

Studi Kasus Analisis Pendapatan Usaha Copasme di Kota Palangka Raya

Case Study of Copasme Business Revenue Analysis in Palangka Raya City

Asro Laelani Indrayanti¹⁾, Elyta Vivi Yanti²⁾, Arief Rahman Hakim³⁾

^{1 dan 3}Fakultas Pertanian, Universitas PGRI Palangka Raya

²FKIP, Universitas PGRI Palangka Raya

email: asroiin20@gmail.com, email : gagukmartono@gmail.com

email: vivielyta@gmail.com

Abstract

Technological innovation on local food products is absolutely necessary, by creating the added value in such a way as local products so that the products produced have more or at least the same value as local products. The result of creation of local products, Copasme able to meet the growing demands of global consumers, namely in addition to demanding aspects of pleasure, the enjoyment of local products, consumers still want aspects of health and safety. Copasme is one of alternative drink sachets developed in Palangkaraya City.

From the analysis of copasme sachet business during one period (per month) it is known that (1) production cost is IDR. 6,472,000.00 (2) revenue of IDR. 21,600,000.00, (3) Net income / profit of IDR. 15,128,000.00 (4) Efficiency of 3.3. This shows that the sachet copas business is efficient or feasible.

Keywords: *Coffee, Earth Stuff, Sachet, Cost, Income, Efficiency*

Abstrak

Inovasi teknologi terhadap produk pangan lokal mutlak harus dilakukan, yaitu dengan mengkreasikan nilai tambah sedemikian rupa pada produk lokal sehingga produk yang dihasilkan mempunyai nilai lebih atau paling tidak sama dengan produk lokal. Hasil kreasi terhadap produk lokal, Copasme mampu memenuhi tuntutan konsumen era global yang terus berkembang, yaitu selain menuntut aspek kesenangan, kenikmatan dari produk lokal, konsumen tetap menghendaki aspek kesehatan dan keamanan. Copasme merupakan salah satu minuman sachet alternatif yang dikembangkan di Kota Palangka Raya.

Dari hasil analisis usaha copasme sachet selama satu periode (per bulan) diketahui bahwa (1) biaya produksi sebesar Rp. 6.472.000,00 (2) penerimaan sebesar Rp. 21.600.000,00, (3) Pendapatan bersih/keuntungan sebesar Rp. 15.128.000,00 (4) Efisiensi sebesar 3,3. Hal ini menunjukkan bahwa usaha copasme sachet efisien atau layak diusahakan.

Kata Kunci : *Kopi, Pasak Bumi, Sachet, Biaya, Pendapatan, Efisiensi*

PENDAHULUAN

Copasme merupakan salah satu minuman sachet alternatif yang dikembangkan di Kota Palangka Raya. Kopi Pasak Bumi merupakan perpaduan dari kopi lokal dan pasak bumi yang dikemas dalam bentuk sachet. Kopi banyak dinikmati orang karena mengandung zat “kafein” yang berfungsi sebagai analgesik untuk menghilangkan rasa kantuk. Setelah minum kopi, badan terasa lebih segar. Kopi terus berkembang hingga saat ini menjadi minuman paling populer di dunia yang dikonsumsi oleh berbagai masyarakat dan sekarang ini kopi banyak yang dijual di cafe-cafe terutama bagi orang-orang yang tinggal di perkotaan. Tanaman kopi pertama kali di bawa ke Kalimantan Tengah pada tahun 1970-an melalui Proyek Perkebunan Tanaman Ekspor (PRPTE) sebagai upaya untuk menghentikan perladangan berpindah. Sekarang kopi “lokal” yang berada di pasaran adalah kopi yang berasal dari daerah Pangkuh dan disebut KOPANG, singkatan dari Kopi Pangkuh.

Kalimantan Tengah banyak terdapat tanaman pasak bumi dimana tanaman ini berfungsi untuk

meningkatkan hormon testoteron pada pria dan juga dapat menyembuhkan berbagai penyakit seperti kanker payudara dan penyakit malaria. Dan sekarang ini untuk produk lokal yang ada di Kalimantan Tengah adalah kopi dicampur dengan pasak bumi Yang dijual dengan merk dagang KOPANG PASAK BUMI. Pasak bumi merupakan tanaman lokal yang secara turun temurun banyak dimanfaatkan oleh masyarakat lokal sebagai obat herbal yang terbukti dapat menyehatkan tubuh. Akar dari tanaman pasak bumi biasanya diguakan untuk mengobati rasa sakit, meningkatkan gairah seksual, bengkak kelenjar dan sebagai suplemen kesehatan (Kuo *et al*, 2003 dalam Nurani *et al*, 2017). Penelitian Henkel *et al* (2013), menyebutkan bahwa 200 mg ekstrak air akar pasak bumi yang diberikan 2 kali sehari selama 5 minggu kepada laki-laki dan perempuan dapat digunakan sebagai suplemen herbal yang tidak memiliki efek samping dan dapat meningkatkan kekuatan otot yang signifikan pada laki-laki. Sejalan dengan penelitian Hayati (2013), pemberian ekstrak air akar pasak bumi terstandar dosis 1,2 gram dua kali sehari selama 14 hari bersifat aman dan tidak menimbulkan efek samping yang

berbahaya. Pasak bumi itu dijual pada produsen ramuan herbal dalam bentuk serbuk yang dimasukan ke dalam kapsul ada juga dijual masih dalam bentuk kayu yang sudah dipotong-potong. Di pasaran juga sudah ada produk kopi yang di campur dengan pasak bumi dalam kemasan kantong berisi 103 gram.

Inovasi teknologi terhadap produk pangan lokal mutlak harus dilakukan, yaitu dengan mengkreasikan nilai tambah sedemikian rupa pada produk lokal sehingga produk yang dihasilkan mempunyai nilai lebih atau paling tidak sama dengan produk lokal. Hasil kreasi terhadap produk lokal seperti Copasme tersebut harus mampu memenuhi tuntutan konsumen era global yang terus berkembang, yaitu selain menuntut aspek kesenangan, kenikmatan dari produk lokal, konsumen tetap menghendaki aspek kesehatan dan keamanan.

Di antara bahan lokal yang dikaji adalah perpaduan kopi dan pasak bumi (copasme) yang menciptakan nilai tambah. Nilai tambah yang ditekankan disini adalah dari segi pendapatan. Untuk memperoleh gambaran nilai tambah dari segi pendapatan diperlukan analisis perhitungan pendapatan dari usaha copasme.

TUJUAN

Tujuan penelitian ini adalah :

- Mengetahui komponen biaya produksi copasme
- Mengetahui pendapatan copasme
- Mengetahui efisiesi usaha copasme

METODE PENELITIAN

1. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini berlokasi di jalan Manjuhan No 20, Kelurahan Bukit Tunggal, Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya. Perijinan usaha copasme dalam proses seperti PIRT dan Halal.

2. Metode Pengambilan Data

Penelitian ini adalah studi kasus. Pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

3. Analisis Data

Analisis data yang dilakukan terhadap aspek pendapatan dengan menggunakan analisis kriteria sebagai berikut :

- a. Menganalisis besarnya biaya pada usaha copasme. Biaya merupakan faktor yang sangat penting karena setiap rupiah biaya yang dikeluarkan akan mengurangi keuntungan usaha. Rumus yang digunakan dalam

penyelenggaraan usaha ini adalah sebagai berikut :

$$TC = \sum_{i=1}^n X_i \cdot P_{xi}$$

dimana :

- TC = Biaya Total
- X_i = Jumlah input yang digunakan
- P_{xi} = Harga input
- $i = 1, 2, 3, \dots, n$

Sedangkan untuk menganalisis penerimaan dapat dihitung dari persamaan (Kasim, 2004) sebagai berikut :

$$TR = \sum_{i=1}^n Y_i \cdot P_{yi}$$

dimana :

- TR = Penerimaan Total (Rp)
- Y_i = Jumlah output
- P_{yi} = Harga output (Rp)
- $i = 1, 2, 3, \dots, n$

Untuk mengetahui besarnya keuntungan digunakan analisis pendapatan. Menurut Lipsey dan Richard (1995), rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$\text{Keuntungan} = \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya}$$

Kriteria :

Jika total penerimaan > total biaya, usaha untung

Jika total penerimaan = total biaya, usaha tidak untung dan tidak rugi (impas)

Jika total penerimaan < total biaya, usaha tersebut rugi

Pendapatan yang besar tidak selalu menunjukkan efisiensi tinggi karena ada kemungkinan pendapatan yang besar diperoleh dari investasi yang berlebihan, oleh karena itu analisis pendapatan selalu disertai dengan pengukuran efisiensi. Efisiensi suatu usaha atau kegiatan produksi terhadap penggunaan satu unit input digambarkan oleh nilai rasio penerimaan dan biaya yang merupakan perbandingan antara penerimaan kotor yang diterima dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Analisis imbalan antara jumlah penerimaan dengan jumlah biaya merupakan suatu pengujian keuntungan suatu jenis usaha. Analisis imbalan penerimaan dan biaya (R/C ratio) didapat berdasarkan pembagian antara total penerimaan dengan total biaya. Rumus yang digunakan dalam analisis ini adalah :

$$RCR = TR / TC$$

dimana:

$$RCR = \text{Revenue Cost Rasio}$$

$$TR = \text{Penerimaan total usaha}$$

$$TC = \text{Total Cost/ Biaya total usaha}$$

Suatu usaha ditanyakan efisien atau tidak efisien dengan kriteria sebagai berikut :

$RCR < 1$, maka usaha tidak efisien diusahakan.

$RCR = 1$, maka usaha tidak untung dan tidak rugi.

$RCR > 1$, maka usaha efisien untuk diteruskan.

Digunakannya metode RCR sebagai alat analisa untuk mengetahui kelayakan, karena cara ini lebih mudah dalam menganalisa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perhitungan analisis pendapatan usaha copasme dilakukan selama satu periode usaha per bulan. Hasil analisis biaya dan pendapatan usaha copasme dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis biaya dan pendapatan usaha copasme selama satu periode (Rp/bulan)

No	Uraian	Volume	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
1	Penerimaan	7,200	bungkus	3,000	21,600,000
2	Biaya				
	* Kopi	60	kg	35,000.0	2,100,000
	* Pasak bumi	12	kg	75,000	900,000
	* Kemasan	7200	buah	200	1,440,000
	* Stiker	7200	buah	100	720,000
	* Gas	12	Tabung	21,000	252,000
	* Listrik	12	Paket	10,000	120,000
	* Bensin	24	liter	10,000	240,000
	* Tenaga Kerja	12	orang	50,000	600,000
	* Penyusutan	1	bulan	100,000	100,000
	Total Biaya				6,472,000
3	Keuntungan				15,128,000
4	R/C				3.3

Biaya yang dikeluarkan pada usaha copasme selama satu periode meliputi biaya pembelian bahan baku, pembayaran listrik, pembelian bensin, biaya penyusutan dan biaya tenaga kerja. Jumlah biaya yang dikeluarkan selama satu periode produksi copasme sebesar Rp. 6.472.000,00.

Penerimaan merupakan hasil perkalian antara total produksi dengan harga jual. Selama satu periode produksi copasme per bulan dihasilkan copasme sachet sebanyak 7.200 bungkus. Harga jual per bungkus sebesar Rp. 3.000,00. Jumlah penerimaan

selama satu periode copasme sachet sebesar Rp. 21.600.000,00.

Keuntungan atau pendapatan bersih dari usaha copasme sachet merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya. Nilai keuntungan atau pendapatan pendapatan bersih usaha copasme selama satu periode sebesar Rp. 15.128.000,00.

Nilai pendapatan menunjukkan bahwa copasme ini menguntungkan untuk dilakukan. Selain dilihat dari segi pendapatannya dapat juga dilihat dari efisiensinya dengan membandingkan nilai penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan selama satu periode (per bulan) yaitu nilai R/C ratio. Nilai R/C ratio selama satu periode (per bulan) usaha copasme sebesar 3,3. Hasil ini menunjukkan bahwa analisis ekonomi R/C ratio usaha copasme berada di atas angka 1, sehingga dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa usaha copasme efisien untuk diusahakan atau layak untuk diusahakan. Dari hasil R/C sebesar 3,3 berarti setiap Rp 1,- biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp. 3,3,-

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari usaha copasme (kopi pasak bumi) sachet selama satu periode (satu bulan) adalah sebagai berikut :

1. Pengeluaran biaya usaha copasme sebesar Rp. 6.472.000,00.
2. Penerimaan hasil usaha penjualan copasme sebesar Rp. 21.600.000,00.
3. Keuntungan bersih atau Pendapatan usaha copasme sebesar Rp. 15.128.000,00.
4. Efisiensi usaha copasme sebesar 3,3. Artinya usaha copasme layak untuk diusahakan (menguntungkan).

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih disampaikan kepada Kemeristekdikti atas hibah CPPBT Tahun Anggaran 2018.

REFERENSI

- Hayati, F., 2013. Uji Praklinik dan Uji Klinik Fase 1 Ekstrak Air Akar Pasak Bumi (*Eurycoma longifolia* Jack) Terstandar sebagai Afrodisiaka, Disertasi, Fakultas Kedokteran Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Henkel, R.R., *et al*, 2013. Tongkat Ali as a Potential Herbal Supplement for Physically Active Male and Female Seior-A Pilot Study. *Phytotherapy Research* 28 (4) : 44 – 50.
- Kasim S. 2004. Petunjuk Menghitung Keuntungan dan Pendapatan Usahatani. Universitas Lambung Mangkurat. Banjarbaru.
- Lipsey dan Richard G. 1995. Pengantar Mikroekonomi Intermediate. Edisi 3. Rajawali Press. Jakarta.

Nurani, L.H., *et al*, 2017. Formulasi Kapsul Ekstrak Etanol Akar Pasak Bumi (*Eurycoma longifolia* Jack.) dan Pengaruhnya terhadap Vital Sign Manusia Sehat.