

**ANALISIS PENDAPATAN UKM OLAHAN JAMBU MENTE (STUDI KASUS UKM
RIDHO BEDUNGUN TANJUNG REDEB BERAU)**

MUSLIMIN

musliminmimin62@gmail.com

STIE Muhammadiyah Tanjung Redeb-Berau-Kaltim-Indonesia

ABSTRACT

This study aims to analyze the income received from the cashew processing business, the present state of business activities and also the conditions that will come from planning or action. The method used in this study was a descriptive method with a case approach. With this method, the data is processed and analyzed qualitatively and quantitatively. Qualitative analysis is carried out to find out the conditions experienced by business people today in processing cashew nuts as the main product.

The quantitative analysis chosen is UKM Ridho's income analysis, and the analysis of revenue and cost balance (R / C Ratio). To calculate the income of UKM Ridho in monoculture, a simple tabulation was carried out by calculating UKM Ridho's income for the cash and UKM Ridho's revenue for the total cost. The results of research on the processing business of UKM Ridho cashew in Tanjung Redeb Berau showed that this business is profitable with this can be seen from the comparison of total income with a total cost is greater than one, which has a figure of $1.46 > 1$. In other words the value of R / C amounting to 1.46 means for every Rp. 100, - costs incurred, then the cashew nut processing business owner Ridho earns Rp. 14,6-.

Keywords: UKM, Income Analysis, Revenue, BEP

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan yang diterima dari usaha pengolahan jambu mente dan bertujuan untuk menggambarkan keadaan sekarang kegiatan usaha ini dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan atau tindakan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kasus. Dengan metode ini data diolah dan dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk mengetahui kondisi yang dialami pelaku usaha saat ini dalam melakukan pengolahan jambu mente sebagai produk utama. Analisis kuantitatif yang dipilih adalah analisis pendapatan UKM Ridho, dan analisis imbalan penerimaan dan biaya (R/C Ratio). Untuk menghitung pendapatan UKM Ridho secara monokultur, dilakukan tabulasi sederhana dengan menghitung pendapatan UKM Ridho atas biaya tunai dan pendapatan UKM Ridho atas biaya total. Hasil penelitian pada usaha pengolahan jambu mente UKM Ridho di Tanjung Redeb Berau menunjukkan bahwa usaha ini menguntungkan dengan Hal ini dapat dilihat dari perbandingan total pendapatan dengan total biaya yang lebih besar dari satu, yaitu memiliki angka $1,46 > 1$. Dengan kata lain nilai R/C sebesar 1,46 bermakna, untuk setiap Rp.100,- biaya yang dikeluarkan,

maka pelaku usaha pengolahan jambu mente UKM Ridho memperoleh pendapatan sebesar Rp. 14,6-

Kata kunci : UKM, Analisis Pendapatan, Revenue, BEP

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jambu mente (*Anacardium occidentale L.*) merupakan tanaman yang serba guna. disamping sebagai sumber pendapatan masyarakat, juga sangat cocok digunakan dalam konservasi lahan kritis dan gersang, sehingga tanaman jambu mente ini banyak didapatkan di daerah kering dan di kawasan bekas tambang. Tanaman ini sudah cukup lama dikenal di Indonesia, tetapi tanaman ini belum dibudidayakan secara intensif. Padahal hasil utama tanaman ini, yaitu kacang mente yang merupakan salah satu jenis makanan ringan yang banyak digemari serta merupakan rasa penyedap rasa produk-produk, seperti es krim dan coklat batangan.

Unit Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memiliki peran penting bagi perekonomian Indonesia dan memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk industri unggulan ekspor. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Ridho merupakan UKM yang bergerak di bidang pengolahan jambu mente. UKM Ridho telah memulai usaha ini dari Tahun 2001 dan masih bertahan hingga saat ini. Prospek pengusahaan jambu mente cukup baik di masa mendatang. Upaya perbaikan pengolahan dan penggunaan input produksi yang bermutu merupakan faktor yang penting demi peningkatan kualitas produk.

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, penelitian ini

dilakukan untuk menganalisis pendapatan pelaku UKM. Penelitian ini menggambarkan kondisi usaha pengolahan jambu mente di Kabupaten Berau saat ini, menganalisis biaya-biaya yang dikeluarkan untuk usaha pengolahan jambu mente, dan menganalisis pendapatan yang diterima dari usaha pengolahan jambu mente dan bertujuan untuk menggambarkan keadaan sekarang kegiatan usaha ini dan menggambarkan keadaan yang akan datang dari perencanaan atau tindakan

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang ada di atas, maka penulis mengemukakan rumusan permasalahan yang akan dibahas, sebagai berikut:

1. Bagaimana pendapatan usaha pengolahan jambu mente yang dihasilkan?
2. Apakah usaha pengolahan jambu mente yang dijalankan tersebut efisien ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui proses usaha pengolahan jambu mente
2. Untuk mengetahui masalah/kendala dalam usaha pengolahan jambu mente
3. Untuk mengetahui biaya dan pendapatan usaha pengolahan jambu mente

4. Untuk mengetahui produksi dan harga impas pada usaha pengolahan jambu mente
5. Untuk mengetahui besarnya efisiensi usaha pengolahan jambu mente.

Manfaat dari penelitian ini adalah

1. Bagi petani untuk mengetahui apakah usahatani jambu mente yang dijalankan dapat meningkatkan pendapatan guna memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.
2. Bagi Pemda Kabupaten Berau khususnya Dinas Ketahanan Pangan untuk menjadi masukan dan bahan pertimbangan dalam menyusun rencana program pengembangan pengolahan jambu mente ke depan.
3. Sebagai wahana latihan bagi penulis dalam menerapkan konsep-konsep manajerial di dunia kerja, serta bahan informasi bagi pembaca

II. KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Tinjauan Umum Jambu Mente

Jambu mente atau jambu monyet (*Anacardium occidentale*) termasuk tumbuhan yang berkeping biji dua atau juga disebut tumbuhan berbiji belah. Nama yang tepat untuk mengklasifikasikan tumbuhan ini adalah tumbuhan yang berdaun lembaga dua atau disebut juga dikotil. Jambu monyet mempunyai batang pohon yang tidak rata dan berwarna coklat tua.

Daunnya bertangkai pendek dan berbentuk lonjong (bulat telur) dengan tepian berlekuk-lekuk, dan guratan rangka daunnya terlihat jelas. Bunganya berwarna putih. Bagian buahnya yang membesar, berdaging lunak, berair, dan berwarna kuning kemerah-merahan adalah buah semu.

Bagian itu bukan buah sebenarnya, tetapi merupakan tangkai buah yang membesar. Buah jambu monyet yang sebenarnya biasa disebut mede (mente), yaitu buah batu yang berbentuk ginjal dengan kulit keras dan bijinya yang berkeping dua tersebut oleh kulit yang mengandung getah. Kandungan nutrisi buah semu jambu mede per 100 gram:

1. Vitamin A 2.689 SI,
2. Vitamin C 65 gram,
3. Kalori 73 gram,
4. Protein 4,6 gram,
5. Lemak 0,5 gram,
6. Hidrat arang 16,3 gram,
7. Kalsium 33 miligram,
8. Fosfor 64 miligram,
9. Besi 8,9 miligram, dan
10. Air 78 gram.

2. Definisi Produk

Menurut Philip Kotler & Kevin Lane Keller (2007 : 4), memberikan definisi tentang produk sebagai berikut, “ produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kedalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan suatu keinginan / semua kebutuhan “. Produk-produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa, pengalaman, acara-

acara, orang, tempat, property, organisasi, dan gagasan.

Sedangkan menurut Wiliam. J Stanton yang diterjemahkan oleh Juliadi (2003 : 242), memberikan definisi produk sebagai berikut, “ *produk adalah sekumpulan atribut yang nyata dan tidak nyata di dalamnya suatu tercakup oleh warna, harga, kemasan, plastic, pengecer dan pelayanan dari pabrik serta pengecer yang mungkin diterima oleh pembeli sebagai sesuatu yang bisa memuaskan keinginannya* “.

Dalam merencanakan tawaran pasarnya, pemasar perlu memikirkan secara mendalam lima tingkat produk. Masing-masing tingkat menambahkan lebih banyak nilai pelanggan, dan kelimanya membentuk hierarki nilai pelanggan (customer value hierarchy). Menurut Philip Kotler & Kevin Lane Keller (2007 : 4) Lima tingkat produk itu antara lain :

1. Manfaat inti (Core Benefit) Adalah layanan atau manfaat mendasar yang sesungguhnya dibeli pelanggan.
2. Produk dasar (Basic Product) Tingkat kedua, pemasar harus mengubah manfaat inti menjadi produk dasar.
3. Produk yang diharapkan (Expected Product) Yaitu beberapa atribut dan kondisi yang biasanya diharapkan pembeli ketika mereka membeli produk.
4. Produk yang ditingkatkan (Augmented Product) Pada tingkat ini produk melampaui harapan pelanggan.
5. Calon produk (Potential Product) Yang meliputi segala kemungkinan

peningkatan dan perubahan yang mungkin akan dialami produk atau tawaran tersebut pada masa mendatang.

Dalam hal penggunaan produk ,konsumen membeli sangat banyak macam barang. Menurut Philip Kotler & Kevin Lane Keller (2007 : 6), barang-barang ini dapat diklasifikasikan berdasarkan penggunaannya, yaitu

Klasifikasi Barang konsumen

Barang kebutuhan sehari-hari (Convenience Goods) Adalah barang-barang yang biasanya sering dibeli konsumen dengan cepat dengan upaya yang sangat sedikit. Barang convenience dibagi menjadi beberapa jenis, yakni :

- o Barang Bahan Pokok / staples goods Adalah barang yang sering dibeli rutin tanpa banyak pertimbangan yang umumnya merupakan barang kebutuhan sehari-hari seperti obat, bahan makanan, dan lain sebagainya.
- o Barang Dorongan Hati Sesaat / Impulse Goods Adalah barang-barang yang dibeli tanpa adanya perencanaan dan pertimbangan yang matang seperti makanan ringan di rak antrian kasir.
- o Barang Darurat dan Mendesar / Emergency Goods Adalah barang yang dibeli ketika masa-masa kritis atau darurat seperti jasa tambal ban, ambulans, mobil derek, pemadam kebakaran, dll.
- o Barang Toko (Shopping Goods) Adalah barang-barang yang karakteristiknya dibandingkan berdasarkan kesesuaian, kualitas,

harga, dan gaya dalam proses pemilihan dan pembeliannya. Jenis barang ini dibagi menjadi dua macam, yaitu :

- Homogenous Shopping Goods adalah barang yang pada dasarnya sama namun harga tiap toko beda sehingga konsumen mencari harga termurah. Contoh : Mobil, motor, televisi, kaset tape, dsb.
- Heterogenous Shopping Goods adalah barang yang dianggap berbeda dan ingin melihat mutu dan kecocokan barang terlebih dahulu di mana ciri dan keunikan lebih berpengaruh dibandingkan dengan harga. Contohnya seperti perabot rumah tangga, parts komputer, dan lain-lain.
- o Barang Khusus (Speciality Goods) Adalah barang-barang dengan karakteristik unit dan atau identifikasi merek yang untuknya sekelompok pembeli yang cukup besar bersedia senantiasa melakukan usaha khusus untuk membelinya, seperti jam dengan merek – merek terkenal, mobil mewah, dan lain sebagainya.
- o Barang yang tidak dicari (Unsought Goods) Adalah barang-barang yang tidak diketahui konsumen atau diketahui namun secara normal konsumen tidak berfikir untuk membelinya. Jenis barang ini dapat kita bagi menjadi dua macam, yaitu

- New Unsought Goods adalah barang yang benar-benar baru sehingga tidak diketahui konsumen seperti laptop dan ponsel yang akan dirilis.
- Regularly Unsought Goods adalah barang yang selalu tidak dicari tetapi belum tentu tidak butuh seperti produk peti mati, batu nisan, dan lain sebagainya.

3. Definisi Usaha Kecil Menengah

Usaha kecil menengah (UKM) adalah salah satu motor penggerak perekonomian di negara kita. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan ‘tulang punggung’ perekonomian di Indonesia.

Usaha kecil menengah (UKM) yang ada di Indonesia menyumbang sekitar 60% dari PDB (Product Domestic Bruto) dan juga memberikan kesempatan kerja pada banyak masyarakat kita. Jadi, bisnis UKM (Usaha Kecil Menengah) di Indonesia akan terus berkembang dan memberikan peluang usaha yang menguntungkan bagi mereka yang menyukai dunia wirausaha.

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM 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.”

Kriteria usaha kecil menurut UU No. 9 tahun 1995 adalah sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- (Dua Ratus Juta Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah)
3. Milik Warga Negara Indonesia
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang tidak dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar
5. Berbentuk usaha orang perorangan badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Definisi Pendapatan UKM

Definisi mengenai pendapatan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia dalam PSAK No. 23 paragraf 06 adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Revenue / pendapatan diperoleh melalui hasil penjualan barang dagang atau jasa yang diserahkan kepada pembeli dan dapat pula diperoleh dari penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak lain.

Revenue dalam pembebanannya kepada pembeli atau langganan harus diukur dengan mata uang tertentu dan juga memiliki sifat menambah atau menaikkan kekayaan milik perusahaan, tetapi tidak semua yang menambah atau menaikkan nilai kekayaan pemilik dapat dikategorikan sebagai revenue misalnya yang berasal dari kontribusi penanam modal. Pengertian

Pendapatan dilihat dari berbagai ilmu, diantaranya :

Menurut ilmu ekonomi

Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi.

Definisi pendapatan menurut ilmu ekonomi menutup kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode, dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Secara garis besar pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang.

Menurut ilmu akuntansi

Banyak konsep pendapatan didefinisikan dari berbagai literatur akuntansi dan teori akuntansi. Namun pada dasarnya konsep pendapatan dapat ditelusuri dari dua sudut pandang, yaitu : Pandangan yang menekankan pada pertumbuhan atau peningkatan jumlah aktiva yang timbul sebagai hasil dari kegiatan operasional perusahaan.

Konsep dasar pendapatan pada dasarnya adalah suatu proses mengenai arus penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan selama jangka waktu tertentu. Konsep pendapatan sering juga dilihat melalui pengaruhnya terhadap ekuitas

pemilik. Berbagai definisi yang timbul sering merupakan kombinasi konsep-konsep tersebut.

Modal UKM

Dalam menjalankan sebuah usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah modal. Jika kita ibaratkan memulai usaha dengan membangun sebuah rumah, maka adanya modal menjadi bagian pondasi dari rumah yang akan dibangun. Semakin kuat pondasi yang dibuat, maka semakin kokoh pula rumah yang Anda bangun.

Begitu juga pengaruh modal terhadap sebuah bisnis, keberadaannya menjadi pondasi awal bisnis yang akan Anda bangun. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, networking, serta modal uang atau aset. Namun dari beberapa modal yang dibutuhkan, kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal uang atau aset. Ada beberapa alternatif yang dapat digunakan untuk mendapatkan dana usaha, berikut informasi selengkapnya :

1. Dana sendiri

Pertama bisa memperoleh modal usaha dengan menggunakan dana sendiri. Misalnya saja dengan menggunakan dana simpanan yang sudah tabung selama ini. Jika masih kurang, juga bisa menutupi kekurangan dana tersebut dengan menjual sebagian aset berharga yang miliki saat ini.

2. Mencari Dana Hibah

Cara yang kedua yaitu pelaku UKM dapat memanfaatkan dana-dana

pihak ketiga, dalam hal ini pihak pemerintah atau pihak swasta. Untuk beberapa perusahaan-perusahaan besar dana hibah ini disalurkan melalui Divisi CSR-nya (Corporate Social Responsibility). Dalam hal ini perusahaan-perusahaan tersebut biasanya memiliki budget atau anggaran dana tersendiri dalam membangun perekonomian masyarakat disekitar perusahaan atau masyarakat secara umum. Untuk teknis penyaluran dananya biasanya melalui event-event competition. Oleh karena itu, bisa jadi melalui event-event tersebut dapat menjadi salah satu solusi untuk mendapatkan tambahan dana bagi kelangsungan usaha UKM.

3. Menjalin kerjasama

Cara yang ketiga ini yang sekarang banyak dijalankan, yaitu menjalin kerjasama dengan pihak-pihak tertentu. Seperti bekerjasama dengan teman, atau bisa juga menawarkan kerjasama dengan para investor. Yang perlu diperhatikan dalam menawarkan kerjasama, harus meyakinkan rekan mengenai prospek bisnis yang akan dibangun bisa menggunakan proposal bisnis, untuk meyakinkan calon investor. Berikan pula keterangan mengenai berapa persen pembagian hasil antara investor dan pelaku usaha, sehingga kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan. Bila perlu buat perjanjian hitam diatas putih, untuk mengantisipasi bila terjadi sesuatu dikemudian hari..

4. Konsep Biaya

Hansen dan Mowen (2006:40) mendefinisikan biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi. Sedangkan IAI (IASC) mendefinisikan biaya dalam Standar Akuntansi Keuangan (2002) yaitu Beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.”

Biaya (cost) digolongkan menjadi dua bagian, yaitu : aktiva atau aset dan beban atau expense. Biaya akan dicatat sebagai aktiva atau aset apabila memberikan manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Sedangkan biaya akan dikategorikan sebagai beban atau expense jika memberikan manfaat pada periode akuntansi berjalan.

Aktiva atau aset juga dapat dikategorikan menjadi dua bagian, yaitu : aktiva atau aset dan beban atau expense. Jika aktiva atau aset tersebut belum terpakai, maka tetap dicatat sebagai aktiva atau aset. Sedangkan apabila aktiva atau aset tersebut telah digunakan, maka akan dicatat sebagai beban.

Dikatakan sebagai ekuivalen kas karena sumber nonkas dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan. Sebagai contoh, menukar peralatan dengan bahan yang digunakan untuk produksi. Dalam usaha menghasilkan manfaat saat ini dan di masa depan, manajemen suatu

organisasi harus melakukan berbagai usaha untuk meminimumkan biaya yang dibutuhkan dalam mencapai keuntungan tertentu. Mengurangi biaya yang dibutuhkan untuk mencapai manfaat tertentu memiliki arti bahwa perusahaan menjadi lebih efisien. Biaya tidak harus ditekan, tetapi juga harus dikelola secara strategis.

Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya. Untuk tujuan perhitungan biaya produk dan jasa, biaya dapat diklasifikasikan menurut tujuan khusus atau fungsi-fungsi. Menurut Hansen dan Mowen (2006:50), biaya dikelompokkan ke dalam dua kategori fungsional utama, antara lain :

1. Biaya produksi (manufacturing cost) adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut sebagai berikut :
 - Bahan baku langsung, adalah bahan yang dapat di telusuri ke barang atau jasa yang sedang diproduksi. Biaya bahan langsung ini dapat dibebankan ke produk karena pengamatan fisik dapat digunakan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk. Bahan yang menjadi bagian produk berwujud atau bahan yang digunakan dalam penyediaan jasa pada umumnya diklasifikasikan sebagai bahan langsung.
 - Tenaga kerja langsung, adalah tenaga kerja yang dapat ditelusuri pada barang atau jasa yang sedang diproduksi. Seperti halnya bahan langsung,

pengamatan fisik dapat digunakan dalam mengukur kuantitas karyawan yang digunakan dalam memproduksi suatu produk dan jasa. Karyawan yang mengubah bahan baku menjadi produk atau menyediakan jasa kepada pelanggan diklasifikasikan sebagai tenaga kerja langsung.

- Overhead. Semua biaya produksi selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung dikelompokkan ke dalam kategori biaya overhead. Kategori biaya overhead memuat berbagai item yang luas. Banyak input selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung diperlukan untuk membuat produk. Bahan langsung yang merupakan bagian yang tidak signifikan dari produk jadi umumnya dimasukkan dalam kategori overhead sebagai jenis khusus dari bahan tidak langsung. Hal ini dibenarkan atas dasar biaya dan kepraktisan. Biaya penelusuran menjadi lebih besar dibandingkan dengan manfaat dari peningkatan keakuratan.

2. Biaya nonproduksi (non-manufacturing cost) adalah biaya yang berkaitan dengan fungsi perancangan, pengembangan, pemasaran, distribusi, layanan pelanggan, dan administrasi umum. Terdapat dua kategori biaya nonproduksi yang lazim, antara lain :

- Biaya penjualan atau pemasaran, adalah biaya yang diperlukan untuk memasarkan, mendistribusikan, dan melayani produk atau jasa.
- Biaya administrasi, merupakan seluruh biaya yang berkaitan dengan penelitian, pengembangan, dan administrasi umum pada organisasi yang tidak dapat

dibebankan ke pemasaran ataupun produksi. Administrasi umum bertanggung jawab dalam memastikan bahwa berbagai aktivitas organisasi terintegrasi secara tepat sehingga misi perusahaan secara keseluruhan dapat terealisasi.

5. Kajian Empiris

Priyatna Wulandari (2016) Dalam penelitiannya dengan judul “Pengawasan Mutu Olahan Kacang Mete pada PT East Indo Fair Trading, Kabupaten Karangasem, Provinsi Bali “ menemukan bahwa Proses produksi olahan kacang mete terdiri atas 11 proses yang dimulai dari proses penyortiran bahan baku sampai dengan proses pengepakan. 2. Analisis pengawasan mutu yang dilakukan meliputi: pengawasan mutu dari tahap awal hingga akhir proses produksi, pengawasan mutu menggunakan analisis peta kendali dengan nilai batas tengah 2,5%, batas kendali bawah 2,2%, dan batas kendali atas 2,8% yang menunjukkan proses dalam keadaan terkendali, dan pengawasan mutu menggunakan analisis diagram sebab akibat yang menunjukkan penyebab kerusakan produk dipengaruhi oleh faktor manusia sebagai faktor yang paling dominan, mesin, dan bahan baku.

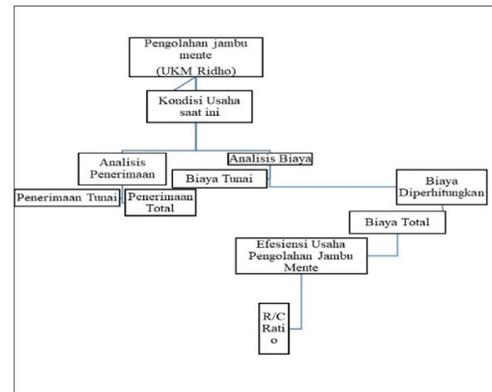
Asnidar (2017) dalam penelitiannya mengenai analisis pendapatan menghitung kelayakan usaha, rumus yang digunakan adalah Revenue Cost Ratio (R/C), Break Even Point (BEP) dan Return On Investment (ROI). Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata keuntungan yang diterima oleh pengrajin usaha home industry kerupuk opak adalah sebesar Rp. 13.099.252/tahun. Berdasarkan perhitungan

kelayakan usaha diperoleh R/C 1,42, nilai BEP produksi 12.400 ikat, BEP harga Rp. 1.757 dan nilai ROI 42,3 %. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha home industry kerupuk opak di Desa Paloh Meunasah Dayah Kecamatan Muara Satu Kabupaten Aceh Utara layak untuk diusahakan.

Mei Tri Sundari(2011) dalam penelitiannya Analisis Biaya Dan Pendapatan Usaha Tani Wortel Di Kabupaten Karanganyar menemukan bahwa Penerimaan yang diperoleh petani di Kabupaten Karanganyar dalam usaha tani wortel adalah sebesar Rp. 12.217.054,26 per Ha dengan rata-rata pendapatan dari usahatani wortel oleh petani sampel adalah sebesar Rp 7.456.350,45 per hektar.. 2. Biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 4.760.703,81 per Ha sehingga diperoleh pendapatan sebesar Rp. 7.456.350,45 per Ha. 3. Perhitungan R/C ratio sebesar 2,75 menunjukkan bahwa usaha tani wortel yang dilakukan petani sudah efisien

6. Kerangka Pikir Penelitian

Kerangka pikir dibuat untuk mengetahui gambaran menggambarkan Proses analisa pendapatan usaha pengolahan jambu mente di Kabupaten Berau saat ini, sebagai berikut:



Gambar 1 Kerangka Pikir Penelitian

7. Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disampaikan sebelumnya, maka penulis mengemukakan hipotesis sebagai berikut: “Diduga Pendapatan Usaha Jambu Mente Pada UKM Ridho belum maksimal”.

III. METODE PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan study kasus, Metode deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya yang pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau apa adanya. Menurut Sugiyono (2005: 21) menyatakan bahwa metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

a. Jenis dan Sumber Data

Data diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik UKM Ridho,

- observasi langsung serta analisis buku jurnal pemasukan dari UKM Ridho
- b. Metode Pengolahan dan Analisis Data
 - c. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kasus. Dengan metode ini data diolah dan dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif dilakukan untuk mengetahui kondisi yang dialami pelaku usaha saat ini dalam melakukan pengolahan jambu mente sebagai produk utama. Analisis kuantitatif yang dipilih adalah analisis pendapatan UKM Ridho, dan analisis imbalan penerimaan dan biaya (R/C Ratio). Untuk menghitung pendapatan UKM Ridho secara monokultur, dilakukan tabulasi sederhana dengan menghitung pendapatan UKM Ridho atas biaya tunai dan pendapatan UKM Ridho atas biaya total. Dari hasil analisis pendapatan yang diperoleh, kemudian dilakukan analisis imbalan penerimaan dan biaya (R/C Rasio) atas biaya tunai dan atas biaya total untuk melihat tingkat efisiensi Usaha pengolahan Jambu mente UKM Ridho

B. Populasi dan Sampel

Penelitian ini berlokasi di UKM Ridho, jalan Sei Bedungun Tanjung Redeb Berau Kalimantan Timur, pemilihan lokasi bersifat purposive sampling karena UKM Ridho adalah satu satunya Usaha pengolahan jambu mente di Kabupaten Berau. Pelaksanaan penelitian ini berlangsung pada Juni – Agustus 2018

C. Alat Analisis

Analisis pendapatan

Analisis pendapatan adalah cara analisis laba bersih dibagi penjualan yang diperoleh dari pendapatan usaha. Rasio ini menggambarkan besarnya pendapatan yang diperoleh perusahaan untuk setiap penjualan yang dilakukan.

Untuk menghitung pendapatan UKM Ridho yaitu dengan menghitung selisih penerimaan dan biaya usaha yang dirumuskan (Soekartawi, 2006) sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan:

TR = Total pendapatan dari usaha pengolahan jambu mente (Rp)

P = Harga produk dari usaha pengolahan jambu mente (Rp)

Q = Total penjualan dari usaha pengolahan jambu mente (Rp)

Analisis Keuntungan

Keuntungan usaha merupakan pengurangan pendapatan total dengan biaya total dari usaha home industri kerupuk opak. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut (Rahim dan Hastuti, 2007) :

$$\pi = TR - TC$$

π = Keuntungan usaha pengolahan jambu mente

TR = Total pendapatan usaha pengolahan jambu mente

TC = Total biaya usaha pengolahan jambu mente

Break Even point atau BEP

BEP adalah titik dimana Entity/company/business dalam keadaan belum memperoleh keuntungan, tetapi juga sudah tidak merugi. Break Even point atau BEP dapat diartikan suatu analisis

untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan / profit. Berikut rumus untuk menghitung BEP (Soekartawi, 2006)

Break even point dalam unit.

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Total biaya}}{\text{harga jual}}$$

Break even point dalam rupiah.

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{Total biaya}}{\text{jumlah produk}}$$

Kriteria BEP Produksi adalah sebagai berikut:

- a. Jika BEP Produksi < Jumlah Produksi, maka usaha beradapada posisi menguntungkan.
- b. Jika BEP Produksi = Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- c. Jika BEP Produksi > Jumlah Produksi maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan

Sementara untuk BEP Harga kriterianya adalah sebagai berikut :

- a. Jika BEP Harga < Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang menguntungkan.
- b. Jika BEP Harga = Harga Jual, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi
- c. Jika BEP Harga > Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan

Revenue Cost Ratio

Revenue/ Cost Ratio adalah merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya dengan rumusan sebagai berikut (Soekartawi, 2006).

$$\text{Revenue/ Cost Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

- a. Jika R/C Ratio > 1, maka usaha yang dijalankan mengalami keuntungan atau layak untuk dikembangkan.
- b. Jika R/C Ratio < 1, maka usaha tersebut mengalami kerugian atau tidak layak untuk dikembangkan. Selanjutnya jika R/C Ratio = 1, maka usaha berada pada titik impas (Break Event Point).

IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis Biaya Produksi

a. Analisis biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu dan tergantung jenis kegiatan usahanya. Biaya tetap pada usaha pengolahan jambu mente adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1 Biaya Tetap (Peralatan)

No	Jenis peralatan	Biaya (Rp)/Thn
1	Gaji	18.000.000
2	Kompor	150.000
3	Alat press plastik	68.000
	Total biaya Tetap	18.218.000,-

Berdasarkan Tabel 4.1 diatas dapat dilihat rata-rata penggunaan biaya tetap yang harus dikeluarkan pada usaha pengolahan jambu mente berupa penyusutan alat sebesar Rp. 218.000,-per tahun, gaji karyawan adalah Rp 15.000.000,- dan alat press plastik sebesar Rp 68.000,- Nilai penyusutan ini diperoleh dari perhitungan jumlah unit peralatan dikurangi nilai residu (nilai sisa) dikali dengan harga kemudian dibagi dengan umur ekonomis. Sehingga diperoleh nilai penyusutan peralatan per tahun

b. Analisis Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku meliputi :

4.2 Tabel Penggunaan Biaya Variabel

No	Jenis biaya variabel	Banyaknya	Biaya variabel (Rp/Thn)
1	Jambu mente	1000 kg	150.000.000,-
2	Minyak merk Bimoli	25 Liter	2.125.000,-
3	Penyedap rasa merk Masako	2 dus	536.000,-
4	Gula pasir	50 kg	800.000,-
5	Tepung terigu merk kompas	2 karung	300.000,-
	Tabung gas besar		175.000,-
	Total biaya		153.936.000,-

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat dilihat bahwa penggunaan biaya variabel untuk biaya bahan baku sebesar Rp.153.761.000,-pertahun, biaya tabung gas Rp. 175.00,-per tahun Sedangkan total biaya variabel selama satu tahun yaitu sebesar Rp. 153.936.000,-

c. Analisis Total Biaya

Total biaya dari suatu usaha merupakan jumlah keseluruhan biaya, yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Setiap usaha memiliki total biaya yang berbeda beda, dimana besarnya total biaya suatu usaha ditentukan oleh besarnya biaya tetap dan biaya variabel pada usaha pengolahan jambu mente yang menjadi objek dalam penelitian ini.

Adapun total biaya dari usaha tersebut dapat dilihat pada tabel 3 berikut:

Tabel 4.3 Penggunaan Total Biaya

No	Uraian biaya	Jumlah biaya
	Rata rata total biaya tetap	18.218.000,-
	Rata rata total biaya variabel	153.936.000,-
	Total biaya (Rp/thn)	172.154.000

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat dilihat penggunaan total biaya pada usaha pengolahan jambu mente di UKM Ridho sebesar Rp. 172.154.000,-per tahun dari penjumlahan total biaya tetap dengan total biaya variabel

d. Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan total nilai dari produk yang dijual dalam jangka waktu tertentu dikali dengan harga jual yang diukur dalam satuan rupiah (Rp). Usaha pengolahan jambu mente rata-rata membutuhkan jambu mente sebanyak 100 kg /bln dan menghasilkan sebanyak 140 bungkus perbulan Sedangkan kebutuhan jambu mente pertahun yaitu sebanyak 1000 kg dan menghasilkan olahan mente sebanyak 1400 bungkus/tahun. dan dijual dengan harga Rp180.000,- / bungkus

Adapun rata-rata pendapatan yang diterima oleh pelaku usaha pengolahan jambu mente dari hasil penjualan dapat dilihat pada tabel 3.5 berikut:

Tabel 4.4. Perincian pendapatan pada usaha pengolahan jambu mente

No	Jumlah produksi olahan jambu mente (perbungkus/pertahun)	Harga jual (Rp/Bungkus)
1	1400 bungkus	180.000,-
	Total pendapatan (Rp/Thn)	252.000.000,-

Rata rata pendapatan per tahun dari usaha pengolahan jambu mente adalah Rp 252.000.000,-, yang mana hasil ini didapat dari perkalian antara harga jambu mente per bungkus dengan banyaknya jambu mente yang dihasilkan

e. Analisis Keuntungan

Keuntungan merupakan pengurangan dari total pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan pada usaha pengolahan jambu mente. Suatu usaha dikatakan untung apabila total pendapatan yang diterima lebih besar dari pada total biaya yang dikeluarkan. Rincian keuntungan yang diperoleh pada usaha pengolahan jambu mente dapat dilihat pada Tabel 3.6 berikut

No	Uraian	Jumlah
1	Total pendapatan (TR)	252.000.000,-
2	Total Biaya (TC)	172.154.000,-
	Rata rata keuntungan per tahun	79.846.000,-

Keuntungan yang di peroleh oleh Usaha pengolahan jambu mente UKM Ridho adalah sebesar Rp 79.846.000,-, per tahun

diperoleh dari hasil pengurangan antara total pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan selama 1 tahun

f. Analisis Kelayakan

Break Event Point (BEP)

BEP adalah suatu kondisi dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak pula mengalami kerugian.

$$\begin{aligned} \text{BEP Unit} &= \frac{\text{Total biaya}}{\text{harga jual}} \\ &= \frac{172.154.000}{180.000} \\ &= 956,4 \text{ bungkus} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{Total biaya}}{\text{jumlah produk}} \\ &= \frac{172.154.000-}{1400} \\ &= 122.967,- \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui BEP produk yaitu 956,4 bungkus / tahun dan BEP harga sebesar Rp.122.967,-/ bungkus . Sementara nilai produksi olahan jambu mente adalah 1400 bungkus /tahun dengan harga jual Rp. 180.000,-/bungkus. Dapat disimpulkan bahwa Jumlah tersebut lebih besar dari BEP produk dan BEP harga maka usaha ini dikatakan menguntungkan.

g. Revenue Cost Ratio

Revenue Cost Ratio adalah suatu pengujian analisa kelayakan dengan perbandingan antara total pendapatan dengan total biaya yang dikeluarkan. Kriteria yang digunakan dalam analisis ini adalah apabila nilai R/C >1 maka usaha tersebut dikatakan

untung dan layak untuk diusahakan, karena besarnya pendapatan lebih besar dari besarnya biaya yang dikeluarkan, dan sebaliknya. Perhitungan hasil analisis pendapatan dengan biaya (R/C) dapat dilihat sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Revenue Cost Ratio (R/C)} &= \frac{TR}{TC} \\ &= \frac{252.000.000,-}{172.154.000,-} \\ &= 1,46 \end{aligned}$$

R/C merupakan nilai perbandingan antara total pendapatan dengan total biaya. Total pendapatan yang diterima oleh pelaku usaha pengolahan jambu mente adalah sebesar Rp. 252.000.000,- dan total biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp. 172.154.000,- Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa usaha pengolahan jambu mente dinyatakan menguntungkan dan layak untuk diusahakan. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan total pendapatan dengan total biaya yang lebih besar dari satu, yaitu memiliki angka $1,46 > 1$. Dengan kata lain nilai R/C sebesar 1,46 bermakna, untuk setiap Rp.100,- biaya yang dikeluarkan, maka pelaku usaha pengolahan jambu mente UKM Ridho memperoleh pendapatan sebesar Rp. 14,6-.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Jambu mete merupakan tanaman yang mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi, harganya cukup stabil dan memiliki prospek ke depan yang cukup baik untuk mengisi peluang pasar lokal, nasional maupun internasional. Syarat untuk mengisi

peluang pasar adalah keseragaman dan mutu produk yang tinggi.

Hasil penelitian pada usaha pengolahan jambu mente UKM Ridho di Tanjung Redeb Berau menunjukkan bahwa usaha ini menguntungkan dengan Hal ini dapat dilihat dari perbandingan total pendapatan dengan total biaya yang lebih besar dari satu, yaitu memiliki angka $1,46 > 1$. Dengan kata lain nilai R/C sebesar 1,46 bermakna, untuk setiap Rp.100,- biaya yang dikeluarkan, maka pelaku usaha pengolahan jambu mente UKM Ridho memperoleh pendapatan sebesar Rp. 14,6-.

B. Saran

Adapun saran setelah dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk meningkatkan dan memperbaiki mutu produk yang dihasilkan, maka pengusaha perlu lebih memperdalam pengetahuan, teknologi dan informasi mengenai pengolahan kacang mete.
- b. Upaya penembangan agroindustri kacang mete juga perlu didukung oleh instansi pemerintahan terkait seperti Dinas Perdagangan dan Perindustrian dan Dinas Pertanian. Sehingga dalam proses pengembangannya para produsen kacang mete mendapat perhatian dan jaminan oleh pemerintah. Sebagai contoh adalah peminjaman modal untuk pengembangan kacang mete, memberikan bantuan sarana prasarana yang dibutuhkan dalam pengolahan kacang mete dan faktor-faktor produksi lain yang dibutuhkan.
- c. Terkait dengan produksi yang ada,

diharapkan adanya transfer teknologi melalui penyuluhan-penyuluhan secara berkala dan pengenalan teknologi tepat guna sehingga lebih efisien. Hal ini dikarenakan bahan baku dalam pengolahan kacang mete mungkin bersifat musiman sehingga perlunya teknologi pengolahan kacang mete untuk menjamin kontinuitas produksi kacang mete.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariani, D.W. 1999. *Manajemen Kualitas Pendekatan Sisi Kualitatif*. Jakarta: Depdiknas.
- Carter, William 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Dialihbahasakan oleh Krista. Jakarta: Salemba Empat
- Carter, W.K. (2009). *Akuntansi Biaya*. Edisi 14. Salemba Empat : Jakarta.
- E. Kieso, Donald, Jerry J, Weygandt and Teery D. Warfield, 2011. *Intermediate Accounting*, Edisi 12 by: Erlangga Garrison. 2006. *Akuntansi Manajerial* Edisi 11, Buku 1. Jakarta :Salemba Empat.
- Fitriani, S. 2007. *Pengawasan Mutu Produk Kecap Produksi PT Korma Jaya Utama*, Jakarta Selatan. Skripsi: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Udayana. Denpasar.
- Gasperz, V. 2005. *Metode Analisis untuk Peningkatkan Kualitas*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Gitosudarmo. 1998. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Edisi Ke-2. Yogyakarta: BPFE.
- Henry Simamora. 2002. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hanafi, Mahmud M. 2010. *Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Hansen, D.R. dan Maryanne M Mowen. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 7. Terjemahkan Dewi Fitriyani dan Deny Arnos. Jakarta : Salemba.
- Kuswadi 2005, *Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Kuswadi 2005, *Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi 2001, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta.
- Mardiasmo, 1994. *Akuntansi Biaya*. Andi Off Set Yogyakarta.
- Salvatore, E. D. 2004. *Prinsip-Prinsip Ekonomi*. Erlangga. Jakarta.
- Singarimbun M dan S. Efendi, 1995. *Metode Penelitian Survei*. LP3ES. Jakarta
- Susilowati, S. Hery dkk. 2006. *Diversifikasi Sumber Pendapatan Rumah Tangga di Pedesaan Jawa Barat*, Jurnal FAE, Volume 20 No. 1, Mei 2002, Hal. 85-109
- Widyatmini, I. D. dan T. S. (2013). *Grand Strategi Pengembangan UKM Berorientasi Ekspor. Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil)*.
- Widyatmini, I. D. dan T. S. (2013). *Grand Strategi Pengembangan UKM Berorientasi Ekspor. Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil)*.