatan produksi, yaitu:
  - a) Biaya overhead pabrik tetap yaitu biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk yang dihasilkan, yaitu biaya penyusutan mesin dan peralatan, abonemen listrik usaha, sewa bangunan serta pajak kendaraan usaha.
  - b) Biaya administrasi dan umum tetap yaitu biaya operasi industri di luar biaya kegiatan penjualan seperti biaya tenaga kerja tetap yaitu gaji pimpinan usaha.
- 3) Biaya bersama, adalah biaya perusahaan yang menghasilkan dua atau lebih jenis barang yang menggunakan fasilitas yang sama. Dalam pembuatan keripik buah ini biaya bersama digunakan karena pada Usaha Kecil Berkah memproduksi dua bentuk kripik buah dengan bahan baku yang berbeda. Sebelum menentukan biaya bersama untuk usaha terlebih dahulu memisahkan antara biaya bersama antara usaha dengan pribadi yang terdiri atas, biaya pemakaian listrik, abonemen listrik, pajak kendaraan dan biaya sewa bangunan. Biaya bersama usaha yaitu biaya yang juga dikeluarkan untuk menghasilkan keripik buah nangka dan salak pondoh. Biaya bersama antara lain:
  - a) Biaya tetap, terdiri dari biaya penyusutan mesin dan peralatan, abonemen listrik usaha, sewa bangunan usaha, pajak kendaraan usaha dan gaji pimpinan.
  - b) Biaya variabel, yaitu biaya overhead pabrik variabel, biaya transportasi usaha dan pemakaian pulsa *handphone*.

Untuk mengetahui titik impas dari usaha keripik buah ini, maka variabel yang diamati adalah:

- a. Biaya tetap, meliputi biaya administrasi dan umum, dan biaya overhead pabrik tetap.
- b. Biaya variabel, meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja bagian produksi, biaya overhead pabrik, transportasi dan penggunaan pulsa *handphone*.



- c. Harga jual merupakan jumlah uang yang menyatakan nilai tukar suatu kesatuan benda tertentu. Harga jual untuk menentukan titik impas adalah harga jual dari usaha keripik buah.
  - d. Penjualan, merupakan harga jual dikalikan dengan jumlah produk yang dijual.
3. Untuk mencapai tujuan kedua, yaitu mengkaji permasalahan pengelolaan usaha secara deskriptif dari aspek teknik dan ekonomi:
- a. Aspek teknik
    - 1) Mesin/peralatan sarana produksi meliputi jenis mesin/peralatan yang digunakan, jumlah peralatan, dan harga beli peralatan pada usaha.
    - 2) Sumber daya manusia meliputi jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan keterampilan, serta perekrutan tenaga kerja Usaha Kecil Berkah.
    - 3) Bahan baku meliputi sistem pengadaan bahan baku, jumlah bahan baku yang dibutuhkan, dan harga bahan baku.
  - b. Aspek ekonomi
    - 1) Pembukuan meliputi sistem pembukuan yang diterapkan pada usaha pengolahan keripik buah Berkah.
    - 2) Keuangan meliputi modal dan rencana keuangan yang diterapkan pada usaha pengolahan keripik buah Berkah.
    - 3) Pemasaran hasil meliputi produk, harga, distribusi dan promosi.

### **3.5 Analisa Data**

#### **3.5.1 Analisa Kuantitatif**

Untuk tujuan pertama data dianalisa dengan menggunakan analisa kuantitatif. Variabel penelitian dianalisa secara kuantitatif dengan menggunakan data yang diperoleh langsung selama enam bulan yaitu bulan Oktober 2010 hingga Maret 2011.

##### **1. Perhitungan Biaya Penyusutan**

Semua nilai investasi yang disebabkan oleh kerusakan, kehilangan atau penyusutan merupakan pengeluaran, karena itu penyusutan harus diperhitungkan. Jenis investasi yang perlu disurutkan terdiri dari peralatan yang memerlukan penggantian pada suatu masa sebagai akibat pemakaian (Ibrahim, 2003). Besarnya

biaya penyusutan peralatan akan dihitung dengan menggunakan metoda yang paling sederhana dan cocok dalam perhitungan nilai penyusutan peralatan dibandingkan dengan metoda lain. Metoda yang digunakan adalah metoda garis lurus yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Peny pertahun (Rp/th)} = \frac{\text{Nilai investasi (Rp)} - \text{Perkiraan nilai sisa (Rp)}}{\text{Umur ekonomis (th)}} \quad (\text{Ibrahim, 2003}).$$

Maka penyusutan selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 adalah:

$$\text{Penyusutan/6 bulan} = \frac{\text{Penyusutan pertahun}}{2}$$

## 2. Analisa Keuntungan (laba/rugi) Usaha

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

Keuntungan atau laba bersih dapat dilihat dari selisih antara pendapatan penjualan dengan seluruh biaya selama periode tertentu.

$$\text{Laba bersih (Rp)} = \text{Pendapatan penjualan (Rp)} - \text{Biaya total (Rp)}$$

Dimana:

$$\text{Pendapatan Penjualan (Rp)} = \text{Jumlah produk yang dijual} \times \text{Harga jual per unit}$$

$$\text{Biaya Total (Rp)} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}$$

(Swatha dan Soekotjo, 1999).

Dalam penyajian laporan rugi laba digunakan metode *variable costing*. Pendekatan *variable costing* merupakan suatu format laporan laba atau rugi yang mengelompokkan biaya berdasarkan kategori biaya tetap dan biaya variabel. Dalam pendekatan ini, hanya biaya-biaya produksi yang berubah sejalan dengan perubahan output yang diberlakukan sebagai elemen harga pokok produksi (Samryn, 2001).



Bentuk format perhitungan laba rugi dengan metode *variable costing* berdasarkan Mulyadi (2000), adalah sebagai berikut:

<b>Pendapatan penjualan (penjualan x harga jual)</b>		<b>XXX</b>
<b>Biaya variabel:</b>		
Biaya bahan baku (buah nangka dan salak pondoh)	XXX	
Biaya tenaga kerja bagian produksi	XXX	
Biaya overhead pabrik variabel		
Biaya bahan penolong	XXX	
Biaya kemasan plastik	XXX	
Biaya listrik usaha	XXX	
Biaya stiker	XXX	
Biaya bahan bakar gas	XXX	
Biaya pemakaian pulsa HP	XXX	
Biaya transportasi	XXX	
<b>Total biaya variabel</b>		<b><u>XXX</u></b>
<b>Laba kotor</b>		<b>XXX</b>
<b>Biaya tetap:</b>		
Biaya overhead pabrik tetap		
Biaya penyusutan investasi	XXX	
Biaya abonemen listrik usaha	XXX	
Biaya sewa bangunan usaha	XXX	
Biaya pajak kendaraan usaha	XXX	
Biaya administrasi dan umum	XXX	
<b>Total biaya tetap</b>		<b><u>XXX</u></b>
<b>Laba bersih</b>		<b>XXX</b>

### 3. Analisa Titik Impas (Break Even Point)

Perhitungan titik impas dilakukan setelah biaya dikelompokkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Perhitungan titik impas menggunakan metode pendekatan teknik persamaan dimana perhitungan titik impas dalam satuan produk yang dijual:

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

Perhitungan titik impas dalam rupiah penjualan adalah:

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

(Swatha dan Soekotjo, 1999).

### 4. Perhitungan Biaya Bersama

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

Biaya bersama adalah biaya perusahaan yang menghasilkan dua atau lebih jenis barang yang menggunakan fasilitas yang sama. Sebelum melakukan pengalokasian biaya bersama untuk Usaha Berkah, terlebih dahulu memisahkan antara biaya bersama pemakaian usaha dan pemakaian pribadi yang terdiri dari biaya variabel (biaya pemakaian listrik) dan biaya tetap (biaya abonemen listrik, biaya sewa bangunan dan biaya pajak kendaraan mobil).

Pada Usaha Kecil Berkah ini ada beberapa input yang dipakai secara bersama, sehingga timbul biaya bersama antara kedua produk (keripik buah nangka dan salak pondoh) yang dihasilkan oleh Usaha Kecil Berkah. Pengalokasian biaya bersama untuk keperluan pribadi dan usaha menggunakan metode satuan fisik, sedangkan pengalokasian biaya bersama usaha untuk kedua produk dihitung dengan menggunakan metode nilai jual relatif. Yang termasuk



dalam biaya bersama untuk menghasilkan kedua produk adalah biaya variabel bersama (bahan penolong (minyak goreng), kemasan plastik, stiker, bahan bakar gas, pemakaian listrik usaha, transportasi dan pemakaian pulsa HP) dan biaya tetap bersama (gaji pimpinan, biaya penyusutan, abonemen listrik usaha, sewa bangunan usaha dan pajak kendaraan). Dalam metode ini biaya bersama bisa diidentifikasi sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Biaya bersama prod A} = \left( \frac{\text{Jumlah produk A}}{\text{Jumlah seluruh produk}} \times 100\% \right) \times \text{Total biaya bersama}$$

### 3.5.2 Analisa Deskriptif

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

#### 1. Aspek Teknik

##### a. Mesin atau peralatan

Menurut Assauri (1999), mesin adalah peralatan yang digerakkan oleh suatu kekuatan atau tenaga yang dipergunakan untuk membantu manusia dalam mengerjakan produk atau bagian-bagian produk tertentu. Permasalahan yang dideskripsikan antara lain dalam hal kemudahan memperoleh dalam menggunakan mesin dan peralatan.

##### b. Sumber daya manusia

Menurut Subanar (1994), sumber daya manusia yang terampil dan mampu membawa sukses bagi perusahaan semakin langka terdapat pada jenis usaha kecil, sehingga para wirausaha perlu selektif dalam memilih karyawan yang akan dipekerjakan dalam usahanya. Permasalahan yang dideskripsikan antara lain dalam hal cara memperoleh atau perekrutan tenaga kerja, pembagian kerja, dan sistem pemberian upah.

##### c. Bahan baku

Bahan baku yang digunakan dalam usaha keripik buah yaitu buah nangka dan salak pondoh. Kedua buah ini merupakan bahan baku utama

dari pembuatan keripik. Permasalahan yang dideskripsikan antara lain dalam hal perencanaan bahan baku serta penentuan pemasok bahan baku dalam menunjang kegiatan usaha.

## 2. Aspek Ekonomi

### a. Pembukuan

Menurut Wibowo (1994), pembukuan dalam perusahaan tergantung jenis dan kegiatan usahanya serta kebutuhannya. Kesemuanya itu dibutuhkan agar perusahaan dapat beroperasi dengan lancar. Permasalahan yang dideskripsikan adalah apakah pihak usaha selama ini memiliki sistem pencatatan dalam kegiatan usahanya dan apakah sistem pencatatan selama ini telah memenuhi persyaratan minimal yang harus dimiliki oleh usaha kecil berdasarkan literatur yang ada.

### b. Keuangan

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

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

### c. Pemasaran hasil

Pemasaran adalah proses perpindahan barang dan jasa dari produsen ke konsumen atau semua kegiatan yang berhubungan dengan arus barang/jasa dari produsen ke konsumen. Empat kebijakan pemasaran yang disebut 4P atau bauran pemasaran adalah produk (*product*), harga (*price*), saluran distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*) (Fuad *et al*, 2003).



Untuk produk yang perlu dideskripsikan adalah daya tahan produk dan pengemasan. Sedangkan untuk harga yang perlu dideskripsikan adalah apakah harga yang ditetapkan menggunakan pendekatan biaya atau pendekatan pasar. Untuk distribusi yang dideskripsikan adalah bagaimana sistem distribusi yang dilakukan apakah keripik diantar langsung ke toko-toko. Sedangkan untuk promosi yang akan dideskripsikan adalah bagaimana upaya yang selama ini dilakukan dalam memperkenalkan produk keripik buah.



## IV. HASIL PENELITIAN

### 4.1 Profil Usaha

#### 4.1.1 Gambaran Umum dan Sejarah Usaha

Usaha Kecil Berkah merupakan usaha perorangan yang didirikan pada bulan Agustus 2010, dibawah pimpinan sekaligus pemilik usaha yaitu Ibu Yenni. Ibu Yenni adalah seorang ibu rumah tangga biasa yang sering mengikuti kursus privat keterampilan wanita dibidang tata boga. Dengan pengalaman yang didapatkannya, Ibu Yenni mencoba menambah pendapatan keluarganya dengan cara membuat keripik buah. Ide munculnya usaha ini ketika awalnya Ibu Yenni mendapat inspirasi dari salah satu acara *talkshow* di TV yang menayangkan tentang keuntungan dalam menjalankan usaha keripik buah dan buah tangan yang beliau dapatkan dari Kota Malang.

Usaha Kecil Berkah beralamat di Jalan Ahmad Yani No. 1 RT IV Kelurahan Ngalau Kecamatan Padang Panjang Timur Kota Padang Panjang. Pada saat ini Usaha Kecil Berkah telah menghasilkan dua buah produk yaitu Keripik Buah Nangka dan Keripik Buah Salak Pondoh. Ibu Yenni (pemilik usaha) menggunakan mesin penggorengan (vakum) dan peniris minyak untuk proses usahanya yang dipesan via internet, dibeli dengan harga sampai di lokasi usaha adalah sebesar Rp 23.000.000,-.

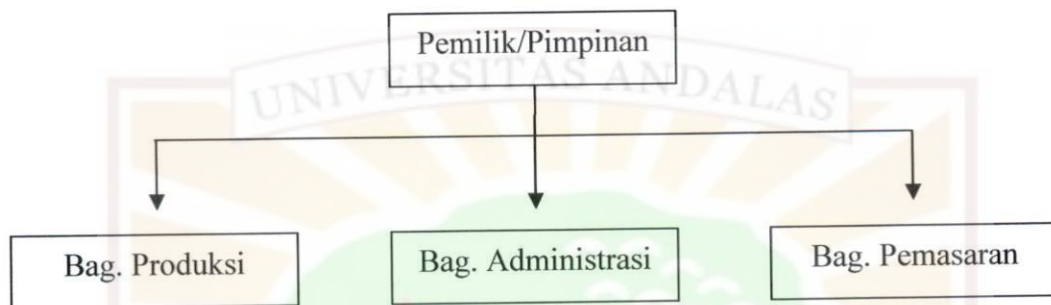
Pada awalnya Usaha Kecil Berkah diusahakan secara kecil-kecilan dan hanya dipasarkan di toko-toko makanan kecil di Kota Padang Panjang. Setelah konsumen mulai mengenal produk keripik buah ini, permintaan terhadap produk ini makin bertambah. Usaha Kecil Keripik Buah Berkah memperoleh izin Deperindag dengan Nomor. 503/2096/IZ.00.01/IKAHH/PP/XI/2010 dan izin Depkes P-IRT Nomor. 214137401211. Pada saat ini produk Usaha Berkah telah memasuki beberapa toko makanan di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi.

Usaha Kecil Berkah merupakan usaha milik perorangan yang tidak memiliki struktur organisasi yang tertulis dan sangat sederhana. Usaha ini dipimpin oleh seorang pimpinan yang bertanggung jawab terhadap kegiatan usaha dan merangkap bagian administrasi serta pemasaran. Selain itu, pemilik dibantu



oleh tenaga kerja bagian produksi sebanyak 4 orang yang bertanggung jawab dalam proses bahan baku menjadi produk jadi (keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh). Tenaga kerja yang digunakan oleh pemilik usaha berasal dari luar keluarga.

Untuk saat ini, struktur organisasi Usaha Kecil Berkah dapat digambarkan seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Struktur Organisasi Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Usaha Kecil Berkah dipimpin oleh Ibu Yenni yang bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha. Keputusan dan kebijakan perusahaan ditentukan oleh pimpinan.

Adapun fungsi dan tugas masing-masing bagian adalah:

1. Bagian produksi, dilakukan oleh 4 orang tenaga kerja yang masing-masing kedudukannya adalah sama, bertugas dan bertanggung jawab dalam proses bahan baku yaitu kegiatan pengupasan kulit buah, pembuangan biji buah, pemotongan buah, penimbangan dan pencucian buah. Sedangkan untuk proses operasional mesin dan pengemasan dilakukan sepenuhnya oleh pemilik usaha.
2. Bagian administrasi/keuangan, seluruh kegiatan yang berkaitan dengan administrasi dan keuangan masih dikerjakan sendiri oleh Ibu Yenni selaku pimpinan sekaligus pemilik usaha, hal ini didasarkan pada pertimbangan untuk menghemat pengeluaran, selain itu pemilik sendiri merasa masih sanggup untuk mengerjakan sendiri.
3. Bagian pemasaran, selain bagian administrasi dan keuangan, bagian pemasaran juga masih dilakukan sepenuhnya oleh pimpinan/pemilik usaha. Kegiatan yang dilakukan adalah mengantarkan produk keripik buah ke toko-toko makanan di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi.

Setiap organisasi memiliki tiga komponen pokok, yaitu: personalia, fungsi dan faktor-faktor fisik, semua ini merupakan sarana untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Jadi komponen-komponen tersebut mencerminkan adanya tugas-tugas yang harus dilakukan, manusia melaksanakan tugas, dan adanya peralatan-peralatan yang dapat digunakan untuk melaksanakan tugas-tugas tersebut (Swastha dan Sukotjo, 1999).

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Usaha Kecil Berkah, ternyata usaha ini adalah yang pertama dan baru satu-satunya yang memproduksi dan memasarkan keripik buah di Kota Padang Panjang (keterangan diperoleh dari pernyataan lisan dari staf Dinas Perindustrian Kota Padang Panjang pada saat melakukan survei). Dengan adanya usaha ini telah memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat disekitar lokasi usaha walaupun masih dalam jumlah yang kecil.

Mengacu pada banyaknya tenaga kerja pada sebuah perusahaan, Biro Pusat Statistik (2009) mengklasifikasikan perusahaan industri kedalam 3 kelompok: (a) industri besar yang memiliki tenaga kerja lebih dari 100 orang tenaga kerja, (b) industri sedang yang memiliki tenaga kerja sebanyak 20-99 orang, (c) industri kecil yang memiliki tenaga kerja 5-19 orang. Berdasarkan kriteria diatas, usaha kecil keripik buah Berkah termasuk industri kecil atau perusahaan berskala kecil.

#### **4.1.2 Faktor Sumber Daya dan Peralatan**

##### **1. Sumber Daya Manusia**

Usaha Kecil Berkah memiliki tenaga kerja sebanyak 5 orang, yang terdiri dari 4 orang tenaga kerja bagian produksi yang kedudukannya adalah sama, dimana bertugas dan bertanggungjawab dalam proses bahan baku (buah) menjadi produk jadi (keripik buah). Satu orang tenaga kerja (pemilik/pimpinan) yang merangkap bagian administrasi sekaligus pemasaran, dimana bertugas dan bertanggungjawab dalam administrasi dan keuangan juga dalam hal memasarkan produk. Tenaga kerja yang dibutuhkan oleh usaha ini tidak mensyaratkan keahlian khusus, yang diperlukan adalah kemauan untuk bekerja, mampu bekerja dengan baik, jujur, rajin, bisa menjaga kebersihan dan kesopanan. Seluruh tenaga kerja,



bekerja untuk memproduksi keripik buah nangka dan salak pondoh. Sebelum memulai pekerjaan, karyawan diberikan pengarahan terlebih dahulu oleh pimpinan usaha.

Tenaga kerja bagian produksi berasal dari luar keluarga yaitu masyarakat di sekitar lokasi usaha, sehingga memberi peluang masyarakat setempat untuk bekerja. Dengan adanya usaha ini, setidaknya telah mengurangi jumlah pengangguran di sekitar lokasi usaha. Adapun identitas tenaga kerja yang dimiliki Usaha Kecil Berkah dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Identitas Pimpinan dan Karyawan Usaha Kecil Berkah

Jenis Kegiatan	Nama	Jenis Kelamin	Umur (tahun)	Pendidikan Terakhir
Pemilik/pimpinan merangkap bagian administrasi dan Pemasaran	Yenni	Pr	38	S1
Bagian produksi	Dasnila	Pr	35	SMA
	Misnar	Pr	39	SMP
	Kevin	Lk	17	SMA
	Budi	Lk	20	SMA

Usaha Kecil Berkah melakukan kegiatan proses produksi yang dimulai pada pukul 08.00 hingga 16.00 WIB (waktu maksimal), waktu kegiatan proses produksi yang dilakukan oleh tenaga kerja Usaha Kecil Berkah tidak selalu maksimal, karena usaha ini dalam hal berproduksi berdasarkan ketersediaan bahan baku. Lama proses produksi berlangsung setiap harinya dengan ketersediaan bahan baku yang berbeda. Untuk ketersediaan masing-masing bahan baku yaitu, 14-15 buah nangka besar atau 24-25 buah nangka sedang atau 33-34 buah nangka kecil, sedangkan untuk bahan baku salak pondoh berkisar 60 kg, diperlukan waktu satu hari kerja atau 8 jam kerja yang terdiri dari kegiatan pengupasan kulit buah, pemisahan biji dari daging buah, pemotongan, penimbangan, pencucian, penggorengan, penirisan minyak hingga pengemasan keripik buah. Dalam satu kali proses penggorengan dengan menggunakan *Vaccum Frying* memerlukan 6 kg daging buah siap untuk digoreng dengan waktu  $\pm 1$  Jam dan pada *Spinner* diperlukan waktu  $\pm 2$  menit.

Pihak usaha memberikan upah kepada tenaga kerja bagian produksi berdasarkan sistem upah harian yang dibayarkan setiap periode produksi, yaitu dengan menghitung berapa kg daging buah siap untuk digoreng yang didapatkan setelah melakukan kegiatan pengupasan kulit buah, pemisahan biji dari daging buah, pemotongan dan pencucian daging buah. Pihak usaha menetapkan upah untuk tenaga kerja bagian produksi sebesar Rp 1.000,-/kg daging buah siap untuk digoreng. Pimpinan usaha yang mencakup bagian administrasi dan pemasaran diberi gaji sebesar Rp 1.000.000,-/bulan dengan kegiatan transaksi pembelian bahan baku buah (buah nangka dan salak pondoh), administrasi/keuangan, sebagai operator mesin dalam kegiatan produksi, pengepakan produk hingga pemasaran produk. Rincian upah tenaga kerja dapat dilihat pada Lampiran 9, 10 dan 11.

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

- 1) Metode upah langsung (*straight salary*), yaitu upah yang dibayarkan pada karyawan diwujudkan dalam bentuk sejumlah uang atas dasar satuan waktu tertentu, harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan.
- 2) Metode tunjangan tambahan (*fringe benefit*), yaitu memberikan tunjangan tambahan di luar upah yang biasa diterima seperti: asuransi kesehatan, asuransi jiwa, asuransi kecelakaan, tunjangan hari raya, pesangon, pakaian dinas, kendaraan jemputan dan pensiunan.
- 3) Metode upah satuan (*price work*), yaitu pemberian upah berdasarkan pada jumlah produk yang dihasilkan.

Berdasarkan metode dalam penetapan upah tenaga kerja, Usaha Kecil Berkah menggunakan dua metode yaitu metode upah langsung dan metode upah satuan, baik untuk tenaga kerja bagian produksi maupun tenaga kerja bagian administrasi/keuangan dan tenaga kerja bagian pemasaran. Untuk meningkatkan kualitas/keterampilan dan pengembangan sumber daya tenaga kerja, pihak usaha belum pernah mengikutkan karyawan untuk mengikuti kegiatan pelatihan-pelatihan, kecuali pelatihan tata boga yang diikuti oleh pemilik/pimpinan usaha pada tahun 2009 yang lalu.



## 2. Peralatan dan Investasi

Dalam tahapan proses produksi keripik buah, Usaha Kecil Berkah menggunakan mesin penggoreng (*Vacuum Frying*) dan mesin peniris minyak (*Spinner*). Mesin ini dimiliki sejak mulai berdirinya Usaha Kecil Berkah dalam keadaan belum terpakai atau masih baru. Kapasitas terpakai dari kedua mesin ini sudah tercapai, yaitu 5-6 kg/proses dengan tipe vakum VF-5.0 untuk mesin penggoreng yang memerlukan waktu  $\pm 1$  jam dengan suhu  $85^{\circ}\text{C}$  untuk menghasilkan keripik buah dalam keadaan masih berminyak. Sedangkan mesin peniris minyak (*spinner*) memerlukan waktu  $\pm 2$  menit mengeringkan buah dari minyak untuk menghasilkan keripik buah.

Untuk satu kali proses produksi dengan bahan baku yang berbeda (buah nangka dan salak pondoh), daging buah yang dihasilkan setelah melalui proses pengupasan kulit dan biji buah sampai pencucian daging buah, yang menghasilkan 6 kg daging buah siap untuk digoreng. Kedua mesin ini dapat menghasilkan masing-masingnya 1,5 kg keripik buah nangka dan 2 kg keripik buah salak pondoh. Dalam proses pengerjaan atau operasional mesin, dilakukan sepenuhnya oleh pimpinan usaha. Perawatan terhadap mesin pun dilakukan pemilik usaha setelah 10 kali proses penggorengan dan penirisan keripik buah. Bentuk dari kedua mesin ini dapat dilihat pada Lampiran 23.

Menurut Assauri (1999), mesin atau peralatan dapat dibedakan atas dua jenis, yaitu:

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

Dalam hal ini, mesin penggoreng dan peniris merupakan mesin yang bersifat khusus, karena kedua mesin ini hanya digunakan untuk semua jenis buah dan sayuran dalam menghasilkan keripik buah atau keripik sayur. Mesin Vacuum Frying atau Mesin Penggoreng Hampa (*Vaccum Fryer*) adalah mesin produksi untuk membuat aneka keripik buah dan keripik sayur dengan sistem penggorengan vakum ([www.vacuumfrying.com](http://www.vacuumfrying.com)).

Komponen yang dibutuhkan dalam berproduksi adalah tersedianya peralatan-peralatan yang digunakan dalam proses produksi. Jenis investasi dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi beserta fungsinya adalah sebagai berikut:

- 1) Mesin penggoreng (*Vaccum Frying*), wadah untuk menggoreng keripik buah dalam bentuk vakum dengan kapasitas terpasang dan terpakai 5-6 kg.
- 2) Mesin peniris minyak (*Spinner*), untuk menghilangkan/mengurangi kandungan minyak goreng pada keripik buah.
- 3) Kompor gas, digunakan untuk memasak keripik buah atau sumber panas dari mesin penggoreng.
- 4) Tabung gas 12 Kg, sebagai wadah bahan bakar gas dalam menunjang kegiatan proses penggorengan keripik.
- 5) *Hand Sealer*, digunakan untuk mengemas keripik buah dalam kemasan plastik.
- 6) Etalase, digunakan sebagai tempat keripik buah dalam kemasan.
- 7) Timbangan, untuk menimbang bahan baku yang akan dimasak dan menimbang keripik buah dalam kemasan.
- 8) Pisau, digunakan untuk mengupas dan memotong buah.
- 9) Ember besar, tempat untuk meletakkan potongan buah yang akan digoreng.
- 10) Sendok goreng, digunakan untuk memindahkan keripik buah dari mesin penggoreng.
- 11) Talenan, untuk landasan memotong buah.
- 12) Stoples, tempat keripik buah setelah ditiriskan dari mesin peniris minyak.
- 13) Hp Nokia 1202, digunakan sebagai sarana komunikasi khusus untuk menunjang kegiatan usaha dalam berhubungan dengan pemasok bahan baku, maupun konsumen.
- 14) Kendaraan mobil, digunakan sebagai sarana transportasi untuk menunjang kegiatan usaha dalam mengantarkan produk ke pedagang pengecer atau ke toko-toko makanan.



Penyusutan alat merupakan salah satu biaya tetap, maka terlebih dahulu harus mencari berapa biaya penyusutan dari aktiva tetap dengan menggunakan metode garis lurus. Untuk penyusutan dari jenis-jenis investasi dan peralatan tersebut dapat dilihat pada Lampiran 12.

#### **4.1.3 Faktor Manajemen Produksi**

##### **1. Persediaan Bahan Baku**

Dalam proses pembuatan keripik buah, jenis bahan baku utama yang dibutuhkan yaitu buah nangka dan salak pondoh. Bahan baku buah yang digunakan untuk proses produksi adalah buah yang telah masak, baik untuk buah nangka maupun salak pondoh.

Untuk mendapatkan bahan baku, Usaha Kecil Berkah membelinya dari luar Kota Padang Panjang, yaitu untuk buah nangka didapatkan dari Kabupaten Padang Pariaman dan Kabupaten Sawahlunto Sijunjung. Bahan baku nangka tersebut diantar sampai ke tempat usaha rata-rata 1 kali 10 hari menggunakan mobil *pick up*, dengan ongkos kirim sampai di lokasi dari Kabupaten Padang Pariaman adalah Rp 50.000,- dan dari Kabupaten Sawahlunto Sijunjung Rp 100.000,- untuk setiap kali pengiriman. Harga bahan baku nangka yang didapatkan dari kedua daerah ini berbeda, yaitu dari Kabupaten Padang Pariaman mematok harga Rp 10.000,- hingga Rp 20.000,- per buah, sedangkan dari Kabupaten Sawahlunto Sijunjung mematok harga berkisar Rp 12.000,- hingga Rp 22.000,- per buahnya, tergantung besar kecilnya buah tersebut.

Sedangkan untuk buah salak pondoh, pihak usaha mendapatkannya dari salah satu agen/pedagang yang ada di pasar Padang Panjang. Bahan baku salak pondoh tersebut diantar sampai ke tempat usaha rata-rata 1 kali 15 hari menggunakan transportasi ojek, dengan ongkos kirim sampai di lokasi adalah Rp 5.000,-. Harga bahan baku salak pondoh berkisar Rp 6.500,- sampai Rp 7.000,- per kg. Pemilik telah menjalin kerjasama dengan pedagang pengumpul dan agen/pedagang buah sejak memulai usaha. Kerjasama yang dibentuk hanya sebatas pembelian bahan baku saja tanpa mempertimbangkan kontinuitas bahan baku tersebut. Transaksi awal yang dilakukan pemilik usaha dalam menghubungi pedagang buah tersebut adalah melalui *handphone*. Pulsa pemakaian *handphone*

yang dikeluarkan pemilik usaha setiap bulannya adalah Rp 50.000,-. Untuk rincian bahan baku dapat dilihat pada Lampiran 13 dan 14.

## 2. Proses Produksi

Proses pembuatan keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh adalah sama, hanya dibedakan dari segi bentuk, ukuran dan hasil yang didapatkan dari keripik buah itu sendiri. Untuk satu kali proses pengerjaan keripik buah dilakukan dengan bahan baku yang berbeda (buah nangka atau salak pondoh). Adapun pengerjaan masing-masing keripik buah (keripik buah nangka atau salak pondoh) untuk satu kali proses penggorengan dan penirisan adalah:

### 1) Pengupasan kulit dan pembuangan biji buah

Bahan baku buah nangka (2-3 buah besar atau 4-5 buah sedang atau 6-7 buah kecil) atau bahan baku buah salak pondoh (12 kg) dikupas kulit dan bijinya, sehingga akan menghasilkan daging buah yang akan digoreng untuk menghasilkan keripik buah. Kulit dan biji buah tersebut dibuang, kecuali biji buah nangka yang dibagikan kepada masyarakat setempat untuk diolah lagi menjadi makanan ringan.

### 2) Pemotongan daging buah

Daging buah (nangka atau salak pondoh) dipotong menjadi dua bagian dengan menggunakan pisau pemotong.

### 3) Penimbangan daging buah

Potongan daging buah tersebut ditimbang sampai mencapai kapasitas dari *vaccum frying*, yaitu 6 kg daging buah siap untuk digoreng.

### 4) Pencucian daging buah

Potongan daging buah dengan berat 6 kg tersebut dicuci dengan menggunakan air mengalir.

### 5) Penggorengan

Selesai dicuci, daging buah (nangka atau salak pondoh) dimasukkan ke dalam *vaccum Frying* yang berisikan 50 L minyak goreng yang telah dipanaskan sebelumnya dengan menggunakan kompor gas, suhu awal vakum maksimum 85°C. Buah dikatakan masak, apabila suhunya kembali mencapai 85°C, dan waktu yang digunakan oleh *vaccum frying* ini  $\pm$  1 jam. Dalam vakum tersebut berisikan 50 liter minyak goreng untuk proses penggorengan buah nangka dan



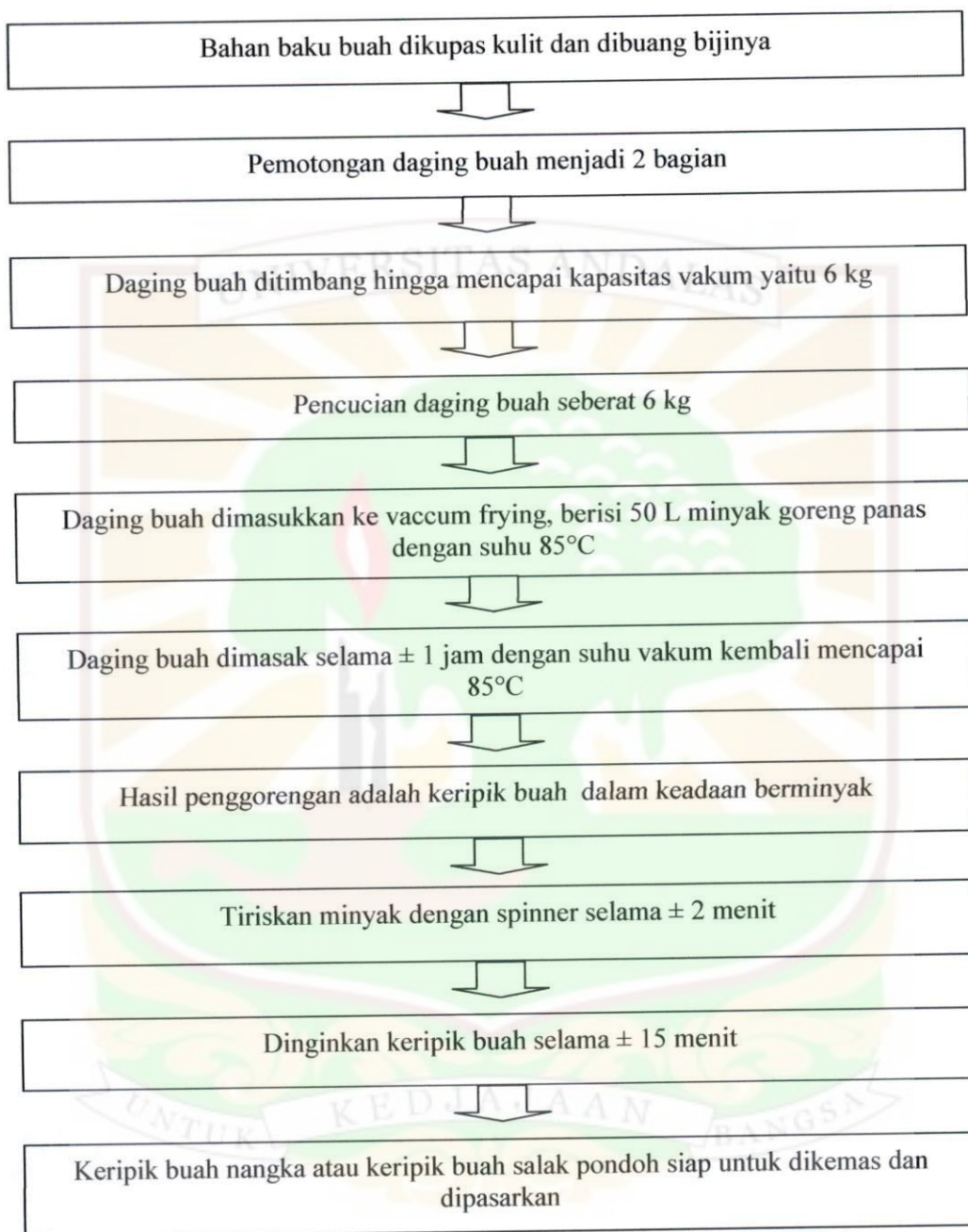
juga salak pondoh dengan penyusutan 0,5 liter untuk setiap kali penggorengan. Harga minyak goreng Rp 12.000,-/L. Untuk pemakaian gas elpiji, dapat melakukan 10 kali penggorengan untuk setiap tabung gas elpiji. Harga gas elpiji adalah Rp 83.000,-/tabung gas 12 kg.

#### 6) Penirisan

Setelah suhu vakum kembali mencapai 85°C, buah yang telah masak dipindahkan ke mesin peniris minyak (*Spinner*) yang bertujuan untuk menghilangkan/mengurangi kandungan minyak pada keripik. Waktu yang digunakan oleh *spinner* ini berkisar  $\pm 2$  menit.

#### 7) Pengemasan

Keripik buah didingin selama 15 menit, selanjutnya dimasukkan ke dalam plastik yang diberi stiker/merek, lalu ditimbang per ons-nya dan dipres menggunakan *hand sealer*. Kemasan plastik yang digunakan untuk kedua produk adalah berukuran 25 × 15 cm dengan harga Rp 220,-/lembar dan stiker dihitung Rp 500,-/lembar. Setelah dikemas produk keripik buah Usaha Berkah siap untuk dipasarkan. Untuk satu kali proses pembuatan keripik buah ini dengan berat 6 kg untuk masing-masing buah siap untuk digoreng (buah nangka atau salak pondoh) dapat menghasilkan 1,5 kg keripik buah nangka dan 2 kg keripik buah salak pondoh. Rendemen untuk masing-masing keripik buah ini adalah sebesar 25% untuk keripik buah nangka dan 33,33% untuk keripik buah salak pondoh.



Gambar 3. Skema Proses Pembuatan Keripik Buah (Nangka atau Salak Pondoh) Pada Usaha Kecil Berkah



#### **4.1.4 Pencatatan Usaha**

##### **1. Pembukuan**

Banyak pihak usaha kecil yang tidak membiasakan diri untuk membuat catatan tentang kegiatan yang terjadi dalam usahanya dan hanya mengandalkan daya ingat saja. Usaha Kecil Berkah sejak memulai usaha sudah mulai melakukan pencatatan sederhana dalam pengelolaan keuangannya yang mencatat semua transaksi dan produksinya pada satu buku khusus. Pencatatan yang dilakukan Usaha Kecil Berkah ini masih sebatas pencatatan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi, jumlah yang dihasilkan, dan penerimaan yang diterima oleh Usaha Kecil Berkah ini.

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

Menurut Subanar (1994), administrasi pembukuan pada usaha kecil memerlukan minimal tiga jenis buku, yaitu: buku harian, buku jurnal, dan buku besar. Untuk itu pemilik hendaknya memperhatikan keadaan usahanya, yaitu sampai sejauh mana usaha ini mampu menghasilkan keuntungan serta mengetahui pada tingkat penjualan berapa usaha ini dapat menutupi biaya totalnya untuk menghindari kerugian. Usaha Kecil Berkah mencatat segala transaksi yang dilakukan pada satu buku khusus, yang memuat segala jenis kegiatan dan transaksi yang terjadi. Pihak usaha tidak memisahkan antara aspek pengeluaran dan aspek pemasukan pada buku yang digunakannya.

##### **2. Keuangan**

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

Pengendalian keuangan yang lemah dan administrasi yang kacau menjadi salah satu faktor penentu kegagalan suatu perusahaan baik untuk tetap bertahan maupun untuk dapat berkembang. Usaha Kecil Berkah merupakan salah satu dari sekian banyak usaha kecil yang belum menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang tertip dan teratur.

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

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

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, meskipun sampai saat ini pihak Usaha Kecil Berkah masih mengandalkan proses produksi berdasarkan ketersediaan bahan baku dalam kegiatan produksinya, akan tetapi selama periode yang dianalisa (Oktober 2010 hingga Maret 2011) pihak usaha ternyata telah memperoleh keuntungan.

#### **4.1.5 Pemasaran Produk**

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

Menurut keterangan pemilik usaha, pemasaran produk keripik buah diutamakan untuk Kota Padang Panjang, Bukittinggi dan sekitarnya saja, dengan alasan mudah dan lebih terjangkau tanpa biaya transportasi yang mahal. Selain itu, harga keripik buah yang tinggi, yang mana untuk keripik buah nangka adalah Rp 13.500,-/ons dan untuk keripik buah salak pondoh Rp 15.000,-/ons.



Dari keterangan yang diperoleh pada saat survei pendahuluan ke Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang Panjang, diperoleh informasi lisan dari pegawai/staff dinas tersebut, bahwa Usaha Berkah merupakan usaha kecil pertama menggunakan izin Deperindag yang memproduksi dan memasarkan keripik buah di Kota Padang Panjang. Dari pernyataan tersebut, maka Usaha Keripik Buah Berkah merupakan satu-satunya yang mengelola dan mengusahakan keripik buah di Kota Padang Panjang.

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

## **1. Produk**

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

Dalam hal ini, Usaha Kecil Berkah menawarkan produk makanan ringan/cemilan dalam bentuk keripik buah. Karena produk keripik buah ini belum memiliki pesaing untuk produk sejenis berbahan buah (buah nangka dan salak pondoh), maka menjadi keunggulan sekaligus menjadi ciri khas Usaha Kecil Berkah.

Kelebihan dari produk keripik buah ini adalah tidak terdapat bahan-bahan yang mengandung kimia sintetis atau pewarna, pemanis dan pengawet buatan. Daya tahan produk keripik buah bisa mencapai satu tahun dalam keadaan kemasan yang masih tertutup dan masih bagus. Produk yang dihasilkan oleh usaha ini sudah higienis, hal ini dibuktikan dengan adanya surat izin dari Depkes RI dengan nomor izin: P-IRT Nomor. 214137401211. Kemasan keripik buah ini

adalah kemasan 1 ons setiap bungkusnya. Pada kemasan juga tercantum *contact person* agar konsumen dapat dengan mudah menghubungi pihak usaha.

## 2. Harga

Harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta layanannya (Swatha dan Sukotjo, 1999). Harga adalah satu-satunya elemen pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Semua elemen lain mewakili biaya. Harga jual adalah salah satu elemen yang paling fleksibel dari bauran pemasaran. Banyak perusahaan yang tidak menetapkan harga dengan baik. Kesalahan yang paling umum adalah penetapan harga yang terlalu memperhatikan biaya. Harga yang tidak direvisi cukup sering untuk mencerminkan perubahan pasar (Kotler dan Armstrong, 1997).

Penentuan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan dalam proses produksi serta dapat memberikan laba. Hendaknya harga yang ditetapkan untuk suatu produk dapat dijangkau oleh lapisan masyarakat banyak (Kotler dan Armstrong, 1997).

Penetapan harga jual keripik buah (keripik buah nangka dan salak pondoh) ditentukan oleh pimpinan atau pemilik Usaha Kecil Berkah. Harga keripik buah nangka ditetapkan Rp 13.500,- dan harga keripik buah salak pondoh Rp 15.000,- dengan berat masing-masing keripik adalah 1 ons dalam satu bungkus keripik buah.

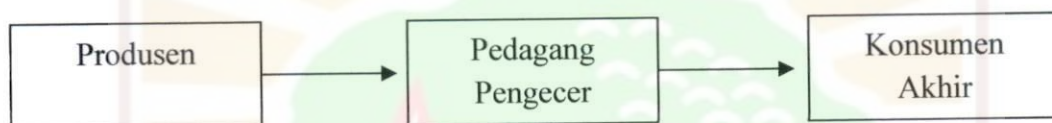
Menurut Swatha dan Sukotjo (1999), ada dua pendekatan pokok dalam penentuan harga jual, yaitu pendekatan biaya dan pendekatan pasar. Dalam hal ini, pihak usaha menggunakan pendekatan biaya dalam menetapkan harga jualnya. Pihak Usaha Kecil Berkah menetapkan harga keripik buah berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan tanpa memperhatikan harga pasar, karena dipasaran belum ada produk sejenis yang diproduksi dan dipasarkan oleh usaha lainnya.

## 3. Distribusi

Produk Usaha Kecil Berkah yaitu keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh yang dipasarkan di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi.



Menurut Kotler dan Amstrong (1997), distribusi merupakan sistem penting dalam memasarkan produk, ada dua tingkatan perantara dalam saluran distribusi yaitu: (a) saluran langsung, yaitu saluran pemasaran yang tidak memiliki tingkatan perantara, (b) saluran pemasaran tidak langsung, yaitu saluran berisikan satu atau lebih tingkatan perantara. Dalam memasarkan produk keripik buah selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011, pihak usaha menggunakan saluran pemasaran tidak langsung, dimana dalam penjualannya usaha menggunakan pedagang toko-toko makanan sebagai perantara untuk memasarkan produknya hingga ke konsumen akhir. Untuk melihat saluran distribusi pada Usaha Kecil Berkah dapat dilihat pada Gambar 4 berikut.



Gambar 4. Saluran Distribusi Usaha Kecil Berkah Pada Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Produk keripik buah dijual ke beberapa pedagang pengecer yang menjadi pelanggan tetap Usaha Kecil Berkah, yaitu untuk Kota Padang Panjang: Rumah Makan Pak Datuk, Supermarket Arena, Supermarket Alam Suri, AB Mart, Toko kue Fauzan, dan Toko kue DD, Rumah Makan Aia Badarun (Aia Angek), sedangkan untuk Kota Bukittinggi adalah Sanjai Bundo, Sanjai Niken, Sanjai Nita, Toko Masyitah, Supermarket Budi Aman Simp. Yarsi, Supermarket Budiman Tarok, Swalayan Mulia dan Supermarket Zam Zam. Kedua produk diantarkan langsung oleh pemilik usaha dengan menggunakan kendaraan mobil pribadi, yaitu dengan mengisi bahan bakar bensin sebanyak 12 liter untuk setiap kali pengantaran produk. Harga bahan bakar bensin adalah sebesar Rp 4.500,-/liter.

Menurut Swatha dan Sukotjo (1999), ada tiga alternatif yang dapat ditempuh untuk menentukan jumlah perantara yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang sampai ke konsumen, yaitu: (a) Distribusi intensif, merupakan strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sebanyak mungkin penyalur (terutama pengecer), untuk mencapai konsumen agar kebutuhan mereka terpenuhi, (b) Distribusi selektif, merupakan suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan menggunakan sejumlah pedagang besar

atau sejumlah pengecer yang terbatas dalam daerah geografis tertentu, (c) Distribusi eksklusif, merupakan suatu strategi yang digunakan oleh perusahaan dengan hanya menggunakan satu pedagang besar atau pengecer didaerah pasar tertentu.

Dalam hal ini, Usaha Berkah menggunakan distribusi selektif untuk menyalurkan produknya, yaitu dengan menggunakan sejumlah pedagang atau pengecer dalam jumlah yang terbatas yaitu di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi. Selama periode analisa (Oktober 2010 hingga Maret 2011), pembayaran keripik buah yang dilakukan pedagang pengecer kepada pihak usaha berjalan dengan lancar, yaitu dilakukan secara konsinyasi, artinya pembayaran dilakukan pedagang pengecer secara tunai setelah produk terjual.

#### 4. Promosi

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

Kegiatan yang ada dalam promosi pada umumnya ada empat, yaitu:

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

Pada saat ini, pihak Usaha Kecil Berkah baru melakukan promosi *personal selling* (yaitu promosi melalui mulut ke mulut), sehingga banyak konsumen yang belum mengetahui produk keripik buah yang diproduksi oleh Usaha Kecil Berkah ini.



## 4.2 Perhitungan Keuntungan

### 4.2.1 Pendapatan Penjualan

Pendapatan merupakan nilai yang diterima oleh usaha dari penjualan keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh yang diproduksi. Jumlah pendapatan penjualan usaha selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 dapat dilihat pada Tabel 2 dan 3.

Tabel 2. Jumlah Pendapatan Penjualan dari Penjualan Keripik Buah Nangka Selama Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Produksi		Penjualan		Harga	Produk Rusak	Pendapatan Penjualan
	Ons	Kg	Ons	Kg	Rp/kg	Rp	Rp
Oktober	330,500	33,050	330	33,000	135.000	6.750	4.455.000
November	185,250	18,525	185	18,500	135.000	3.375	2.497.500
Desember	351,250	35,125	350	35,000	135.000	16.875	4.725.000
Januari	556,500	55,650	555	55,500	135.000	20.250	7.492.500
Februari	410,750	41,075	410	41,000	135.000	10.125	5.535.000
Maret	616,000	61,600	615	61,500	135.000	13.500	8.302.500
Total	2.450,250	245,025	2.445	244,500		70.875	33.007.500

Dari Tabel 2 terlihat bahwa pendapatan penjualan usaha selama 6 bulan yaitu bulan Oktober 2010 hingga Maret 2011 dari produk keripik buah nangka yang dihasilkan yaitu sebesar Rp 33.007.500,-. Keripik buah nangka memberikan pendapatan penjualan bagi pihak usaha sebesar 57% dari total pendapatan penjualan pihak usaha. Besarnya pendapatan penjualan pada bulan Januari dan Maret 2011, yaitu sebesar Rp 7.492.500,- dan Rp 8.302.500,- dikarenakan pada bulan tersebut pihak Usaha Kecil Berkah mendapatkan bahan baku nangka yang cukup banyak untuk meningkatkan produksinya. Produk keripik buah nangka yang dihasilkan adalah sebanyak 245,025 kg dengan penjualan sebesar 244,500 kg. Untuk produk rusak/pecah yang ditanggung dari penjualan keripik buah nangka ini adalah senilai Rp 70.875,- (0,525 kg).

Pada Tabel 3 memperlihatkan bahwa, pendapatan penjualan pada bulan Oktober 2010 hingga Maret 2011 dari produk keripik buah salak pondoh yang dihasilkan adalah Rp 24.825.000,-. Total pendapatan penjualan pihak usaha dari kedua produk tersebut adalah Rp 57.832.500,- selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011.

Tabel 3. Jumlah Pendapatan Penjualan dari Penjualan Keripik Buah Salak Pondoh Selama Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Produksi		Penjualan		Harga	Produk Rusak	Pendapatan Penjualan
	Ons	Kg	Ons	Kg	Rp/kg	Rp	Rp
Oktober	330,750	33,075	330	33,000	150.000	11.250	4.950.000
November	185,250	18,525	185	18,500	150.000	3.750	2.775.000
Desember	350,500	35,050	350	35,000	150.000	7.500	5.250.000
Januari	175,250	17,525	175	17,500	150.000	3.750	2.625.000
Februari	411,000	41,100	410	41,000	150.000	15.000	6.150.000
Maret	205,250	20,525	205	20,500	150.000	3.750	3.075.000
Total	1.658,000	165,800	1.655	165,500		45.000	24.825.000

Dari kedua produk yang dihasilkan, keripik buah salak pondoh memberikan pendapatan penjualan yang lebih kecil bagi pihak usaha yaitu 43% dari total pendapatan penjualan pihak usaha. Pendapatan penjualan terbesar keripik buah salak pondoh terjadi pada bulan Desember 2010 dan Februari 2011, yaitu sebesar Rp 5.250.000,- dan Rp 6.150.000,-, hal ini disebabkan karena pihak usaha juga mendapatkan bahan baku salak pondoh yang cukup banyak untuk meningkatkan produksinya. Produk keripik buah salak pondoh yang dihasilkan adalah sebanyak 165,800 kg dengan penjualan sebesar 165,500 kg. Untuk produk rusak/pecah yang ditanggung dari penjualan keripik buah salak pondoh ini adalah senilai Rp 45.000,- (0,300 kg). Produk rusak dari kedua produk tersebut hanya akan dibagikan kepada karyawan Usaha Kecil Berkah atau sebagai cemilan pada saat bekerja.

#### 4.2.2 Biaya

Biaya yang dikeluarkan dalam menghitung laba bersih pada Usaha Kecil Berkah ini yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian bahan baku (buah nangka dan salak pondoh), biaya tenaga kerja produksi, biaya pabrikan variabel (biaya bahan penolong (minyak goreng), kemasan plastik, merek/stiker, pemakaian bahan bakar gas, pemakaian listrik usaha), pemakaian pulsa, dan transportasi. Sedangkan biaya tetap terdiri dari biaya pabrikan tetap (biaya penyusutan investasi, abonemen listrik usaha, biaya sewa bangunan usaha serta biaya pajak kendaraan usaha) dan biaya tenaga kerja administrasi serta pemasaran atau biaya gaji pimpinan. Untuk selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 4.



Tabel 4. Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Biaya Variabel		Biaya Tetap	
Uraian	Jumlah (Rp)	Uraian	Jumlah (Rp)
Biaya bahan baku		Biaya penyusutan	989.922,00
• Keripik buah Nangka	6.918.000,00	Biaya abonemen listrik usaha	16.021,20
• Keripik buah salak pondoh	6.878.000,00	Biaya sewa bangunan usaha	1.047.500,00
Biaya TK produksi		Pajak kendaraan usaha	45.495,00
• Keripik buah Nangka	1.013.000,00	Gaji pimpinan	6.000.000,00
• Keripik buah salak pondoh	507.000,00		
Biaya penolong (minyak goreng)	1.524.000,00		
Biaya kemasan plastik	902.000,00		
Biaya stiker	2.050.000,00		
Biaya pemakaian listrik usaha	96.520,00		
Biaya bahan bakar gas	2.075.000,00		
Biaya transportasi	1.188.000,00		
Biaya pemakaian pulsa HP	300.000,00		
Total Biaya Variabel	23.451.520,00	Total Biaya Tetap	8.098.938,20

Dari Tabel 4 dapat dilihat bahwa, biaya total dari Usaha Kecil Berkah selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 adalah sebesar Rp 31.550.458,20, 74% dari biaya total adalah berupa biaya variabel dengan nominal Rp 23.451.520,-, sedangkan biaya tetap adalah 26% dari biaya total dengan nominal Rp 8.098.938,20. Adapun komponen biaya variabel yang terbesar adalah biaya bahan baku dan komponen biaya yang terkecil adalah biaya pemakaian listrik usaha. Sedangkan komponen biaya tetap yang terbesar adalah gaji pimpinan dan komponen biaya yang terkecil terjadi pada biaya abonemen listrik usaha.

Pada penelitian ini, biaya dihitung berdasarkan pemakaian usaha yang dilakukan. Sewa bangunan usaha dihitung berdasarkan perbandingan luas bangunan (rumah) dengan luas bangunan usaha. Luas bangunan usaha adalah 44 m<sup>2</sup> dengan sewa bangunan usaha sebesar Rp 1.047.500,- selama periode analisa (Oktober 2010 hingga Maret 2011). Pada pajak kendaraan dihitung berdasarkan pemakaian kendaraan usaha, yaitu 22 kali pemakaian dengan pajak

kendaraan usaha Rp 45.495,- selama periode analisa. Untuk listrik usaha dihitung berdasarkan pemakaian mesin penggoreng dan mesin peniris minyak dalam usaha, yaitu 1 jam setiap pemakaian mesin penggorengan dan 2 menit setiap pemakaian mesin peniris minyak. Daya masing-masing mesin adalah 750 watt mesin penggoreng dan 300 watt mesin peniris minyak, dengan tarif listrik Rp 500,-/kwh. Abonemen listrik usaha dihitung berdasarkan perbandingan pemakaian listrik pribadi dengan pemakaian listrik usaha, yaitu Rp 16.021,20. Untuk melihat rincian perhitungan biaya, dapat dilihat pada Lampiran 15, 16, 17 dan 18.

#### 4.2.3 Biaya Bersama

Biaya bersama adalah biaya perusahaan yang menghasilkan dua atau lebih jenis barang yang menggunakan fasilitas yang sama. Sebelum menentukan biaya bersama untuk Usaha Kecil Berkah, terlebih dahulu memisahkan antara biaya bersama pemakaian usaha dan pemakaian pribadi. Besarnya biaya total (usaha dan pribadi) dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Biaya Bersama Pribadi dan Usaha Kecil Berkah Selama Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Jenis biaya	Pemakaian Pribadi		Pemakaian Usaha		Total
	Biaya tetap	Biaya variabel	Biaya tetap	Biaya variabel	
Biaya pemakaian listrik		836.960		96.520	933.480
Biaya abonemen listrik	139.978,8		16.021,2		156.000
Biaya sewa rumah (6 bulan)	1.452.500,0		1.047.500,0		2.500.000
Pajak kendaraan mobil (6 bulan)	404.505,0		45.495,0		450.000

Biaya bersama usaha dan pribadi ini terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel terdiri atas biaya pemakaian listrik, sedangkan biaya tetap adalah biaya abonemen listrik, biaya sewa bangunan dan biaya pajak kendaraan mobil.

Biaya bersama Usaha Kecil Berkah yaitu biaya yang juga dikeluarkan untuk menghasilkan keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh. Biaya bersama meliputi biaya variabel dan biaya tetap. biaya variabel adalah BOP (biaya bahan penolong (minyak goreng), biaya kemasan plastik, biaya stiker, biaya



bahan bakar gas, biaya pemakaian listrik usaha), biaya pemakaian pulsa dan biaya transportasi. Sedangkan biaya tetap terdiri dari gaji pimpinan, biaya penyusutan alat, biaya abonemen listrik usaha, biaya sewa bangunan usaha dan biaya pajak kendaraan usaha. Untuk perhitungan biaya bersama pada Usaha Kecil Berkah dapat dilihat pada Lampiran 19.

#### 4.2.4 Keuntungan

Keuntungan dihitung dari selisih seluruh penerimaan dikurangi seluruh biaya. Besar laba yang dapat dicapai menjadi ukuran sukses bagi sebuah perusahaan (Hadibroto, 1980). Untuk melihat keuntungan yang diperoleh Usaha Kecil Berkah, dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Laporan Laba Rugi Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Keterangan	Keripik Buah Nangka (Rp)	Keripik Buah Salak Pondoh (Rp)	Total (Rp)
<b>Penjualan Bersih</b>	<b>33.007.500,00</b>	<b>24.825.000,00</b>	<b>57.832.500,00</b>
Biaya Variabel			
Biaya bahan baku	6.918.000,00	6.878.000,00	13.796.000,00
Biaya TK produksi	1.013.000,00	507.000,00	1.520.000,00
BOP Variabel :			
Biaya bahan penolong	914.400,00	609.600,00	1.524.000,00
Biaya kemasan plastik	541.200,00	360.800,00	902.000,00
Biaya stiker	1.230.000,00	820.000,00	2.050.000,00
Biaya pemakaian listrik usaha	57.912,00	38.608,00	96.520,00
Biaya bahan bakar gas	1.245.000,00	830.000,00	2.075.000,00
Biaya transportasi	712.800,00	475.200,00	1.188.000,00
Biaya pemakaian pulsa HP	180.000,00	120.000,00	300.000,00
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>12.812.312,00</b>	<b>10.639.208,00</b>	<b>23.451.520,00</b>
<b>Laba Kontribusi</b>	<b>20.195.188,00</b>	<b>14.185.792,00</b>	<b>34.380.980,00</b>
Biaya Tetap			
BOP Tetap :			
Biaya penyusutan investasi	593.953,20	395.968,80	989.922,00
Biaya abonemen listrik usaha	9.612,72	6.408,48	16.021,20
Biaya sewa bangunan usaha	628.500,00	419.000,00	1.047.500,00
Biaya pajak kendaraan usaha	27.297,00	18.198,00	45.495,00
Biaya Adm dan umum :			
Gaji pimpinan	3.600.000,00	2.400.000,00	6.000.000,00
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>4.859.362,92</b>	<b>3.239.575,28</b>	<b>8.098.938,20</b>
<b>Laba Bersih</b>	<b>15.335.825,08</b>	<b>10.946.216,72</b>	<b>26.282.041,80</b>
<b>%</b>	<b>87%</b>	<b>79%</b>	<b>83%</b>

Laba bersih atau keuntungan dihitung dari selisih penerimaan/pendapatan penjualan dikurangi seluruh biaya. Keuntungan yang diperoleh pihak usaha dari keripik buah nangka adalah sebesar Rp 15.335.825,08 sedangkan keuntungan dari keripik buah salak pondoh adalah sebesar Rp 10.946.216,72. Adapun keuntungan bersih yang diperoleh pihak usaha dari kedua produk adalah sebesar Rp 26.282.041,80.

Total biaya variabel untuk kedua produk adalah Rp 23.451.520,- dan total biaya tetap untuk kedua produk adalah sebesar Rp 8.098.938,20. Persentase keuntungan yang diperoleh pihak usaha untuk produk keripik buah nangka adalah 87% dan produk keripik buah salak pondoh adalah 79%, sedangkan untuk persentase kedua produk adalah 83%. Tingginya persentase keuntungan yang diperoleh oleh pihak usaha disebabkan karena Usaha Kecil Berkah merupakan usaha satu-satunya yang memproduksi dan memasarkan keripik buah di Kota Padang Panjang, sehingga usaha ini belum memiliki pesaing dalam memasarkan produknya.

Selama periode data yang dianalisa (Oktober 2010 hingga Maret 2011), telah terjadi 22 kali periode produksi untuk menghasilkan masing-masing keripik buah, dimana 13 kali periode produksi untuk proses pembuatan keripik buah nangka dan 9 kali periode produksi untuk proses pembuatan keripik buah salak pondoh.

#### **4.3 Titik Impas (Break Even Point)**

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

Dalam memproduksi suatu produk, tidak hanya aspek kualitas saja yang perlu diperhatikan, namun perlu juga dicermati tentang aspek biaya-volume-laba atau aspek kualitas dari produk yang akan diproduksi. Alat analisa untuk menyusun perencanaan produksi yang menyangkut aspek kualitasnya adalah *break even analysis* (Subanar, 1994).



Dalam analisa impas ini, biaya dikelompokkan kedalam biaya variabel dan biaya tetap. Adapun unsur-unsur yang diperlukan dalam perhitungan impas adalah biaya tetap total, biaya variabel per unit, volume produksi selama periode tertentu dan harga jual. Jumlah biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan untuk perhitungan titik impas ini dapat dilihat pada Lampiran 20, titik impas dalam kuantitas dan impas penjualan dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Titik Impas dalam Kuantitas dan Rupiah Penjualan Keripik Buah Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Keterangan	Keripik Buah Nangka	Keripik Buah salak Pondoh
Biaya tetap (Rp)	4.859.362,92	3.239.575,28
Biaya variabel (Rp)	12.812.312,00	10.639.208,00
Biaya variabel/unit (Rp/kg)	52.289,82	64.168,93
Harga jual (Rp/kg)	135.000,00	150.000,00
Volume produksi (kg)	245,025	165,80
Penjualan (Rp)	33.007.500,00	24.825.000,00
Impas kuantitas (kg)	58,75	37,74
Impas penjualan (Rp)	7.931.478,26	5.661.542,98

Berdasarkan Tabel 7, dapat dilihat bahwa Usaha Kecil Berkah belum akan memperoleh keuntungan, tetapi tidak akan menderita kerugian pada tingkat produksi 58,75 kg dengan penjualan sebesar Rp 7.931.478,26 untuk produk keripik buah nangka dan begitu juga dengan keripik buah salak pondoh, pada tingkat produksi 37,74 kg dengan penjualan sebesar Rp 5.661.542,98. Dari hasil perhitungan terlihat bahwa, Usaha Kecil Berkah selama Oktober 2010 hingga Maret 2011 telah berproduksi diatas titik impas, dimana penjualan untuk produk keripik buah nangka sebesar Rp 33.007.500,- dan produk keripik buah salak pondoh sebesar Rp 24.825.000,-. Grafik titik impas dapat dilihat pada Lampiran 21.

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

Dari perhitungan titik impas, dengan harga jual produk Rp 135.000,-/kg keripik buah nangka dan Rp 150.000,-/kg keripik buah salak pondoh, dengan biaya variabel per kilogram masing-masing produk adalah Rp 52.289,82 dan Rp 64.168,93, sedangkan biaya tetap masing-masing produk adalah Rp 4.859.362,92 dan Rp 3.239.575,28, sehingga diperoleh impas kuantitas masing-masing produk adalah sebesar 58,75 kg dengan impas penjualan Rp 7.931.478,26 untuk keripik buah nangka dan 37,74 kg dengan impas penjualan Rp 5.661.542,98 keripik buah salak pondoh. Jika produk keripik buah yang terjual pada usaha ini berada dibawah nilai tersebut, maka usaha ini akan menderita kerugian. Sedangkan jika usaha ini berada diatas titik impas, maka usaha ini akan mengalami keuntungan (Mulyadi, 2000).

#### **4.4 Permasalahan Pengelolaan Usaha**

##### **4.4.1 Aspek Teknik**

###### **1. Peralatan/sarana Produksi**

Usaha Berkah menggunakan mesin penggoreng (*Vaccum Frying*) dan mesin peniris (*Spinner*) dalam proses produksi. Mesin ini dipesan pihak usaha via internet. Kedua mesin ini digunakan untuk menggoreng dan meniriskan minyak dalam proses pembuatan keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh. Kedua mesin ini sering menganggur, karena usaha ini dalam hal berproduksi berdasarkan ketersediaan bahan baku. Jenis peralatan lain yang digunakan untuk memproduksi keripik buah juga tidak terdapat kendala yang berarti, hanya saja khusus untuk produksi jumlah yang besar perlu melakukan efisiensi waktu kerja dalam pengerjaan pengupasan dan pemisahan daging buah dengan bijinya serta pemotongan buah.

###### **2. Sumber Daya Manusia**

Menurut Wibowo (1994), sebuah industri kecil umumnya dikelola sendiri oleh pemiliknya dan dibantu oleh anggota keluarga, tetapi tidak jelas statusnya, tugasnya dan tanggung jawabnya. Ketidakjelasan inilah yang menjadi pangkal ketidakberhasilan sebuah industri dan jika dibiarkan akan berakibat lebih parah.



Usaha Kecil Berkah merupakan usaha berskala kecil yang dikelola sendiri oleh pemiliknya dan dibantu oleh 4 orang tenaga kerja yang berasal dari luar keluarga. Tenaga kerja ini tidak memiliki status, tugas dan tanggungjawab yang jelas, sehingga menyebabkan pemilik sekaligus pimpinan usaha ikut serta dalam proses produksi dan bahkan kegiatan pemasaran produk. Disamping itu pekerja juga tidak dapat memanfaatkan pekerjaan ini setiap harinya karena produksi yang tidak teratur setiap bulannya, yang disebabkan ketersediaan bahan baku buah yang sulit didapatkan.

### **3. Bahan Baku**

Bahan baku utama yang digunakan oleh Usaha Kecil Berkah ini adalah buah nangka dan buah salak pondoh. Pemilik usaha mendapatkan kedua bahan baku buah dari luar Kota Padang Panjang. Permasalahan yang dihadapi dalam mendapatkan bahan baku pada Usaha Berkah adalah persediaan bahan baku yang diperoleh dari luar Kota Padang Panjang dan harganya pun relatif mahal, ini menjadi masalah pokok dalam pengembangan Usaha Berkah. Selain itu, tidak terdapat kesepakatan jaminan tentang kualitas bahan baku (nangka dan salak pondoh) yang dibeli antara pemilik usaha dengan pedagang buah, sehingga menyebabkan bahan baku tersebut terbuang sia-sia.

#### **4.4.2 Aspek Ekonomi**

##### **1. Pembukuan**

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

Usaha Kecil Berkah mencatat segala transaksi yang dilakukan pada satu buku khusus, yang memuat segala jenis kegiatan dan transaksi yang terjadi. Hal ini tentunya akan menyulitkan pihak usaha apabila sistem ini terus dilanjutkan, karena mereka tidak memisahkan mana aspek pengeluaran dana mana aspek pemasukan. Untuk itu pemilik hendaknya memperhatikan keadaan usahanya, yaitu sampai sejauh mana usaha ini mampu menghasilkan keuntungan serta mengetahui pada tingkat penjualan berapa usaha ini dapat menutupi semua biaya totalnya untuk menghindari kerugian.

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

## **2. Keuangan**

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

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

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



### 3. Pemasaran Hasil

Usaha Kecil Berkah merupakan usaha kecil yang belum memaksimalkan sistem pemasaran yang luas. Pemasaran dilakukan hanya di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi saja, sehingga konsumen diluar Kota Padang panjang dan Bukittinggi tidak begitu mengenal produk keripik buah dari Usaha Kecil Berkah ini.

Disamping itu, harga jual yang tinggi untuk keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh membuat masyarakat kalangan tertentu saja yang dapat mengkonsumsi makanan ringan ini. Harga jual yang tinggi disebabkan oleh biaya produksi yang tinggi, yaitu biaya bahan baku buah karena berasal dari luar Kota Padang Panjang serta alat/mesin yang digunakan cukup mahal.

#### a. Produk

Menurut Kotler dan Amstrong (1997), pengemasan adalah aktifitas merancang dan membuat wadah suatu produk. Pemberian label juga merupakan bagian dari pengemasan yang berupa informasi tercetak yang ditempel pada kemasan produk.

Dari hasil penelitian, Usaha Kecil Berkah menggunakan kemasan yang sama untuk kedua jenis produk keripik buah yang dihasilkan. Dalam memproduksi keripik buah telah memiliki kemasan produk yang baik (Lampiran 24), hanya saja pada merek kemasan produk tidak dicantumkan batas kadaluarsa produk, sehingga konsumen tidak mengetahui secara pasti berapa lama daya tahan produk tersebut, apakah masih bagus dikonsumsi atau tidak. Kemasan keripik buah Berkah ini adalah kemasan 1 ons setiap bungkusnya.

#### b. Harga

Menurut Swastha da Sukotjo (1999), ada dua pendekatan pokok dalam penentuan harga jual, yaitu pendekatan biaya dan pendekatan pasar. Dalam hal ini, pihak Usaha Kecil Berkah menggunakan pendekatan biaya dalam menetapkan harga jualnya. Pihak usaha menetapkan harga keripik buah berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan tanpa memperhatikan harga pasar, karena dipasaran belum ada produk sejenis yang diproduksi dan dipasarkan oleh usaha lainnya. Dalam rangka pengelolaan usaha kedepannya, pihak usaha perlu mengkaji

kembali biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, karena sangat berperan dalam tingginya harga jual produk keripik buah.

### **c. Distribusi**

Produk Usaha Kecil Berkah yaitu keripik buah nangka dan keripik buah salak pondoh yang hanya dipasarkan di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi saja. Dalam memasarkan produk keripik buah selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011, saluran distribusi yang digunakan oleh Usaha Kecil Berkah ini adalah saluran pemasaran tidak langsung, dimana dalam penjualannya usaha menggunakan pedagang toko-toko makanan yang ada di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi saja, sebagai perantara untuk memasarkan produknya hingga ke konsumen akhir. Menurut keterangan pemilik usaha, tidak tertutup kemungkinan apabila terdapat konsumen akhir yang langsung membeli keripik buah ke tempat usaha.

### **d. Promosi**

Menurut Swatha dan Sukotjo (1999), promosi merupakan salah satu cara yang digunakan oleh perusahaan untuk mengadakan komunikasi dengan pasarnya. Selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011, pihak Usaha Berkah hanya melakukan promosi *personal selling* yaitu promosi melalui mulut ke mulut, sehingga masih banyak konsumen yang belum mengetahui produk dari Usaha Kecil Berkah ini.

Sedangkan promosi yang terencana melalui periklanan, baik itu media massa, dan pers belum pernah dilakukan oleh pihak Usaha Berkah. Ada baiknya jika dilakukan promosi terhadap produk keripik buah ini, seperti promosi penjualan dalam suatu acara pameran agar konsumen lebih mengenal dan tertarik untuk mengkonsumsi produk keripik buah Usaha Kecil Berkah.



## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

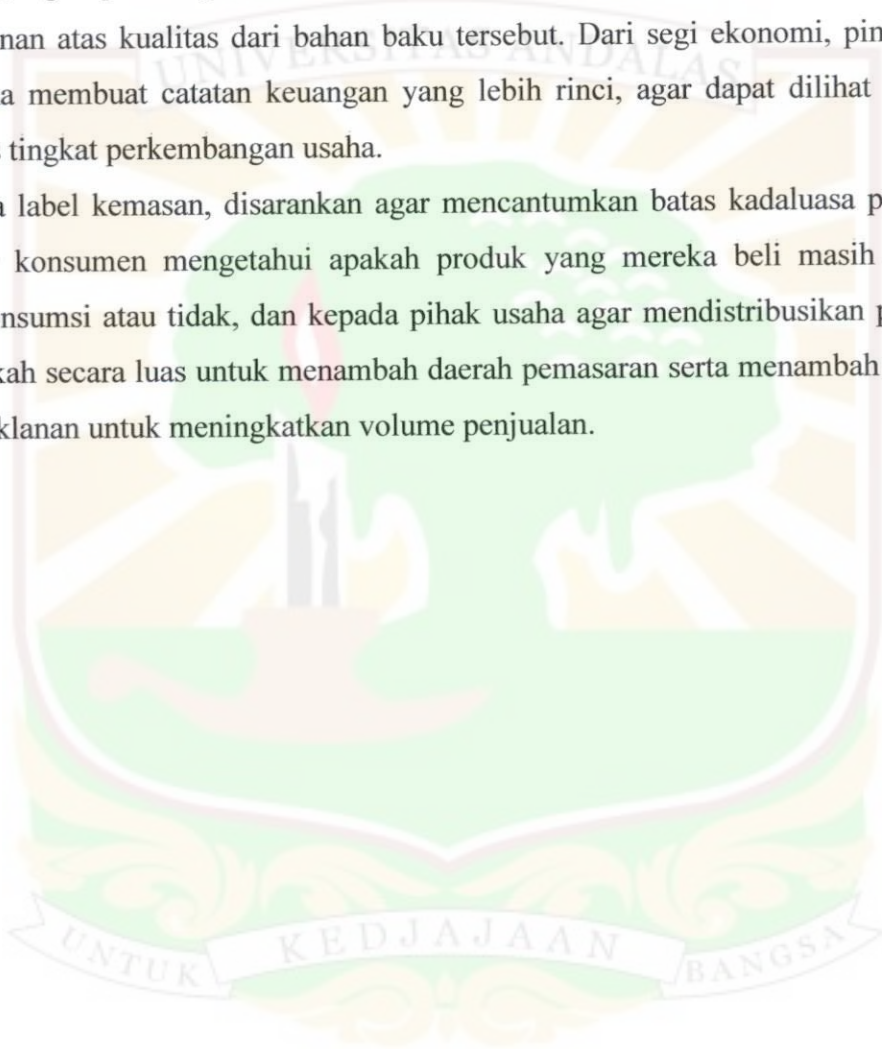
Dari hasil penelitian tentang analisa usaha keripik buah pada Usaha Kecil Berkah, dapat disimpulkan bahwa:

1. Keuntungan yang diperoleh oleh Usaha Kecil Berkah selama periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 dari kedua jenis produk yang dihasilkan adalah Rp 26.282.041,80 atau 83%. Keuntungan yang diperoleh dari penjualan keripik buah nangka yaitu sebesar Rp 15.335.825,08 atau sekitar 87%, sedangkan untuk keripik buah salak pondoh yaitu sebesar Rp 10.946.216,72 atau sekitar 79%. Berdasarkan analisis titik impas Usaha Kecil Berkah pada periode Oktober 2010 hingga Maret 2011, maka diperoleh titik impas kuantitas 58,75 kg dengan impas penjualan Rp 7.931.478,26 untuk keripik buah nangka dan 37,74 kg dengan impas penjualan Rp 5.661.542,98 keripik buah salak pondoh. Pada saat ini Usaha Kecil Berkah sudah memproduksi diatas titik impas, dimana penjualan keripik buah nangka adalah Rp 33.007.500,- dan Rp 24.825.000,- keripik buah salak pondoh.
2. Permasalahan pengelolaan Usaha Kecil Berkah dari aspek teknik, yaitu mesin/peralatan yang digunakan sering menganggur, untuk produksi besar perlu melakukan efisiensi waktu kerja dalam pengerjaan pengupasan, pemisahan biji serta pemotongan bahan baku buah. Pekerja tidak memiliki status, tugas dan tanggungjawab yang jelas, dan pekerja juga tidak dapat memanfaatkan pekerjaan karena produksi yang tidak teratur setiap bulannya. Bahan baku buah (nangka dan salak pondoh) diperoleh di luar Padang Panjang, harganya relatif mahal dan tidak terdapat kesepakatan atas jaminan kualitas bahan baku buah tersebut. Dari aspek ekonomi, tidak terdapat manajemen pemisahan antara pengelolaan keuangan untuk kepentingan usaha dengan kepentingan pribadi, usaha tidak pernah menerapkan sistem penganggaran uang tunai atau kas. Pada pemasaran hasil, Usaha Kecil Berkah hanya memasarkan produknya di sekitar Kota Padang Panjang dan Bukittinggi saja dan tidak terdapat batas kadaluarsa produk pada kemasan produk.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disarankan kepada pemilik Usaha Kecil Berkah hal-hal sebagai berikut:

1. Disarankan kepada pemilik usaha, hendaknya lebih memperhatikan pengelolaan usahanya baik dari segi teknik maupun ekonomi. Dari segi teknik sebaiknya pimpinan usaha mencari alternatif lain dalam persediaan bahan baku, agar proses produksi lancar dan teratur serta membuat kesepakatan jaminan atas kualitas dari bahan baku tersebut. Dari segi ekonomi, pimpinan usaha membuat catatan keuangan yang lebih rinci, agar dapat dilihat secara jelas tingkat perkembangan usaha.
2. Pada label kemasan, disarankan agar mencantumkan batas kadaluasa produk, agar konsumen mengetahui apakah produk yang mereka beli masih bagus dikonsumsi atau tidak, dan kepada pihak usaha agar mendistribusikan produk Berkah secara luas untuk menambah daerah pemasaran serta menambah media periklanan untuk meningkatkan volume penjualan.





## DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syafrudin. 1993. *Alat-Alat Analisa Dalam Pembelian*. Andi Offset. Yogyakarta.
- Anonim. 2008. *Mesin Produksi Keripik Buah*. <http://www.vacuumfrying.com> [25 Mei 2011].
- Assauri, Sofjan. 1999. *Manajemen Produksi Dan Operasi*. Lembaga Penerbit. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.
- Apriantono, Anton. 2005. *Arah Kebijakan Pembangunan Pertanian Kabinet Indonesia Bersatu*. Makalah dalam dialog nasional dan muswil DPW I Popmasepti Gedung E. Universitas Andalas Padang.
- Badan Pusat Statistik. 2009. *Statistik Industri Kecil*. Padang Panjang.
- \_\_\_\_\_. 2008. *Padang Panjang Dalam Angka*. Padang.
- Direktorat Jendral Pengelolaan dan Pemasaran Hasil Pertanian. 2002. *Grand Strategi Pengembangan Agroindustri*. Departemen Pertanian. Jakarta.
- Fuad, Christine, H., Nurlela., Sugiarto, Paulus, Y.E.F. 2003. *Pengantar Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Hadibroto. 1980. *Dasar-dasar Akuntansi*. LP3ES. Jakarta.
- Ibrahim, M. Yacob. 2003. *Studi Kelayakan Usaha*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Kadarsan. 1995. *Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis*. Gramedia. Jakarta.
- Kotler. 1995. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Gerry Armstrong. 1997. *Manajemen Pemasaran*. PT. Phenhalindo. Jakarta.
- Mubyarto. 1999. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Mulyadi. 1997. *Akuntansi Biaya*. STIE YKPN. Yogyakarta.
- \_\_\_\_\_. 2000. *Akuntansi Biaya*. BPFE UGM. Yogyakarta.
- Nazaruddin dan Regina Kristiawati. 1996. *18 Varietas Salak*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Nazir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.

- Pornomo, Dwi. 2010. *Launching Kribs Bersama Gubernur Jawa Barat*. <http://agroindustri.wordpress.com/category/product-development/> [13 Januari 2011].
- Putra, Rony Patrima. 2009. *Analisa Usaha Randang Bengkuang Pada Industri Kecil "Zaira"*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Andalas. Padang.
- Said, Nurmal. 1991. *Pola Pembinaan Industri Kecil di Sumbar dalam Industri Kecil dan Kesempatan Kerja, disuting oleh Zsyahrial*. Pusat Penelitian dan Pengembangan. Universitas Andalas. Padang.
- Samryn. 2001. *Akuntansi Manajerial, Suatu Pengantar*. PT. Raja Grafindo. Jakarta.
- Saragih, Bungaran. 1999. *Pengembangan Agribisnis Merupakan Strategi Pembangunan Ekonomi Daerah dan Kerakyatan*. Seminar Nasional Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Schuiling, D.L. and J.P. Moge. 1991. *Salacca Zalacca (Gaertner) Voss. Prosea 2. Edible Fruits and Nuts*. Pudoc Wageningen : 281-284.
- Sigit, Soehardi. 1998. *Analisa Break Even Ancaman Linier Secara Ringkas dan Praktis*. BPFE. Yogyakarta.
- Siregar, Andres 2005. *Analisa Usaha Dan Bauran Pemasaran Mpek-Mpek Palembang Pada Usaha Kecil Tio*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Andalas. Padang.
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Teori Agroindustri*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soemarso. 1992. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Soetomo, M. 1990. *Teknik Bertanam Salak*. Sinar Baru. Bandung.
- Subanar, Harimurti. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE. Yogyakarta.
- Suntoro, Eddy. 1991. *Budidaya Nangka Untuk Menambah Penghasilan*. Neraca. Jakarta.
- Supriyono, R.A. 1995. *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya, dan Penentuan Harga Pokok serta Pembuatan Keputusan*. Cetakan kedua belas. Edisi 2 BPFE. Yogyakarta.
- Swatha, Bashu. 1993. *Asas-asas Marketing*. Liberty. Yogyakarta.
- Swatha, Bashu dan Soekotjo, Ibnu. 1999. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty. Yogyakarta.



- Tambunan. 1999. *Perkembangan Industri Kecil di Indonesia*. PT. Mukthar Widia. Jakarta.
- Wibowo, Singgih. 1994. *Pedoman Pengelolaan Perusahaan Kecil*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Widyastuti, Yustina Erna. 1995. *Nangka Dan Cempedak Ragam Jenis Dan Pembudidayaan*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Zarlis. 1998. *Proyek Pembangunan Lingkungan Industri Kecil Di Sumbar*. Balai Penelitian dan Pengembangan Industri Padang. Padang.



## Lampiran 1. Penyerapan Tenaga Kerja Menurut Skala Usaha Tahun 2008-2009

No.	Skala Usaha	Jumlah Orang	
		2007	2008
1.	<b>Usaha Kecil</b>	<b>78.994.872</b>	<b>80.933.384</b>
2.	Usaha Menengah	4.238.921	4.483.109
3.	Usaha Besar	3.212.033	3.388.462
	Jumlah	86.445.826	88.804.955

Sumber : Kementerian Koperasi dan UKM, Statistik UKM 2009





Lampiran 2. Produk Domestik Regional Bruto Menurut Kabupaten/Kota Sumatera Barat (Milyar Rp) Tahun 2007-2008

No.	Kabupaten/Kota	Tahun	
		2007	2008
1.	Kab. Kep. Mentawai	913	1.100
2.	Kab. Pesisir Selatan	3.083	3.580
3.	Kab. Solok	3.421	4.061
4.	Kab. Swl / Sijunjung	2.072	2.421
5.	Kab. Tanah Datar	3.814	4.367
6.	Kab. Padang Pariaman	4.382	5.128
7.	Kab. Agam	4.463	5.206
8.	Kab. 50 Kota	4.197	5.022
9.	Kab. Pasaman	2.234	2.592
10.	Kab. Solok Selatan	921	1.066
11.	Kab. Damasraya	1.787	2.110
12.	Kab. Pasaman Barat	4.116	4.868
13.	Kota Padang	17.369	20.124
14.	Kota Solok	757	888
15.	Kota Sawah Lunto	749	855
<b>16.</b>	<b>Kota Padang Panjang</b>	<b>623</b>	<b>731</b>
17.	Kota Bukittinggi	1.436	1.699
18.	Kota Payakumbuh	1.281	1.514
19.	Kota Pariaman	1.126	1.318
	Jumlah	58.744	68.650

Sumber : Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, 2008

Lampiran 3. Jumlah Unit Usaha, Tenaga Kerja dan Investasi Pada Industri Kecil Kota Padang Panjang 2009

Jenis industri Kind of industry	Jumlah perusahaan/ number of corporatio (unit)	Jumlah tenaga kerja/number of worker (orang)	Nilai investasi / value of investment (Rp. 000)
(1)	(2)	(3)	(4)
<b>1. Industri kimia, agro, dan hasil hutan</b>	<b>316</b>	<b>1.322</b>	<b>3.318.566</b>
2. Industri logam, mesin, elektronika dan aneka	245	907	2.614.028
Padang Panjang			
2009	561	2.229	5.932.594
2008	539	2.164	5.843.127
2007	523	2.136	4.559.325
2006	513	2.046	4.463.315
2005	505	2.023	4.383.738

Sumber : Dinas Koperasi, UMKM dan Perindag Kota Padang Panjang, 2010



Lampiran 4. Kandungan Zat Gizi Keripik Buah Nangka dan Salak Pondoh per 100 gram

Keripik Buah Nangka		Keripik Buah Salak Pondoh	
Komposisi	Jumlah	Komposisi	Jumlah
Energi	106 kkal	Kalori	77 kal
Protein	1,2 gr	Protein	0,4 gr
Lemak	0,3 gr	Karbohidrat	20,9 gr
Karbohidrat	27,6 gr	Kalsium	28 mg
Kalsium	20 mg	Fosfor	18 mg
Fosfor	19 mg	Besi	4,2 mg
Besi	0,9 mg	Vitamin B	0,04 mg
Vitamin A	330 SI	Vitamin C	2 mg
Vitamin B1	0,07 mg	Air	78 mg
Vitamin C	7 mg		
Air	70 gr		

Sumber: Direktorat gizi, Depkes (2010)



Lampiran 5. Klasifikasi Industri Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja yang Digunakan

No.	Klasifikasi	Jumlah Tenaga Kerja
1.	Industri Rumah Tangga	1-4 orang
<b>2.</b>	<b>Industri Kecil</b>	<b>5-19 orang</b>
3.	Industri Sedang	20-99 orang
4.	Industri Besar	Diatas 100 orang

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2009





Lampiran 6. Pemasaran Keripik Buah Pada Usaha Kecil Berkah periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

No.	Nama Toko	Alamat
1.	Rumah Makan Pak Datuk	Padang Panjang
2.	Supermarket Arena	Padang Panjang
3.	Supermarket Alam Suri	Padang Panjang
4.	AB Mart	Padang Panjang
5.	Toko Kue Fauzan	Padang Panjang
6.	Toko Kue DD	Padang Panjang
7.	Rumah Makan Aia Badarun	Aia Angek
8.	Sanjai Bundo	Bukittinggi
9.	Sanjai Niken	Bukittinggi
10.	Sanjai Nita	Bukittinggi
11.	Masyitah	Bukittinggi
12.	Supermarket Budiman simp. Yarsi	Bukittinggi
13.	Supermarket Budiman Tarok	Bukittinggi
14.	Swalayan Mulia	Bukittinggi
15.	Supermarket Zam Zam	Bukittinggi

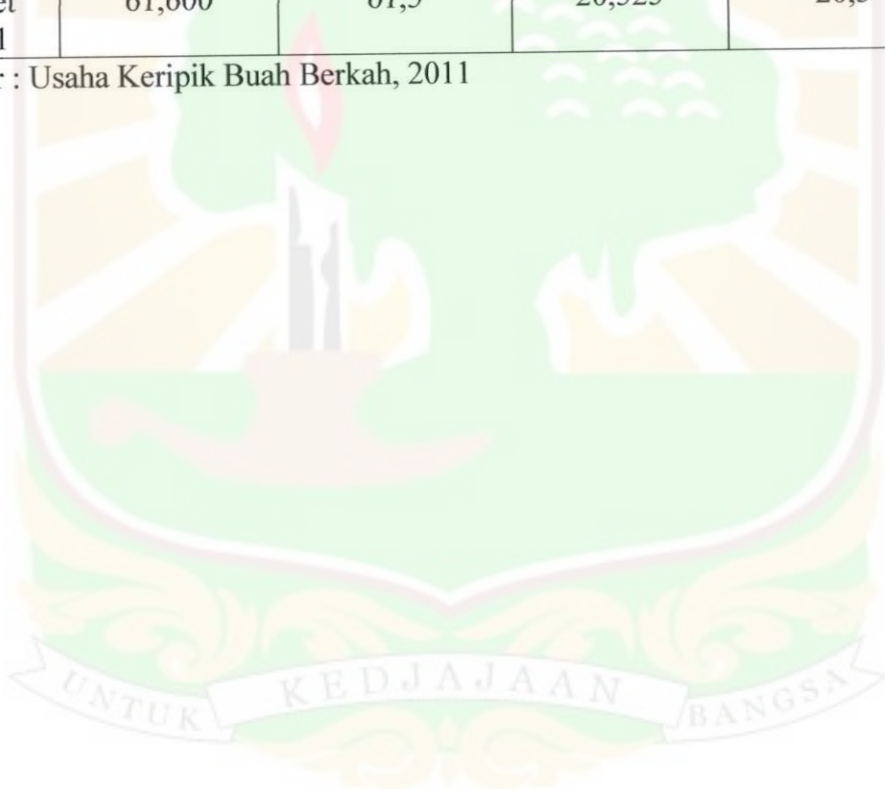
Sumber : Usaha Keripik Buah Berkah, 2011



Lampiran 7. Produksi dan Penjualan Keripik Buah Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Keripik Buah Nangka		Keripik Buah Salak Pondoh	
	Jumlah Produksi (kg)	Jumlah Penjualan (kg)	Jumlah Produksi (kg)	Jumlah Penjualan (kg)
Oktober 2010	33,050	33,0	33,075	33,0
November 2010	18,525	18,5	18,525	18,5
Desember 2010	35,125	35,0	35,050	35,0
Januari 2011	55,650	55,5	17,525	17,5
Februari 2011	41,075	41,0	41,100	41,0
Maret 2011	61,600	61,5	20,525	20,5

Sumber : Usaha Keripik Buah Berkah, 2011





Lampiran 8. Perusahaan yang Telah Memiliki Sertifikat Produk Pangan Industri Rumah Tangga di Kota Padang Panjang Tahun 2010

No.	Nama Perusahaan	Jenis Usaha	Alamat	P.IRT
1.	Sari Pati Jaya	Madu	Jl. Soekarno-Hatta No. 42 Kelurahan Bukit Surungan	1.09.1374.03.209
2.	Kue Kacang	Kue Kering	Jl. Ar. St. Mansur No. 16 Kelurahan Balai-balai	2.06.1374.01.210
3.	<b>Usaha Berkah</b>	<b>Keripik Buah</b>	<b>Jl. Ahmad Yani No. 1 RT IV Kelurahan Ngalau</b>	<b>2.14.1374.01.211</b>
4.	C Ogga	Sagun Bakar/ kue kering	Jl. Padri No. 2 Kelurahan Pasar Usang	2.06.1374.01.212
5.	Gilingan Kopi Mak Siri	Bubuk Kopi	Jl. Gatot Subroto RT IX Kelurahan Ngalau	2.10.1374.01.213
6.	Gifa	Rakik Kacang	Jl. Lingkar No. 29 Kelurahan Pasar Baru	2.06.1374.01.214
7.	Reski	Kacang Balado	Jl. Lingkar No. 16 Kelurahan Pasar Baru	2.15.1374.01.215
8.	Melina	Kue Kering	Jl. Lingkar No. 7 Kelurahan Pasar Baru	2.06.1374.0.1216
9.	Putri	Bawang Goreng	Jl. Arif R. Hakim No. 7 Kelurahan Balai-balai	2.11.1374.01.217
10.	Rakik Macho Andung	Rakik	Jl. Tabek Gadang Kelurahan Ganting	2.06.1374.01.218
11.	Mbak Asih	Kue Pisang	Jl. Urip Sumoharjo Kelurahan Tanah Pak Lambik	2.06.1374.01.219
12.	Rani	Kue Bolu	Jl. Padang Reno No. 50 Kelurahan Tanah Pak Lambik	2.15.1374.01.220

Sumber: Dinas Kesehatan Kota Padang Panjang, 2010

Lampiran 9. Rincian Biaya Tenaga Kerja Bagian Produksi Keripik Buah Nangka Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Periode Produksi	Biaya Tenaga Kerja Bagian Produksi											Total (Rp/bln)
		Jumlah Buah (Kg)					Upah (Rp/kg buah)	Jumlah Upah (Rp)					
		Dasnila	Misnar	Kevin	Budi	Jumlah		Dasnila	Misnar	Kevin	Budi	Total	
Oktober	Prod 1	16	12	18	20	66	1.000	16.000	12.000	18.000	20.000	66.000	138.000
	Prod 2	12	12	26	22	72	1.000	12.000	12.000	26.000	22.000	72.000	
November	Prod 1	15	14	25	24	78	1.000	15.000	14.000	25.000	24.000	78.000	78.000
Desember	Prod 1	18	13	23	23	77	1.000	18.000	13.000	23.000	23.000	77.000	150.000
	Prod 2	17	15	20	21	73	1.000	17.000	15.000	20.000	21.000	73.000	
Januari	Prod 1	16	14	22	20	72	1.000	16.000	14.000	22.000	20.000	72.000	229.000
	Prod 2	14	13	22	24	73	1.000	14.000	13.000	22.000	24.000	73.000	
	Prod 3	17	15	26	26	84	1.000	17.000	15.000	26.000	26.000	84.000	
Februari	Prod 1	17	15	28	26	86	1.000	17.000	15.000	28.000	26.000	86.000	167.000
	Prod 2	15	14	24	28	81	1.000	15.000	14.000	24.000	28.000	81.000	
Maret	Prod 1	15	16	27	24	82	1.000	15.000	16.000	27.000	24.000	82.000	251.000
	Prod 2	18	15	26	25	84	1.000	18.000	15.000	26.000	25.000	84.000	
	Prod 3	16	19	24	26	85	1.000	16.000	19.000	24.000	26.000	85.000	
TOTAL		206	187	311	309	1.013		206.000	187.000	311.000	309.000		1.013.000

Sumber : Usaha Berkah, 2011 (data diolah)



Lampiran 10. Rincian Biaya Tenaga Kerja Bagian Produksi Keripik Buah Salak Pondoh Pada usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Periode Produksi	Biaya Tenaga Kerja Bagian Produksi											Total (Rp/bln)
		Jumlah Buah (Kg)					Upah (Rp/kg buah)	Jumlah Upah (Rp)					
		Dasnila	Misnar	Kevin	Budi	Jumlah		Dasnila	Misnar	Kevin	Budi	Total	
Oktober	Produksi 1	12	10	13	12	47	1.000	12.000	10.000	13.000	12.000	47.000	100.000
	Produksi 2	11	13	15	14	53	1.000	11.000	13.000	15.000	14.000	53.000	
November	Produksi 1	22	18	16	0	56	1.000	22.000	18.000	16.000	0	56.000	256.000
Desember	Produksi 1	10	13	13	18	54	1.000	10.000	13.000	13.000	18.000	54.000	109.000
	Produksi 2	14	15	12	14	55	1.000	14.000	15.000	12.000	14.000	55.000	
Januari	Produksi 1	0	18	18	17	53	1.000	0	18.000	18.000	17.000	53.000	53.000
Februari	Produksi 1	13	15	17	18	63	1.000	13.000	15.000	17.000	18.000	63.000	125.000
	Produksi 2	16	14	15	17	62	1.000	16.000	14.000	15.000	17.000	62.000	
Maret	Produksi 1	24	26	0	14	64	1.000	24.000	26.000	0	14.000	64.000	64.000
TOTAL		122	142	119	124	507		122.000	142.000	119.000	124.000		507.000

Sumber : Usaha Berkah, 2011 (data diolah)

Lampiran 11. Rincian Gaji Pimpinan Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Pemilik/Pimpinan (Bag. Adm dan Pemasaran)	
	Jumlah (orang)	Gaji (Rp/Bln)
Oktober	1	1.000.000
November	1	1.000.000
Desember	1	1.000.000
Januari	1	1.000.000
Februari	1	1.000.000
Maret	1	1.000.000
Jumlah		6.000.000

Sumber : Usaha Berkah, 2011





Lampiran 12. Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Pada Usaha Kecil Berkah  
Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

<p>1. Mesin penggoreng (Vaccum Frying) kapasitas 6 Kg</p> <p>Harga beli = Rp 16.000.000 Umur Ekonomis = 10 tahun Nilai sisa = Rp 8.000.000 Penyusutan per tahun</p> $= \frac{16.000.000 - 8.000.000}{10}$ <p>=Rp 800.000,-/tahun =Rp 400.000,-/6 bulan</p>	<p>4. Tabung gas 12 Kg</p> <p>Harga beli = Rp 400.000 Umur Ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp 40.000 Penyusutan per tahun</p> $= \frac{400.000 - 40.000}{5}$ <p>=Rp 72.000,-/tahun =Rp 36.000,-/6 bulan</p>
<p>2. Mesin peniris minyak (Spinner)</p> <p>Harga beli = Rp 3.500.000 Umur Ekonomis = 10 tahun Nilai sisa = Rp 1.000.000 Penyusutan per tahun</p> $= \frac{3.500.000 - 1.000.000}{10}$ <p>=Rp 250.000,-/tahun =Rp 125.000,-/6 bulan</p>	<p>5. Hand Sealer</p> <p>Harga beli = Rp 350.000 Umur Ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp 35.000 Penyusutan per tahun</p> $= \frac{350.000 - 35.000}{5}$ <p>=Rp 63.000,-/tahun =Rp 31.500,-/6 bulan</p>
<p>3. Kompur gas</p> <p>Harga beli = Rp 500.000 Umur Ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp 50.000 Penyusutan per tahun</p> $= \frac{500.000 - 50.000}{5}$ <p>=Rp 90.000,-/tahun =Rp 45.000,-/6 bulan</p>	<p>6. Etalase</p> <p>Harga beli = Rp 750.000 Umur Ekonomis = 5 tahun Nilai sisa = Rp 75.000 Penyusutan per tahun</p> $= \frac{750.000 - 75.000}{5}$ <p>=Rp 135.000,-/tahun =Rp 67.500,-/6 bulan</p>

<p>7. Timbangan</p> <p>Harga beli = Rp 130.000  Umur Ekonomis = 5 tahun  Nilai sisa = Rp 13.000  Penyusutan per tahun</p> $= \frac{130.000 - 13.000}{5}$ <p>=Rp 23.400,-/tahun  =Rp 11.700,-/6 bulan</p>	<p>11. Telenan</p> <p>Harga beli = Rp 50.000  Umur Ekonomis = 2 tahun  Nilai sisa = Rp 0  Penyusutan per tahun</p> $= \frac{50.000 - 0}{2}$ <p>=Rp 25.000,-/tahun  =Rp 12.500,-/6 bulan</p>
<p>8. Pisau</p> <p>Harga beli = Rp 30.000  Umur Ekonomis = 2 tahun  Nilai sisa = Rp 0  Penyusutan per tahun</p> $= \frac{30.000 - 0}{2}$ <p>=Rp 15.000,-/tahun  =Rp 7.500,-/6 bulan</p>	<p>12. Stoples</p> <p>Harga beli = Rp 25.000  Umur Ekonomis = 1 tahun  Nilai sisa = Rp 0  Penyusutan per tahun</p> $= \frac{25.000 - 0}{1}$ <p>=Rp 25.000,-/tahun  =Rp 12.500,-/6 bulan</p>
<p>9. Ember besar</p> <p>Harga beli = Rp 20.000  Umur Ekonomis = 1 tahun  Nilai sisa = Rp 0  Penyusutan per tahun</p> $= \frac{20.000 - 0}{1}$ <p>=Rp 20.000,-/tahun  =Rp 10.000,-/6 bulan</p>	<p>13. Hp Nokia 1202</p> <p>Harga beli = Rp 250.000  Umur Ekonomis = 5 tahun  Nilai sisa = Rp 100.000  Penyusutan per tahun</p> $= \frac{250.000 - 100.000}{5}$ <p>=Rp 30.000,-/tahun  =Rp 15.000,-/6 bulan</p>
<p>10. Sendok goreng</p> <p>Harga beli = Rp 30.000  Umur Ekonomis = 2 tahun  Nilai sisa = Rp 0  Penyusutan per tahun</p> $= \frac{30.000 - 0}{2}$ <p>=Rp 15.000,-/tahun  =Rp 7.500,-/6 bulan</p>	<p>14. Kendaraan mobil</p> <p>Harga beli = Rp 54.000.000  Umur Ekonomis = 20 tahun  Nilai sisa = Rp 35.000.000  Penyusutan per tahun</p> $= \frac{54.000.000 - 35.000.000}{20}$ <p>=Rp 950.000/tahun  =Rp 475.000/6 bulan</p>



Lampiran 12. Jenis Investasi dan Nilai Penyusutan Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011 (lanjutan)

Jenis Investasi	Jumlah Unit	Penyusutan Usaha (Rp)
Mesin penggoreng	1	400.000
Mesin peniris minyak	1	125.000
Kompor gas	1	45.000
Tabung gas 12 Kg	2	72.000
Hand sealer	1	31.500
Etalase	1	67.500
Timbangan	2	23.400
Pisau	4	30.000
Ember besar	5	50.000
Sendok goreng	1	7.500
Telenan	1	12.500
Stoples	5	62.500
HP Nokia 1202	1	15.000
Kendaraan mobil	1	*) 48.022
Jumlah		989.922

Sumber : Usaha Berkah, 2011 (data diolah)

- \*) Penyusutan kendaraan mobil untuk pemakaian pribadi dan usaha selama 6 bulan adalah Rp 475.000,-  
 Persentase pemakaian kendaraan mobil untuk usaha adalah 10,11%,  
 maka penyusutan kendaraan mobil untuk usaha selama 6 bulan adalah :  
 =  $10,11\% \times \text{Rp } 475.000,-$   
 = Rp 48.022,-

Lampiran 13. Rincian Pemakaian Biaya Bahan Baku Keripik Buah Nangka Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Periode Prod	Biaya Bahan Baku Keripik Buah Nangka											*) Trans portasi	Jumlah (Rp)	Total (Rp/bln)
		Jumlah (Buah)			Harga (Rp/buah)			Jumlah (Rp)							
		Besar	Sedang	Kecil	Besar	Sedang	Kecil	Besar	Sedang	Kecil	Total (Rp)				
Oktober	Prod 1	12	15	7	20.000	15.000	10.000	240.000	225.000	70.000	535.000	50.000	585.000	1.045.000	
	Prod 2	12	8	5	20.000	15.000	10.000	240.000	120.000	50.000	410.000	50.000	460.000		
November	Prod 1	14	8	7	20.000	15.000	10.000	280.000	120.000	70.000	470.000	50.000	520.000	520.000	
Desember	Prod 1	10	5	8	22.000	17.000	12.000	220.000	85.000	96.000	401.000	100.000	501.000	1.032.000	
	Prod 2	13	5	5	22.000	17.000	12.000	286.000	85.000	60.000	431.000	100.000	531.000		
Januari	Prod 1	9	12	5	22.000	17.000	12.000	198.000	204.000	60.000	462.000	100.000	562.000	1.676.000	
	Prod 2	12	7	8	22.000	17.000	12.000	264.000	119.000	96.000	479.000	100.000	579.000		
	Prod 3	17	5	7	20.000	15.000	10.000	340.000	75.000	70.000	485.000	50.000	535.000		
Februari	Prod 1	13	14	5	20.000	15.000	10.000	260.000	210.000	50.000	520.000	50.000	570.000	1.065.000	
	Prod 2	12	9	7	20.000	15.000	10.000	240.000	135.000	70.000	445.000	50.000	495.000		
Maret	Prod 1	14	9	5	20.000	15.000	10.000	280.000	135.000	50.000	465.000	50.000	515.000	1.580.000	
	Prod 2	18	5	6	20.000	15.000	10.000	360.000	75.000	60.000	495.000	50.000	545.000		
	Prod 3	15	8	5	20.000	15.000	10.000	300.000	120.000	50.000	470.000	50.000	520.000		
TOTAL		171	110	80				3.508.000	1.708.000	852.000	6.068.000	850.000		6.918.000	

Sumber : Usaha Berkah, 2011 (data diolah)

\*) Transportasi dari Kabupaten Padang Pariaman Rp 50.000,-  
Transportasi dari Kabupaten Swl Sijunjung Rp 100.000,-



Lampiran 14. Rincian Pemakaian Biaya Bahan Baku Keripik Buah Salak Pondoh Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Periode Produksi	Biaya Bahan Baku Keripik Buah Salak Pondoh					Total (Kg/bln)
		Jumlah (Kg)	Harga (Rp/kg)	Jumlah (Rp)	*)Transportasi (Rp)	Total (Rp)	
Oktober	Produksi 1	94	6.500	611.000	5.000	616.000	1.310.000
	Produksi 2	106	6.500	689.000	5.000	694.000	
November	Produksi 1	112	6.500	728.000	5.000	733.000	733.000
Desember	Produksi 1	108	6.500	702.000	5.000	707.000	1.427.000
	Produksi 2	110	6.500	715.000	5.000	720.000	
Januari	Produksi 1	106	7.000	742.000	5.000	747.000	747.000
Februari	Produksi 1	126	7.000	882.000	5.000	887.000	1.760.000
	Produksi 2	124	7.000	868.000	5.000	873.000	
Maret	Produksi 1	128	7.000	896.000	5.000	901.000	901.000
TOTAL		1.014		6.833.000	45.000		6.878.000

Sumber : Usaha Berkah, 2011 (data diolah)

\*) Transportasi dari Pasar Padang Panjang Rp 5.000,-

Lampiran 15. Perhitungan Biaya Sewa Bangunan Usaha Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

$$\begin{aligned} \text{Luas bangunan + tanah} &= 7 \times 15 \text{ m}^2 \\ &= 105 \text{ m}^2 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Luas bangunan usaha} &= 4 \times 11 \text{ m}^2 \\ &= 44 \text{ m}^2 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Bangunan usaha} &= \frac{44}{105} \times 100\% \\ &= 41,90\% \end{aligned}$$

Sewa bangunan Rp 5.000.000,-/tahun

Sewa bangunan yang dibebankan pada usaha:

$$= 41,90\% \times \text{Rp } 5.000.000,-$$

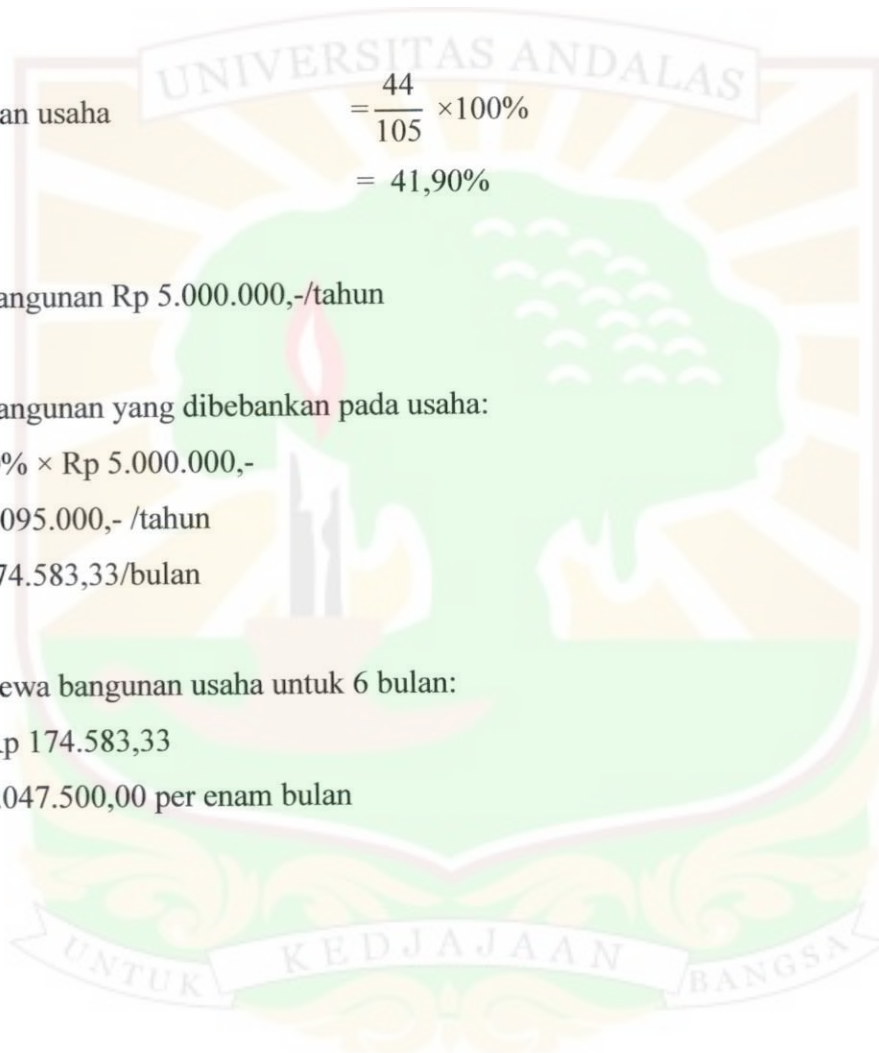
$$= \text{Rp } 2.095.000,- /\text{tahun}$$

$$= \text{Rp } 174.583,33/\text{bulan}$$

Maka sewa bangunan usaha untuk 6 bulan:

$$= 6 \times \text{Rp } 174.583,33$$

$$= \text{Rp } 1.047.500,00 \text{ per enam bulan}$$





Lampiran 16. Perhitungan Pajak Kendaraan Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Lama Pemakaian Kendaraan Mobil/bulan		Persentase Pemakaian Usaha	Persentase Rata-rata Pemakaian Usaha
	Pribadi + Usaha	Usaha	(%)	(%)
Oktober	38 kali	4 kali	10,53	10,11 %
November	36 kali	2 kali	5,56	
Desember	34 kali	4 kali	11,76	
Januari	34 kali	4 kali	11,76	
Februari	38 kali	4 kali	10,53	
Maret	38 kali	4 kali	10,53	
Jumlah	218 kali	22 kali	60,67	

Sumber: Usaha Berkah, 2011 (data diolah).

Pajak kendaraan mobil Rp 900.000,-/tahun

Pajak kendaraan yang dibebankan pada usaha:

$$= 10,11\% \times \text{Rp } 900.000,-$$

$$= \text{Rp } 90.990,-/\text{tahun}$$

$$= \text{Rp } 7.582,50/\text{bulan}$$

Maka pajak kendaraan usaha untuk 6 bulan:

$$= 6 \times \text{Rp } 7.582,50$$

$$= \text{Rp } 45.495,- \text{ per enam bulan}$$

Lampiran 17. Perhitungan Pemakaian Listrik Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	Lama Pemakaian					
	Mesin Penggoreng	Perhitungan	Jumlah (Rp)	Mesin Peniris	Perhitungan	Jumlah (Rp)
Oktober	40 jam	$0,750 \times 40 \times 500,-$	15.000	1 jam 20 menit	$0,300 \times 80/60 \times 500,-$	200
November	22 jam	$0,750 \times 22 \times 500,-$	8.250	44 menit	$0,300 \times 44/60 \times 500,-$	110
Desember	43 jam	$0,750 \times 43 \times 500,-$	16.125	1 jam 26 menit	$0,300 \times 86/60 \times 500,-$	215
Januari	47 jam	$0,750 \times 47 \times 500,-$	17.625	1 jam 34 menit	$0,300 \times 94/60 \times 500,-$	235
Februari	49 jam	$0,750 \times 49 \times 500,-$	18.375	1 jam 38 menit	$0,300 \times 98/60 \times 500,-$	245
Maret	53 jam	$0,750 \times 53 \times 500,-$	19.875	1 jam 46 menit	$0,300 \times 106/60 \times 500,-$	265
Total	254 jam		95.250	8 jam 28 menit		1.270

Alat/mesin yang menggunakan listrik pada Usaha Berkah yaitu mesin penggoreng (*Vaccum Frying*) dan mesin peniris minyak goreng (*Spinner*) yang masing-masingnya memiliki daya 750 watt dan 300 watt, dengan tarif listrik per kwh = Rp 500,-

Bulan	Tagihan Listrik/bulan (Pribadi + Usaha)		Pemakaian Usaha (Rp)	Persentase Pemakaian Usaha (%)	Persentase Rata-rata Pemakaian Usaha
	Variabel (Rp)	Abonemen (Rp)			
Oktober	162.220	26.000	15.200	9,37	10,27%
November	94.450	26.000	8.360	8,85	
Desember	152.820	26.000	16.340	10,69	
Januari	149.880	26.000	17.860	11,92	
Februari	174.750	26.000	18.620	10,66	
Maret	199.360	26.000	20.140	10,10	
Jumlah	933.480	156.000	96.520	61,59	

$$\begin{aligned} \text{Abonemen listrik untuk usaha} &= 10,27\% \times \text{Rp } 156.000,- \\ &= \text{Rp } 16.021,20 \end{aligned}$$



Lampiran 18. Rincian Biaya Penolong, Biaya Kemasan Produk dan Biaya Lainnya Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bulan	*) Biaya penolong (Rp)	**) Biaya Kemasan 2 Produk (Rp)		Biaya Lain (Rp)		
	Minyak goreng	Plastik	Stiker	***) Gas elpiji	****) Transportasi	*****) Pulsa usaha
Oktober	24.000	145.200	330.000	332.000	216.000	50.000
November	132.000	81.400	185.000	166.000	108.000	50.000
Desember	258.000	154.000	350.000	332.000	216.000	50.000
Januari	282.000	160.600	365.000	415.000	216.000	50.000
Februari	294.000	180.400	410.000	415.000	216.000	50.000
Maret	318.000	180.400	410.000	415.000	216.000	50.000
Jumlah	1.524.000	902.000	2.050.000	2.075.000	1.188.000	300.000

Sumber : Usaha Berkah, 2011 (data diolah)

- \*) Biaya penolong (minyak goreng) dihitung berdasarkan penyusutan minyak goreng dalam setiap kali penggorengan yaitu 0,5 L dengan harga Rp 12.000,-/L.
- \*\*) Biaya kemasan kedua produk, plastik dihitung Rp 220,-/lembar dan stiker dihitung Rp 500,-/stiker produk.
- \*\*\*) Biaya bahan bakar gas dihitung berdasarkan penyusutan bahan bakar gas dalam setiap kali penggorengan yaitu 1/10 bahan bakar gas dengan harga Rp 83.000,-/tabung 12 kg.
- \*\*\*\*) Biaya transportasi usaha setiap kali pengantaran produk adalah 12 Liter bahan bakar bensin dengan harga Rp 4.500,-/liter.
- \*\*\*\*\*) Pemilik melakukan pengisian pulsa dengan nominal Rp 50.000,- setiap bulannya. Pemilik tidak mengetahui pasti berapa pulsa yang digunakan setiap bulannya dalam proses produksi.

Lampiran 19. Perhitungan Biaya Bersama Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

Bobot Produksi	Jumlah Produksi (Kg)	%	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Total (Rp)
Keripik Buah Nangka	244,5	60%	4.881.312,00	4.859.362,92	10.894.357,32
Keripik Buah Salak Pondoh	165,5	40%	3.254.208,00	3.239.575,28	7.262.904,88
Jumlah	410,0	100%	8.135.520,00	8.098.938,20	18.157.262,2

**Alokasi Biaya Variabel Bersama = % Alokasi Biaya Bersama x Biaya Bersama**

Keterangan	Biaya Variabel Bersama (Rp)	Alokasi Biaya Variabel	
		Keripik Buah Nangka (Rp)	Keripik Buah Salak Pondoh (Rp)
	(a)	(a x 60%)	(a x 40%)
Bi. bahan penolong			
Minyak goreng	1.524.000,00	914.400,00	609.600,00
Bi. plastik	902.000,00	541.200,00	360.800,00
Bi. bahan bakar gas	2.075.000,00	1.245.000,00	830.000,00
Bi. pemakaian listrik usaha	96.520,00	57.912,00	38.608,00
Bi. pemakaian pulsa HP	300.000,00	180.000,00	120.000,00
Bi. transportasi	1.188.000,00	712.800,00	475.200,00
Bi. stiker	2.050.000,00	1.230.000,00	820.000,00
Total Biaya Variabel	8.135.520,00	4.881.312,00	3.254.208,00

**Alokasi Biaya Tetap Bersama = % Alokasi Biaya Bersama x Biaya Bersama**

Keterangan	Biaya Tetap Bersama (Rp)	Alokasi Biaya Tetap	
		Keripik Buah Nangka (Rp)	Keripik Buah Salak Pondoh (Rp)
	(a)	(a x 60%)	(a x 40%)
Gaji pimpinan	6.000.000,00	3.600.000,00	2.400.000,00
Bi. penyusutan	989.922,00	593.953,20	395.968,80
Bi. Abo. listrik usaha	16.021,20	9.612,72	6.408,48
Sewa bangunan usaha	1.047.500,00	628.500,00	419.000,00
Pajak kendaraan	45.495,00	27.297,00	18.198,00
Total Biaya Tetap	8.098.938,20	4.859.362,92	3.239.575,28

Sumber : Usaha Berkah, 2011 (data diolah)



Lampiran 20. Perhitungan Titik Impas Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

A. Keripik Buah Nangka

Volume produksi	= 245,025 kg
Biaya tetap total	= Rp 4.859.362,92
Biaya variabel total	= Rp 12.812.312,-
Harga jual per kg	= Rp 135.000,-

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel/kg} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp 12.812.312}}{245,025 \text{ kg}} \\ &= \text{Rp 52.289,82/kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Impas kuantitas} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/kg} - \text{Biaya Variabel/kg}} \\ &= \frac{\text{Rp 4.859.362,92}}{\text{Rp 135.000} - \text{Rp 52.289,82/kg}} \\ &= 58,75/\text{kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Impas penjualan} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel (Rp/kg)}}{\text{Harga Jual (Rp/kg)}}} \\ &= \frac{\text{Rp 4.859.362,92}}{1 - \frac{\text{Rp 52.289,82/kg}}{\text{Rp 135.000}}} \\ &= \text{Rp 7.931.478,26} \end{aligned}$$

## B. Keripik Buah Salak Pondoh

Volume produksi	= 165,8 kg
Biaya tetap total	= Rp 3.239.575,28
Biaya variabel total	= Rp 10.639.208,-
Harga jual per kg	= Rp 150.000,-

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel/kg} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Produksi}} \\ &= \frac{\text{Rp 10.639.208}}{165,8 \text{ kg}} \\ &= \text{Rp 64.168,93/kg} \end{aligned}$$

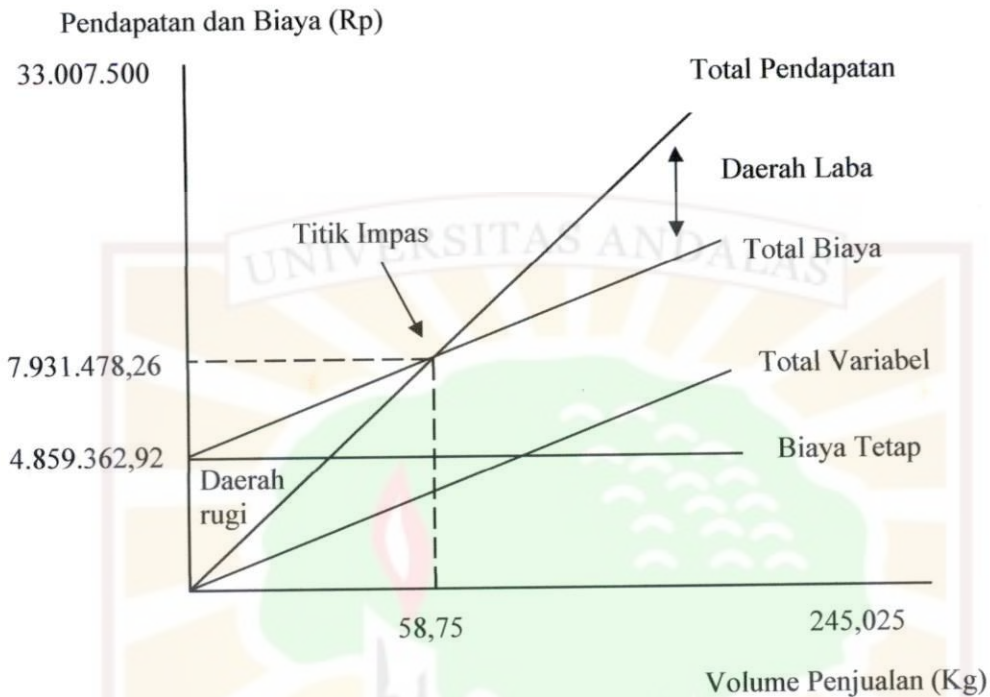
$$\begin{aligned} \text{Impas kuantitas} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/kg} - \text{Biaya Variabel/kg}} \\ &= \frac{\text{Rp 3.239.575,28}}{\text{Rp 150.000} - \text{Rp 64.168,93/kg}} \\ &= 37,74/\text{kg} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Impas penjualan} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel (Rp/ons)}}{\text{Harga Jual (Rp/ons)}}} \\ &= \frac{\text{Rp 3.239.575,28}}{1 - \frac{\text{Rp 64.168,93/kg}}{\text{Rp 150.000}}} \\ &= \text{Rp 5.661.542,98} \end{aligned}$$

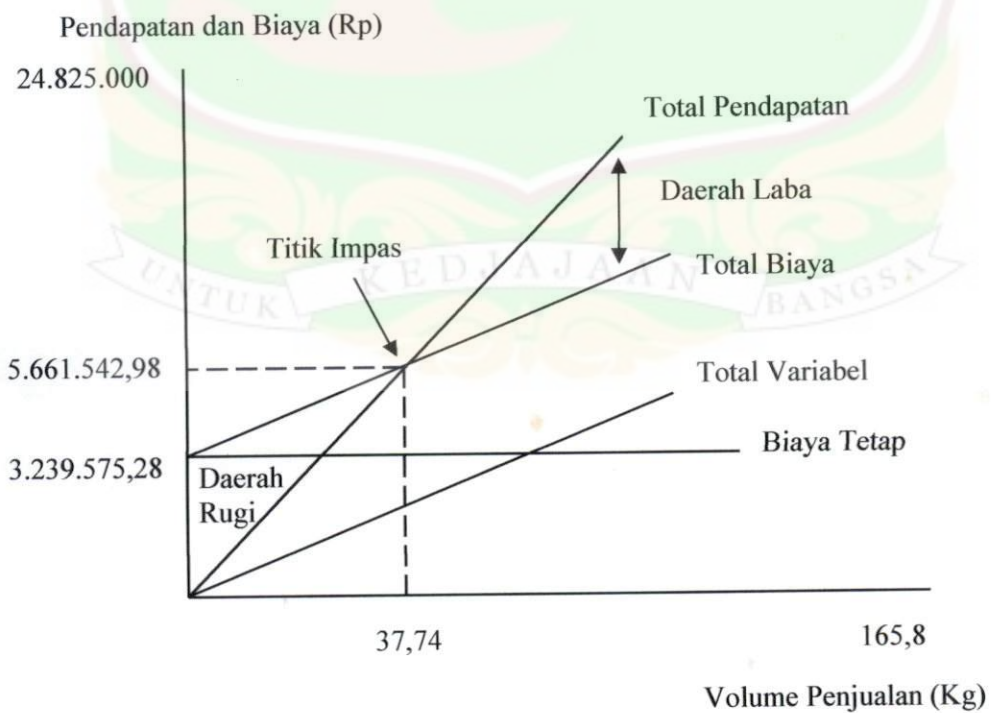


Lampiran 21. Grafik Titik Impas Pada Usaha Kecil Berkah Periode Oktober 2010 hingga Maret 2011

**a. Keripik Buah Nangka**



**b. Keripik Buah Salak Pondoh**



## Lampiran 22. Sertifikat Halal Pada Produk Keripik Buah Usaha Kecil Berkah

MAJELIS ULAMA INDONESIA SUMATERA BARAT  
THE INDONESIA COUNCIL OF ULAMA WEST SUMATERA

شهادة

## SERTIFIKAT HALAL – HALAL CERTIFICATE

Nomor : LP.POM-MUI 13100003141210

بناء على الاختبارات والمراجعات والمباحثات التي قام بها مجلس العلماء الاندونيسى لمطبرى الغربية، نشهد بأن

Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat, maka :

Based on inspection carried out by the Indonesia Council of Ulama West Sumatera, it is here by certificated that :

Jenis Produk Type of Product	: MAKANAN RINGAN	نوع المنتجات
Nama Produk Name of Product	: KRIPIK NANGKA, SALAK DAN APEL	اسم المنتجات
Nama Perusahaan Name of Company	: BERKAH	اسم الشركة
Alamat Perusahaan Company's Address	: JALAN A. YANI NO.1 RT IV NGALAU PADANG PANJANG	عنوان الشركة

حلالا للشريعة الإسلامية

Dinyatakan "HALAL" menurut Hukum Islam  
is "HALAL" in accordance with the Islamic Law

Dikeluarkan di Padang : 5 Desember 2010  
Pada : اصدرت هذه الشهادة في بادنج  
Issued in Padang on

Berlaku Sampai dengan : 5 Desember 2012  
Valid until : تاريخ انتهاء صلاحية

Ketua Komisi Fatwa MUI,

Direktur LP.POM MUI,

Dr. H. MUCHLIS BAHAR, MA

dr. H. ZUBIR YUNUS

Ketua Ulama MUI Prov. Sumatera Barat



PROF. DR. H. NASRUN HAROEN, MA



Lampiran 23. Jenis Mesin Yang Digunakan Oleh Usaha Kecil Berkah



Mesin Penggoreng (*Vaccum Frying*)



Mesin Peniris Minyak (*Spinner*)

## Lampiran 24. Sampel Produk Usaha Kecil Berkah



Produk Kripik Buah Nangka



Produk Kripik Buah Salak Pondoh