

**ANALISIS USAHA KERUPUK KULIT**  
**(Studi Kasus : Pada Usaha Kerupuk Kulit Sari Jangek**  
**Di Kampung Kalawi Kelurahan Lubuk Lintah Kecamatan Kuranji Padang)**

Skripsi

Oleh:

**WATI SARTIKA DEWI**

**01 164 020**



**FAKULTAS PERTERNAKAN**  
**UNIVERSITAS ANDALAS**  
**PADANG, 2010**

**ANALISIS USAHA KERUPUK KULIT**  
**(Studi Kasus : Pada Usaha Kerupuk Kulit Sari Jangek Di Kelurahan Lubuk**  
**Lintah Kecamatan Kuranji Padang)**

Wati Sartika Dewi dibawah bimbingan  
**Ir. Andri, MS dan Ir. Boyon,MP**  
Program Studi Sosial Ekonomi Peternakan, Jurusan Produksi Ternak  
Fakultas Peternakan Universitas Andalas Padang 2010.

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha kerupuk kulit Sari Jangek, mulai bulan Agustus sampai September 2008. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dari usaha kerupuk kulit Sari Jangek dan menganalisis bauran pemasaran yang telah dilakukan oleh usaha tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus (*Case Study*). Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data yang digunakan adalah data pada periode Januari – Desember 2007 dengan alasan agar data yang akan dianalisis lebih menggambarkan kondisi yang sebenarnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama periode Januari – Desember 2007 usaha kerupuk kulit Sari Jangek memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 206.557.665,- dengan harga jual untuk kerupuk *latua* Kumango dan Padang Panjang sebesar Rp 110.000,-, *latua* Padang sebesar Rp.95.000,- dan *Latua* Lempeng sebesar Rp 80.000,- per kg, sedangkan untuk kerupuk siap konsumsi dijual dengan harga Rp 500,- dan Rp1.000,- per bungkus. Dari hasil analisis bauran pemasaran diketahui bahwa produk yang dihasilkan oleh usaha kerupuk kulit Sari Jangek termasuk kedalam produk konsumsi. Harga yang ditetapkan dengan metoda *Cost Plus Pricing* (Metoda penetapan harga biaya tambahan) oleh pemilik dengan tetap memperhatikan harga yang berlaku dipasaran. Dalam pendistribusiannya, produk ini hanya dipasarkan pada satu toko yang terdapat pada wilayah kota Padang sedangkan diluar kota Padang sudah sampai ke Pesisir Selatan, Pasaman, Payakumbuh. Usaha kerupuk Kulit Sari Jangek menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Promosi yang telah dilakukan adalah *Personal Selling*. Pada usaha kerupuk kulit Sari Jangek tidak melakukan iklan dalam bentuk apapun.

**Kata Kunci :** Keuntungan dan Bauran Pemasaran Kerupuk Kulit



## I. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Program pembangunan industri dan perdagangan Sumatera Barat diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri dan agribisnis berskala kecil dan menengah. Agroindustri merupakan bidang industri yang erat kaitannya dengan sektor pertanian, karena itu agroindustri dipandang sebagai jembatan strategi untuk mewujudkan struktur perekonomian yang seimbang antara sektor pertanian dan sektor industri, baik dari segi nilai tambah maupun segi penyerapan tenaga kerja (Deperindag, 1999).

Pemberdayaan ekonomi kerakyatan itu menjadi penting dalam rangka pembangunan ekonomi daerah, mengingat potensi sektor skala usaha kecil dan menengah cukup besar yang termasuk didalamnya adalah dalam usaha industri. Usaha industri adalah kegiatan ekonomi yang mengelola bahan mentah, bahan baku dan barang setengah jadi atau barang jadi atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya untuk penggunaannya. Usaha industri tersebut terdiri dari empat skala usaha, yaitu industri besar, industri sedang, industri kecil dan industri rumah tangga (Departemen Perindustrian dan Perdagangan, 2005). Menurut Wibowo (1986), Industri adalah jenis usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan proses perubahan suatu bahan lain yang berbeda bentuk atau sifatnya yang mempunyai nilai tambah. Kegiatan ini dapat berupa produksi atau industri pangan, pakaian, peralatan rumah tangga, kerajinan, bahan bangunan dan sebagainya.

Potensi yang dimiliki oleh usaha kecil cukup besar, seperti halnya industri kecil sudah mampu memainkan peran yang strategis dalam perekonomian nasional. Sumbangannya dalam berbagai sektor pembangunan tidak perlu disangsikan lagi, seras dalam penyerapan tenaga kerja dan perluasan lapangan usaha serta meningkatkan pendapatan masyarakat. Di samping itu usaha kecil mempunyai kelebihan yang tidak dimiliki oleh usaha menengah atau besar, seperti biaya organisasi yang rendah, kebebasan bergerak serta rendahnya biaya infestasi (Susilobroto, 2001).

Industri kecil yang merupakan bagian integral dunia usaha nasional mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat penting dan sangat strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional pada umumnya dan ekonomi rakyat berskala kecil yang mampu memperluas lapangan kerja, dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan mesyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi (Dinas Perdagangan dan Perindustrian, 2003).

Menurut BPS (2003), industri kecil adalah industri yang melakukan kegiatan mengolah barang dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi, atau dari kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya dengan maksud untuk dijual, dimana jumlah pekerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak 19 orang termasuk pengusaha. Sedangkan industri menengah adalah industri pengolahan yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 sampai 99 orang.

Menurut Said (1991), bahwa kelemahan industri kecil adalah masyarakat belum melaksanakan perencanaan dengan baik, mengakibatkan produk kurang mampu bersaing, harga pokok tinggi akibat biaya produksi tinggi, belum memilik



## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian Analisa kerupuk Kulit pada usaha kecil Kerupuk Kulit Sari Jangek di Kampung Kalawi Kelurahan Lubuk Lintah Kecamatan Kuranji Padang, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Usaha kerupuk kulit Sari Jangek menghasilkan produknya baik kerupuk latua dan kerupuk kulit siap konsumsi dengan menggunakan bahan baku kulit kerbau memperoleh keuntungan dari penjualan kerupuk latua selama setahun 2007 adalah sebesar Rp 43.500.872,- atau dengan kata lain rata-rata laba bersih perbulannya adalah Rp 3.625.072,-, sedangkan keuntungan yang diperoleh dari penjualan kerupuk kulit siap konsumsi adalah Rp 163.052.792,- dengan laba bersih rata-rata Rp 13.587.732.
2. Bauran pemasaran
  - a. Produk ( product ) yang dihasilkan oleh usaha kerupuk kulit Sari Jangek terdiri dari dua jenis yaitu kerupuk latua dan kerupuk siap konsumsi yang tergolong dalam produk konsumsi jenis konvenien. Mutu produk yang dihasilkan usaha kerupuk kulit Sari jangek lebih tahan lama dari segi merek, kerupuk kulit Sari Jangek mempunyai ciri khas dalam pembuatan merek tersebut, sehingga konsumen dapat mengenali produk yang dihasilkan. Dan dari segi pengemasan, kerupuk kulit yang dilakukan oleh usaha kerupuk kulit Sari Jangek untuk kerupuk " latua " Padang lebih ringan berat isinya dan untuk kerupuk kulit siap konsumsi ukuran plastik tersebut lebih kecil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Biro Pusat Statistik 2003. Statistik Industri Kecil dan Rumah Tangga Sumatera Barat. Badan Biro Statistik Sumatera Barat, Padang.
- \_\_\_\_\_. 1997. Statistik Industri Kecil dan Rumah Tangga Sumatera Barat. Badan Biro Statistik Sumatera Barat. Padang.
- BPLPP. 1982 Balai Informasi, Pertanian. Edisi Penyuluhan Pertanian Ujung Padang.
- BPLPP. 1999. Sumatera Barat Dalam Angka. BPS Sumatera Barat. Padang.
- [Depperindag], Departemen Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat. 2005. Industri Perdagangan Sumatera Barat Dalam Angka . Padang.
- [Diperindag], Dinas Perdagangan dan Perindustrian Propinsi Sumatera Barat. 1999. Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat.
- \_\_\_\_\_. 2003. Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat. Padang.
- Djalil, M, I. M, Sugitha, L. Ibrahim. 1982. Teknologi Kulit. Fakultas Peternakan Universitas Andalas. Padang.
- Elsyah, Febby Riani. 2002. Analisa Usaha Pembuatan Ubi Kayu (Manihot Utilissima) menjadi ubi cincang (Kacang Ampere) Pada Industri Amin Permata Padang Barat Kota Padang. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.
- Hadisapoetra, S. 1973. Biaya dan Pendapatan dalam Usaha Tani. Departemen Sosial Ekonomi fakultas Pertanian UGM. Yogyakarta.
- Hadibroto. 1980. Dasar-dasar Akuntansi. LP3S. Jakarta.
- Judoamidjojo, R. M. 1979. Dasar Teknologi Kimia Kulit. IPB. Bogor.
- Karjantoro, H. 2002. Usaha Kecil dan Problem Pemberdayaannya. Media Manajemen Usahawan Indonesia No. 04. Jakarta. Hal 53 - 55
- Kotler, P. dan Armstrong. 1997. Dasar-dasar Pemasaran . Prenhalindo. Jakarta.
- Kotler, P. 1997. Manajemen Pemasaran. Prenhalindo. Jakarta.
- Mosher, AT. 1978. Menggerakkan Pembangunan Pertanian. PT. Jasa Guna Jakarta.