

ANALISIS EKONOMI USAHA PENGOLAHAN NUGGET UDANG DI UD. KAYA RASA KECAMATAN SAMARINDA SEBERANG KOTA SAMARINDA

*Economic Analysis Processing Business Shrimp Nugget at UD. Kaya Rasa,
Keledang Mas Baru Resident, Sub District of Samarinda Seberang, Samarinda*

Pujiono¹⁾, Erwinatono²⁾ dan Erwan Sulistianto²⁾

¹⁾Mahasiswa Jurusan Sosek Perikanan

²⁾Staf Pengajar Jurusan Sosek Perikanan

Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Mulawarman

E-mail : puji.fpik09@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the basic financial criterias of business feasibility based on indicators Revenue Cost Ratio (RCR), break event or Break Event Point (BEP) and marketing channels of shrimp nugget processing business, at UD. Kaya Rasa, Keledang Mas Baru Resident, Sub District of Samarinda Seberang, Samarinda. This research was conducted during 6 months starting in November 2015 until April 2016. The data was collected by interviewing the informant. The study designed using the case study method and the sampling is done by using census method. Analysing of the data used the basic finance criterias of business feasibility and then presented in tabular form. The results showed that the shrimp nugget processing business was profitable and feasible, showed by the results of Revenue Cost Ratio (RCR) were 1,194, Break Event Point (BEP) in sales were Rp.9.015.949/month, Break Event Point (BEP) in prices were Rp.12.565/packaging, Break event point (BEP) in production were 679/month. The margins on marketing agencies were Rp.3.000/pack, or equal to of 83,34%.

Keywords: *Economic Analysis, financial criterias, indicators Revenue Cost Ratio (RCR), Break Event Point (BEP), marketing channels.*

PENDAHULUAN

Hasil perikanan Kota Samarinda pada komoditi udang memang belum banyak dihasilkan baik dari perikanan tangkapan maupun perikanan budidaya. Akan tetapi, aktifitas perikanan Kota Samarinda khususnya yang bergerak di bidang produksi dan pemasaran pada nugget dengan bahan baku udang di wilayah Samarinda Seberang memberikan prospek yang cukup baik. Meskipun usaha pengolahan nugget udang ini telah berkembang dan telah banyak dilakukan tetapi data-data mengenai penelitian ekonomi dalam hal ini keuntungan maupun kelayakan pada usaha tersebut belum banyak diperoleh. Selain itu usaha pengolahan nugget udang sejak persiapan hingga dipasarkan, telah mengeluarkan biaya-biaya selama produksi seperti, sarana produksi, tenaga kerja, dan biaya penyusutan. Peningkatan produksi perlu

didukung oleh sarana produksi yang cukup dan ditunjang oleh kegiatan pemasaran yang baik dan lancar agar usaha yang dijalankan dapat memberikan keuntungan.

Berdasarkan hal tersebut di atas maka peneliti mencoba mengadakan penelitian di salah satu produsen pengolahan nugget udang di wilayah Samarinda Seberang mengenai jenis dan besar biaya, kelayakan usaha, serta penerimaan dari usaha tersebut dengan judul "Analisis Ekonomi, Usaha Pengolahan Nugget Udang, di UD. Kaya Rasa, Perumahan Keledang Mas Baru, Kecamatan Samarinda Seberang, Kota Samarinda". Dengan demikian dapat diketahui apakah usaha pengolahan nugget udang di UD. Kaya Rasa tersebut secara ekonomis menguntungkan dan layak atau tidak untuk dijalankan.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 6 bulan dimulai dari bulan November 2015 hingga April 2016. Lokasi penelitian adalah di UD. Kaya Rasa, Perumahan Keledang Mas Baru, Kecamatan Samarinda Seberang, Kota Samarinda. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dengan cara observasi di lokasi penelitian dan mengadakan wawancara langsung dengan responden. Wawancara ini berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah disusun sesuai dengan masalah dan tujuan penelitian. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber-sumber yang telah ada, data sekunder dalam penelitian ini berfungsi sebagai data pendukung. Data yang dijadikan referensi diperoleh melalui studi kepustakaan, lapangan, dinas dan instansi yang berkaitan dengan penelitian ini.

Desain Penelitian dan Metode Pengambilan Sampel

Berdasarkan hasil observasi penelitian yang dilakukan hanya terdapat satu orang yang melakukan usaha pengolahan nugget udang di Perumahan Keledang Mas Baru, Kecamatan Samarinda Seberang, Kota Samarinda. Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan desain metode studi kasus. Menurut Creswell (2008), mengemukakan studi

kasus merupakan strategi penelitian dimana dalamnya peneliti menyelidiki secara cermat suatu program, peristiwa, aktivitas, proses, atau sekelompok individu. Pengambilan sampel penelitian ini menggunakan metode sensus dimana satu orang anggota populasi diambil sebagai sampel penelitian.

Metode Analisis Data

1. Analisis *Revenue Cost Ratio* (analisis laba/rugi) :

Untuk mengetahui besaran nilai yang menunjukkan perbandingan antara penerimaan usaha ($Revenue = R$) dengan total biaya ($Cost = C$) dari suatu usaha produksi maka digunakan rumus laba/rugi (Tim Penulis PS, 2007).

2. Analisis *Break Event Point* (titik impas) :

Riyanto (1999), menjelaskan bahwa analisa *break event point* adalah suatu teknik menganalisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

3. Analisis Margin Pemasaran dan *Share Harga* :

Analisis margin pemasaran dan *share harga* merupakan salah satu cara untuk mengetahui tingkat efisiensi suatu pemasaran. Margin pemasaran dapat diketahui dari perhitungan biaya yang dikeluarkan dan keuntungan lembaga pemasaran yang ikut berperan dalam proses pemasaran. Margin pemasaran dengan kata lain juga dapat diartikan sebagai perbedaan harga yang diterima petani dengan pedagang perantara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tingkat Kelayakan Usaha Pengolahan Nugget Udang Di UD. Kaya Rasa Berdasarkan Analisis:

1. Analisis *Revenue Cost Ratio* (RCR)

Dari hasil analisis usaha pengolahan nugget udang di UD. Kaya Rasa diketahui nilai RCR sebesar 1,194. Nilai RCR usaha pengolahan nugget udang sebesar 1,194 artinya setiap 1000 rupiah biaya yang dikeluarkan untuk usaha pengolahan nugget mampu mengembalikan penerimaan sebesar 1.194 rupiah, yang artinya nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha

pengolahan nugget udang menguntungkan sehingga usaha ini layak untuk jalankan, karena berdasarkan kriteria RCR yaitu jika RCR lebih besar dari 1 ($RCR > 1$) maka usaha tersebut menguntungkan.

2. Analisis *Break Event Point* (BEP)

Dalam hal ini ada tiga hal yang harus diketahui dari segi titik impas (*Break Event Point*)nya, yaitu BEP penjualan, BEP harga dan BEP produksi. Untuk mengetahui *Break Event Point* (BEP) dari tiga hal tersebut berikut perinciannya:

a. *Break Event Point* (BEP) penjualan

Break Event Point (BEP) penjualan adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba dan perusahaan tidak mengalami kerugian. Nilai titik impas (*Break Event Point*) penjualan usaha pengolahan nugget udang di UD. Kaya Rasa adalah sebesar Rp.9.015.949/bulan. Berdasarkan kriteria *Break Event Point* penjualan jika nilai penjualan sekarang lebih besar dari nilai *Break Event Point* penjualan maka usaha dinyatakan layak untuk dijalankan. Dari hasil analisis diketahui bahwa nilai penjualan sekarang yaitu sebesar Rp.12.150.000/bulan lebih besar dari nilai *Break Event Point* penjualan sebesar Rp.9.015.949/bulan, yang berarti sesuai kriteria maka usaha pengolahan nugget udang UD. Kaya Rasa layak untuk dijalankan.

b. *Break Event Point* (BEP) Harga

Analisis *Break Event Point* harga adalah analisis yang digunakan untuk menentukan jumlah harga yang harus ditawarkan oleh pengusaha dalam menjual produknya agar usaha tidak mengalami kerugian. Berdasarkan hasil analisis nilai *Break Event Point* harga pada usaha pengolahan nugget udang sebesar Rp.12.565/kemasan. Berdasarkan kriteria *Break Event Point* harga, dimana jika harga sekarang atau yang sedang berlaku lebih besar dari *Break Event Point* harga maka usaha dinyatakan layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil analisis didapatkan nilai harga sekarang sebesar Rp.15.000/kemasan lebih besar dari nilai *Break Event Point*

harga yaitu sebesar Rp.12.565/kemasan, yang menunjukkan sesuai kriteria maka usaha pengolahan nugget udang menguntungkan.

c. *Break Event Point* (BEP) Produksi

Analisis *Break Event Point* produksi adalah analisis yang digunakan untuk menentukan jumlah produksi yang harus dikeluarkan oleh pengusaha dalam usahanya agar jumlah produksi dapat menutupi jumlah pengeluaran yang telah dikeluarkan oleh pengusaha tersebut. Berdasarkan hasil analisis nilai *Break Event Point* produksi pada usaha pengolahan nugget udang di UD. Kaya Rasa adalah sebesar 679 kemasan/bulan. Berdasarkan kriteria *Break Event Point* produksi, dimana jika produksi sekarang yang dihasilkan lebih besar dari *Break event point* produksi, maka usaha dinyatakan layak untuk dijalankan. Berdasarkan hasil analisis didapatkan nilai produksi nugget udang di UD. Kaya Rasa sekarang sebesar 810 kemasan lebih besar dari nilai *Break Event Point* produksi yaitu sebesar 679 kemasan, yang menunjukkan sesuai kriteria maka usaha pengolahan nugget udang UD. Kaya Rasa menguntungkan.

Berikut tabel hasil analisis titik impas (*Break Event Point*) pengolahan nugget udang di UD.

Kaya Rasa, Kecamatan Samarinda Seberang, Kota Samarinda:

Tabel 1. Hasil Analisis *Break Event Point* (BEP) Pengolahan Nugget Udang UD. Kaya Rasa.

Table 1. Result of Break Event Point Analysis of UD. Kaya Rasa Shrimp Nugget Processing

No	BEP	Nilai BEP	Keterangan
1	BEP Penjualan	Rp.9.015.949	BEP Penjualan < aktual Rp.12.150.000
2	BEP Harga	Rp.12.565	BEP Harga < aktual Rp.15.000
3	BEP Produksi	679	BEP Produksi < aktual 810

Sumber : Data Primer Diolah, 2016.

3. Analisis Margin Pemasaran

Analisis margin pemasaran dilakukan untuk mengetahui tingkat efisiensi suatu pemasaran. Pemasaran dianggap efisien apabila mampu menyampaikan barang dengan biaya rendah dan mampu mengadakan pembagian secara merata dari harga yang dibayar

konsumen kepada semua pihak yang terlibat dalam kgiatan pemasaran tersebut. Dalam hal ini ada empat margin pemasaran yang harus diketahui.

a. Margin pemasaran pada lembaga pemasaran

Analisis margin pemasaran pada lembaga pemasaran dilakukan untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh pada tiap lembaga pemasaran. Dari hasil penelitian yang dilakukan di UD. Kaya Rasa hanya terdapat satu lembaga pemasaran yang ikut dalam memasarkan hasil olahan nugget udang milik UD. Kaya Rasa, dan dari hasil penghitungan diperoleh hasil margin sebesar Rp.3.000/kemasan atau Rp.600.000./bulan dari hasil penjualan 200 kemasan nugget udang. Nilai ini diperoleh dari penjumlahan antara harga pada lembaga pemasaran sebesar Rp.18.000/kemasan yang dikurang dengan harga pada produsen nugget udang sebesar Rp.15.000/kemasan.

b. Margin total

Analisis pada margin total dilakukan untuk mengetahui margin total dari semua lembaga pemasaran. Margin total diperoleh dengan menjumlahkan setiap margin lembaga pemasaran. Nilai margin total yang diperoleh dari hasil penjumlahan pada lembaga pemasaran adalah sebesar Rp.3.000/kemasan atau Rp.600.000/bulan, ini dikarenakan hanya terdapat satu lembaga pemasaran saja yang ikut dalam memasarkan olahan nugget udang milik UD. Kaya Rasa.

c. Keuntungan pada lembaga pemasaran

Keuntungan pada lembaga pemasaran adalah total penerimaan yang didapatkan dari hasil penjualan produk yang dikurangi dengan total biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran. Hasil penghitungan pada lembaga pemasaran diperoleh keuntungan sebesar Rp.262.500/bulan. Nilai ini diperoleh dari penjumlahan antara margin pemasaran pada lembaga pemasaran sebesar Rp.600.000/bulan, yang dikurang dengan biaya pemasaran sebesar Rp.337.500./bulan.

d. *Share harga*

Share harga adalah persentase harga yang diterima petani dibandingkan dengan harga jual pada pedagang pengecer. Dari hasil analisis didapatkan nilai *share harga* sebesar 83,34%. Nilai *share harga* ini tergolong tinggi sehingga pemasaran yang dilakukan oleh pengolah nugget udang UD. Kaya Rasa dapat dikatakan efisien, hal ini berdasarkan kriteria *share harga* dimana semakin tinggi tingkat persentase *share harga* yang diterima maka dikatakan semakin efisien kegiatan pemasaran yang dilakukan dan sebaliknya semakin rendah tingkat pesentase *share harga* yang diterima, maka akan semakin rendah pula tingkat efisiensi dari suatu pemasaran.

Berikut tabel hasil analisis margin pemasaran pengolahan nugget udang di UD. Kaya Rasa, Kecamatan Samarinda Seberang, Kota Samarinda:

Tabel 2. Hasil Analisis Margin Pemasaran Pengolahan Nugget Udang UD. Kaya Rasa.

Table 2. Result of Margin Marketing Analysis of UD. Kaya Rasa Shrimp Nugget Processing.

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Margin pemasaran pada lembaga pemasaran	Rp.3.000/kemasan
2.	Margin total	Rp.3.000/kemasan
3.	Keuntungan pada lembaga pemasaran	Rp.262.500/bulan
4.	<i>Share harga</i>	83,34%

Sumber : Data Primer Diolah, 2016.

KESIMPULAN

1. Analisis RCR (*Revenue Cost Ratio*) yang dilakukan di usaha pengolahan nugget udang di UD. Kaya Rasa menunjukkan hasil bahwa usaha pengolahan nugget udang menguntungkan sehingga layak untuk dijalankan.
2. Analisis BEP (*Break Event Point*) yang dilakukan di usaha pengolahan nugget udang di UD. Kaya Rasa menunjukkan hasil bahwa usaha pengolahan nugget udang yang ditinjau dari segi BEP Produksi, BEP Harga dan BEP Penjualan menguntungkan sehingga layak untuk dijalankan.

3. Analisis margin pemasaran yang dilakukan di usaha pengolahan nugget udang di UD.

Kaya Rasa menunjukkan hasil bahwa usaha pengolahan nugget udang efisien sehingga layak untuk dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

Creswell J. W. 2008. Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed. Pustaka Pelajar. Bandung.

Riyanto. 1999. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE. Yogyakarta.

Tim Penulis PS. 2007. Agribisnis Perikanan. Penebar Swadaya. Depok.