
Analisis Pendapatan Usaha Kripik Talas Pada UMKM Sangulara di Desa Padende Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi

Karenhapukh Purba, Rita Yunus, Syamsuddin, Musdayati, Risman

Universitas Tadolako

E-mail : kerenhpurba563@gmail.com

Article History:

Received: 01 Juni 2024

Revised: 13 Juni 2024

Accepted: 15 Juni 2024

Keywords: *Home Industri, Pendapatan Usaha, Kripik Talas.*

Abstract: *Desa Padende adalah salah satu desa di Kecamatan Marawola yang memiliki lahan pertanian dengan berbagai macam hasil pertanian. Disamping itu masyarakat Desa Padende banyak yang membuka usaha mikro dan kecil sebagai usaha sampingan di antaranya usaha kue semprong, pembuatan kripik talas, usaha nasi kuning dan pembuatan somai. Namun peneliti memilih usaha kripik talas sebagai subjek penelitian karena usaha kripik talas merupakan usaha inovatif dari hasil pertanian. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pendapatan UMKM kripik talas di Desa Padende. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Data diperoleh dari pelaku usaha pembuatan kripik talas di Desa Padende. Metode analisis yang digunakan adalah analisis pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya yang harus dikeluarkan dalam usaha pengolahan kripik talas selama satu kali bulan adalah sebesar Rp. 1.274.984,- dengan penerimaan sebesar Rp.2.000.000 dan total pendapatan sebesar Rp.725.016. Sehingga dengan pendapatan tersebut, pelaku usaha kripik talas mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari.*

PENDAHULUAN

Kaya akan hasil perkebunan dan pertanian, Indonesia merupakan negara yang subur. Bagi masyarakat Indonesia, potensi ini bisa menjadi sumber pendapatan. Sebagai industri yang menopang perekonomian Indonesia, pertanian memegang peranan penting dalam perekonomian negara. Mata pencaharian petani akan terpengaruh oleh peningkatan hasil pertanian. Petani sering kali menghadapi tantangan dalam meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka, termasuk pengetahuan petani yang relatif buruk, kendala modal, kurangnya lahan subur, dan kurangnya keterampilan yang pada akhirnya akan berdampak pada penerimaan petani (Bahasoan et al., 2024; Gustiyanni, 2004).

Di Indonesia, UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) merupakan prioritas utama pembangunan perekonomian negara. UMKM merupakan tumpuan perekonomian kerakyatan yang bertujuan untuk mengentaskan kemiskinan dan menyerap tenaga kerja serta mengurangi

permasalahan kesenjangan antara pelaku usaha dengan kelompok pendapatan. Kemunculan UMKM berpotensi memperluas basis perekonomian dan berdampak signifikan terhadap perubahan struktural. Di era globalisasi ekonomi, kontribusi ini membantu memperkuat perekonomian lokal dan ketahanan perekonomian negara.

Persoalan uang yang diperoleh merupakan salah satu dari sekian banyak kesulitan dan hambatan yang dihadapi UMKM saat ini dalam bersaing di pasar. Karena keterbatasan modal, pengusaha UMKM menghadapi kesulitan dan hambatan dalam meningkatkan kinerja usahanya dari segi pendapatan. Bagi UMKM, pemanfaatan dana sendiri sangat menentukan produksi. Hal ini bertujuan agar pengusaha dapat mendirikan usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada, yang keduanya membutuhkan pendanaan. Kelancaran usaha akan dipengaruhi oleh kekurangan modal yang mungkin berdampak pada pendapatan.

Pendapatan dan biaya merupakan penerimaan dan pengeluaran. Pendapatan yakni hasil penjualan produk yang dihasilkan usaha, sementara biaya merupakan pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh usaha untuk memproduksi atau menghasilkan barang, maka untuk menentukan biaya haruslah tepat dan akurat sehingga harga pokok yang terjadi juga akan menunjukkan harga pokok yang sesungguhnya. Usaha perlu memperhatikan setiap biaya yang dikeluarkan didalam kegiatan produksinya.

Desa Padende adalah salah satu desa di Kecamatan Marawola yang memiliki lahan pertanian dengan berbagai macam hasil pertanian. Alasan peneliti memilih usaha keripik talas sebagai objek penelitian karena selain inovatif usaha ini juga masih dikelola secara perseorangan. Biasanya talas ini lebih banyak dihidangkan dalam bentuk segar, rebusan dan kukusan. Talas dalam keadaan segar tidak tahan lama sehingga diperlukan usaha penganekaragaman talas menjadi produk pangan yang lebih awet. Usaha inilah yang coba terus dikembangkan di desa Padende dengan mengolah talas menjadi keripik berkualitas yang tahan lama serta varian rasa yang beragam.

Adapun gambaran produksi keripik talas di desa padende terdiri dari proses pengupasan, pencucian, pengirisan, penggorengan, dan pembumbuan atau pemberian rasa. Talas yang didapatkan dari pasar dengan harga 100 ribu perkarung kemudian diolah sehingga menghasilkan 200 bungkus dengan harga jual 10 ribu rupiah perbungkus. Talas dengan ukuran yang lebih besar memiliki tingkat kualitas yang relatif lebih bagus. Dalam proses penggorengan keripik talas ini, membutuhkan kurang lebih 7 liter minyak goreng sekali produksi .

Untuk menambah minat para pembeli, pelaku usaha didesa padende juga membuat keripik talas kedalam beberapa varian rasa seperti balado , jagung bakar dan balado pedas manis, dengan total isi mencapai 100 gram perbungkusnya. Penjualan keripik talas ini selain dipasarkan di lapak depan rumah Bapak Rahmudin.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Berapa besar pendapatan yang diperoleh usaha keripik Talas Sangulara di Desa Padende Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi?
2. Berapa besar biaya produksi yang dikeluarkan untuk melakukan usaha keripik Talas Sangulara di Desa Padende Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi?

TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM memberikan definisi tentang UMKM di Indonesia. Menurut Pasal 1 UU tersebut, usaha mikro adalah usaha

menguntungkan yang dijalankan oleh perseorangan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi persyaratan yang ditetapkan dalam Undang-undang untuk memenuhi syarat sebagai usaha mikro. Usaha kecil didefinisikan sebagai usaha menguntungkan yang beroperasi secara mandiri, dijalankan oleh individu atau badan yang bukan merupakan anak perusahaan dari perusahaan besar atau cabang yang dimiliki, dikelola, atau terlibat dengan cara lain apa pun oleh perusahaan menengah atau besar. . memenuhi persyaratan bagi usaha kecil sebagaimana diatur dalam undang-undang.

Usaha mikro mengacu pada usaha ekonomi mandiri dan menguntungkan yang dikelola oleh individu atau organisasi yang tidak berfungsi sebagai cabang atau anak perusahaan dari suatu perusahaan yang dimiliki, dikelola, atau terlibat dengan cara apa pun, langsung atau tidak langsung, dalam usaha mikro, usaha kecil, , atau bisnis besar yang memenuhi definisi hukum bisnis makro.

Berdasarkan Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak lima puluh juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300.000.000.
2. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari lima puluh juta sampai dengan paling banyak lima ratus juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 hingga maksimum Rp.2.500.000.000 dan.
3. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 hingga paling banyak Rp.100.000.000.000 hasil penjualan tahunan diatas Rp.2.500.000.000 sampai paling tinggi Rp.50.000.000.000.

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, lembaga pemerintah seperti Kementerian Perindustrian dan Statistik Finlandia (BPS) juga menggunakan jumlah pegawai sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, kecil, menengah, dan perusahaan. perusahaan besar Misalnya, menurut BPS, usaha mikro adalah unit usaha yang jumlah pekerja tetapnya maksimal 4 orang, usaha kecil dengan jumlah pekerja 5-19 orang, dan usaha menengah dengan jumlah pekerja 20-99 orang. Perusahaan dengan jumlah karyawan lebih dari 99 orang termasuk dalam perusahaan besar, perusahaan kecil dan menengah merupakan pelaku terpenting dalam kegiatan perekonomian Indonesia. Porsi usaha mikro, kecil dan menengah terhadap PDB Indonesia adalah sekitar 60 persen pada tahun 1999, dimana 42 persen merupakan usaha kecil dan mikro dan 18 persen merupakan usaha menengah.

Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan yang meningkatkan keuntungan dengan memadukan faktor modal produksi, tenaga kerja, teknologi, keterampilan manajemen. Produksi adalah suatu usaha untuk meningkatkan keuntungan dengan cara mengubah bentuk (*from utility*, memindahkan tempat (*place utility*, dan menyimpan (*store utility*).

Fungsi produksi menjelaskan hubungan antara faktor-faktor produksi dengan hasil produksi. Faktor produksi dikenal dengan istilah *input*, sedangkan hasil produksi disebut dengan *output*. Hubungan kedua variabel (*input* dan *output*) tersebut dapat dinyatakan dalam bentuk persamaan, sebagai berikut :

$$Q = f(K, L, N, \text{ dan } T)$$

Q adalah output, sedangkan K,L,R, dan T merupakan input. Input K adalah jumlah modal, L adalah jumlah tenaga kerja, N adalah sumber daya alam, dan T adalah teknologi. Besarnya jumlah output yang dihasilkan tergantung dari penggunaan input-input tersebut. Jumlah output dapat ditingkatkan dengan cara meningkatkan penggunaan jumlah input K,L dan N atau meningkatkan teknologi. Untuk memperoleh hasil yang efisien, produsen dapat melakukan pilihan penggunaan input yang lebih efisien.

Pendapatan

Pendapatan merupakan selisih antara total pendapatan dengan total biaya perajin di pabrik pengolahan. Pendapatan yang dihasilkan diperoleh dari seluruh hasil produksi yang dijual kepada konsumen dan pengepul. Total biaya tukang adalah jumlah dari semua biaya tetap dan variabel dari proses produksi (Habibu et al., 2022).

Pendapatan merupakan hasil penjualan perusahaan dikurangi total biaya. Pendapatan atau keuntungan adalah aliran uang yang dapat diukur dalam suatu wilayah tertentu. Pendapatan adalah selisih antara pendapatan dan seluruh biaya yang dikeluarkan selama menjalankan operasi bisnis. Dengan kata lain pendapatan dikurangi biaya produksi berarti hasilnya adalah pendapatan. (Soekartawi, 2012).

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan sesuatu usaha tentu ingin nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut (Sukirno dalam Porobaten et al., 2017). Pendapatan adalah suatu pertambahan asset yang mengakibatkan bertambahnya *owners equity*, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula dari pertambahan asset yang disebabkan karena bertambahnya *liabilities* (Saragih et al., 2018).

Pendapatan bersih sangat tergantung pada dua faktor utama yaitu penerimaan dan biaya. Untuk mengetahui pendapatan bersih maka dapat digunakan rumus berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan (Rp)

TR = Total Revenue/Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Cost/Total Biaya (Rp)

Penerimaan

Menurut Sukirno (2004) penerimaan adalah sejumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah output atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan dari hasil produksinya baik kepada pedagang atau langsung kepada konsumen.

Menurut Case & Fair (2017) membagi penerimaan kedalam tiga jenis, yaitu sebagai berikut:

1. Penerimaan Total (*Total Revenue/TR*)

Penerimaan total adalah jumlah total yang didapatkan perusahaan dari penjualan produknya, dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR : Penerimaan Total

P : Harga Barang

Q : Jumlah Produksi.

2. Penerimaan Rata-Rata (*Average Total Revenue/AR*)

Penerimaan rata-rata adalah penerimaan dari per satuan produk yang dijual atau

dihasilkan, yang diperoleh dengan jalan membagi hasil total penerimaan dengan jumlah satuan barang yang dijual.

3. Penerimaan Marjinal (*Marginal Revenue/MR*)

Penerimaan marjinal adalah penerimaan tambahan yang diterima perusahaan ketika perusahaan meningkatkan output sebanyak satu unit tambahan.

Biaya

Biaya dapat didefinisikan dalam dua cara: secara luas dan sempit. Dalam arti luas, biaya adalah sumber daya finansial yang dikorbankan guna mencapai tujuan tertentu, baik yang telah tercapai maupun yang masih dalam tahap perencanaan. Dalam arti sempit, biaya adalah sumber daya moneter yang dikeluarkan untuk memperoleh aset.

Supriyono, sebagaimana didefinisikan oleh Andaryogi dkk. (2022), biaya adalah harga perolehan yang diserahkan atau dimanfaatkan sebagai alat untuk menghasilkan pendapatan dan akan digunakan sebagai pengurang pendapatan. Menurut Mulyadi dalam (Effendi et al., 2019), pengeluaran adalah hal-hal yang membebani proses akuntansi. Biaya, dalam arti luas, adalah nilai moneter yang setara dengan sumber daya ekonomi yang telah atau diperkirakan akan dikorbankan untuk mencapai tujuan tertentu.

Dunia dan Abdullah mendefinisikan biaya sebagai pengeluaran atau nilai pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan komoditas atau jasa yang bermanfaat di masa depan atau memiliki keuntungan yang melampaui satu periode akuntansi (Wulandari et al., 2014). Sementara itu, Siregar mengartikan biaya sebagai penyerahan sumber daya keuangan untuk menerima komoditas atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat baik saat ini maupun di masa depan (Saragih et al., 2018).

Semua biaya dinyatakan dalam satuan moneter sebagai nilai totalnya. Nilai peluang penggunaan komponen ini untuk kegiatan lain dianggap sebagai faktor produktif dalam memproduksi suatu komoditas berdasarkan biaya. Suatu bisnis dianggap menguntungkan jika pendapatannya melebihi pengeluarannya. Namun suatu bisnis dianggap merugi jika pendapatannya lebih kecil dari pengeluarannya (Boediono, 2012).

Menurut Hutasoit et al., (2019) mengemukakan bahwa berdasarkan jenisnya biaya dapat dikategorikan menjadi 2, yaitu:

1. Biaya Tetap (*Fixed cost*) Biaya tetap atau fixed cost (fc) merupakan biaya-biaya yang tidak tergantung pada output. Yang termasuk dalam biaya tetap adalah bunga pinjaman modal, biaya sewa peralatan dan pabrik, tingkat depreciasi yang ditetapkan, dan pajak kekayaan.
2. Biaya Variabel (*Variabel cost*) Biaya variabel atau *variable cost* (Vc) merupakan biaya-biaya yang berubah-ubah sesuai dengan output. Yang termasuk dalam biaya variabel ini adalah pengeluaran bahan baku dan defrisiasi yang disebabkan oleh penggunaan peralatan, biaya-biaya dan tenaga kerja, komisi-komisi penjualan dan semua biaya input-input lainnya yang berubah sesuai tingkat output.

Biaya Total Biaya total adalah seluruh biaya yang dikorbankan yang merupakan totalitas biaya tetap ditambah biaya variabel rumus yang digunakan untuk menghitung biaya total adalah :

$$TC = TVC + TFC$$

Keterangan :

TC = Biaya Total (Total cost)

TVC = Biaya Variabel Total (*Variabel cost*)

TFC = Biaya Tetap Total (*Fixed cost*)

Penelitian Terdahulu

1. Penelitian Analisis Pendapatan Usaha Keripik Pisang (Studi Kasus di Rus Mekar Sari Pkk Pulorejo, Ngoro, Jombang) dilakukan pada tahun 2021 oleh Naazilah. Berdasarkan temuan penelitian, RUS Mekar Sari, sebuah usaha kecil, menengah, dan mikro, menghasilkan Rp. 41.780.433,3 pendapatan tahun 2018. Rincian pendapatan usaha tahun 2018 adalah Rp. 12.043.833,3, sedangkan pendapatan pada tahun 2019 dan 2020 sebesar Rp. 3.970.433,3. Pada RUS Mekar Sari, nilai kelayakan R/C rasio sebesar 1,27 pada tahun 2018, 1,25 pada tahun 2019, 1,14 pada tahun 2020, dan 1,39 pada kombinasi tahun 2018 dan 2020. Dengan demikian, dapat dikatakan menjalankan UMKM RUS Mekar Sari adalah layak.
2. Analisis terhadap usaha agroindustri keripik talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor dilakukan oleh Pracoyo dkk. pada tahun 2019. Berdasarkan hasil penelitian, rata-rata pengeluaran bulanan yang dikeluarkan oleh perusahaan yang memproduksi keripik talas adalah Rp9.267.631/bulan; rata-rata pendapatan bulanan sebesar Rp 11.649.200, dengan rata-rata pendapatan bersih bulanan sebesar Rp 2.381.569; dan nilai rata-rata profitabilitas sebesar 25,70% menunjukkan bahwa perusahaan tersebut menguntungkan. Risiko usaha dapat diketahui dengan melihat nilai koefisien variasi (CV) sebesar 1,03 yang menunjukkan adanya risiko pada industri keripik talas. Nilai batas bawah yaitu Rp - 2.527.652 menunjukkan adanya kemungkinan kerugian. BEP sebesar Rp. 241.930/bulan dan volume BEP menunjukkan kelangsungan usaha.
3. Investigasi Usaha Keripik Keladi di Kabupaten Mamasa, Takril & Metusalak, 2019. Berdasarkan temuan penelitian, perusahaan pembuat keripik talas di Desa Makuang Kecamatan Messawa Kabupaten Mamasa memperoleh laba bersih selama beroperasi sebesar Rp 126.938. Perusahaan juga memperoleh R/C Ratio sebesar 1,009 yang berarti layak karena akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp1.009 untuk setiap tambahan biaya sebesar Rp1. Hasilnya, industri keripik talas di Desa Makuang, Kecamatan Messawa, Kabupaten Mamasa dinyatakan layak untuk dijalankan.

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Pendekatan purposive sampling digunakan dalam penelitian ini untuk menentukan lokasi atau sampel untuk prosedur analisis data deskriptif kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Desa Padende. Dengan menggunakan metode sensus teknik penelitian yang memerlukan investigasi dan wawancara mendalam pengambilan sampel responden dilakukan. Salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang keripik talas menjadi responden. Pemeriksaan data yang digunakan dalam penelitian

1. Penerimaan

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan:

TR = Total Penerimaan

P = Harga

Q = Produksi yang diperoleh

2. Total Biaya

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC = Total Biaya

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

3. Pendapatan

$$Y = TR - TC$$

Keterangan:

Y = Pendapatan

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian

Keripik talas merupakan salah satu inovasi yang dilakukan oleh istri Bapak Rahmudin. Usaha ini berdiri sejak tahun 2010, namun ditahun 2016 Istri Bapak Ramudin meninggal, sehingga Bapak Ramudin yang meneruskan usaha tersebut. Modal awal pembuatan keripik talas ini sebesar Rp.300.000

Bahan baku dalam memproduksi keripik ytalas adalah talas. Talas diperoleh dari pasar terdekat, biaya untuk pembelian talas selama 1 minggu adalah Rp.100.000. Selain itu pembuatan keripik talas membutuhkan bahan penolong seperti minyak kelapa, bubuk bumbu antaka dan garam. Setiap satu kali produksi menghasilkan 200 bungkus keripik talas dengan 3 varian rasa yang berbeda yaitu orginal, balado dan pedis manis.

1. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Berdasarkan hasil penelitian saya didalam suatu melaksanakan usaha terdapat beberapa biaya yang harus ditanggung oleh pemilik usaha.

Tabel 1. Biaya Tetap Usaha Keripik Talas Sangulara di Desa Padende

		Biaya Tetap		
		Harga Perolehan	Umur Ekonomi	Penyusutan
1	Kompore	Rp.1.500.000	60 Bulan	Rp.25.000
2	Wajan	Rp.200.000	36 Bulan	Rp.5.555
3	Alat Pemotong	Rp.400.000	60 Bulan	Rp.6.666
4	Baskom	Rp.100.000	24 Bulan	Rp.4.166
5	Sutil	Rp.50.000	24 Bulan	Rp.2.083
6	Serokan	Rp.50.000	24 Bulan	Rp.2.083
7	Parang	Rp.50.000	36 Bulan	Rp.1.389
8	Toples	Rp.105.000	24 Bulan	Rp.4.375
9	Sendok Nasi	Rp.20.000	12 Bulan	Rp.1.667
Total Biaya Tetap				Rp.52.984

Sumber: Data Primer Yang sudah Diolah 2024

2. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya dengan jumlah yang tidak tetap atau dapat berubah-ubah mengikuti pemakaian sumber biaya. Adapun biaya variabel yang digunakan pada usaha keripik Talas adalah sebagai berikut :

Table 2. Biaya Variabel Usaha Keripik Talas Sangulara di Desa Padende

Biaya Variabel			
Talas	Rp.100.000	4 Karung	Rp.400.000
Minyak Goreng	Rp.14.000	28 Liter	Rp.392.000
Bumbu Antaka	Rp.55.000	3 Bungkus	Rp.110.000
Garam	Rp.5.000	2 Bungkus	Rp.10.000
Gas	Rp.20.000	5 Tabung	Rp.100.000
Plastik	Rp.45.000	2 Pak	Rp.90.000
Lilin	Rp.10.000	2 Pak	Rp.20.000
Gaji			Rp.100.000
Total Biaya Variabel			Rp.1.222.000

Sumber: Data Primer Yang sudah Diolah 2024

Menurut pelaku usaha untuk memproduksi keripik talas talas dicuci bersih hingga 5 kali pencucian. Talas yang dipilih untuk pembuatan keripik adalah talas dengan ukuran besar. Setelah dicuci bersih talas dilumuri garam dan didiamkan selama 30 menit. Sedangkan tenaga kerja dalam pembuatan keripik talas hanya dilakukan bapak Rahmudin, sehingga tidak mengeluarkan biaya tenaga kerja.

3. Biaya Total (*Total cost*)

Biaya total adalah jumlah keseluruhan dari biaya tetap ditambahkan dengan biaya variabel. Adapun biaya total dari Usaha Keripik Talas Sangulara di Desa Padende, dapat dilihat dari Tabel 1.3 sebagai berikut :

Tabel 3. Biaya Total Usaha Keripik Talas Sangulara di Desa Padende

Biaya Total	Nilai (Rp)
Biaya Tetap	52.984
Biaya Variabel	1.222.000
Biaya Total	1.274.984

Sumber: Data Primer Yang sudah Diolah 2023

4. Penerimaan

Penerimaan adalah banyaknya yang terjual dari tiap produksi dalam satu bulan produksi. Dimana jumlah produksi barang dikali dengan harga barang yang dijual kepada calon konsumen. Penerimaan juga tergantung dari jumlah produksi suatu usaha. Maka jumlah penerimaan Usaha Gula Aren Di Desa Makmur dapat dilihat pada Tabel 1.4 sebagai berikut :

Tabel 4. Penerimaan Usaha Keripik Talas Sangulara di Desa Padende

	Produksi	Harga	Total Penerimaan
Minggu I	50	Rp.10.000	Rp.500.000
Minggu II	50	Rp.10.000	Rp.500.000
Minggu III	50	Rp.10.000	Rp.500.000
Minggu IV	50	Rp.10.000	Rp.500.000
Total			Rp.2.000.000

Sumber: Data Primer Yang sudah Diolah 2023

Dari tabel 1.4 harga keripik talas yaitu sebesar Rp10.000 dengan jumlah produksi yang di hasilkan 50 biji untuk setiap produksi, dalam sebulan Bapak Rahmudin memproduksi kripik talas

sebanyak 4 kali. Untuk menghitung penerimaan kripik talas yaitu total $10.000 \times 200 = \text{Rp}2.000.000$.

5. Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah dari penerimaan dari hasil produksi yang diperoleh suatu usaha. Penerimaan yang didapatkan dikurangi dengan jumlah total biaya. Jumlah pendapatan Usaha Keripik Talas Sangulara di Desa Padende dapat dilihat pada Tabel 1.5 sebagai berikut :

Tabel 5. Pendapatan Usaha Keripik Talas Sangulara di Desa Padende

Penerimaan	Rp.2.000.000
Total Biaya	Rp.1.274.984
Pendapatan	Rp.725.016

Sumber: Data Primer Yang sudah Diolah 2024

Berdasarkan hasil wawancara dapat diketahui bahwa talas merupakan bahan baku utama pembuatan keripik talas. Berdasarkan hasil perhitungan didapatkan harga pokok produksi sebesar Rp. 1.274.984. Setiap bulan mampu menghasilkan 200 bungkus keripik talas sehingga harga jual yang ditentukan mengikuti harga pasar sebesar Rp.10.000/ bungkus. sehingga jumlah pendapatan yang diperoleh dalam satu bulan adalah $\text{Rp}.10.000 \times 200 \text{ bungkus} = \text{Rp}. 2.000.000$. total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.1.274.984 sehingga pendapatan yang diperoleh setiap bulan sebesar Rp.725.016.

Pendapatan tersebut sebenarnya kurang ideal atau layak untuk dilanjutkan, karena tidak cukup untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Namun karena faktor sosial sehingga Bapak Rahmudin (pelaku usaha) terus melanjutkan usahanya. Usaha kripik talas merupakan salah satu inovasi yang di lakukan oleh istri Bapak Rahmudin. Usaha ini di rintis sejak tahun 2010, namun di tahun 2016 istri Bapak Rahmudin meninggal dunia karena penyakit kanker payudara. Sehingga Bapak Rahmudin yang melanjutkan usaha kripik talas tersebut. Pak Rahmudin juga sering mengikuti pelatihan UMKM untuk mengembangkan usaha kripik talas nya. Sebelum istri Bapak Rahmudin meninggal, nama dari usaha kripik talas mereka yaitu kripik talas Abadi, namun setelah beberapa bulan istri Bapak Rahmudin meninggal nama dari usaha kripik talas mereka di ganti menjadi "Kripik Talas Sangu Lara" sangu lara di ambil dari bahasa kaili yang artinya "Satu Hati"

Setelah istri bapak rahmudin meninggal, usaha ini terus berjalan sampai sekarang padahal pendapatan yg di dapatkan belum dapat memenuhi kebutuhan sehari hari, alasan Bapak Rahmudin tidak menutup usaha ini karena Bapak Rahmudin sangat mencintai istrinya karena usaha ini merupakan ide/inovasi dari istrinya sehingga usaha ini dijadikan usaha sampingan, pekerjaan utama Bapak Rahmuin sendiri adalah petani. Dalam menjalankan usahanya bapak Rahmudin tidak melihat berapa untung yg di dapatkan, namun Bapak Rahmudin menjalankan usaha ini dengan sepenuh hati. Dari tahun 2016 smnjak istrinya meninggal sampai sekarang Bapak Rahmudin berkomitmen untuk tidak menggunakan hp android karena Bapak Rahmudin sangat menyayangi istrinya dn tidak mau tergoda oleh hal-hal negatif. Sebagai bukti cinta Bapak Rahmudin kepada istrinya yaitu dengan terus menjalankan usaha ini.

Pak Rahmudin menjalankan usaha ini seorang diri, namun terkadang di bantu oleh anaknya dan Pak Rahmudin juga memberikan upah yang jumlahnya tidak selalu sama, misalnya hanya untuk membeli keperluan sekolah atau untuk jajan anaknya. Kendala usaha yang dihadapi oleh produsen keripik talas secara umum adalah sulitnya bahan baku talas sebagai bahan utama keripik. Hal ini dikarenakan petani yang ada disekitar wilayah produksi tidak semua menanam talas, sehingga sebagian produsen mengatasi masalah bahan baku ini dengan kerjasama tertentu

seperti harga talas yang dibeli diatas harga pasar. Kendala selanjutnya adalah terkait dengan produk keripik talas itu sendiri, yakni kualitas produk, dimana belum memiliki sertifikasi halal sebagai komponen guna meningkatkan kepercayaan konsumen. Masalah lainnya adalah kendala pemasaran, dimana untuk memasarkan keripik talas lebih luas lagi dalam rangka meningkatkan hasil penjualan, solusi yang coba diterapkan ialah beberapa anggota keluarga membantu promosi melalui media sosial atau platform lainnya.

KESIMPULAN

Total biaya yang harus dikeluarkan dalam usaha pengolahan keripik talas selama satu kali bulan adalah sebesar Rp.1.274.984,- dengan penerimaan sebesar Rp.2.000.000 dan total pendapatan sebesar Rp.725.016. Sehingga dengan pendapatan tersebut, pelaku usaha keripik talas mampu memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kendala usaha yang secara umum sulitnya bahan baku talas sebagai bahan utama keripik dikarenakan petani yang ada disekitar wilayah produksi tidak semua menanam talas, belum mempunyai sertifikasi logo halal. Solusi yang diterpkan promosi melalui media sosial atau platform lainnya. Pemilik usaha kripik talas dikatakan sejahtera karena pengahsilan utama pemiliknyalah ialah petani sedangkan kripik talas sebagai usaha sampingan untuk membantu memenuhi beberapa kebutuhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bahasoan, A. N., Anwar, A. I., Lekas, M. N. J., & Asryad, R. (2024). Otonomi Daerah dan Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia: Literature Review. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 8(1), 43. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v8i1.1119>
- Gustiyanni, H. (2004). *Analisis Pendapatan Usahatani untuk Produk Pertanian*. Salemba Empat.
- Habibu, H., Saleh, Y., & Bakari, Y. (2022). Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Pengolahan Gula Semut (Aren) Di Desa Dulamayo Selatan Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 6(2), 103–111. <https://doi.org/10.37046/agr.v6i2.15911>
- Hutasoit, M. F., Pramastiwi, F. E., & Suryani, A. (2019). Analisis Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Rumah Tangga Petani Kopi di Kecamatan Ulu Belu Kabupaten Tanggamus. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 7(3), 346–353.
- Porobaten, E. . ., Laoh, O. E. H., & Waney, N. F. L. (2017). Analisis Pendapatan Usaha Gula Aren Di Dusun Kalatin, Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara. *Agri-Sosioekonomi*, 13(3A), 39. <https://doi.org/10.35791/agrsosek.13.3a.2017.18015>
- Saragih, N. F. Y., Suharno, S., & Harianto, H. (2018). Analisis Pendapatan Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin Gula Aren Di Kabupaten Rejang Lebong Provinsi Bengkulu. *Forum Agribisnis*, 8(2), 155–168. <https://doi.org/10.29244/fagb.8.2.155-168>
- Soekartawi. (2002). *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian: Teori dan Aplikasi*. PT. Raja Grafindo Persada.