

ANALISA USAHA KOPI BUBUK PURNAMA DI KECAMATAN BAYANG KABUPATEN PESISIR SELATAN

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan profil usaha dan keuntungan serta titik impas pada Usaha Kopi Bubuk Purnama. Penelitian telah dilaksanakan pada bulan Juni 2013 dengan periode data analisa terhitung mulai bulan Maret 2012 hingga April 2013. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan analisa data deskriptif dan kuantitatif. Analisis data deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan profil usaha sedangkan analisa kuantitatif digunakan untuk menganalisis biaya-biaya, laba/rugi, biaya bersama dan titik impas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Kopi Bubuk Purnama yang berdiri sejak Bulan Maret Tahun 2011 belum menerapkan sistem manajemen usaha secara baik dan benar. Pemilik usaha merangkap sebagai pimpinan, tenaga kerja bagian pemasaran dan keuangan. Usaha Kopi Bubuk Purnama hanya memproduksi 1 produk saja yaitu Kopi Bubuk. Selama periode April 2012 hingga Maret 2013, Usaha Kopi Bubuk Purnama telah melakukan penjualan kopi bubuk sebanyak 6412 Kg dengan jumlah penerimaan sebesar Rp 307.696.000 dan keuntungan diperoleh sebesar Rp 46.785.608. Nilai titik impas yang dicapai untuk penjualan yaitu Rp 33.371.391,26 dengan kuantitas produk 2.666,81 kg.

Sehubungan dengan penelitian ini disarankan kepada pemilik usaha agar lebih memperhatikan pengelolaan usaha baik dari aspek manajemen operasional, keuangan, maupun pemasaran. Dari segi pengelolaan keuangan, pimpinan usaha hendaknya membuat catatan keuangan yang lebih rinci, agar data perkembangan usaha dapat terlihat jelas. Aspek operasional khususnya tenaga kerja harus diberikan pengarahan yang lebih lagi untuk memasarkan sekaligus memperkenalkan produk, sehingga dapat menarik banyak konsumen. Melakukan promosi yang lebih gencar terhadap produk yang dihasilkan, agar produk kopi bubuk purnama ini dapat diketahui oleh semua orang baik dilingkup Kabupaten Pesisir Selatan maupun wilayah lainnya.

ANALYSIS OF PURNAMA GROUND COFFEE ENTERPRISE IN BAYANG SUBDISTRICT, PESISIR SELATAN DISTRICT

ABSTRACT

This study aims to describe the profile of Purnama ground coffee enterprise, its profit and break-even point. The data were analyzed between March 2012 to April 2013. The study was conducted in June 2013. The study used descriptive method. Descriptive data analysis is used to describe profile of the enterprise while quantitative analysis is used to analyze costs, profit / loss and break-even point.

The results showed that Purnama ground coffee enterprise, which was established in March 2011 have not yet implemented business management system properly. Business owner plays multiple roles as chairman, worker, financial and marketing staff. Purnama ground coffee enterprise only produce one product namely ground coffee. During the period of April 2012 to March 2013, Purnama ground coffee enterprise has produced 6412 kg of ground coffee with to total amount of revenue and profit earned Rp 307.696 million and Rp 46,785,608, respectively. Value of break-even point reached Rp 33,371,391.26 with 2666.81 kg of products quantity.

Based on the findings of the research, it is suggested to put more attention on business management including operation, financial, and marketing aspect. In terms of financial management, business leaders should make clear and detailed financial records to describe business development. From operational aspect, the labor should improve their skills, also in introducing and marketing the product thus attract more customers. Improving promotion strategies, so that the products may be known not only in Pesisir Selatan District but also in other areas.