



TINJAUAN EFISIENSI USAHA HOME INDUSTRI PECI DI KEBUMEN

Oleh :

Siti Muntahanah^{1*}, Harsuti^{2}**

- 1) Dosen Tetap Fakultas Ekonomika Dan Bisnis UNWIKU Purwokerto
- 2) Dosen Tetap Fakultas Ekonomika Dan Bisnis UNWIKU Purwokerto

Abstract

The purpose of this research is to find out whether the business done by the peci home industry in Bandung Kebumen village is efficient? This research was conducted with the population is the cap business actor in Bandung Kebumen, amounting to 40, and the research sample was taken by purposive sampling, namely the sample was drawn from a certain number of the population using certain considerations or criteria, namely the turnover per day produces a minimum of 5 scores. This research shows that the Small and Micro Enterprises engaged in the Home Industry Peci in Bandung Sruni Kebumen in 2016 in carrying out their production activities are efficient, this can be seen from the Benefit Cost Ratio obtained from some of the Peci Home Industry business players at a number above 1 , which is in the range of 1,271 to 1,325. The business of making peci in Bandung is mostly a supporting business besides being a farmer, so that even though the sales system is seasonal and payments are made on time, it does not disturb the economy of these business actors, because they can fulfill their daily activities from investment in the agricultural sector.

Keywords: Business efficiency, Home industry

Abstraksi

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah usaha yang dilakukan oleh home industri peci di desa Bandung Kebumen sudah efisien ? Penelitian ini dilakukan dengan Populasinya adalah pelaku usaha peci di Bandung Kebumen yang berjumlah 40, dan sampel penelitian diambil secara purposive sampling yaitu sampel ditarik sejumlah tertentu dari populasi dengan menggunakan pertimbangan atau kriteria tertentu, yaitu yang beromset perhari menghasilkan minimal 5 kodi. Penelitian ini menunjukkan bahwa Usaha Kecil Mikro yang bergerak di bidang Home Industri Peci di Bandung Sruni Kebumen Tahun 2016 dalam menjalankan kegiatan produksinya sudah efisien, hal ini dapat dilihat dari Benefit Cost Ratio yang diperoleh dari beberapa pelaku usaha home Industri Peci berada pada angka di atas 1, yaitu berkisar antara 1,271 sampai dengan 1,325. Usaha pembuatan peci di Bandung kebanyakan adalah usaha pendukung selain berprofesi sebagai petani, sehingga walaupun dari sistem penjualannya musiman dan pembayarannya dilakukan dalam waktu tempo, tidak mengganggu perekonomian

para pelaku usaha tersebut, karena untuk hariannya bisa dipenuhi dari investasi di sektor pertanian.

Kata kunci: Efisiensi usaha, Home industry

PENDAHULUAN

Kondisi persaingan yang semakin ketat dan semakin terbukanya pasar di dalam negeri, merupakan ancaman bagi usaha kecil, karena semakin banyaknya barang yang masuk dari luar akibat globalisasi. Oleh karena itu pelaku UKM harus dapat melakukan terobosan –terobosan pemasaran yang dapat menjual produk yang dibuatnya. Dengan menerapkan strategi penjualan yang sesuai dengan karakteristik produk yang dimiliki diharapkan omset penjualan bisa meningkat. Apabila omset penjualannya tinggi ,ini bisa diasumsikan kas yang masuk ke perusahaan juga akan tinggi yang pada akhirnya keuntungan dapat dinikmati oleh pelaku usaha tersebut.

UKM seperti usaha tas dan peci merupakan pelaku ekonomi utama yang terbukti lebih tangguh menghadapi krisis ekonomi,’’jelas Dirman. Seperti dikemukakan Soderi, mereka sebenarnya memiliki kemampuan membuat, namun belum punya ’’ilmu’’, yakni ilmu manajemen, persaingan usaha hingga cara mempertahankan kualitas hasil produksi. Dari sisi produksi, perlu ada pembinaan semacam kualitas kontrol atau penjaminan mutu sehingga produk yang dihasilkan benar-benar baik. Mereka pun membutuhkan lokasi untuk promo. Ini mestinya tugas pemerintah menyediakan semacam kawasan untuk sarana promosi, layaknya pertokoan di Tanggulangin Sidoarjo Jatim (<http://suararakyat.kebumen.blogspot.Com/2012>) .

Desa Bandung yang terletak di Kecamatan Kebumen bagian Utara sudah puluhan tahun terkenal dengan produk songkok atau peci, keberadaannya sudah turun temurun berganti generasi, dimana usaha peci tersebut dikelola secara tradisional. Pasang surut usaha tentunya sudah pernah dialami oleh para pelaku home industri peci tersebut, namun demikian sampai sekarang usaha pembuatan peci masih tetap eksis. Produk Peci bukanlah produk yang setiap hari dibeli oleh konsumen, produk ini termasuk ramai penjualannya pada musim-musim tertentu saja, misal musim menjelang ramadhan, idul fitri, dan idul adha atau pada perayaan-perayaan ibadah umat islam. Akan tetapi karena mayoritas penduduk Indonesia beragama islam, hal ini merupakan peluang yang sangat bagus untuk memasarkan produk tersebut. Usaha rumahan Peci di Bandung rata-rata satu pemilik dalam satu tahun memproduksi sekitar 900 kodi yang terdiri dari kualitas rendah, sedang dan bagus(halus).

Saat ini kita sudah memasuki era pasar bebas. Era tersebut tentu sebuah tantangan

tersendiri, karena barang dagangan dan jasa akan menyerbu ke berbagai daerah. Namun di sisi lain, era ini memberi peluang bagi para pelaku usaha, termasuk UKM. Sebab, produk mereka juga bisa menembus berbagai pasar negara lain. Tinggal nanti, mampukah produk lokal ini bersaing dan meraih pasar tersebut. Ke depan, UKM harus bisa menghasilkan produk yang kompetitif. Selain murah, produk harus bermutu agar bisa tetap eksis. Kondisi ke depan itu juga meresahkan pelaku UKM di Kebumen. Untuk itu agar tetap bertahan, pengelolaannya harus benar-benar memperhatikan keseimbangan antara input dan outputnya, sehingga tujuan untuk mendirikan perusahaan dapat terwujud. Sebuah perusahaan yang unggul mampu mengelola seluruh beban (biaya) yang terjadi diperusahaan yang dipakai untuk menghasilkan pendapatan tersebut.

MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN) sudah diberlakukan sejak awal tahun 2016 ini. Hal ini tentu saja menuntut para pelaku UMKM agar bisa bersaing dengan para pengusaha dari negara ASEAN lainnya. Oleh karena itu dukungan penuh dari pemerintah, pelaku usaha besar dan masyarakat sangat diperlukan untuk mendongkrak pertumbuhan UMKM supaya tidak sampai ada atau banyak yang tumbang.

Para pelaku home industri peci di Kebumen dalam melakukan kegiatan usaha ini tentunya mempunyai tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan. Laba dapat diperoleh apabila nilai pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa lebih tinggi dari beban yang terjadi. Sebuah perusahaan yang unggul mampu mengelola seluruh beban (biaya) yang terjadi diperusahaan yang dipakai untuk menghasilkan pendapatan tersebut. Pengukuran kinerja digunakan perusahaan untuk melakukan perbaikan diatas kegiatan operasionalnya agar dapat bersaing dengan perusahaan lain. Analisis kinerja keuangan merupakan proses pengkajian secara kritis terhadap review data, menghitung, mengukur, menginterpretasi, dan memberi solusi terhadap keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu. Kinerja keuangan dapat dinilai dengan beberapa alat analisis.

Analisis keuangan yang berupa analisa efisiensi usaha dapat dijadikan salah satu parameter untuk mengukur apakah usaha yang dijalankannya sudah dapat memberikan keuntungan bagi pemiliknya. analisis kelemahan dan kekuatan di bidang finansial akan sangat membantu dalam menilai prestasi manajemen masa lalu dan prospeknya di masa datang. Dengan analisis keungan ini dapat diketahui kekuatan serta kelemahan yang dimiliki oleh seorang business enterprise. Untuk skala usaha home industri peci di Bandung analisis keuangannya dilakukan masih sangat sederhana, mereka hanya membandingkan antara

keuntungan yang dicapai dengan biaya yang dikeluarkan atau dengan menggunakan benefit cost ratio.

Perumusan Masalah

Produk Peci hasil UKM desa Bandung bukanlah produk yang dikonsumsi atau dibeli setiap harinya, akan tetapi masuk dalam kategori produk dengan penjualan ramai pada musim-musim tertentu, akan tetapi keberadaannya masih dapat bertahan sampai saat ini. Efisiensi dalam pembuatan produk peci mempunyai peran penting dalam memperoleh keuntungan. Bahan baku yang digunakan serta biaya-biaya yang terencana akan sangat menentukan dalam pencapaian efisiensi usaha tersebut. Hal ini menarik untuk diteliti apakah usaha pembuatan peci tersebut secara ekonomis memang efisien? Apakah usaha pembuatan peci yang turun temurun tersebut hanya merupakan usaha sampingan saja?

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah disingkat UMKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk [tanah](#) dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.”

Jumlah pelaku usaha industri UMKM Indonesia termasuk paling banyak di antara negara lainnya, terutama sejak tahun 2014. Terus mengalami perkembangan sehingga diperkirakan tahun 2016 jumlah pelaku UMKM di Indonesia akan terus mengalami pertumbuhan.

Saat ini populasi penduduk dengan usia produktif lebih banyak daripada jumlah lapangan kerja yang tersedia. Hal ini memicu khususnya para pemuda untuk menciptakan peluangnya sendiri dengan membuka bisnis. Sebagian besar tergolong sebagai pelaku usaha sektor industri Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Pada tahun 2014, Abdul Kadir Damanik selaku Staf Ahli Menteri KUKM bidang Penerapan Nilai Dasar Koperasi menyebutkan terdapat sekitar 57,9 juta pelaku UMKM di Indonesia. Di 2016 diperkirakan jumlah pelaku UMKM terus bertambah. Selama ini UMKM telah memberikan kontribusi pada PDB 8,92% dan penyerapan tenaga kerja 97,30%. Pada 2016 ini, Presiden Jokowi menyatakan UMKM yang memiliki daya tahan

tinggi akan mampu untuk menopang perekonomian negara, bahkan saat terjadi krisis global. UMKM telah menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia dan ASEAN. Sekitar 88,8-99,9% bentuk usaha di ASEAN adalah UMKM dengan penyerapan tenaga kerja mencapai 51,7-97,2%. Oleh karena itu, kerjasama untuk pengembangan dan ketahanan UMKM perlu diutamakan. (Bisnis Muslim, 2016)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia. Ketika krisis moneter melanda Indonesia di tahun 1998 usaha berskala kecil dan menengah yang relatif mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Karena mayoritas usaha berskala kecil tidak terlalu tergantung pada modal besar atau pinjaman dari luar dalam mata uang asing. Sehingga, ketika ada fluktuasi nilai tukar, perusahaan berskala besar yang secara umum selalu berurusan dengan mata uang asing adalah yang paling berpotensi mengalami imbas krisis. (Bank Indonesia, 2015)

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan di kota-kota besar tetapi berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Berikut beberapa peran penting UMKM:

1. UMKM berperan dalam memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta mewujudkan stabilitas nasional.
2. Krisis moneter 1998 (Krisis 2008-2009) 96% UMKM tetap bertahan dari guncangan krisis.
3. UMKM juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UMKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.
4. UMKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar, sehingga UMKM perlu perhatian khusus yang didukung oleh informasi akurat, agar terjadi *link* bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.
5. UMKM di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata antara daerah perkotaan dan pedesaan, serta

masalah urbanisasi. Perkembangan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya-upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut di atas.

UMKM umumnya berbasis pada sumberdaya ekonomi lokal dan tidak bergantung pada impor, serta hasilnya mampu diekspor. Dengan demikian, pengembangan UMKM diharapkan akan meningkatkan stabilitas ekonomi makro, karena menggunakan bahan baku lokal dan memiliki potensi ekspor, sehingga akan membantu menstabilkan kurs rupiah dan tingkat inflasi. Pembangunan UMKM akan menggerakkan sektor riil, karena UMKM umumnya memiliki keterkaitan industri yang cukup tinggi. Karena keunikannya, maka pembangunan UMKM diyakini akan memperkuat fondasi perekonomian nasional. Indonesia akan memiliki fundamental yang kuat jika UMKM telah menjadi pelaku utama yang produktif dan berdaya saing dalam perekonomian nasional. Untuk itu, pembangunan koperasi dan UMKM perlu menjadi prioritas utama pembangunan ekonomi nasional dalam jangka panjang.

Pengelolaan bisnis merupakan proses pengelolaan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan, biasanya meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengambilan tindakan dan pengawasan. Selanjutnya, objek yang dikelola adalah sebagai berikut:

1. Pasar dan pemasaran. Perusahaan harus dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.
2. Produksi. Menghasilkan produk yang bagus, yang lebih mudah dan murah.
3. Sumber Daya Manusia. Setiap orang yang terkait (internal maupun eksternal) dapat memberikan manfaat kepada organisasi.
4. Keuangan. Perusahaan mengetahui keuntungannya atau kerugiannya, dan kekayaannya.
5. Kreativitas. Berfikir sesuatu yang baru (*thinking new things*).
6. Inovasi. Dengan melakukan sesuatu yang baru (*doing new things*).
7. Memobilisasi sumber-sumber daya dan mendinamisasi proses, sehingga menjadi lebih efisien, lebih efektif, lebih produktif dan lebih menguntungkan, serta lebih memberikan keberhasilan usaha.

Dalam upaya mengelola bisnis UMKM agar bisnis ini dapat dikembangkan dengan baik, maka faktor-faktor yang harus menjadi perhatian dan terus didorong agar mampu mendukung pengembangan bisnis UMKM secara maksimal adalah sebagai berikut:

1. Sarana dan prasarana, meliputi akses jalan raya, listrik, air, telekomunikasi yang merupakan faktor penting untuk mendukung kelancaran usaha.

2. Fasilitas fisik, meliputi meliputi lahan dan bangunan usaha sangat diperlukan oleh sebagian besar bisnis UMKM untuk meningkatkan kegiatan usaha mereka.
3. Fasilitas pendanaan, dengan tingkat bunga murah juga sangat diperlukan untuk mendukung kegiatan usaha UMKM. Kemudahan kredit dalam plafon, tingkat bunga, jangka waktu, dan proses pengajuan sangat diharapkan oleh pelaku usaha UMKM.
4. Tenaga kerja. Dalam tenaga kerja, pelaku bisnis UMKM menghadapi beberapa kendala seperti: Rendahnya pengetahuan dan keterampilan, rendahnya motivasi, Kurang disiplin dan rendahnya produktifitas. Tenaga kerja belum dibayar memadai

B. Pengertian Biaya Produksi

Biaya produksi atau operasional dalam sistem industri memainkan peranan yang penting, karena biaya menciptakan keunggulan kompetitif dalam persaingan antar industri di pasar. Proporsi biaya produksi dapat mencapai sekitar 70% - 90% dari biaya total penjualan secara keseluruhan, sehingga reduksi biaya produksi melalui peningkatan efisiensi akan membuat harga jual yang ditetapkan oleh produsen menjadi lebih kompetitif. (Vincent Gaspersz, 2001).

Sebuah usaha manufaktur, dalam menetapkan keuntungan yang diperoleh dalam periode tertentu, maka pengelola perlu mengetahui berapa hasil yang diperoleh dari penjualan produksinya dan biaya-biaya yang harus diperhitungkan dalam rangka membuat produk dan menjual produk tersebut. Sehingga suatu sistem yang melakukan proses merubah suatu input (biaya-biaya) menjadi suatu output berupa produk, haruslah dapat memanaj antara input yang digunakan dan output yang dihasilkan. Sebisanya mungkin input yang tercermin dari biaya yang digunakan lebih kecil dari penerimaan penjualan, sehingga keuntungan perusahaan dapat diperoleh. Biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha untuk membiayai kegiatan produksi. Biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Klasifikasi biaya dalam perusahaan dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

Biaya produksi dapat meliputi unsur-unsur sebagai berikut:

1. Bahan baku atau bahan dasar termasuk bahan setengah jadi.
2. Bahan-bahan pembantu atau penolong
3. Upah tenaga kerja dari tenaga kerja kuli hingga direktur.
4. Penyusutan peralatan produksi.

5. Uang modal, sewa.
6. Biaya penunjang seperti biaya angkut, biaya administrasi, pemeliharaan, biaya listrik, biaya
7. Keamanan dan asuransi
8. Biaya pemasaran seperti biaya iklan
9. Pajak

Klasifikasi biaya dalam perusahaan meliputi:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang secara tetap dibayar atau dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha dan besarnya tidak dipengaruhi oleh tingkat output. Yang termasuk kategori biaya tetap adalah sewa tanah bagi produsen yang tidak memiliki tanah sendiri, sewa gudang, sewa gedung, biaya penyusutan alat, sewa kantor, gaji pegawai atau karyawan (Supardi, 2000).

Untuk Biaya tetap yang dikeluarkan dalam membuat produk peci adalah sebesar penyusutan yang ada dalam menggunakan alat-alat produksi, seperti penyusutan mesin jahit.

2. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha sebagai akibat penggunaan faktor produksi yang bersifat variabel, sehingga biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah barang yang dihasilkan dalam jangka pendek. Yang termasuk biaya variabel adalah biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku (Gasperz, 2001).

3. Biaya Total

Biaya total merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan, yaitu merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel (Gasperz, 2001).

Dapat ditulis sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC = biaya total

TFC = total biaya tetap

TVC = total biaya variabel

C. Pengertian Penerimaan, Keuntungan dan Profitabilitas

1. Penerimaan

Menurut Soekartawi (1995) penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual dan biasanya produksi berhubungan negatif dengan harga, artinya harga akan turun ketika produksi berlebihan. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut :

$$TR = Q \times P$$

Keterangan :

TR = penerimaan total

Q = jumlah produk yang dihasilkan

P = harga produk

Semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produksi yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima produsen semakin kecil.

2. Keuntungan

Keuntungan adalah penerimaan total dikurangi biaya total. Jadi keuntungan ditentukan oleh dua hal, yaitu penerimaan dan biaya. Jika perubahan penerimaan lebih besar dari pada perubahan biaya dari setiap output, maka keuntungan yang diterima akan meningkat. Jika perubahan penerimaan lebih kecil dari pada perubahan biaya, maka keuntungan yang diterima akan menurun. Keuntungan akan maksimal jika perubahan penerimaan sama dengan perubahan biaya. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut (Lipsey, *et al.*, 1990):

$$p = TR - TC \text{ atau } p = Q \times P - (TFC + TVC)$$

Keterangan :

p = keuntungan

TR = penerimaan total

TC = biaya total

Q = jumlah produksi

P = harga produk

TFC = total biaya tetap

TVC = total biaya variabel

Keuntungan atau laba menunjukkan nilai tambah (hasil) yang diperoleh dari modal yang dijalankan. Setiap kegiatan yang dijalankan perusahaan tentu berdasar modal yang dijalankan. Dengan modal itulah keuntungan atau laba diperoleh. Hal inilah yang menjadi tujuan utama dari setiap perusahaan .

3. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba atau profit. Oleh karena itu istilah rasio profitabilitas merujuk pada beberapa indikator atau rasio yang berbeda yang bisa digunakan untuk menentukan profitabilitas dan prestasi kerja perusahaan. Bagi perusahaan pada umumnya masalah profitabilitas lebih penting daripada masalah laba, karena masalah laba yang besar saja belumlah merupakan ukuran bahwa perusahaan itu telah dapat bekerja dengan efisien. Dengan demikian yang harus diperhatikan oleh perusahaan tidak hanya bagaimana memperbesar laba tetapi yang lebih penting adalah usaha untuk mempertinggi profitabilitasnya. Besar kecilnya profitabilitas ditentukan oleh dua faktor, yaitu hasil penjualan dan keuntungan usaha. Besar kecilnya keuntungan tergantung pada pendapatan yang merupakan selisih dari penjualan dikurangi dengan biaya usaha (Riyanto, 2001).

D. Efisiensi Usaha

Menurut kamus bahasa Indonesia efisiensi memiliki arti sebagai ketepatan cara (usaha kerja) dalam menjalankan sesuatu (dengan tidak membuang waktu dan biaya) dan kemampuan menjalankan tugas dengan baik dan tepat. Dalam istilah umum efisiensi sering diartikan sebagai: dengan biaya sekecil-kecilnya diharapkan dapat menghasilkan sesuatu yang sebesar- besarnya. Tingkat efisiensi diukur dengan indikator yang dihitung dari rasio antara nilai tambah (value added) dengan nilai output. Ini berarti semakin tinggi nilai ratio tersebut semakin tinggi tingkat efisiensinya, karena semakin rendah biaya output yang diperlukan untuk menghasilkan suatu unit produk.

Pendapatan yang tinggi tidak selalu menunjukkan efisiensi yang tinggi, karena kemungkinan pendapatan yang besar tersebut diperoleh dari investasi yang besar. Efisiensi mempunyai tujuan memperkecil biaya produksi per satuan produk yang dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut adalah memperkecil biaya keseluruhan dengan mempertahankan produksi yang telah dicapai untuk memperbesar produksi tanpa meningkatkan biaya keseluruhan. Efisiensi usaha dapat dihitung dari perbandingan antara besarnya penerimaan dan biaya

yang digunakan untuk berproduksi yaitu dengan menggunakan R/C Ratio. R/C Ratio adalah singkatan *Return Cost Ratio* atau dikenal dengan perbandingan (nisbah) antara penerimaan dan biaya, secara matematis sebagai berikut :

$$\text{Efisiensi} = \frac{R}{C}$$

Keterangan :

R = penerimaan (*Revenue*)

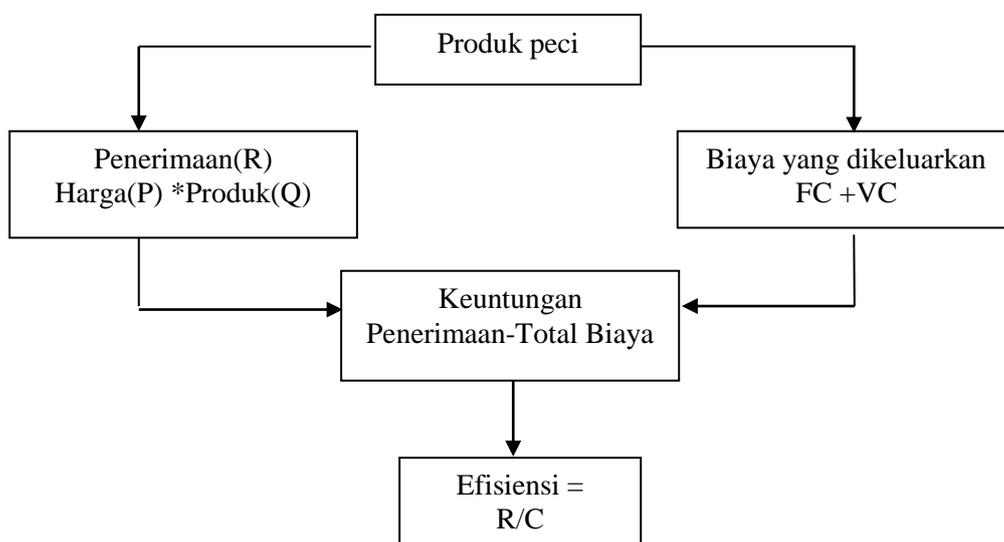
C = biaya total (*Total Cost*)

Kriteria yang digunakan dalam penentuan efisiensi usaha adalah :

- a. $R/C > 1$ berarti usaha industri Peci yang dijalankan sudah efisien,
- b. $R/C = 1$ berarti usaha industri Peci belum efisien atau usaha mencapai titik impas,
- c. $R/C < 1$ berarti usaha industri Peci yang dijalankan tidak efisien.

KERANGKA TEORI PENELITIAN

Usaha Home Industri Peci dalam melakukan kegiatan produksinya tentunya tidak terlepas dari adanya biaya-biaya yang dikeluarkan misalnya untuk pembelian ataupun penggunaan bahan baku, membayar tenaga kerja, membayar listrik dan penyusutan alat yang digunakan. Biaya-biaya yang sudah dikeluarkan tersebut harus bisa ditutup dari hasil penjualan yang diperoleh. Jika hasil penjualan yang diperoleh lebih tinggi dari biaya-biaya yang dikeluarkan maka selisih tersebut merupakan keuntungan yang bisa dinikmati oleh pemilik usaha tersebut. Dikatakan usaha tersebut Efisien apabila ratio R/C lebih besar dari 1. Hal ini kalau digambarkan akan tampak sebagai berikut:



Gambar 1: Kerangka pemikiran

METODE PENELITIAN DAN ANALISIS

Untuk menghitung Efisiensi usaha digunakan model perbandingan antara besarnya penerimaan dan biaya yang digunakan untuk membuat peci sampai pada peci terjual, yaitu dengan model R/C Ratio.

R/C Ratio adalah singkatan *Return Cost Ratio* atau dikenal dengan perbandingan (nisbah) antara penerimaan dan biaya, secara matematis sebagai berikut :

$$\text{Efisiensi} = \frac{R}{C}$$

Keterangan :

R = penerimaan (*Revenue*)

C = biaya total (*Total Cost*)

Kriteria yang digunakan dalam penentuan efisiensi usaha adalah :

- a. $R/C > 1$ berarti usaha industri Peci yang dijalankan sudah efisien,
- b. $R/C = 1$ berarti usaha industri Peci belum efisien atau usaha mencapai titik impas,
- c. $R/C < 1$ berarti usaha industri Peci yang dijalankan tidak efisien.

PEMBAHASAN

A. Analisis Deskriptif

Sistem produksi peci yang ada di desa Bandung untuk masing-masing pelaku usaha peci pada umumnya menggunakan sistem borongan yang kebanyakan Tenaga kerjanya adalah para tetangga di lingkungan pelaku usaha peci , para pekerja dalam membuat rangkaian produk peci bisa dikerjakan di rumah masing-masing. Para pekerja tersebut menyetorkan hasil garapannya sesuai dengan keahliannya, misal ada yang mengerjakan pola saja, kemudian plisir, dan finishingnya. Pembuatan Produk Peci di desa Bandung tentunya membutuhkan biaya –biaya yang digunakan untuk memproduksi barang tersebut, serta biaya pemasarannya. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual (Mulyadi, 1995). Home Industri Peci di Desa Bandung dalam memproduksi produk Peci tentunya didukung oleh bahan baku, peralatan dan tenaga manusia. Adapun bahan-bahan yang dipakai adalah sebagai berikut:

1. Bos-bosan/kertas
2. Bludru
3. Perangkap bludru / pelisir / koran bekas
4. Lembaran plastik padat

Didalam proses pembuatan songkok, ada beberapa alat alat penunjang untuk membuat songkok itu sendiri. Berikut peralatan yang diperlukan untuk membuat songkok :

1. Mesin jahit
2. Gunting
3. Malmalan/pengukur diameter tampuk songkok
4. Meteran/pengukur diameter badan songkok
5. Kacip/pengukur ketinggian songkok
6. Palu dan penyangganya
7. Jarum/untuk me"minang"i tampuk bludru

Bahan serta peralatan produksi tersebut yang digunakan oleh masing-masing pelaku usaha jumlahnya berbeda-beda tergantung dari kapasitas produk yang dihasilkan. Dari hasil observasi terhadap para pelaku usaha peci di Desa Bandung rata-rata produk yang dihasilkan pertenaga kerja adalah per hari sebesar 2 kodi atau 40 peci, dan upah pembuatan produk peci adala Rp 1000,- per peci. Tenaga kerja yang digunakan untuk masing-masing pelaku usaha jumlahnya bervariasi dari yang mempunyai tenaga kerja borongan 5 sampai dengan ada yang mempunyai 15 tenaga kerja borongan. Banyak sedikitnya jumlah tenaga kerja borongan yang dimiliki sangat tergantung dari kekuatan modal yang dimiliki, semakin kuat modal yang dimiliki pengusaha tersebut biasanya tenaga kerja yang dimiliki semakin banyak. Hal ini juga berimbas pada produk yang dihasilkan semakin banyak. Dari segi biaya produksinya sebetulnya hampir sama besarnya kalau dihitung dari biaya perkodinya, misal untuk membuat peci yang berjenis kasar biaya perkodinya rata-rata adalah Rp220.000,- atau per 1 unit pecinya adalah sebesar Rp.11.000,-

Adapun gambaran output dari sampel yang diteliti adalah sebagai berikut:

Tabel.1 output yang diperoleh,harga jual perkodi, dan biaya perkodi home industri Peci rata-rata Tahun 2016

| Pelaku Usaha | Output yang dihasilkan(Kodi) | | | Biaya Per Kodi (Ribu Rupiah) | | | Harga Jual Perkodi (Rupiah) | | |
|--------------|------------------------------|--------|-------|------------------------------|--------|-------|-----------------------------|--------|-------|
| | Kasar | Sedang | Halus | Kasar | Sedang | Halus | Kasar | Sedang | Halus |
| K | 532 | 255 | 72 | 220 | 260 | 500 | 270 | 350 | 680 |
| H.M | 1020 | 430 | 140 | 225 | 300 | 400 | 270 | 400 | 600 |
| H.T | 635 | 355 | 90 | 220 | 260 | 525 | 270 | 350 | 680 |
| H.Y | 680 | 375 | 87 | 220 | 300 | 500 | 270 | 400 | 600 |
| A. | 530 | 250 | 70 | 220 | 260 | 500 | 270 | 350 | 680 |
| S. | 1015 | 450 | 150 | 220 | 300 | 500 | 270 | 350 | 680 |

| | | | | | | | | | |
|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| H.MN | 1150 | 550 | 200 | 220 | 260 | 400 | 270 | 350 | 600 |
| AR | 1035 | 440 | 150 | 220 | 300 | 500 | 270 | 400 | 680 |
| H.MS | 1200 | 575 | 235 | 220 | 260 | 400 | 270 | 350 | 600 |
| H.AM | 1050 | 470 | 175 | 225 | 260 | 500 | 270 | 350 | 680 |

Dari hasil penggalan data dan wawancara yang tersaji dalam tabel diatas menggambarkan bahwa rata-rata para pelaku disana memproduksi tiga jenis peci dengan kualitas kasar, sedang dan halus. Dari ketiga jenis peci tersebut kualitas kasar yang banyak diproduksi, hal ini karena harganya memang paling rendah dibanding dengan kedua yang lainnya. Kemudian kalau dilihat dari biaya yang dikeluarkan rata-rata adalah sama, karena memang bahan yang digunakan adalah sama dan untuk ongkos tenaga kerja pun relatif sama. menurut salah satu pelaku bahwa setiap tahun mengalami omset penjualan yang meningkat rata-rata 10%. Seperti yang diceritakan oleh salah satu pelaku usaha home industri peci tersebut, bahwa pembuatan peci menggunakan tenaga kerja borongan yang kalau dihitung untuk biaya tenaga kerja perkodinya adalah berkisar Rp.20.000,-(dua puluh ribu rupiah), ini artinya kalau satu hari pertenaga kerja dapat menghasilkan peci sekitar 40 peci, maka upah yang diterima adalah sebesar Rp 40.000,- Upah tersebut mungkin dipandang terlalu kecil, akan tetapi bahwa pengerjaan peci didaerah tersebut dikerjakan bukan sebagai pekerjaan utama oleh para tenaga kerja tersebut, melainkan kebanyakan pekerjaan tersebut adalah pekerjaan sampingan selain bertani. Dimana pengerjaan peci tersebut kebanyakan di kerjakan oleh para ibu rumah tangga yang pengerjaannya setelah mengerjakan pekerjaan utama, sehingga waktu yang digunakan untuk mengerjakan peci adalah waktu – waktu yang tersisa.

Produk peci ini bukanlah produk yang setiap harinya dibutuhkan oleh konsumen seperti produk sembako, akan tetapi bahwa peci termasuk dalam produk yang penjualannya musiman, dalam artian tidak setiap hari terjual dalam volume yang besar. Dengan karakteristik produk peci tersebut, maka di dalam pembuatannya pun akan ramai pada bulan-bulan menjelang bulan-bulan tertentu, misalnya bulan ramadhan dan bulan haji. Hal ini juga menyebabkan banyak modal yang tertanam pada produk peci, karena tidak langsung menjadi kas.

Ditinjau dari sisi pemilik modal dalam hal ini pelaku usaha peci tersebut sistem penjualan yang ramai pada musim-musim tertentu akan sangat berdampak pada perputaran modal yang digunakan. Untuk mensiasati kondisi seperti ini biasanya keuntungan yang mereka dapatkan di investasikan kembali dalam bentuk pembelian sawah yang kemudian sawah itu diolah untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Sebagian besar pelaku usaha peci di dalam menjalankan

usahanya mengandalkan permodalan sendiri yang mereka miliki, karena kalau mengandalkan pembiayaan dari hutang menurut mereka akan sangat berat dalam pengembaliannya. Pembiayaan dengan hutang mempunyai konsekuensi harus mengembalikan setiap bulan/periode pengembalian yang rutin, padahal penerimaan dari penjualan peci kebanyakan sistem pembayarannya adalah tempo dan waktunya tidak pasti. Tentunya hal ini akan sangat berisiko dalam keberlangsungan usaha peci tersebut.

Berikut Hasil Penjualan usaha peci di Bandung Kebumen dari beberapa pelaku usaha :

Tabel 2. Omset Penjualan yang dicapai oleh home industri Peci rata-rata Per Tahun 2016

| Pelaku Usaha | Output yang dihasilkan(Kodi) | | | Harga Jual Perkodi (Ribuan Rupiah) | | | Hasil Penjualan (Ribuan Rupiah) | | |
|--------------|------------------------------|--------|-------|------------------------------------|--------|-------|---------------------------------|---------|---------|
| | Kasar | Sedang | Halus | Kasar | Sedang | Halus | Kasar | Sedang | Halus |
| K | 532 | 255 | 72 | 270 | 350 | 680 | 143.640 | 89.250 | 48.960 |
| H.M | 1020 | 430 | 140 | 270 | 400 | 600 | 275.400 | 172.000 | 84.000 |
| H.T | 635 | 355 | 90 | 270 | 350 | 680 | 171.450 | 124.250 | 61.200 |
| H.Y | 680 | 375 | 87 | 270 | 400 | 600 | 183.600 | 150.000 | 52.200 |
| A. | 530 | 250 | 70 | 270 | 350 | 680 | 143.100 | 87.500 | 47.600 |
| S. | 1015 | 450 | 150 | 270 | 350 | 680 | 274.050 | 157.500 | 102.000 |
| H.MN | 1150 | 550 | 200 | 270 | 350 | 600 | 310.500 | 192.500 | 120.000 |
| AR | 1035 | 440 | 150 | 270 | 400 | 680 | 279.450 | 176.000 | 102.000 |
| H.MS | 1200 | 575 | 235 | 270 | 350 | 600 | 324.000 | 201.250 | 141.000 |
| H.AM | 1050 | 470 | 175 | 270 | 350 | 680 | 283.500 | 164.500 | 119.000 |

Dari tabel 2 diatas dapat dilihat bahwa pelaku home industri kebanyakan memproduksi peci jenis kasar dengan produk yang dihasilkan berkisar antara 532 kodi sampai dengan 1200 kodi dalam setahun. Kemudian untuk peci kualitas sedang berkisar antara 250 kodi sampai dengan 550 kodi, dan untuk kualitas halus berkisar antara 72 kodi sampai dengan 235 kodi dalam satu tahun. Beragamnya omset unit yang dihasilkan sangat tergantung dari jumlah pekerja yang dimilikinya, semakin banyak tenaga kerja yang dimiliki tentunya semakin banyak produk peci yang dihasilkan. Hal ini juga tidak lepas dari kekuatan modal yang dimiliki oleh pengusaha tersebut. Kemudian kalau dilihat dari Omset penjualan pertahun untuk pelaku home industri yang paling tinggi diperoleh dari penjualan jenis peci kasar, yaitu berkisar antara Rp. 143.100.000 sampai dengan sebesar Rp.324.000.000,- dan yang rendah adalah omset penjualan peci halus sebesar Rp.47.600.000,- Hal ini bisa dimaklumi bahwa segmen pasar yang dijangkau adalah masyarakat golongan kebawah, dimana daya beli mereka memang terbatas. Dan biasanya yang banyak menggunakan atribut peci ini adalah mereka yang banyak tinggal di daerah

pedesaan. Kemudian untuk melihat efisiensi usaha dari pelaku usaha peci bisa dilihat dari capaian benefit cost rasio yang dicapai yaitu sebagai berikut:

Tabel 3. Perhitungan Benefit cost Rasio yang dicapai oleh Home Industri Peci Tahun 2016

| Pelaku Usaha | Hasil Penjualan (Ribuan Rupiah) (1) | | | Total Penjualan (2) | Biaya –Biaya yang dikeluarkan (Ribuan Rupiah) (3) | | | Total Biaya (4) | Benefit cost Ratio (5)=(2/4) |
|--------------|--|---------|---------|------------------------|--|---------|--------|--------------------|---------------------------------|
| | Kasar | Sedang | Halus | | Kasar | Sedang | Halus | | |
| K | 143.640 | 89.250 | 48.960 | 281.850 | 117.040 | 66.300 | 36.000 | 219.340 | 1.285 |
| H.M | 275.400 | 172.000 | 84.000 | 531.400 | 229.500 | 129.000 | 56.000 | 414.500 | 1.282 |
| H.T | 171.450 | 124.250 | 61.200 | 356.900 | 139.700 | 92.300 | 47.250 | 279.250 | 1.278 |
| H.Y | 183.600 | 150.000 | 52.200 | 385.800 | 139.700 | 106.500 | 45.000 | 291.200 | 1.325 |
| A. | 143.100 | 87.500 | 47.600 | 278.200 | 116.600 | 65.000 | 35.000 | 216.600 | 1.284 |
| S. | 274.050 | 157.500 | 102.000 | 533.550 | 223.300 | 135.000 | 75.000 | 433.300 | 1.231 |
| H.MN | 310.500 | 192.500 | 120.000 | 623.000 | 253.000 | 143.000 | 80.000 | 476.000 | 1.309 |
| AR | 279.450 | 176.000 | 102.000 | 557.450 | 227.700 | 132.000 | 75.000 | 434.700 | 1.282 |
| H.MS | 324.000 | 201.250 | 141.000 | 666.250 | 264.000 | 149.500 | 94.000 | 507.500 | 1.313 |
| H.AM | 283.500 | 164.500 | 119.000 | 567.000 | 236.250 | 122.200 | 87.500 | 445.950 | 1.271 |

Dari Tabel 3 bisa dilihat dari perolehan benefit cost rasio dapat disimpulkan bahwa usaha home industri yang sudah dijalankan selama ini mempunyai kinerja yang bagus, karena benefit cost rasio yang dicapai rata-rata pertahun sudah mencapai diatas 1 untuk keseluruhan jenis produk yang dihasilkan(dijual) artinya bahwa usaha tersebut secara finansial membawa kemanfaatan bagi pemilik ,yaitu bisa mendapat keuntungan yang pada akhirnya bisa mensejahterakan kehidupan para pelaku home industri maupun para tenaga kerjanya.

Walaupun pengelolaannya masih sangat sederhana, usaha home industri sampai saat ini masih bertahan keberadaannya, hal ini tidak terlepas dari inovasi yang dilakukan oleh pengusaha peci didalam membuat desain produknya yang selalu mengikuti selera pasar. Kalau diamati dari hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha bahwa rata-rata pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan hidupnya tidak hanya mengandalkan dari usaha peci saja, akan tetapi dari sektor pertanian yang mereka garap. Kemudian untuk permodalan rata-rata pelaku usaha tersebut hanya mengandalkan modal sendiri, karena menurut mereka kalau modal pinjam di bank akan sangat mengganggu dan tidak nyaman , hal ini kaitannya dengan angsuran plus bunga yang harus dikembalikan setiap bulannya. Hal ini bisa dimaklumi karena untuk produk peci penjualan bukan harian akan tetapi musiman. Sehingga kalau modal pinjam takut tidak bisa mengembalikan tepat pada waktunya.

KESIMPULAN

Usaha Kecil Mikro yang bergerak di bidang Home Industri Peci di Bandung Sruri Kebumen Tahun 2016 dalam menjalankan kegiatan produksinya sudah efisien, hal ini dapat dilihat dari Benefit Cost Ratio yang diperoleh dari beberapa pelaku usaha home Industri Peci berada pada angka di atas 1, yaitu berkisar antara 1,271 sampai dengan 1,325.

Usaha pembuatan peci di Bandung kebanyakan adalah usaha pendukung selain berprofesi sebagai petani, sehingga walaupun dari sistem penjualannya musiman dan pembayarannya dilakukan dalam waktu tempo, tidak mengganggu perekonomian para pelaku usaha tersebut, karena untuk hariannya bisa dipenuhi dari investasi di sektor pertanian.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Setiawan, 2010 Efisiensi Usaha Kerajinan Sangkar Burung di Krajan Mojosongo Surakarta
- Brigham, Eugene F. & Houston Juel F. “Manajemen Keuangan Jilid 1 dan 2”, Alih Bahasa Hermawan Wibowo, Edisi Kedelapan, Penerbit Erlangga, 2001, Jakarta
- Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi kelima, Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta, 2001
- Bisnis Muslim.Com, 2016, Kewirausahaan
- Bank Indonesia, 2015
- Erniati Dyah Lusiana Dewi “ Analisis Efisiensi Produksi Tekstil di Karanganyar”
- Hastarani Dwi Atmanti (2002) ‘Efisiensi teknis sektor industri manufaktur di Jawa Tengah sebelum krisis (1995-1996) dan selama krisis (1997-2000)
- Ferdinand Augusty, 2003 Manajemen Pemasaran, BP UNDIP
- Ferdinand Augusty, 2006 Metode Penelitian Manajemen, BP UNDIP.
- Hasan, Iqbal, 2002, “Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya”, Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Lipsey, G.R., Peter O.S. dan Douglas D.P., 1990. Pengantar Mikro Ekonomi Jilid I. Erlangga, Jakarta.
- Gasperz, V., 2001. Ekonomi Manajerial Pembuatan Keputusan Bisnis.PT. Gramedia, Jakarta.
- Sartono Agus, M.B.A., 2001, Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi, Edisi keempat, BPFE Yogyakarta

Sutrisno, M.M., 2001, Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi, Econsia
Yogyakarta

Suad Husnan, 2002, Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan, BPFE, Yogyakarta

Toto Prihadi, 2012, Memahami Laporan Keuangan Sesuai IFRS dan PSAK, Ppm Manajemen
Jakarta

Supardi, S., 2000. Pengantar Ilmu Ekonomi. UNS. Surakarta

Soekartawi, 1995. Analisis Usahatani. UI-Press, Jakarta.