

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Jagung (*Zea mays* L.) merupakan tanaman yang penting dan produksinya di dunia menempati urutan ketiga setelah padi dan gandum. Sedangkan di Indonesia menempati urutan kedua setelah padi. Tanaman jagung juga merupakan salah satu jenis tanaman pangan biji-bijian dari keluarga rumput-rumputan. Tanaman jagung ini berasal dari Amerika yang tersebar ke Asia dan Afrika melalui kegiatan bisnis orang-orang Eropa ke Amerika. Sekitar abad ke-16 orang Portugal menyebar luaskannya ke Asia termasuk Indonesia (Suprpto dan Marzuki 2005:1).

Tanaman Jagung merupakan salah satu tanaman sereal yang tumbuh hampir diseluruh dunia dan tergolong spesies dengan variabilitas genetik yang besar. Banyak daerah di Indonesia yang berbudaya mengkonsumsi jagung, antara lain Madura, Yogyakarta, Kendari, Sulawesi Tenggara, Gorontalo, Bolaang Mongondow, Maluku Utara, NTT, dan sebagian NTB. Jagung cukup memadai untuk dijadikan pangan pengganti beras atau dicampur dengan beras (Suprpto dan Marjuki, 2005). Menurut Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian (2005), pentingnya jagung terhadap perekonomian nasional telah menempatkan jagung sebagai kontributor terbesar kedua terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) setelah padi dalam subsektor tanaman pangan (Suprpto dan Marzuki 2005:1).

Jagung dikenal sebagai salah satu pakan ternak dan industri. Secara garis besar, kegunaan jagung dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu bahan pangan, pakan ternak, dan bahan baku industri. Dari sisi pasar, potensi pemasaran jagung terus mengalami peningkatan hal ini dapat dilihat dari semakin berkembangnya industri peternakan yang pada akhirnya akan meningkatkan permintaan jagung sebagai campuran pakan ternak. Selain bahan pakan ternak, saat ini juga berkembang produk pangan dari jagung dalam bentuk tepung jagung dikalangan masyarakat. Produk tersebut banyak dijadikan bahan baku untuk pembuatan produk pangan. Dengan

gambaran potensi pasar jagung tersebut, tentu membuka peluang bagi petani untuk menanam jagung atau meningkatkan produksinya. (Purwono dan Hartono, 2006).

Stik jagung merupakan makanan ringan yang berbahan baku jagung, Stik jagung adalah makanan ringan yang mudah pengolahannya karena prosesnya relatif mudah dan harganya terjangkau pengolahan jagung menjadi stik jagung masih menggunakan cara manual dan pembuatannya sama seperti yang dilakukan oleh PT Sunny Boy Indonesia atau yang disebut dengan teknologi ekstrusi. Teknologi ekstrusi merupakan suatu proses yang mengkombinasikan beberapa proses meliputi pencampuran, pemasakan, pengadonan, penghancuran, pencetakan, dan pembentukan.

Usaha Kecil Menengah atau yang sering disingkat UKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. UKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat, juga sangat membantu negara atau pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru, dan lewat UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain itu, UKM memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UKM saat ini perlu perhatian yang khusus dan didukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi *link* bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar.

Di Kota Gorontalo ada beberapa UKM yang beroperasi dibidang makanan ringan/ snack seperti UKM Flamboyan, UKM Bogenfil, UKM Teratai, UKM Syoyah, UKM Berkah, UKM Lestari, dan UKM Qalifa. UKM Qalifa merupakan salah satu dari tujuh (7) UKM yang beroperasi di Kota Gorontalo. UKM Qalifa adalah UKM yang bergerak dibidang pengolahan pangan. Usaha ini mulai memproduksi pada tahun 2010 dan UKM Qalifa ini memproduksi berbagai macam produk yaitu Stik Jagung, Kripik pisang, Kripik pisang balado dan kacang goyang berdasarkan hasil penelitian jumlah produk di UKM Qalifa dari bulan Januari sampai dengan bulan Desember

2011, sebanyak 4800 bungkus, dengan harga perbungkus Rp 10.000. UKM Qalifa ini sudah beroperasi selama 4 tahun terakhir. UKM Qalifa ini menjual berbagai macam produk olahan dari komoditi pertanian seperti stick jagung, kripik pisang, kripik pisang balado dan kacang goyang.

Analisis titik impas atau analisis *break even point* digunakan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik bersifat tetap maupun variabel, serta keuntungan atau kerugian. Oleh karena itu, analisis titik impas ini sering di sebut *cost volume profit analisis*. Analisis titik impas hanya di perlukan bagi perusahaan-perusahaan yang dalam menyelenggarakan operasinya harus menanggung beban tetap, yaitu berupa biaya tetap disamping adanya biaya variabel yang harus ditutup dari hasil penjualan. Analisis titik impas dapat dijadikan sebagai pengganti untuk meramalkan suatu faktor yang tidak diketahui dalam membuat keputusan proyek. Jika hampir seluruh pengeluaran diketahui, dua variabel yang lain yaitu laba dan permintaan, bisa bervariasi.

Penjualan merupakan suatu kegiatan pertukaran yang dilakukan pihak penjual dan pihak pembeli sehingga membentuk suatu penghasilan kepada penjual untuk penggunaan pribadi atau bisnis dan kepuasan bagi pembeli. Sedangkan menurut Sumanto dalam A Umar (2001:5) mengemukakan bahwa penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atau persetujuan bersama.

Masalah yang dihadapi untuk UKM Qalifa adalah belum adanya kontinuitas produksi, jika ada permintaan Stick Jagung baru mereka akan memproduksi secara besar-besaran, jika tidak ada permintaan maka produksi dibatasi. Selain itu bahan baku jagung sering mengalami kenaikan harga, hal ini akan mempengaruhi biaya produksi. Masalah lain yang dihadapi untuk UKM Qalifa adalah dari segi kemasan, kemasannya masih menggunakan kemasan plastic yang biasa, untuk pemasaran stick jagung tempatnya di Kota Gorontalo dan di luar Kota Gorontalo seperti di pulau Jawa

dan cara pemasarannya melalui pesanan, di mol, mini market, warung. Tetapi dalam pemasaran stick jagung yang menjadi persaingan yang sangat berat dari segi kemasan, karena UKM Qalifa masih menggunakan kemasan plastic yang biasa.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dilakukan penelitian dengan judul Analisis Titik Impas Stick Jagung Di UKM Qalifa.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Pada produksi dan penerimaan berapa stick jagung akan mengalami titik impas?
2. Berapa harga pokok penjualan stick jagung di UKM Qalifah Kota Gorontalo?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui produksi dan penerimaan stick jagung pada saat mengalami titik impas.
2. Untuk mengetahui harga pokok penjualan stick jagung di UKM Qalifa Kota Gorontalo.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi peneliti yaitu dapat menambah wawasan dan pengetahuan dalam hal yang berkaitan dengan pendapatan industri rumah tangga Qalifa Kota Gorontalo.
2. Bagi pengusaha yaitu merupakan sumber informasi sehingga pengusaha industri rumah tangga Qalifa mengetahui seberapa besar pendapatan dan keuntungan dari memproduksi stick jagung dan sebagai dasar pertimbangan dan masukan bagi pihak pengusaha dalam menjalankan aktivitasnya.
3. Bagi pemerintah Daerah yaitu sebagai bahan informasi dan masukan yang bermanfaat khususnya dalam penerapan kebijakan yang terkait dengan

peningkatan pendapatan, industri rumah tangga Qalifa Kota Gorontalo, sehingga dapat mendukung program-program industri rumah tangga kedepan.