

**ANALISIS PENDAPATAN DAN PEMASARAN USAHA
KUE TELUR GABUS DI KOTA MEDAN**

S K R I P S I

Oleh :

MHD. ANGGA PRATAMA LUBIS
NPM : 1504300198
Program Studi : AGRIBISNIS



FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019

**ANALISIS PENDAPATAN DAN PEMASARAN USAHA
KUE TELUR GABUS DI KOTA MEDAN**

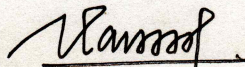
SKRIPSI

Oleh :

MHD. ANGGA PRATAMA LUBIS
1504300198
AGRIBISNIS

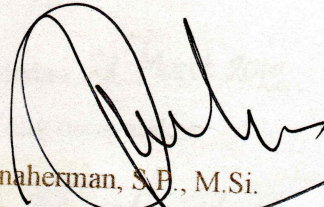
Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Komisi pembimbing



Mailina Harahap, S.P., M.Si.

Ketua



Surnaherman, S.P., M.Si.

Anggota

Disahkan Oleh :



Ir. Asritanarni Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 18 Maret 2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Mhd. Angga Pratama Lubis

NPM : 1504300198

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Usaha Kue Telur Gabus Di Kota Medan adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, 22 Maret 2019..

Yang menyatakan



Angga
Mhd. Angga Pratama Lubis

RINGKASAN

MHD. ANGGA PRATAMA LUBIS (1504300198/AGRIBISNIS) dengan judul skripsi “Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Usaha Kue Telur”. Penelitian ini dilakukan di Kota Medan. Penelitian ini dibimbing oleh Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si sebagai Ketua Komisi Pembimbing dan Bapak Surnaherman, S.P., M.Si sebagai Anggota Komisi Pembimbing.

Tujuan penelitian ini antara lain : 1. Untuk mengetahui pendapatan usaha kue telur gabus di Kota Medan. 2. Untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha kue telur gabus di Kota Medan. 3. Untuk mengetahui saluran pemasaran kue telur gabus di Kota Medan. Proses pengumpulan data dilakukan pada bulan Januari 2019. Lokasi penelitian dipilih karena menjadi salah satu usaha yang berkembang di Kota Medan. Responden dalam penelitian ini diperoleh dengan metode non-probability sampling dengan teknik snowball sampling. Sampel yang digunakan berjumlah 3 orang produsen telur gabus. Untuk menjawab tujuan penelitian yaitu (1) Pendapatan usaha telur gabus; (2) Analisis usaha kue telur gabus dan (3) Saluran pemasaran usaha telur gabus. Pendapatan selama satu bulan usaha telur gabus di Kota Medan yaitu sebesar Rp. 128.184.133.

Analisis pendapatan usaha kue telur gabus dilakukan dengan beberapa metode yaitu : (R/C, B/C, BEP). Untuk analisis finansial usaha kue telur gabus diketahui bahwa R/C $1,91 > 1$, BEP Harga : 15.110, BEP Produksi : Rp. 3,01 dan BEP Penerimaan : 41.869, sehingga dapat diambil kesimpulan usaha telur gabus di lokasi penelitian dapat memenuhi ukuran kelayakan. Sementara B/C Ratio $0,91 < 1$ tidak dapat memenuhi ukuran kelayakan.

Saluran pemasaran yang diteliti menghasilkan dua saluran pemasaran, saluran I : Produsen – Konsumen dan saluran II : Produsen – Pedagang Pengecer – Konsumen.

Saran yang dapat diajukan antara lain produsen kue telur gabus diharapkan mampu lebih meningkatkan produksi telur gabus agar pendapatan usaha tersebut lebih besar. Kepada pemerintah untuk lebih memperhatikan usaha home industri telur gabus di Kota Medan yang belum memiliki usaha yang besar agar produsen bisa mendapatkan bantuan seperti pinjaman dana maupun diadakannya pelatihan untuk meningkatkan produksi.

Kata Kunci : *Analisis Usaha, Pemasaran, Telur Gabus.*

SUMMARY

MHD. ANGGA PRATAMA LUBIS (1504300198/AGRIBISNIS) under the title "**Revenue Analysis and Marketing of Cheese Stick**". This research was conducted in Medan City. This research is guided by **Mrs. Mailina Harahap, S.P., M.Si** as Chairman of the Advisory Committee and **Mr. Surnaherman, S.P., M.Si** as a Member of the Advisory Committee.

The purpose of this study, among others: 1. To determine the revenue of cheese stick business in Medan city. 2. To find out how feasibility business of cheese stick in Medan city. 3. To find out the marketing channels of cheese stick in Medan city. The data collection process was conducted in January 2019. The research location was chosen because it became one of business that is developing in the Medan city. Respondents in this research were obtained by non-probability sampling method with a snowball sampling technique. The samples used 3 producers of cheese stick. To answer the research objectives, namely (1) Revenue of cheese stick business; (2) Analysis of cheese stick business and (3) Marketing channels of cheese stick business. The revenue of cheese stick business in a month in Medan city is Rp. 128.184.133.

Revenue analysis of cheese stick business is done by several methods, namely: (R/C, B/C, BEP). For financial analysis cheese stick business is known that $R/C 1,91 > 1$, BEP Price: Rp.15.110, BEP Production: 3,01 and BEP Acceptance: Rp.41.869, so that it can be concluded that the business of cheese stick at the research location is able to fulfill the feasibility measure. While B/C Ratio $0,91 < 1$ does not fulfill the feasibility measure.

The researched marketing channel produces two marketing channels, channel I: Producer - Consumer and Channel II: Producer - Retailer - Consumer.

Suggestions that can be proposed include the producers of cheese stick are expected to be able to further increase cheese stick production so that the business income is greater. The government should give more attention to home industries business of cheese stick in Medan City whose don't have a big business. So that producers can get assistance such as loan funds and holding training to increase production.

Keywords: Revenue Analysis, Marketing, Cheese Stick

RIWAYAT HIDUP

Mhd. Angga Pratama Lubis, lahir pada tanggal 22 Maret 1997 di Kota Medan, Sumatera Utara. Anak keempat dari empat bersaudara, anak dari Bapak Khairun Ansar Lubis, SH dan Ibu Riani Agustina Batubara, SE. Jenjang pendidikan yang pernah ditempuh adalah :

1. Pada tahun 2003 masuk Sekolah Dasar (SD) yaitu SD Negeri 060834 Medan dan lulus pada tahun 2009.
2. Pada tahun 2009 masuk Sekolah Menengah Pertama (SMP) yaitu SMP Negeri 19 Medan dan lulus pada tahun 2012.
3. Pada tahun 2012 masuk Sekolah Menengah Atas (SMA) yaitu SMA Negeri 12 Medan dan lulus pada tahun 2015.
4. Pada tahun 2015 diterima sebagai mahasiswa pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Pengalaman pada masa kuliah di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara adalah sebagai berikut :

1. Mengikuti Pengenalan Kehidupan Kampus bagi Mahasiswa baru (PKKMB) pada tahun 2015.
2. Mengikuti Masa Ta'aruf (MASTA) pada tahun 2015.
3. Pada bulan Januari – Februari tahun 2018 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Perkebunan Nusantara III unit kebun Silau Dunia.
4. Pada Januari 2019 melaksanakan penelitian dengan judul Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Usaha Kue Telur Gabus Di Kota Medan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Selama penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Teristimewa kedua orang tua, Ayahanda Khairun Ansar Lubis, SH., dan Ibunda Riani Agustina Batubara, SE., yang telah memberi dukungan berupa do'a, materi, moral, dan memberikan kasih sayang yang tiada duanya kepada penulis agar dapat meraih cita-cita dan mewujudkan impian.
2. Kakak tersayang dari penulis, Patricia Irina Lubis, S.Sos., Melinda Sari Lubis, S.Pi., dan Rizki Andani Lubis, S.Sos., yang telah membantu dan memberikan motivasi kepada penulis.
3. Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si selaku Ketua Dosen Pembimbing Skripsi Agribisnis.
4. Bapak Surnaherman, S.P., M.Si selaku Anggota Dosen Pembimbing Skripsi Agribisnis.
5. Ibu Hj. Asritanarni Munar, M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis.
7. Seluruh Staff Dosen dan Karyawan Biro Fakultas Pertanian yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan kegiatan administrasi dan akademisi penulis.

8. Pemilik usaha telur gabus dan juga karyawan yang telah membantu dalam memberikan data penelitian kepada penulis.
9. Sahabat-sahabat seperjuangan penulis Rivandi Simangunsong, M. Ihsan Syahputra, Lufpi Adi Guna, Suharman, Resha Juang Perkasa, Prayogi Pangestu, Shabrina Dwi Puspita, Hafiza Ulpa Hasibuan, Agung Rifandy dan Fahmi Abdullah yang selalu memberikan support kepada penulis.
10. Teman seperjuangan Agribisnis 6 yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu yang selalu memberikan bantuan dan semangat.
11. Keluarga besar dari kedua orang tua yang telah memberikan dukungan kepada penulis.
12. Sahabat-sahabat penulis Mhd. Azmii Dalimunthe, Aulia Fahriza Husna Sinuhaji dan Romadhani Alifia Nurlaily yang memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.
13. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Skripsi ini ditulis dengan segala keterbatasan wawasan dan pikiran penulis, sehingga sangat disadari bahwa masih banyak kekurangan pada tulisan ini. Kritik dan saran sangat diharapkan sebagai masukan sehingga dimasa mendatang dapat lebih baik. Semoga apa yang telah dituangkan dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Medan, Maret 2019

Penulis

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, karunia dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Tidak lupa penulis haturkan shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW. Skripsi ini merupakan suatu persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa untuk menyelesaikan studi Strata 1 (S1) Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun judul penelitian ini “**Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Usaha Kue Telur Gabus Di Kota Medan**”. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis dan juga pembaca pada umumnya. Akhir kata penulis mengharapkan saran dan masukan dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Medan, Maret 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
RIWAYAT HIDUP.....	iii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian	4
Kegunaan Penelitian	4
TINJAUAN PUSTAKA.....	5
Kue Telur Gabus	5
UMKM Dan Ruang Lingkupnya	5
Pendapatan	6
Biaya	7
Penerimaan.....	8
Analisis Usaha.....	9
Pemasaran	10
Saluran pemasaran	11
Penelitian Terdahulu	12
Kerangka Pemikiran	15
METODE PENELITIAN.....	18
Metode Penelitian.....	18
Metode Penentuan Lokasi	18
Metode Penarikan Sampel.....	18
Metode Pengumpulan Data.....	19
Metode Analisis Data.....	19

Defenisi Dan Batasan Operasional.....	22
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	24
Letak Dan Luas Daerah.....	24
Keadaan Penduduk.....	24
Penggunaan Tanah	26
Sarana Dan Prasarana Umum.....	26
Karakteristik Sampel.....	28
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
KESIMPULAN DAN SARAN.....	39
DAFTAR PUSTAKA	40
LAMPIRAN.....	43

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Kota Medan.....	25
2.	Komposisi Penduduk Menurut Agama di Kota Medan	25
3.	Luas Wilayah Kota Medan Menurut Penggunaannya	26
4.	Sarana dan Prasarana di Kota Medan.....	27
5.	Karakteristik Sampel Pelaku Usaha Kue Telur Gabus	29
6.	Biaya Tetap Usaha Kue Telur Gabus.....	32
7.	Biaya Variabel Usaha Kue Telur Gabus Salwa	33
8.	Biaya Tenaga Kerja Usaha Kue Telur Gabus Salwa	33
9.	Penerimaan Usaha Kue Telur Gabus	34
10.	Pendapatan Usaha Kue Telur Gabus.....	34
11.	Kelayakan Usaha Kue Telur Gabus Berdasarkan R/C Ratio	35
12.	Kelayakan Usaha Kue Telur Gabus Berdasarkan B/C Ratio	36
13.	Kelayakan Usaha Kue Telur Gabus Berdasarkan Break Even Point	37

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran	17
2.	Saluran Pemasaran I Kue Telur Gabus	38
3.	Saluran Pemasaran II Kue Telur Gabus	38

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Sampel Pelaku Usaha Kue Telur Gabus	43
2.	Penggunaan Biaya Variabel Usaha Kue Telur Gabus	44
3.	Penggunaan Biaya Tetap Usaha Kue Telur Gabus	46
4.	Nilai Penyusutan Usaha Kue Telur Gabus	54
5.	Biaya Variabel Usaha Kue Telur Gabus	55
6.	Kuisisioner	57

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perkembangan usaha industri di Indonesia tidak lepas dari persaingan bisnis, dari persaingan tersebut banyak variasi untuk mencapai keuntungan yang diperoleh perusahaan. Keuntungan merupakan pendapatan yang diperoleh produsen didalam menjalankan kegiatan bisnis mereka yang mana memiliki barang/jasa yang bisa meningkatkan nilai produksi serta bermanfaat dalam perkembangan usaha industrinya. Pembangunan untuk tujuan industri juga menjadi sumber yang dapat meningkatkan pendapatan, akan tetapi hal itu harus didukung pula oleh ketersediaan sumber daya ekonomi, baik sumber daya alam, sumber daya manusia, maupun sumber daya modal yang produktif. Dengan kata lain, tanpa adanya daya dukung yang cukup kuat dari sumber daya ekonomi yang produktif maka pengembangan dalam kegiatan industri pun mengalami kesulitan dalam meningkatkan pendapatannya (Hajar, 2015).

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UM), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM) dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai asset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan). Usaha mikro, kecil dan menengah (UKM) dari waktu ke waktu mengalami perkembangan bagus. Para pelaku bisnisnya pun menghasilkan jenis produk yang beragam. Usaha kecil menengah menjadi salah satu terobosan meningkatkan pertumbuhan ekonomi di tengah-tengah masyarakat untuk mencapai kesejahteraan hidup yang memadai. Usaha mikro, kecil dan menengah menjadi penopang perekonomian karena

membantu pertumbuhan perekonomian masyarakat. Kemandirian masyarakat seperti para pelaku bisnis UMKM ini diharapkan akan mampu mengurangi angka pengangguran jika melihat fakta lapangan pekerjaan yang semakin terbatas dengan jumlah tenaga kerja yang belum terserap terus bertambah (Darius, 2016).

Pemasaran mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi, hal ini dapat dilihat dalam menciptakan nilai guna dari suatu barang. Nilai guna yang diciptakan terjadi karena tempat, waktu, bentuk dan kepemilikan. Melalui fungsinya pemasaran memberikan nilai tambah dari suatu barang atau komoditi melalui peningkatan mutu dari barang tersebut. Suatu usaha tentunya juga memerlukan sebuah komunikasi pemasaran atau aktivitas promosi untuk menarik minat konsumen akan produk yang dibuat. Suatu usaha akan dapat berkembang cepat jika produk yang dibuat dapat menawarkan nilai, manfaat, dan kualitas produk yang baik sebagai suatu diferensiasi produk serta keuletan pemilik usaha (Nugraha, 2014).

Kue telur gabus merupakan kue tradisional Indonesia, berbentuk kecil kembang panjang, berwarna kuning keemasan, bertekstur halus, tidak pecah-pecah serta berasa gurih dan renyah. telur gabus ini biasanya dijual dalam kiloan dan memiliki harga yang cukup terjangkau. Hingga saat ini telur gabus masih populer dan digemari oleh masyarakat umum. Di Indonesia kue telur gabus biasa dihidangkan pada perayaan dan hari besar tertentu seperti lebaran (Murtini dan Ramadhani, 2017).

Sebagai salah satu olahan yang sangat gurih, jumlah peminat yang menyukai olahan kue telur gabus semakin terus meningkat. Hal inilah yang dapat membuat kegiatan bisniskue telur gabus sangat menguntungkan untuk dijalani sebagai

salah satu bisnis makanan ringan. Potensi usaha kue telur gabus pun kini juga terbilang masih cemerlang dan cocok jika dimanfaatkan dalam usaha dalam jangka kedepan. Apalagi dengan membuat kue telur gabus dengan kreasi yang makin unik maka bisa membuat bisnis kue telur gabus manis makin mudah (Sakinah, 2016).

Kaitan kue telur gabus dengan agribisnis adalah usaha yang berorientasi pada profit atau keuntungan dengan berbasis pada sektor pertanian, yaitu peternakan dikarenakan usahatelur gabus memakai telur sebagai salah satu bahan baku dalam pembuatan kue telur gabus. Dalam hal ini, usaha kue telur gabus melakukan transformasi bahan mentah dari pertanian menjadi produk akhir untuk konsumen dan termasuk ke dalam sub-sistem agribisnis hilir, yaitu industri-industri yang mengolah komoditi pertanian primer menjadi olahan seperti industri makanan.

Usaha yang menjalankan kue telur gabus dan bertahan sampai sekarang adalah usaha kue telur gabus di Kota Medan. Tujuan utama setiap kegiatan usaha ialah untuk memperoleh pendapatan semaksimal mungkin dengan pengeluaran yang optimal, sehingga kegiatan usaha tersebut dapat terus dan layak untuk diusahakan. Analisis finansial bertujuan untuk mengetahui perkiraan dalam hal pendanaan dan aliran kas, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya bisnis yang dijalankan. Keterkaitan/hubungannya adalah biaya dan penerimaan digunakan untuk melihat layak/tidak layak usaha tersebut dijalankan dan untuk melihat pemasaran yang dilakukan setiap usaha. Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penelitian : “Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Usaha Kue Telur Gabus Di Kota Medan”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pendapatan usaha kue telur gabus di Kota Medan?
2. Bagaimana kelayakan usaha kue telur gabus di Kota Medan?
3. Bagaimana saluran pemasaran kue telur gabus di Kota Medan?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang dan perumusan masalah tersebut maka tujuan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui pendapatan usaha kue telur gabus di Kota Medan.
2. Untuk mengetahui kelayakan usaha kue telur gabus di Kota Medan.
3. Untuk mengetahui saluran pemasaran kue telur gabus di Kota Medan.

Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Sebagai bahan informasi bagi mahasiswa yang melakukan penelitian.
2. Sebagai bahan referensi untuk pengembangan ilmu bagi pihak-pihak yang membutuhkan.
3. Sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara.

TINJAUAN PUSTAKA

Kue Telur Gabus

Kue telur gabus merupakan jenis makanan ringan dengan ciri khas teksturnya renyah, bentuknya bulat lonjong, bagian dalam tidak berlubang, permukaan halus, rasanya ada yang gurih dan ada juga yang manis. Sesuai namanya, dalam pembuatan telur gabus menggunakan telur yang cukup banyak terutama kuningnya dan menggunakan bahan dasar tepung tapioka. telur gabus ini banyak disukai oleh masyarakat dari berbagai kalangan dari anak-anak sampai orang tua dari ekonomi menengah sampai atas. Ini terbukti masih banyak dijumpai telur gabus di warung - warung, toko - toko kue dan supermarket. telur gabus ini biasanya digunakan untuk makanan cemilan sehari-hari (Mustofa, 2013).

UMKM Dan Ruang Lingkupnya

Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): (a) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. (b) usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini. (c) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan

anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang (Rahmasari dan Kristiyanti, 2015).

Selain potensi yang dimiliki usaha mikro, kecil dan Menengah (UMKM) selain itu terdapat keunggulan-keunggulan UMKM dibandingkan dengan usaha besar, yaitu: 1. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk. 2. Berbasis pada sumber daya lokal sehingga dapat memanfaatkan potensi secara maksimal dan memperkuat kemandirian. 3. Kemampuan menciptakan lapangan kerja cukup banyak atau penyerapan tenaga kerja. 4. Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar dengan cepat dibandingkan dengan perusahaan dalam skala besar yang pada umumnya birokratis. 5. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan. 6. Dimiliki dan dilaksanakan oleh masyarakat lokal sehingga mampu mengembangkan sumber daya manusia. 7. Tersebar dalam jumlah yang banyak sehingga merupakan alat pemerataan pembangunan yang efektif (Rozali dan Hafni, 2017).

Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari usaha, yaitu hasil kotor (bruto) dengan produksi yang dinilai dengan uang, kemudian dikurangi dengan biaya produksi dan pemasaran sehingga diperoleh pendapatan bersih usaha. Tujuan pokok dijalankannya suatu usaha perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah

dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran. Selanjutnya, pendapatan juga dapat di definisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun), pendapatan terdiri dari upah, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tujangan sosial atau asuransi pengangguran. (Setiana, 2016).

Pendapatan atau keuntungan adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Untuk menghitung pendapatan usaha diperlukan dua keterangan pokok yaitu keadaan pengeluaran selama usaha dijalankan dalam waktu yang ditetapkan dan keseluruhan penerimaan. Pendapatan merupakan sumber penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung mau pun tidak langsung. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan (Humaerah dkk, 2014).

Biaya

Biaya adalah salah satu aspek yang dapat mempengaruhi laba. Jika biaya lebih besar dari pada pendapatan maka akan mengalami kerugian, tetapi jika lebih kecil dari pendapatan maka akan mengalami keuntungan. Jadi biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikeluarkan sebuah organisasi/perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang akan memberi manfaat baik saat ini maupun masa yang akan datang. Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber

ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Haryani, 2017).

Biaya adalah setiap kegiatan yang dilakukan pada suatu usaha memerlukan pengorbanan fisik non fisik, baik langsung maupun tidak langsung. Dalam kegiatan ekonomi setiap kegiatan untuk memperoleh suatu barang atau jasa diperlukan pengorbanan dari barang atau jasa lain dengan demikian pengorbanan ini diartikan sebagai modal atau biaya. Biaya biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap diartikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Sedangkan biaya tidak tetap atau biaya variabel biasanya diartikan sebagai biaya yang besar kecilnya di pengaruhi oleh produksi yang diperoleh (Sutandy, 2018).

Penerimaan

Penerimaan adalah sebagai jumlah yang diperoleh dari penjualan sejumlah output yang dihasilkan seorang produsen atau perusahaan. Penerimaan atau revenue, adalah penghasilan dari penjualan barang-barang atau barang-barang dagangan. Besarnya penerimaan hasil usaha tergantung dari jumlah barang yang dapat dihasilkan dan harga jual diperoleh. Tinggi rendahnya harga di pasaran tidaklah selalu dapat dikuasai atau ditentukan oleh si pengusaha itu sendiri. Akan tetapi biaya produksi (*cost*) sedikit banyak dapat diatur sendiri. Seluruh jumlah pendapatan yang diterima oleh perusahaan dari menjual barang yang

diproduksikannya dinamakan hasil penjualan total (TR) yaitu dari perkalian total revenue (Nurdin, 2016).

Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual produk. Penerimaan total atau pendapatan kotor ialah nilai produksi secara keseluruhan sebelum dikurangi biaya produksi. Tujuan Perusahaan dalam memproduksi barang adalah agar memperoleh pendapatan dari penjualan output sebagai sumber penerimaan utama atau revenue. (Suswadi, 2018).

Analisis Usaha

Analisis usaha adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha. Pengertian layak dalam penelitian ini adalah kemungkinan dari gagasan suatu usaha yang akan dilaksanakan dapat memberikan manfaat. Dengan adanya analisis ini diharapkan resiko kegagalan dalam memasarkan produk dapat dihindari (Putri, 2013).

Sebelum melakukan pengembangan usaha hendaknya dilakukan suatu kajian yang cukup mendalam dan komprehensif untuk mengetahui apakah usaha yang akan dilakukan itu layak atau tidak layak. Agar tujuan usaha tercapai, maka apapun usaha atau proyek yang akan dilaksanakan sebaiknya didahului dengan suatu studi. Tujuan studi adalah untuk menilai apakah investasi layak atau tidak untuk dijalankan. Kelayakan artinya penelitian dilakukan secara mendalam untuk menentukan apakah usaha atau bidang yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan. (Tawas dkk, 2014).

R/C adalah singkatan dari revenue-cost ratio, atau dikenal sebagai perbandingan atau nisbah antara penerima dan biaya. Makin besar nilai R/C ratio usahatani itu makin besar keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut. Analisis lain yang dapat digunakan untuk menghitung kelayakan usahatani adalah analisis B/C Ratio. Analisis benefit-cost ratio (B/C) ini pada prinsipnya sama saja dengan analisis R/C (revenue-cost ratio), hanya saja pada analisis B/C ratio ini data yang diperhitungkan adalah besarnya manfaat (Agri, 2014).

Secara umum definisi dari break even point (BEP) yaitu suatu kondisi atau suatu titik dimana perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya tidak mendapatkan laba ataupun tidak menderita kerugian atau jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Pengertian break even point, titik impas adalah titik di mana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas. Break even berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan (Jalaluddin, 2014).

Pemasaran

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana pribadi atau organisasi memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran nilai dengan yang lain. Dalam konteks bisnis yang lebih sempit, pemasaran mencakup menciptakan hubungan pertukaran muatan nilai dengan pelanggan yang menguntungkan. Pemasaran (marketing) sebagai proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun

hubungan yang kuat dengan pelanggan, dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya (Kotler dan Armstrong, 2008).

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya (survival), untuk mendapatkan laba, dan untuk berkembang. Berhasil tidaknya usaha tersebut sangat tergantung pada keahliannya di bidang pemasaran, produksi, keuangan, dan sumber daya manusia (Firdaus, 2010).

Saluran Pemasaran

Menurut Kotler dan Armstrong (2008) dalam Putri dkk (2018) mendefinisikan saluran pemasaran (saluran distribusi) adalah sekelompok organisasi yang saling tergantung yang membantu membuat produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Perusahaan dapat merancang saluran distribusi mereka untuk membuat produk dan jasa tersedia bagi pelanggan dengan cara yang berbeda. Masing-masing lapisan perantara pemasaran yang melakukan sejumlah pekerjaan dalam membawa produk dan kepemilikannya lebih dekat kepada pembeli akhir adalah tingkat saluran (channel level). Karena produsen dan konsumen akhir sama-sama melakukan sejumlah pekerjaan, mereka menjadi bagian dari semua saluran.

Fungsi utama dari saluran pemasaran ialah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen. Terdapat berbagai macam saluran pemasaran: a) Produsen – konsumen, bentuk saluran pemasaran ini merupakan yang paling pendek dan sederhana Karena tanpa menggunakan perantara. Produsen dapat menjual produk langsung ke konsumen. Saluran biasa disebut saluran distribusi pemasaran

langsung. b) Produsen – pengecer – konsumen, dalam saluran ini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang pengecer. Pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja. c) Produsen – pedagang besar – pedagang pengecer – konsumen, saluran distribusi ini banyak di gunakan yang dinamakan saluran distribusi tradisional. Disini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja, tidak ke pedagang pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan pembelian oleh konsumen dilayani pengecer saja. d) Produsen – agen – pedagang pengecer – konsumen, produsen memilih agen sebagai penyalurnya. Ia menjalankan kegiatan perdagangan besar dalam saluran distribusi yang ada. Sasaran penjualannya di tujukan kepada pedagang pengecer besar. e) Produsen - agen - pedagang besar - pedagang pengecer – konsumen, dalam saluran ini produsen menggunakan agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya ke pedagang besar yang kemudian menjualnya ke toko kecil (Hutabarat, 2013).

Penelitian Terdahulu

Penelitian Humaerah dkk (2014) dengan judul *Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran Di Kelompok Tani Jaya, Desa Ciaruteun Ilir, Kecamatan Cibungbulang, Kabupaten Bogor* bahwa Pendapatan usaha tani sayuran kelompok Tani Jaya Desa Ciaruteun Ilir tahun 2013 mencapai Rp. 1.706.736.500.-/tahun dengan luas areal 16,7 Ha dan jumlah anggota kelompok tani 28 orang atau setara dengan Rp. 3.649.993,-/Ha/tahun/petani. Nilai R/C rasio atas biaya total sebesar 2,99 dan nilai B/C ratio atas biaya total sebesar 1,99. Dengan nilai R/C ratio atas biaya total sebesar 2,99 dan B/C ratio atas biaya total sebesar 1,99 menunjukkan bahwa kondisi usaha tani sayuran ini layak untuk dijalankan dan

memiliki prospek yang bagus untuk dikembangkan. BEP produksi dari produksi total bayam 37.957 kg, kangkung 42.839 kg dan caisim 47.580 kg serta BEP harga untuk bayam Rp. 1.726,-, kangkung Rp. 954,- dan caisim Rp. 1.805,-. Usahatani sayuran mendapat keuntungan dari selisih produksi yang dihasilkan dari total produksi masing-masing untuk bayam 82.975 kg, kangkung 136.837 dan caisim 44.679 kg. Sedangkan selisih keuntungan harga yang didapatkan petani masing-masing adalah bayam Rp. 3.774,-/Kg, kangkung Rp. 3.046,-/Kg, dan caisim Rp. 1.695,-/Kg.

Penelitian Afandi dan Masse (2017) dengan judul *Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usahatani Kelapa Dalam Di Desa Kasoloang Kecamatan Bambaira Kabupaten Mamuju Utara Provinsi Sulawesi Barat* bahwa Rata-rata pendapatan usahatani kelapa dalam dengan luas lahan 1-5 ha sebesar Rp 4.389.725/ha, luas lahan 6-8 ha sebesar Rp. 12.494.300/ha, dan luas lahan 11-20 ha sebesar Rp. 29.927.950/ha. Pendapatan tersebut menjelaskan bahwa, semakin banyak jumlah pohon kelapa dalam, maka semakin besar pendapatan yang diperoleh petani kelapa dalam. Pendapatan yang diterima meningkat apabila jumlah produksi kelapa dalam besar dan biaya yang dikeluarkan lebih kecil. Analisis kelayakan usahatani kelapa dalam di Desa Kasoloang diperoleh Revenue of Cost sebesar 2 artinya usahatani kelapa di Desa Kasoloang layak untuk diusahakan karena $R/C > 1$.

Penelitian Suhdi (2015) dengan judul *Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Industri Tahu "Dani" Di Kota Palu* bahwa Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka diperoleh kesimpulan yakni : Pendapatan yang diterima Industri Tahu Dani sebesar Rp. 3.097.614,-/ bulan dengan penerimaan sebesar Rp.

20.000.000 ,-/bulan dikurangi dengan total biaya sebesar Rp. 16.902.386. Analisis rasio penerimaan dan biaya sebesar 1,18 menyatakan bahwa usaha tahu menguntungkan dan masih layak untuk dijalankan serta tetap dapat mempertahankan usahanya dan tidak mengalami kerugian.

Penelitian Yunita (2017) dengan judul *Analisis Kelayakan Usaha Dodol Pulut Di Desa Paloh Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen* bahwa Berdasarkan hasil penelitian pada usaha dodol pulut di Desa Paloh Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen di atas penulis menarik beberapa kesimpulan bahwa Rata-rata penerimaan pada usaha dodol pulut di Desa Paloh Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen adalah Rp.504.000.000/tahun dengan biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp.452.898.767/tahun. Dari hasil analisa data, didapatkan bahwa pendapatan bersih yang diperoleh pada usaha dodol pulut di Desa Paloh Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen sebesar Rp. 51.101.233/ tahun. Berdasarkan perhitungan kelayakan usaha R/C, yaitu perbandingan total penerimaan dengan total biaya produksi yang lebih besar dari satu, yaitu memiliki angka perbandingan 1,11 atau $1,11 > 1$ sementara itu perhitungan B/C yaitu perbandingan keuntungan dengan total biaya produksi adalah 0,11, atau $0,11 > 0$ maka dapat disimpulkan bahwa usaha dodol ini dapat dikatakan menguntungkan dan layak dijalankan. Demikian juga perhitungan BEP, produksi sebesar 100.800 > Jumlah BEP produksi sebesar 90.580. Sementara itu Harga Jual sebesar Rp.5.000 > BEP harga sebesar Rp. 4.493. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa usaha dodol pulut menguntungkan layak diusahakan.

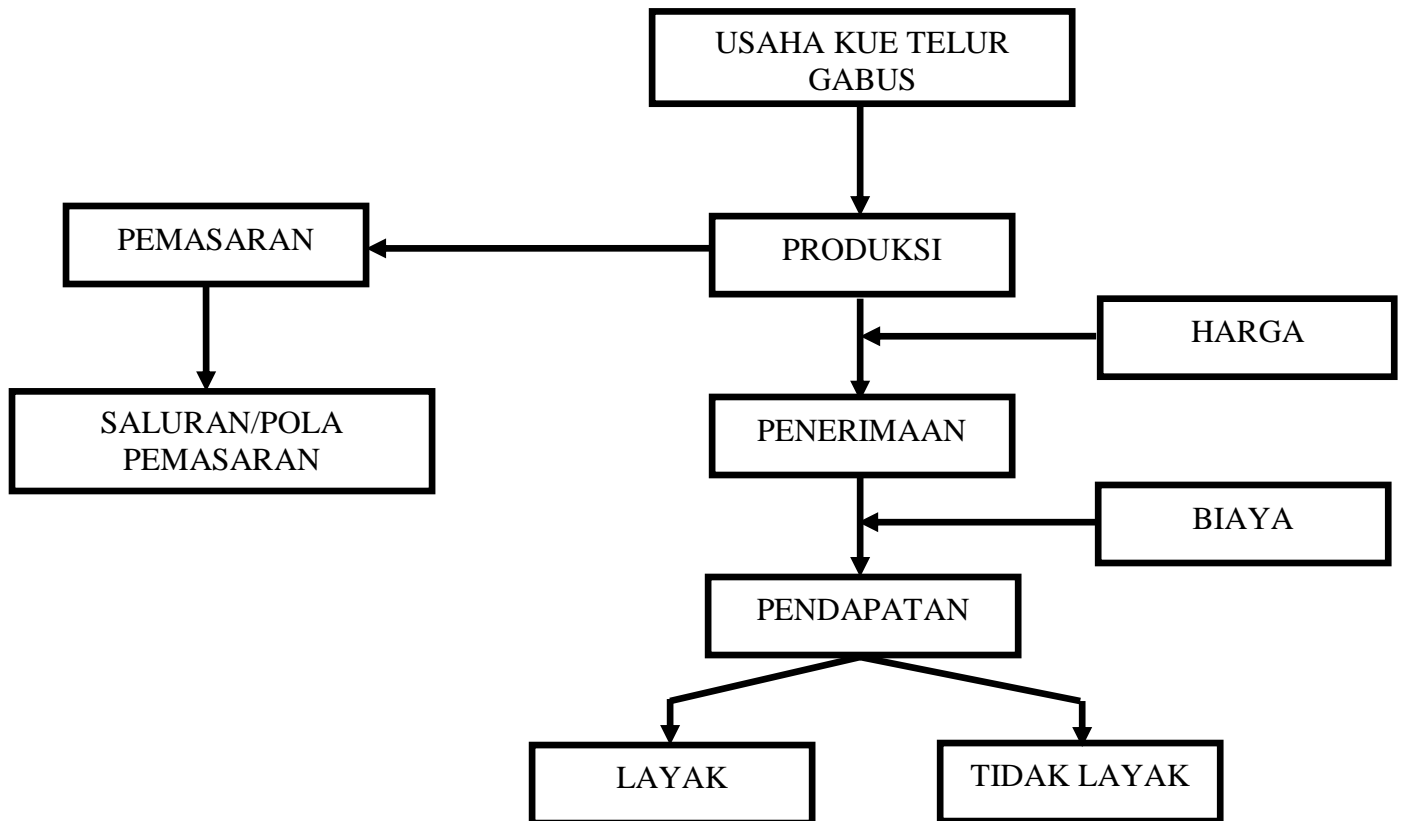
Kerangka Pemikiran

UMKM adalah usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya. Semula pelaku UMKM adalah kalangan enterpreneur dan profesional, yang sekarang mulai meluas pada kalangan umum, untuk memiliki lokasi yang strategis untuk tempat berkembangnya usaha ini tidak terlepas dari berkembangnya virus enterpreneur/kewirausahaan yang berperan membuka pola pikir ke depan.

Tujuan dari setiap usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan, sehingga perlu diperhitungkan besarnya biaya yang telah dikorbankan dan pendapatan yang diperoleh. Dengan menjual hasil produksi kue telur gabus ke pedagang besar, pedagang kecil dan konsumen maka pengusaha akan memperoleh penerimaan. Hal ini juga akan berpengaruh terhadap besar kecilnya pendapatan yang akan diperoleh. Untuk mengetahui apakah usaha kue telur gabus menguntungkan atau tidak maka dilakukan suatu analisis pendapatan. Dalam analisis pendapatan, dilakukan perhitungan yang diukur dari besarnya penerimaan dan biaya bagi usaha kue telur gabus. Perhitungan yang dipergunakan adalah analisis usaha. Kriteria kelayakan usaha yang digunakan adalah Revenue/Cost Ratio (B/C Ratio), Benefit/Cost Ratio (B/C Ratio) dan *Break Even Point* (BEP).

Selain hal - hal tersebut, dilakukan pula analisis dari aspek pemasaran. Hal ini dikarenakan kegiatan pemasaran juga sama pentingnya dengan kegiatan produksi. Pengusaha akan merugi akibat barang-barang hasil produksinya tidak dapat dijual sehingga kegiatan pemasaran sangatlah penting. Di dalam pemasaran telur gabus di tempat peneliti ada beberapa pihak yang terlibat dalam

saluran pemasaran yaitu produsen, pedagang besar, pedagang kecil, dan konsumen.

Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan: —————> = Ada Hubungan

Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode Penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan didasarkan atas kejadian atau fenomena yang terjadi pada usaha kue telur gabus di Kota Medan. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara detail tentang latar belakang, sifat-sifat khas dari kasus atau status individu, yang kemudian sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum.

Metode Penentuan Lokasi

Pelaksanaan penelitian ini berlokasi di usaha kue telur gabus di Kota Medan. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara *purposive* (sengaja) berdasarkan pertimbangan bahwa usaha kue telur gabus adalah salah satu usaha yang mampu berkembang di Kota Medan.

Metode Penarikan Sampel

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode non-probability sampling dengan teknik snowball sampling. Menurut Sugiyono (2016) snowball sampling adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil, kemudian membesar. Dalam penentuan sampel, pertama-tama dipilih satu atau dua orang, tetapi karena dengan dua orang ini belum merasa lengkap terhadap data yang diberikan, maka peneliti mencari orang lain yang dipandang lebih tahu dan dapat melengkapi data yang diberikan oleh dua orang sebelumnya, begitu seterusnya sehingga jumlah sampel semakin banyak. Dalam penentuan sampel, jumlah sampel yang akan diteliti sebanyak 3 sampel.

Metode Pengumpulan data

Data yang digunakan dalam menyusun penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer dilakukan dari wawancara serta observasi langsung pada pemilik usaha kue telur gabus di Kota Medan. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari studi literatur dan buku-buku lainnya yang berkaitan dengan pembahasan, serta laporan tertulis dari pemilik usaha ataupun instansi lainnya yang terkait baik data ataupun dokumen yang sesuai dengan pembahasan ini. Sumber lain diperoleh dari majalah, jurnal, koran maupun internet atau sumber lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

Metode Analisis Data

Untuk menganalisis rumusan masalah pertama menjelaskan potensi ekonomi usaha kue telur gabus di Kota Medan kemudian melakukan analisis pendapatan. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dilakukan. Menurut Aziz (2003), rumus perhitungan biaya produksi, penerimaan dan keuntungan adalah sebagai berikut.

Biaya produksi: $TC = TFC + TVC$

Keterangan:

TC = Total Cost (Biaya Total per bulan)

TFC = Total Fixed Cost (Biaya Tetap Total per bulan)

TVC = Total Variabel Cost (Biaya Tidak Tetap Total per bulan)

Penerimaan: $TR = P \times Q$

Keterangan:

TR = Total Revenue (Penerimaan total per bulan)

P = Price per Unit (Harga jual per unit per bulan)

Q = Quantity (Jumlah Produksi per bulan)

Keuntungan: $I = TR - TC$

Keterangan:

I = Income (Pendapatan Bersih atau Keuntungan per bulan)

TR = Total Revenue (Penerimaan Total per bulan)

TC = Total Cost (Biaya Total per bulan)

Untuk rumusan masalah kedua dianalisis dengan analisis kelayakan usaha, diantaranya sebagai berikut :

1. Revenue/cost ratio (R/C Ratio)

Revenue cost ratio merupakan perbandingan antara penerimaan total dan biaya total, yang menunjukkan nilai penerimaan yang diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Menurut Kuswadi (2007) Revenue cost ratio dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR = Total Revenue

TC = Total Cost

Kriteria penilaian R/C

$R/C > 1$ = usaha memperoleh keuntungan

$R/C = 1$ = usaha mencapai titik impas

$R/C < 1$ = usaha mengalami kerugian

2. Benefit/Cost Ratio (B/C Ratio)

Benefit/Cost Ratio merupakan alat analisa untuk mengukur tingkat kelayakan di dalam proses produksi, dengan rumus sebagai berikut :

$$B/C = \frac{\text{Benefit (keuntungan)}}{\text{Cost (Biaya)}}$$

Kriteria penilaian B/C

- 1) Jika B/C Ratio > 1, maka usaha layak dilaksanakan
 - 2) Jika B/C Ratio < 1, maka usaha tidak layak dilaksanakan
 - 3) Jika B/C Ratio = 1, maka usaha berada pada titik impas.
3. Pendekatan *Break Event Point* (BEP)

Pendekatan *Break Even Point* adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik, menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Pendekatan break even point terbagi atas 3 (tiga) yaitu:

➤ BEP Produksi

BEP Produksi merupakan jumlah unit produksi yang dihasilkan dimana produsen pada posisi tidak rugi dan tidak untung, dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP Produksi} = \frac{TC}{Y}$$

Keterangan:

TC = biaya total

Y = Total Produksi

➤ BEP Harga

Break Even Point harga merupakan tingkat atau besarnya harga per unit suatu produk yang dihasilkan produsen pada posisi tidak untung dan tidak rugi. Dengan kata lain BEP harga menjelaskan besarnya harga minimal per unit barang yang ditetapkan produsen. Rumus BEP harga ialah:

$$\text{BEP Harga} = \frac{FC}{P- AVC}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

P = Harga

AVC = Rata-rata biaya variabel

➤ BEP Penerimaan

Break even point penerimaan merupakan tingkat atau besarnya penerimaan yang diterima produsen dari produk yang dihasilkannya. Rumus BEP Penerimaan ialah:

$$\text{BEP Penerimaan} = \frac{FC}{1 - \frac{AVC}{TR}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

AVC = Rata-rata biaya variabel

TR = Total Penerimaan

Selanjutnya untuk menganalisis rumusan masalah ketiga menjelaskan saluran pemasaran kue telur gabus di Kota Medan melakukan analisis saluran pemasaran. Penyaluran kue telur gabus menjadi titik penting, dimana barang atau jasa yang di hasilkan oleh produsen agar dapat sampai kepada tangan konsumen akhir, diperlukan adanya saluran yang menghubungkan yaitu lembaga - lembaga pemasaran.

Defenisi dan Batasan Operasional

Untuk menghindari terjadinya kekeliruan dan kesalahpahaman dalam pembahasan usulan penelitian ini, maka digunakan beberapa betasan definisi batasan sebagai berikut:

1. Lokasi yang akan dilakukan penelitian adalah usaha kue telur gabus yang ada di Kota Medan.
2. Waktu penelitian direncanakan pada bulan Januari 2019.
3. Sampel responden adalah produsen yang mengusahakan usaha kue telur gabus.
4. Biaya produksi adalah semua pengeluaran ekonomis yang harus dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang.
5. Penerimaan adalah nilai produksi yang merupakan harga jual (Rp) dikalikan dengan produksi.
6. Pendapatan adalah total penerimaan produsen usaha kue telur gabus dalam satu bulan produksi.
7. R/C Ratio adalah perhitungan untuk mengukur layak atau tidaknya suatu usaha kue telur gabus.
8. B/C Ratio adalah perhitungan untuk mengukur layak atau tidaknya usaha kue telur gabus tersebut dijalankan.
9. *Break Even Point* (BEP) ialah titik impas dimana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu usaha.
10. Pemasaran adalah produsen yang memasarkan kue telur gabus.
11. Saluran Pemasaran adalah kumpulan organisasi atau lembaga yang bergerak di bidang penyaluran kue telur gabus untuk sampai pada konsumen akhir.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak Dan Luas Daerah

Kota Medan adalah ibukota Provinsi Sumatera Utara dan merupakan kota terbesar ketiga di Indonesia setelah Jakarta dan Surabaya. Kota ini berada di wilayah dataran rendah timur dari Provinsi Sumatera Utara. Kota Medan memiliki luas 265,1 km² atau 3,6% dari keseluruhan wilayah Sumatera Utara. Dengan demikian dibandingkan dengan kota/kabupaten lainnya, Medan memiliki luas wilayah yang relatif kecil dengan jumlah penduduk yang relatif besar. Secara geografis Kota Medan terletak pada 3° 30'-3° 43' Lintang Utara dan 98° 35'-98° 44' Bujur Timur. Untuk itu topografi Kota Medan cenderung miring ke utara dan berada pada ketinggian 2,5-37,5 meter di atas permukaan laut. Secara administrasi, Kota Medan dimekarkan kembali, dibagi atas 21 Kecamatan yang mencakup 151 Kelurahan dan Kota Medan memiliki batas-batas sebagai berikut:

- Sebelah Barat : Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang
- Sebelah Timur : Hampan Perak dan Sunggal Kabupaten Deli Serdang
- Sebelah Selatan : Deli Tua dan Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang
- Sebelah Utara : Selat Malaka

Keadaan Penduduk

Keadaan Penduduk Penduduk di Kota Medan menurut jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 1 berikut :

Tabel 1. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Kota Medan

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase
1.	Laki-laki	1.110.000	49,4%
2.	Perempuan	1.137.425	50,6%
	Jumlah	2.247.425	100%

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan, 2019.

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa jumlah penduduk yang berjenis kelamin perempuan lebih banyak yaitu 1.110.000 jiwa dengan persentase 49,4% dan jumlah penduduk yang berjenis kelamin laki-laki yaitu 1.137.425 jiwa dengan persentase 50,6%.

Tabel 2. Komposisi Penduduk Menurut Agama di Kota Medan

No	Agama	Jumlah Penduduk	Persentase
1.	Islam	1.341.600	59,69 %
2.	Kristen Protestan	529.767	23,57 %
3.	Kristen Katholik	143.742	6,39 %
4.	Hindu	26.642	1,18 %
5.	Budha	204.464	9,09 %
6.	Lainnya	1.210	0,08 %
	Jumlah	2.247.425	100%

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan, 2019.

Dari tabel diatas dapat kita ketahui bahwa penduduk di Kota Medan paling banyak menganut agama islam yaitu sebesar 1.341.600 jiwa dengan persentase sebesar 59,69 %. Selanjutnya agama kristen protestan sebesar 529.767 jiwa dengan persentase sebesar 23,57 %, agama kristen katholik sebesar 143.742 jiwa dengan persentase 6,39 %, agama hindu sebesar 26.642 jiwa dengan persentase 1,18 %, agama budha sebesar 204.464 jiwa dengan persentase 9,09 % dan lainnya sebesar 1.210 jiwa dengan persentase 0,08 %.

Penggunaan Tanah

Kota Medan memiliki luas wilayah 26.510 Ha atau 265,1 km². Luas wilayah menurut penggunaannya dalam persentase dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 3. Luas Wilayah Kota Medan Menurut Penggunaannya

Penggunaan Lahan	Persentase
Pemukiman	36,3%
Perkebunan	3,1%
Lahan Jasa	1,9%
Sawah	6,1%
Perusahaan	4,2%
Kebun Campuran	45,4%
Industri	1,5%
Hutan Rawa	1,8%

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan, 2019.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa penggunaan luas lahan untuk pemukiman seluas 36%, untuk perkebunan seluas 3,1%, untuk lahan jasa seluas 1,9%, untuk sawah seluas 6,1%, untuk perusahaan seluas 4,2%, kebun campuran seluas 45,4% untuk industry seluas 1,5% dan hutan rawa seluas 1,8%.

Sarana dan Prasarana Umum

Sarana dan prasarana merupakan hal yang menunjang suatu kegiatan. Tersedianya sarana dan prasarana sangat menunjang atau mendukung jalannya suatu kegiatan. Adapun sarana dan prasarana yang tersedia di Kota Medan adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Sarana dan Prasarana di Kota Medan

No	Fasilitas	Sarana dan Prasarana	Jumlah
1.	Peribadatan	a. Masjid	1.034
		b. Musholla	682
		c. Gereja Protestan	506
		d. Gereja Katolik	119
		e. Pura	43
		f. Vihara	176
2.	Pendidikan	a. TK	426
		b. Raudhatul Afthal	251
		c. SD	855
		d. SMP	382
		e. SMA	209
		f. SMK	155
		g. Perguruan Tinggi	72
3.	Kesehatan	a. Rumah Sakit	79
		b. Rumah Bersalin	117
		c. Puskesmas	39
		d. Posyandu	1.390
		e. Klinik	747
		f. Puskesmas Pembantu	41
4.	Pemerintahan	Gedung Perkantoran	60
5.	Industri	Perusahaan	328
6.	Olahraga	a. Stadion	3
		b. Lapangan	3
7.	Penginapan	Hotel Bintang dan Melati	177
8.	Tempat Berjualan	a. Pasar	56
		b. Pusat Perbelanjaan	17
9.	Transportasi	a. Terminal	2
		b. Stasiun	1
		c. Pelabuhan	1
10.	Prasarana Transportasi	Panjang Jalan	
		a. Negara	56,86 km
		b. Propinsi	70,70 km
		c. Kota	2.951,38 km

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan, 2019.

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa total keseluruhan peribadatan di Kota Medan sebanyak 2.560 unit yang terdiri dari masjid sebanyak 1.034 unit, musholla sebanyak 682 unit, gereja protestan sebanyak 506 unit, gereja katolik sebanyak 119 unit, pura sebanyak 43 unit dan vihara sebanyak 176 unit. Kemudian fasilitas pendidikan dengan total keseluruhan sebesar 2.350 unit yang terdiri dari TK sebanyak 426 unit, raudhatul afthal sebanyak 251 unit, SD

sebanyak 855 unit, SMP sebanyak 382 unit, SMA sebanyak 209 unit, SMK sebanyak 155 unit dan perguruan tinggi sebanyak 72 unit. Selanjutnya total fasilitas kesehatan sebanyak 2.413 unit dengan rincian rumah sakit sebanyak 79 unit, rumah bersalin sebanyak 117 unit, puskesmas sebanyak 39 unit, posyandu sebanyak 1.390 unit, klinik sebanyak 747 unit dan puskesmas pembantu sebanyak 41 unit. Fasilitas perkantoran yaitu gedung perkantoran sebanyak 60 unit dan fasilitas industry yaitu perusahaan sebanyak 328 unit. Fasilitas olahraga dengan rincian stadion sebanyak 3 unit dan lapangan sebanyak 3 unit serta fasilitas penginapan yaitu hotel bintang dan melati sebanyak 177 unit. Fasilitas tempat berjualan seperti pasar sebanyak 56 unit dan pusat perbelanjaan sebanyak 17 unit. Fasilitas transportasi seperti terminal sebanyak 2 unit, stasiun sebanyak 1 unit dan pelabuhan sebanyak 1 unit. Prasarana transportasi seperti panjang jalan yang terbagi atas jalan negara sepanjang 56,86 km, jalan propinsi sebanyak 70,70 km dan jalan kota sepanjang 2.951,38 km.

Karakteristik Sampel

Sampel dari penelitian ini adalah semua pelaku usaha kue telur gabus yang ada di Kota Medan yang mengelola kue telur gabus, baik yang mencari bahan baku atau yang memproduksi kue telur gabus. Adapun karakteristik pelaku usaha kue telur gabus yaitu meliputi umur dan lama usaha dan jumlah kue telur gabus yang diproduksi. Karakteristik sampel dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Karakteristik Sampel Pelaku Usaha Kue Telur Gabus

No	Karakteristik Pelaku Usaha Kue Telur Gabus	Rataan	Range
1.	Umur Pelaku Usaha (Tahun)	43	40 - 55
2.	Tingkat Pendidikan (Tahun)	13	12 - 15
3.	Pengalaman Usaha (Tahun)	11	10 - 33
4.	Produksi Penjualan Kue Telur Gabus (Bungkus/Per Tahun)	9.295	3.980 – 38.100

Sumber: Data Primer Diolah, 2019.

Dari Tabel dapat di jelaskan bahwa:

1. Rata - rata umur pelaku usaha kue telur gabus di Kota Medan 43 tahun. Ini berarti pelakutelur gabus di Kota Medan masih dalam kategori produktif sehingga dari segi fisik masih mampu untuk mengelola usahanya.
2. Rata – rata tingkat pendidikan pelaku usaha kue telur gabus di Kota Medan adalah pada tingkat pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP).
3. Segi pengalaman pelaku usaha dapat dilihat bahwa memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun dan mereka merintis usahanya mulai dari awal
4. Rata-rata volume penjualan kue telur gabus yang dihasilkan 9.295 bungkus dalam satu bulan produksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan melalui metode studi kasus (*case study*) penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung di lapangan. Penentuan daerah lapangan dilakukan secara sengaja (*purposive*) yaitu di Usaha-usaha kue telur gabus di Kota Medan dengan dasar penentuan tempat penelitian karena usaha tersebut merupakan usaha-usaha yang berkembang di Kota Medan. Penarikan sampel dalam penelitian ini sebanyak 3 responden.

Kegiatan Usaha Kue Telur gabus

Kegiatan usahatelor gabus merupakan siklus mulai dari proses produksi hingga pemasaran. Sebelum melakukan proses produksi, perlu adanya seleksi bahan. Bahan yang digunakan harus benar-benar yang memiliki kualitas yang baik karena bahan yang digunakan akan mempengaruhi produk yang dihasilkan. Dalam proses pembuatantelor gabus terdiri dari beberapa tahap yaitu penimbangan, pengadukan (*mixing*), membentuk adonan, penggorengan dan pengemasan. Berikut ini adalah uraian secara singkat tahap-tahap pembuatan kue telur gabus :

1. Penimbangan

Semua bahan yang akan digunakan dalam pembuatan kue telur gabus harus ditimbang sesuai dengan formula. Penimbangan ini dilakukan dengan benar agar tidak terjadi kesalahan dalam penggunaan bahan, Cara menimbang bahan yang benar adalah sebelum bahan ditimbang maka jarum dalam timbangan harus menunjukkan angka nol, setelah itu bahan mulai ditimbang sesuai dengan yang dibutuhkan.

2. Pengadukan (*Mixing*)

Mixing berfungsi untuk mencampur semua bahan. Semua bahan kering diaduk agar tercampur merata. Setelah itu masukkan kuning telur satu per satu kemudian diaduk. Setelah tercampur rata aduk hingga adonan menjadi kalis dan dapat dibentuk.

3. Membentuk Adonan

Adonan yang telah di mixing dan tercampur rata serta kalis, maka adonan dapat dibentuk dengan cara dipilin sehingga bentuknya menyerupai cendol ke baskom kecil kemudian dimasukkan yang berisi minyak goreng supaya tidak lengket adonan yang satu dengan yang lain, adonan dipilin sampai adonan habis.

4. Penggorengan

Setelah semua adonan dipilin kemudian adonan dimasukkan ke dalam minyak penggorengan. Lama penggorengan adonan tersebut berkisar 20 menit hingga warna adonan berubah menjadi kuning keemasan. Setelah adonan masak kemudian ditiriskan dan di taruh ke dalam tempat penampungan atau talam untuk didiamkan atau didinginkan sebelum dilakukan pengemasan.

5. Pengemasan

Setelah telur gabus dingin kemudian dikemas dalam plastic berukuran tebal serta ditimbang dan direkatkan menggunakan mesin ben siller agar kue telur gabus tahan lama dalam penyimpanan.

Biaya Produksi

a. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha kue telur

gabus meliputi biaya-biaya peralatan. Biaya tetap yang dikeluarkan pada usahatelor gabus dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 6. Biaya Tetap Usaha Kue Telur Gabus

No	Komponen Biaya	Nilai Penyusutan
1.	Mesin Adonan	5.000
2.	Mixer	21.102
3.	Timbangan	100
4.	Mesin Ben Siller	3.750
5.	Mesin Press	325
6.	Mesin Cetak Kode Expired	1.219
7.	Box Container	1.779
8.	Kuali	1.222
9.	Sendok Penggorengan	387
10.	Sendok Saringan Minyak	365
11.	Sendok Tirisasi	473
12.	Tampa/Talam	278
13.	Kompor Gas	2.703
14.	Baskom	571
15.	Tungku Gas	2.593
Total Biaya		41.867

Sumber: Data Primer Diolah, 2019.

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa total biaya tetap untuk produksi kue telur gabus secara keseluruhan sebesar Rp. 41.867.

Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang harus dikeluarkan seiring dengan bertambah atau berkurangnya produksi. Biaya variabel akan mengalami perubahan jika volume produksi berubah. Besarnya biaya variabel yang dikeluarkan untuk usaha kue telur gabus yaitu dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 7. Biaya Variabel Usaha Kue Telur Gabus

No	Komponen Biaya	Jumlah		Harga (Rp)	Total (Rp)
1.	Tepung	1.170	Kg	18.500	21.645.000
2.	Minyak Goreng	1.830	Liter	12.500	22.875.000
3.	Keju	228	Kg	85.000	19.380.000
4.	Telur	480	Papan	30.000	14.400.000
5.	Garam	30	Kg	15.000	450.000
6.	Gas	51	Kg	149.000	7.599.000
7.	Plastik Kemasan	51	Kg	20.000	1.020.000
Total					87.369.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2019.

Tabel 8. Biaya Tenaga Kerja Usaha Kue Telur Gabus

Uraian	Jumlah (Orang)	Upah (Rp)	Hari Kerja (26 Hari)	Total Biaya Variabel
Tenaga Kerja	51	40.000	26	53.040.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2019.

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya Variable} &= \text{Biaya Variabel Usaha Kue Telur Gabus} + \text{Biaya Tenaga} \\ &= 87.369.000 + 53.040.000 = 140.409.000 \end{aligned}$$

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa biaya variabel usaha kue telur gabus meliputi komponen biaya seperti tepung dengan total sebesar Rp. 21.645.000, minyak goreng sebesar Rp. 22.875.000, keju sebesar Rp. 19.380.000, telur sebesar Rp. 14.400.000, garam sebesar Rp. 450.000, gas sebesar Rp. 7.599.000 dan plastik kemasan sebesar Rp. 1.020.000. Kemudian biaya tenaga kerja dengan biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 53.040.000 sehingga didapatkan total biaya variabel selama satu bulan sebesar Rp. 140.409.000

Penerimaan Usaha Kue Telur Gabus

Penerimaan adalah nilai yang diperoleh dari seluruh hasil produksi dikalikan dengan harga jual produksi. Harga jual kue telur gabus bervariasi,

dimana usaha-usaha tersebut menjual telur gabus dalam berbagai ukuran. Besarnya penerimaan setiap usaha dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 9. Penerimaan Usaha Kue Telur Gabus per Bulan

No	Nama Usaha	Volume Penjualan (Bungkus/Bulan)	Harga Penjualan /Bungkus (Rp)	Total (Rp)
1	Salwa	3.570	28.000	99.960.000
2	Rumah Industri Marjinal	2.650	30.000	79.500.000
3	Uni Upik	3.075	29.000	89.175.000
Total		9.295		268.635.000
Harga Rata-rata			29.000	

Sumber : *Data Primer Diolah, 2019*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penerimaan usaha kue telur gabus selama satu bulan sebesar Rp. 268.635.000 dengan rincian volume penjualan per bulan mencapai 9.295 bungkus dan harga per bungkus mencapai Rp. 29.000.

Pendapatan Usaha Kue Telur Gabus

Pendapatan adalah nilai uang yang diperoleh produsen dengan menghitung selisih antara total penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan. Berikut pendapatan dari usaha kue telur gabus pada tabel berikut ini:

Tabel 10. Pendapatan Usaha Kue Telur Gabus

Uraian	Jumlah (Rp)
Penerimaan	268.635.000
Total Biaya :	
- Biaya Tetap	41.867
- Biaya Variabel	140.409.000
Pendapatan	128.184.133

Sumber: *Data Primer Diolah, 2019.*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penerimaan sebesar Rp. 268.635.000. Dari segi total biaya bahwa didapatkan total sebesar Rp.

140.450.867 dengan rincian biaya tetap sebesar Rp. 41.867 dan biaya variabel sebesar Rp. 140.409.000. Berdasarkan data penerimaan dan total biaya tersebut dihasilkan pendapatan usaha kue telur gabus dalam satu bulan yaitu sebesar Rp. 128.184.133.

Analisis Usaha Kue Telur Gabus

Analisis usaha bertujuan untuk mengetahui antara biaya serta manfaat dan menentukan apakah suatu usaha layak atau tidak dijalankan. Analisis usaha dihitung berdasarkan kriteria yaitu : *R/C Ratio*, *B/C Ratio* dan *Break Even Point* (BEP)

R/C Ratio

R/C ratio merupakan analisis untuk menentukan kelayakan dari sebuah usaha dan sejauh mana hasil yang diperoleh dari usaha pada periode tertentu. Perhitungan R/C ratio pada usaha kue telur gabus dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 11. Kelayakan Usaha Kue Telur Gabus Berdasarkan R/C Ratio

No	Keterangan	Nilai
1	Penerimaan (Rp)	268.635.000
2	Total Biaya (Rp)	140.450.867
R/C Ratio		1,91

Sumber: Data Primer Diolah, 2019.

Analisis usaha kue telur gabus berdasarkan R/C Ratio maka didapat perhitungan sebesar 1,91. Artinya menurut kriteria jika R/C Ratio > 1 maka usahatelor gabus memperoleh keuntungan. Dengan kata lain nilai R/C sebesar 1,91 bermakna untuk setiap Rp. 100 biaya yang dikeluarkan, maka usaha kue telur gabus memperoleh penerimaan sebesar Rp. 191.

B/C Ratio

B/C Ratio merupakan analisis untuk mengukur perbandingan antara pendapatan dengan total biaya produksi dan untuk mengetahui apakah suatu usaha menguntungkan atau tidak. Perhitungan B/C ratio usaha kuetelur gabus dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 12. Kelayakan Usaha Kue Telur Gabus Berdasarkan B/C Ratio

No	Keterangan	Nilai
1.	Pendapatan (Rp)	128.184.133
2.	Total Biaya (Rp)	140.450.867
	B/C Ratio	0,91

Sumber: Data Primer Diolah, 2019.

Analisis usaha kuetelur gabus ditinjau berdasarkan B/C Ratio maka didapat perhitungan sebesar 0,91. Artinya menurut kriteria jika B/C Ratio < 1 , maka usaha tersebut maka usaha tidak layak dilaksanakan. Dengan kata lain nilai B/C sebesar 0,91 bermakna untuk setiap Rp. 100 biaya yang dikeluarkan, maka usaha kue telur gabus memperoleh pendapatan sebesar Rp. 91.

Break Even Point (BEP)

Break Event Point adalah keadaan suatu usaha ketika dikatakan tidak memperoleh laba atau tidak mengalami kerugian atau disebut juga sebagai titik impas. Perhitungan BEP dalam hal ini ada 3 yaitu BEP Harga, BEP Produksi dan BEP Penerimaan, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 13. Kelayakan Usaha Kue Telur Gabus Berdasarkan Break Even Point

No	Keterangan	Nilai
1.	BEP Harga (Rp)	15.110
2.	BEP Produksi (Bungkus)	3,01
3.	BEP Penerimaan (Rp)	41.869

Sumber: Data Primer Diolah, 2019.

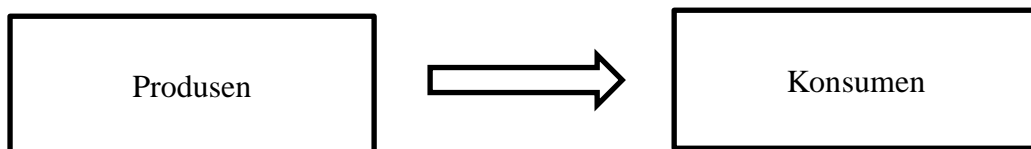
Analisis usaha kue telur gabus ditinjau berdasarkan Break Even Point (BEP) Harga didapatkan nilai BEP harga sebesar Rp. 15.110. Dimana harga kue telur gabus yaitu Rp. 29.000 > Rp. 15.110 maka dapat disimpulkan bahwa usahatelor gabus memperoleh keuntungan. Artinya dalam usaha kue telur gabus akan memberikan keuntungan apabila harga jual kue telur gabus diatas Rp. 15.110.

Analisis usaha kue telur gabus ditinjau berdasarkan Break Even Point (BEP) produksi bahwa nilai BEP produksi sebesar 3,01 dimana produksi kue telur gabus yaitu 9.295 bungkus > 3,01 bungkus maka dapat disimpulkan bahwa usaha kue telur gabus memperoleh keuntungan. Artinya dalam usahatelor gabus akan memberikan keuntungan apabila produksi kue telur gabus diatas 3,01 bungkus dengan ukuran 250 gr.

Analisis kelayakan usaha kue telur gabus ditinjau berdasarkan Break Even Point (BEP) penerimaan didapatkan nilai BEP Penerimaan sebesar Rp. 41.869. Total penerimaan usaha kue telur gabus sebesar Rp. 41.869 dimana Rp. 41.869 > Rp. 268.635.000 dengan produksi 9.295 bungkus, maka dapat disimpulkan bahwa usaha kue telur gabus menguntungkan untuk diusahakan dengan penerimaan harus di atas Rp. 268.635.000.

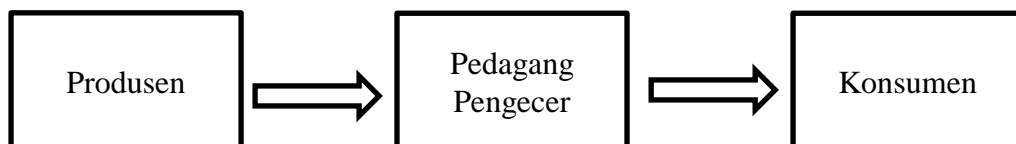
Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran dari hasil penelitian, peneliti menemukan 2 jenis saluran pemasaran kue telur gabus di lokasi penelitian yaitu saluran pemasaran I diawali dari produsen langsung menjual kue telur gabus ke konsumen. Bentuk saluran ini adalah bentuk saluran yang paling pendek dan sederhana sebab tanpa menggunakan perantara. Pada tempat usaha tersebut, produsen langsung menjajakantelur gabus di tempat usaha kemudian konsumen bisa langsung membelitelur gabus tersebut. Berdasarkan hasil penelitian maka skema saluran pemasaran kue telur gabus di Kota Medan yang pertama dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2. Saluran Pemasaran I Kue Telur Gabus

Saluran yang ke (II) pada saluran pemasaran produsen yang memproduksi dan menjual kue telur gabus langsung pedagang pengecer dengan sistem produsen mengantarkan kue telur gabus ke swalayan, toko kue dan restoran di Kota Medan yang telah bekerja sama dengan produsen. Dalam saluran ini, produsen menjual kepada pengecer dalam jumlah yang besar tanpa menggunakan perantara. Berdasarkan hasil penelitian maka skema saluran pemasaran II telur gabus dapat di gambarkan sebagai berikut :



Gambar 3. Saluran Pemasaran II Kue Telur Gabus

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian kue telur gabus yang dilakukan di Kota Medan maka didapatkan kesimpulan sebagai berikut :

1. Pendapatan yang diperoleh pada usaha *home industry* di Kota Medan sebesar Rp. 128.184.133.
2. Analisis usaha pada usaha kue telur gabus menunjukkan bahwa nilai R/C Ratio $1,91 > 1$, BEP harga dengan nilai 15.110, BEP Produksi dengan nilai 3,01 dan BEP Penerimaan dengan nilai 41.869 yang diperoleh dapat memenuhi ukuran kelayakan. Sementara B/C Ratio dengan nilai $0,91 < 1$ yang diperoleh tidak dapat memenuhi ukuran kelayakan.
3. Dalam pemasaran kue telur gabus terdapat 2 saluran pemasaran yang terbentuk yaitu: Produsen - Konsumen dan Produsen – Pedagang Pengecer – Konsumen.

Saran

1. Para produsen kue telur gabus diharapkan mampu lebih meningkatkan produksi kue telur gabus agar pendapatan usaha tersebut lebih besar.
2. Kepada pemerintah untuk lebih memperhatikan usaha *home industry* kue telur gabus di Kota Medan yang belum memiliki usaha yang besar agar produsen bisa mendapatkan bantuan seperti pinjaman dana maupun diadakannya pelatihan untuk meningkatkan produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- Affandi, Masse. 2017. Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usahatani Kelapa Dalam Di Desa Kasoloang Kecamatan Bambaira Kabupaten Mamuju Utara Provinsi Sulawesi Barat. Jurnal. ISSN : 2338-3011. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu.
- Agri. 2014. Analisis Perbandingan Kelayakan Usahatani Cabai Merah (*Capsicum Annum L.*) Dengan Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens L.*) Jurnal Agribisnis. Departemen Agribisnis. Fakultas Pertanian Sumatera Utara.
- Ananda, R. 2017. Peran *Home industry* Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga (Studi Kasus Home Industry Keripik Di Kelurahan Kubu Gadang). Jurnal. Vol. 3 No. 2. Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Riau.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Medan. 2019. Kota Medan Dalam Angka Tahun 2018.
- Darius. 2016. Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Manajemen Kualitas Terhadap Keunggulan Bersaing Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Industri Pangan Di Kota Bengkulu. Jurnal. ISSN : 2407 – 1315. Vol. II No.2. Program Studi Teknologi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Dehasen Bengkulu.
- Firdaus, Muhammad. 2010. Manajemen Agribisnis. Edisi Pertama Cetakan Ketiga. Penerbit PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Hajar, S. 2015. Analisis Pendapatan Usaha *Home industry* Kerupuk Di Kecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat. (Skripsi). Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Teuku Umar Meulaboh Aceh Barat.
- Haryani, 2017. Pengaruh Biaya Sarana Produksi Terhadap Pendapatan Usaha Tani Semangka Di Kecamatan Kuala Kabupaten Bireuen. Jurnal. e-ISSN 2549-5003. Volume 17, No. 1. Fakultas Ekonomi Universitas Almuslim Bireuen Aceh.
- Humaerah dkk. 2014. Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran Di Kelompok Tani Jaya, Desa Ciaruteun Ilir, Kecamatan Cibungbulang, Kabupaten Bogor. Jurnal Agribisnis. ISSN : 1979-0058. Vol. 8, No. 1.
- Hutabarat, H. 2013. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Petani Dalam Penjualan Padi Ke Tengkulak Di Kecamatan Jatilawang Kabupaten Banyumas. Jurnal Agritech. ISSN : 1411-1063. Vol. XV No. 2. Akademi Pertanian HKTl Banyumas.

- Kotler dan Amstrong. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran.Edisi Ke-12. Penerbit Erlangga.
- Jalaluddin. 2014. Analisis Break Even Point Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013). Jurnal. Fakultas Ilmu Administrasi. Universitas Brawijaya Malang.
- Murtini dan Ramadhani. 2017. Pengaruh Jenis Tepung Dan Penambahan Perenyah Terhadap Karakteristik Fisikokimia Dan Organoleptik Kuetelur gabus Keju. Vol.5 No.1:38-47. Jurnal Pangan dan Agroindustri.FTP Universitas Brawijaya Malang.
- Mustofa, B.K. 2013. Studi Eksperimen Pembuatantelur gabus Dari Bahan Dasar “Pati Garut”. (Skripsi). Jurusan Teknologi Jasa Dan Produksi. Fakultas Teknik. Universitas Negeri Semarang.
- Nugraha, Julius. 2014. Brand Building Pada Home Industry Di Magelang (Studi Deskriptif Kualitatif Tentang Implementasi Brand Building Menurut Duane Knapp pada Harmoni Brownies).(Skripsi).Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu PolitikUniversitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Nurdin, H. Sabri. 2016. Analisis Penerimaan Bersih Usaha Tanaman Pada Petani Nenas Di Desa Palaran Samarinda. Jurnal. ISSN : 0216-6437 Vol.6 No.1. Politeknik Negeri Samarinda.
- Putri, Irving C.K. 2013. Analisis Pendapatan Petani Kakao Di Kabupaten Parigi Moutong. Jurnal. ISSN 2303-1174. Vol.1 No.4. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Ekonomi Pembangunan Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Putri dkk. 2018. Analisis Efisiensi Dan Faktor Yang Memengaruhi Pilihan Saluran Pemasaran. Jurnal Ilmiah Manajemen. ISSN : 2088-1231. Volume VIII.Fakultas Ekonomi dan Manajemen.Institut Pertanian Bogor.
- Rahmasari dan Kristiyanti. 2015. Website sebagai Media Pemasaran Produk-Produk Unggulan UMKM di Kota Semarang. Jurnal Aplikasi Manajemen. Vol 13, No 2. Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas AKI.
- Rozali dan Hafni. 2017. Analisis Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia. Jurnal. Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Sakinah, R. 2017. Metode Modifikasi Dan Lama Perendaman Pada Proses Modifikasi Tepung Sukun (*Artocarpus Communis*) Yang Diaplikasikan Pada Produk Snack telur gabus. (Skripsi). Program Studi Teknologi Pangan Fakultas Teknik Universitas Pasundan Bandung.

- Soekartawi. 2010. Agribisnis: Teori dan Aplikasinya. Edisi Kesembilan. Penerbit Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D. Penerbit Alfabeta. Jakarta.
- Setiana, Duwi. 2016. Analisis Pendapatan Usaha Pada Pedagang Tanaman Hias Di Kelurahan Gunung Terang Bandar Lampung. (Skripsi). Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lampung.
- Suhdi, Muhammad. 2015. Analisis Penpapatan Dan Kelayakan Usaha Industri Tahu “Dani” Di Kota Palu. Jurnal. ISSN : 0854 – 641X. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu.
- Suswadi, 2018. Analisis Titik Impas, Tingkat Efisiensi Dan Tingkat Karakteristik Pertanian Organik Di Boyolali. Jurnal. ISSN Online : 2301-6698. Vol. 18 No. 2.
- Sutandy, Aditya. 2018. Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Cabai Merah (*Capsicum Annum L*) (Studi Kasus: Kecamatan Siborongborong Tapanuli Utara). (Skripsi). Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.
- Tawas dkk. 2014. Analisa Kelayakan Usaha Komoditas Biji Dan Fuli Pala Melalui Penilaian Aspek Finansial Pada Pedagang Pengumpul “Kios Chandra” Di Pulau Siau. Jurnal. ISSN 2303-1174. Vol.2 No.4. Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Wanda, Faisal F.A. 2015. Analisis Pendapatan Usaha Tani Jeruk Siam (Studi Kasus Di Desa Padang Pangrapat Kecamatan Tanah Grogot Kabupaten Paser). ISSN : 2355-5408 Mahasiswa Program S1 Ilmu Admistrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Mulawarman.
- Yunita, Ima. 2017. Analisis Kelayakan Usaha Dodol Pulut Di Desa Paloh Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen. Jurnal S. Pertanian. ISSN : 2088-0111. Mahasiswa Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Sampel Pelaku Usaha Kue Telur Gabus

No Sampel	Nama Sampel dan Usaha	Jenis Kelamin	Umur Sampel (Tahun)	Pengalaman Usaha (Tahun)	Tingkat Pendidikan (Tahun)	Alamat
1	Iswanto, S.Pdi (Salwa)	Laki-Laki	40	13	15	Jl. Setia Luhur Gg. Nusa Indah No. 51 C, Medan.
2	Hafni (Rumah Industri Marjinal)	Perempuan	35	10	12	Jl. Hasan Basri Gg. Wakaf II, Pinang Baris, Medan.
3	Ernita (Uni Upik)	Perempuan	54	10	12	Jl. Setia Luhur No. 72 Medan.

Sumber: Data Primer Diolah, 2019.

Lampiran 2. Penggunaan Biaya Variabel Usaha Kue Telur Gabus

No. Sampel	Tepung		
	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	630	20.000	12.600.000
2	240	17.500	4.200.000
3	300	18.000	5.400.000
Jumlah	1.170		22.200.000
Harga Rata-Rata		18.500	

No. Sampel	Minyak Goreng		
	Jumlah (liter)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	710	10.000	71.000.000
2	500	12.500	6.250.000
3	620	15.000	9.300.000
Jumlah	1.830		22.650.000
Harga Rata-Rata		12.500	

No. Sampel	Keju		
	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	90	87.500	7.875.000
2	57	85.000	4.845.000
3	81	82.500	6.682.500
Jumlah	228		19.402.500
Harga Rata-Rata		85.000	

No. Sampel	Telur		
	Jumlah (papan)	Harga/papan (Rp)	Total (Rp)
1	190	30.000	5.700.000
2	130	29.000	3.770.000
3	160	31.000	4.960.000
Jumlah	480		14.430.000
Harga Rata-Rata		30.000	

No. Sampel	Garam		
	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	16	15.000	240.000
2	6	15.000	90.000
3	8	15.000	120.000
Jumlah	30		450.000
Harga Rata-Rata		15.000	

No. Sampel	Gas		
	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	23	149.000	3.427.000
2	10	149.000	1.490.000
3	18	149.000	2.682.000
Jumlah	51		7.599.000
Harga Rata-Rata		149.000	

No. Sampel	Plastik Kemasan		
	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	20	20.000	400.000
2	13	20.000	260.000
3	18	20.000	360.000
Jumlah	51		1.020.000
Harga Rata-Rata		20.000	

No. Sampel	Tenaga kerja			
	Jumlah	Upah	Hari Kerja	Total
1	20	40.000	24	19.200.000
2	13	40.000	24	12.480.000
3	18	40.000	24	17.280.000
Jumlah	51		72	48.960.000
Harga Rata-Rata		40.000		

Lampiran 3. Penggunaan Biaya Tetap Usaha Kue Telur Gabus

Mesin Adonan						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	1	4.500.000	4.500.000	450.000	60	67.500
2	1	3.750.000	3.750.000	375.000	60	56.250
3	1	3.750.000	3.750.000	375.000	60	56.250
Total	3					180.000
Harga Rata-rata		4.000.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						5.000

Mixer						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	2	4.000.000	8.000.000	400.000	60	126.667
2	1	3.200.000	3.200.000	320.000	60	48.000
3	4	9.000.000	36.000.000	900.000	60	585.000
Total	7					759.667
Harga Rata-rata		5.400.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						21.102

No. Sampel	Timbangan					
	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	1	50.000	50.000	5.000	36	1.250
2	1	46.500	46.500	4.650	36	1.163
3	1	47.500	47.500	4.750	36	1.188
Total	3					3.600
Harga Rata-rata		48.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						100

No. Sampel	Mesin Ben Siller					
	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	1	3.000.000	3.000.000	300.000	60	45.000
2	1	3.000.000	3.000.000	300.000	60	45.000
3	1	3.000.000	3.000.000	300.000	60	45.000
Total	3					135.000
Harga Rata-rata		3.000.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						3.750

Mesin Press						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	1	260.000	260.000	26.000	60	3.900
2	1	260.000	260.000	26.000	60	3.900
3	1	260.000	260.000	26.000	60	3.900
Total	3					11.700
Harga Rata-rata		260.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						325

Mesin Cetak Kode Expired						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	1	1.000.000	1.000.000	100.000	60	15.000
2	1	975.000	975.000	97.500	60	14.625
3	1	950.000	950.000	95.000	60	14.250
Total	3					43.875
Harga Rata-rata		975.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						1.219

Box Container						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	6	350.000	2.100.000	35.000	60	34.417
2	2	330.000	660.000	33.000	60	10.450
3	4	295.000	1.180.000	29.500	60	19.175
Total	12					64.042
Harga Rata-rata		325.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						1.779

Kuali						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	4	150.000	600.000	15.000	36	16.250
2	2	150.000	300.000	15.000	36	7.917
3	12	60.000	720.000	6.000	36	19.833
Total	18					44.000
Harga Rata-rata		120.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						1.222

Sendok Penggorengan (Sutil)						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	4	20.000	80.000	2.000	24	3.250
2	4	18.500	74.000	1.850	24	3.006
3	12	15.500	186.000	1.550	24	7.685
Total	20					13.942
Harga Rata-rata		18.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						387

Sendok Saringan Minyak						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	4	38.500	154.000	3.850	24	6.256
2	2	36.000	72.000	3.600	24	2.850
3	3	33.500	100.500	3.350	24	4.048
Total	9					13.154
Harga Rata-rata		36.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						365

Sendok Tirisan						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	4	40.000	160.000	4.000	24	6.500
2	2	40.000	80.000	4.000	24	3.167
3	6	30.000	180.000	3.000	24	7.375
Total	12					17.042
Harga Rata-rata		36.667				
Nilai Penyusutan 1 tahun						473

Tampa/Talam						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	4	20.000	80.000	2.000	24	3.250
2	4	19.000	76.000	1.900	24	3.088
3	6	15.000	90.000	1.500	24	3.688
Total	14					10.025
Harga Rata-rata		18.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						278

Kompore Gas						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	4	350.000	1.400.000	35.000	60	22.750
2	2	350.000	700.000	35.000	60	11.083
3	12	320.000	3.840.000	32.000	60	63.467
Total	18					97.300
Harga Rata-rata		340.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						2.703

Baskom						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	27	18.500	499.500	1.850	36	13.824
2	5	15.500	77.500	1.550	36	2.110
3	12	14.000	168.000	1.400	36	4.628
Total	44					20.561
Harga Rata-rata		16.000				
Nilai Penyusutan 1 tahun						571

Tungku Gas						
No. Sampel	Jumlah (unit)	Harga Awal (Rp)	Harga Total (Rp)	Harga Residu (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan
1	4	350.000	1.400.000	35.000	60	22.750
2	2	350.000	700.000	35.000	60	11.083
3	12	300.000	3.600.000	30.000	60	59.500
Total	18					93.333
Harga Rata-rata		333.333				
Nilai Penyusutan 1 tahun						2.593

Lampiran 4. Nilai Penyusutan Usaha Kue Telur Gabus

No	Komponen Biaya	Jumlah	Harga Rata-rata (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Nilai Penyusutan (Setahun)
1.	Mesin Adonan	3	4.000.000	60	5.000
2.	Mixer	7	5.400.000	60	21.102
3.	Timbangan	3	48.000	36	100
4.	Mesin Ben Siller	3	3.000.000	60	3.750
5.	Mesin Press	3	260.000	60	325
6.	Mesin Cetak Kode Expired	3	975.000	60	1.219
7.	Box Container	12	325.000	60	1.779
8.	Kuali	18	120.000	36	1.222
9.	Sendok Penggorengan	20	18.000	24	387
10.	Sendok Saringan Minyak	9	36.000	24	365
11.	Sendok Tirisan	12	36.667	24	473
12.	Tampa/Talam	14	18.000	24	278
13.	Kompor Gas	18	340.000	60	2.703
14.	Baskom	44	16.000	36	571
15.	Tungku Gas	18	333.333	60	2.593
Total Biaya					41.867

Lampiran 5. Biaya Variabel Usaha Kue Telur Gabus

No	Komponen Biaya	Jumlah	Harga (Rp)	Total (Rp)
1.	Tepung	1.170 Kg	18.500	21.645.000
2.	Minyak Goreng	1.830 Liter	12.500	22.875.000
3.	Keju	228 Kg	85.000	19.380.000
4.	Telur	480 Papan	30.000	14.400.000
5.	Garam	30 Kg	15.000	450.000
6.	Gas	51 Kg	149.000	7.599.000
7.	Plastik Kemasan	51 Kg	20.000	1.020.000
Total				87.369.000

Biaya Tenaga Kerja

Uraian	Jumlah (Orang)	Upah (Rp)	Hari Kerja (26 Hari)	Total Biaya Variabel
Tenaga Kerja	51	40.000	26	53.040.000

Perhitungan Analisis Finansial

1. Break Even Point (BEP) Harga

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \frac{\text{TC (Total Biaya)}}{Y \text{ (Produksi)}} \\ &= \frac{140.450.867}{9.295} \\ &= \text{Rp. 15.110} \end{aligned}$$

2. Break Even Point (BEP) produksi

$$\begin{aligned} \text{BEP produksi} &= \frac{\text{FC}}{P - \text{AVC}} & \text{AVC} &= \frac{\text{VC}}{Y} \\ &= \frac{41.867}{29.000 - 15.106} & &= \frac{140.409.000}{9.295} \\ &= \frac{41.867}{13.894} & &= 15.106 \end{aligned}$$

$$\text{BEP produksi} = 3,01$$

3. Break Even Point (BEP) Penerimaan

$$\begin{aligned} \text{BEP Penerimaan} &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{AVC}}{\text{TR}}} \\ &= \frac{41.867}{1 - \frac{15.106}{268.635.000}} \\ &= \frac{41.867}{1 - 0,00005} \\ &= \frac{41.867}{0,99995} \end{aligned}$$

$$\text{BEP Penerimaan} = \text{Rp. 41.869.}$$

Lampiran 7. Kuisisioner

KUISISIONER

ANALISIS PENDAPATAN DAN PEMASARAN USAHA

KUE TELUR GABUS DI KOTA MEDAN

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Mhd. Angga Pratama Lubis

NPM : 1504300198

Jurusan : Agribisnis / Fakultas Pertanian

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/ibu/saudara/i untuk mengisi kuisisioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Kuisisioner Penelitian

1. Identitas Responden

- a. Nama :
- b. Jenis kelamin :
- c. Umur :
- d. Alamat :
- e. Pekerjaan utama :
- f. Pekerjaan sampingan :
- g. Tgl/Bln/Thn memulai usaha :

2. Berapa lama usaha yang Bapak/Ibu jalankan?

.....

3. Bagaimana perkembangan usaha sampai saat ini?

.....

4. Modal awal saat mendirikan usaha

- a. Biaya bahan baku :
- b. Biaya peralatan :
- c. Biaya sewa :
- d. Biaya transportasi :
- e. Biaya lain-lain :

5. Apakah modal tersebut modal sendiri atau pinjaman?

.....

6. Berapa jumlah produksi per bulan usaha tersebut?

.....
.....

7. Berapa harga jual produk tersebut?

.....
.....

8. Jumlah tenaga kerja :

a. Dalam keluarga : orang

b. Luar keluarga : orang

9. Apa kendala selama menjalankan usaha tersebut?

.....
.....

10. Bagaimana cara pemasaran yang selama ini dilakukan?

.....
.....

11. Media promosi apa saja yang sudah digunakan dalam menjual produk tersebut?

.....
.....

12. Bagaimana persaingan produk terhadap produk sejenisnya?

.....
.....

13. Apakah usaha tersebut sudah memiliki izin usaha?

.....
.....

Biaya Tetap

No	Uraian	Umur Ekonomis	Jumlah	Harga/Unit (RP)	Total (RP)
Total Biaya :					

Biaya Variabel

No	Uraian	Umur Ekonomis	Jumlah	Harga/Unit (RP)	Total (RP)
Total Biaya :					