



**DAMPAK BANTUAN PROGRAM MODAL AWAL  
PADANAN (MAP) TERHADAP PENGEMBANGAN  
USAHA KECIL NATA DE COCO  
DI MAKASSAR**

*The Impact of Counterpart Budget Program Aid Toward  
Development of Nata De Coco Small Industry  
in Makassar*

**SUBHAN EFFENDI**



PERPUSTAKAAN PUSAT UNIV. HASANUDDIN	
Tgl. Terima	15-12-05
Asal/Dari	PAS Ea.
Baru/Bekas	2 (Dua) (y)
Harga	H.
No. Inventaris	1016/15-12-05
No. Klas	33023 (P)

**PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR**

**2005**



**DAMPAK BANTUAN PROGRAM MODAL AWAL  
PADANAN (MAP) TERHADAP PENGEMBANGAN  
USAHA KECIL NATA DE COCO  
DI MAKASSAR**

Tesis

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Derajat Magister

Program Studi

Agribisnis

Disusun dan Diajukan oleh

**SUBHAN EFFENDI**

kepada

**PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR**

**2005**

**TESIS**

**DAMPAK BANTUAN PROGRAM MODAL AWAL PADANAN (MAP)  
TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA KECIL NATA DE COCO  
DI MAKASSAR**

Disusun dan diajukan oleh

**SUBHAN EFFENDI**  
Nomor Pokok P1000203039

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Tesis  
pada tanggal 29 Oktober 2005  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui

Komisi Penasihat,

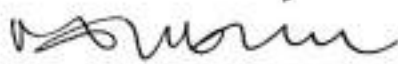


Dr. Ir. A. Rahman Mappangaja, M.S.  
Ketua



Dr. Abd. Rahman Kadir, SE. M.S.  
Anggota

Ketua Program Studi  
Agribisnis,



Dr. Ir. Rahim Darma, M.S.



Direktur Program Pascasarjana  
Universitas Hasanuddin,



Prof. Dr. Ir. M. Natsir Nessa, M.S.



## PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah S.W.T. dengan selesainya tesis ini. Melalui penelitian ini, penulis bertujuan menganalisis bagaimana dampak bantuan modal awal padanan (MAP) terhadap pengembangan usaha kecil nata de coco di Makassar.

Banyak kendala yang dihadapi penulis dalam rangka penyusunan tesis ini, dan hanya berkat bantuan berbagai pihak, sehingga tesis ini dapat diselesaikan.

Untuk itu penulis dengan tulus menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan kepada Bapak Dr. Ir. Rahman Mappangaja, MS. sebagai Ketua Komisi Penasihat dan Bapak Dr. Abd. Rahman Kadir, SE. M.Si. sebagai Anggota Komisi Penasihat, atas bantuan dan bimbingan yang telah diberikan mulai dari pengembangan minat terhadap permasalahan penelitian, pelaksanaan penelitian, hingga penulisan tesis ini.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Bapak Ir Baso Alam sebagai pimpinan Koperasi Tani Bakti Makassar yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian, beserta staf yang telah membantu memberikan informasi dan data yang sangat dibutuhkan dalam penelitian ini.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada seluruh rekan yang tidak dapat sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dan dorongan dalam rangka penulisan tesis ini.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis haturkan terima kasih kepada kedua orang tua, serta saudara-saudaraku yang telah memberikan dukungan dan do'a, sehingga penulis dapat meraih sukses dalam menyelesaikan studi di Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Makassar.

Semoga tesis ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam Ilmu Ekonomi dan Agribisnis.

Makassar, Agustus 2005

**P e n u l i s**



## ABSTRAK

**SUBHAN EFFENDI.** *Dampak bantuan program modal awal padanan (MAP) terhadap pengembangan usaha kecil Nata De Coco di Makassar.* (dibimbing oleh Rahman Mappangaja dan Rahman Kadir).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak bantuan modal awal padanan (MAP) terhadap likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, skala usaha dan pemasaran usaha kecil nata de coco di Makassar.

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan sekunder sebelum setelah menerima bantuan MAP. Pengambilan sampel dilakukan secara Purposif (purposive sumpling) dengan mengambil sebanyak 10 unit usaha yang terbagi dalam lima sentra produksi yang memperoleh bantuan dana MAP di Makassar. Data dianalisis deskriptif dengan melakukan perbandingan rasio keuangan baik secara Cross-sectional approach dan Time series analysis.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya bantuan modal awal padanan (MAP) dapat diketahui rata-rata peningkatan likuiditas sebesar 7,56%, solvabilitas 0,69%, rentabilitas 9,39%, skala usaha dan pemasaran 39,79% usaha kecil Nata De Coco di Makassar

## ABSTRACT

SUBHAN EFFENDI. The Impact of Counterpart Budget Program Aid Toward Development of Nata De Coco Small Industry in Makassar (Supervised by Rahman Mappangaja and Rahman Kadir).

This research aimed to know the impact of counterpart budget aid toward liquidity, solvability, rentability, business and marketing scales of the nata de coco small industry in Makassar.

The data of this research covered both primary and secondary data obtained before and after accepting the counterpart budget aid. The sample collection was done using purposive sampling by taking ten business units spread over five production centers that got counterpart budget aid in Makassar. The collected data were them descriptively analyzed by comparing the finance ratio either through Cross-sectional approach and Time series analysis.

The research found that the counterpart budget aid resulted in the annual increase of the likuidity (7,56%), solvability (0,69%), rentability (9,39%), as well as business and marketing scales (39,79%) of the nata de coco small industry in Makassar.

## DAFTAR ISI

	Halaman
PRAKATA	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat dan Kegunaan Penelitian	8
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Gambaran umum Usaha Kecil dan teknik pengolahan Nata De Coco	10
B. Konsep Agribisnis	12
C. Usaha Kecil	32
D. Modal Awal Padanan	39
E. Kerangka Pikir	43



F. Hipotesis	48
BAB III. METODE PENELITIAN	49
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	49
B. Jenis dan Sumber Data	49
C. Populasi dan Sampel	50
D. Metode Analisis Data	50
E. Definisi Operasional	52
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	56
A. Deskripsi perusahaan Nata De Coco	56
B. Analisis Finansial	66
C. Analisis Skala usaha/pemasaran usaha kecil Nata De Coco	78
D. Peningkatan daya Saing	81
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	84
A. Simpulan	84
B. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Kandungan kimia Nata De Coco	11
2. Kandungan kimia dalam 100 gram Nata De Coco (Kalori 59,6-kalori dari lemak) % nilai dalam 2000	11
3. Komposisi media untuk Nata De Coco	17
4. Komposisi campuran gula Natrium benzoat vanili dan Nata De Coco.	19
5. Pembagian sentra produksi nata de coco di Kota Makassar sejak tahun 2002	57
6. Sumberdaya Manusia yang dimiliki Nata De Coco Kota Makassar, 2005	60
7. Modal sendiri sentra produksi Nata De Coco Kota Makassar, 2005	61
8. Jumlah bantuan Modal Awal Padanan (MAP) setiap sentra produksi Nata De Coco Kota Makassar, 2005	62
9. Perkembangan Current Ratio sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004	68
10. Perkembangan Rasio Modal sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004	70
11. Perkembangan Rasio Aktiva Usaha sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004	74



12. Perkembangan Rasio Margin Operasi sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004 76
13. Perkembangan Skala Usaha/Omzet Penjualan sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004 79

## DAFTAR GAMBAR

Nomor		Halaman
1.	Skema Kerangka Pikir	47
2.	Saluran Pemasaran Minuman Nata De Coco	65
3.	Peta Pemasaran Potensial Minuman Nata De Coco	66

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor		Halaman
1.	Proses industri Sari Kelapa Sentra Nata De coco	86
2.	Laporan Keuangan Sentra A - E	87
3.	Laporan penyaluran dan Pengambilan dan MAP	88

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Seiring dengan pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia, ternyata sektor Usaha Kecil masih perlu mendapat perhatian serius dari pemerintah. Pertumbuhan ekonomi yang cukup fantastis itu menimbulkan kesenjangan ekonomi yang tinggi pula, yaitu kesenjangan antara pengusaha besar, menengah dan kecil. Fakta menunjukkan di era reformasi ini hanya segelintir pengusaha-pengusaha kecil yang mampu bertahan melawan arus perubahan ekonomi yang serba cepat.

Semangat baru dunia yang menggeluti usaha kecil dan menengah (SME) telah berketetapan hati untuk menjadikan UKM sebagai motor pertumbuhan ekonomi di masa depan. Di Indonesia harapan serupa sering kita dengarkan karena pengalaman tahun 1997-1998 Usaha Kecil telah terbukti mampu mempertahankan kelangsungan usahanya, bahkan memainkan fungsi penyelamatan di beberapa sub sektor kegiatan.

Perjalanan ekonomi Indonesia selama 4 tahun 1997-2001 memberikan perkembangan yang menarik mengenai posisi usaha kecil, yang secara relatif menjadi semakin besar sumbangannya terhadap pembentukan PDB. Rangkaian pertama penyumbang PDB adalah kelompok usaha pada sektor pengolahan dengan sumbangan berkisar 17-19% selama 1997-2001.

Penyumbang terbesar kedua adalah usaha kecil sektor pertanian menyumbang sebesar 13,30%, pada tahun 1998 dan 1999 meningkat mendekati 17%, maka pada tahun 2001 turun menjadi 13,93% karena rendahnya harga output pertanian yang bersamaan dengan naiknya harga input, terutama yang bersumber dari impor. Rangkaian ketiga penyumbang PDB adalah sektor perdagangan hotel dan restoran dengan sumbangan 11%. Rangkaian keempat adalah sektor Pertambangan 7,12% sedangkan jasa-jasa menempati urutan kelima dengan sumbangan sekitar 4-5%. Dalam melihat peranan Usaha Kecil ke depan dan prasyarat yang diperlukan untuk mencapai posisi tersebut, maka paling tidak ada dua hal yang perlu diperhatikan yaitu : *Pertama* UKM harus mampu menjadi mesin pertumbuhan sebagaimana diharapkan oleh gerakan UKM di dunia yang sudah terbukti di negara-negara maju; *kedua*, UKM mampu menjadi instrumen utama bagi pemulihan ekonomi Indonesia, terutama memecahkan persoalan pengangguran.

Keberadaan pengusaha kecil dan menengah termasuk yang berskala usaha mikro, serta koperasi merupakan wujud kehidupan ekonomi sebagian besar rakyat Indonesia. Keberadaan usaha kecil menempatkan perannya sebagai pengembangan model ekonomi kerakyatan, namun perkembangannya masih jauh dari harapan dibanding dengan sektor usaha lainnya.

Kini berbagai upaya yang dilakukan oleh pemerintah untuk membantu memperbaiki status ekonomi kecil menjadi pengusaha mandiri. Melalui Bank Indonesia (BI), pemerintah meminta kepada perbankan nasional agar bunga kredit diturunkan. Bunga kredit yang diturunkan itu berlaku untuk semua sektor, baik korporasi maupun UMKM (Usaha Menengah, Kecil dan Mikro).

Saat ini pemerintah mencanangkan Tahun Keuangan Mikro Indonesia Tahun 2005 dan program aksi penanggulangan kemiskinan melalui pemberdayaan UMKM. Penurunan bunga kredit bisa menjadi 15 persen sedang bunga kredit UMKM dibawah 24 persen berlaku selam lima tahun 2005-2009. Target itu adalah menurunkan tingkat pengangguran dari 9,7 persen pada tahun 2004 menjadi 5,1 persen pada tahun 2009. selain itu ditargetkan terjadi penurunan kemiskinan dari 16,6 persen pada tahun 2004 menjadi 8,2 persen pada tahun 2009. untuk memenuhi target tersebut pemerintah akan menaikkan pertumbuhan ekonomi menjadi 6,6 persen. Untuk mengejar target pertumbuhan ekonomi sebesar 6,6 persen dan menggerakkan sektor rill, pemerintah mengambil pilihan memberdayakan sektor UMKM (Harian Fajar 1 Maret 2005 halaman 1).

Permasalahan yang sering timbul dalam pembinaan dan pengembangan usaha Kecil menengah dan koperasi terutama yang dihadapi usaha kecil dan mikro adalah rendahnya kemampuan dalam mengakses kepada sumber-sumber permodalan baik yang berbentuk lembaga keuangan bank maupun non bank.



Ketidak seimbangan akses bagi usaha kecil dan menengah dalam mendapat sumber-sumber permodalan menjadi masalah yang sangat prinsipil. Sistem perbankan dengan persyaratan yang rumit yang diberlakukan terhadap pengusaha Kecil menengah tidak sesuai dengan kondisi permodalan Usaha kecil menengah, sebenarnya yang mereka butuhkan adalah penguatan struktur modal kerja sehingga meningkatkan produksi dan pemasaran (omzet penjualan) oleh sebab itu sangat dibutuhkan dukungan lembaga keuangan bank maupun non bank. Oleh sebab itu usaha kecil menengah harus dikembangkan dengan berbagai cara memberikan landasan operasional yang kuat yaitu (a) mandiri (b) kemampuan menghadapi dinamika pasar (c) kemampuan tumbuh dan menguntungkan dengan memperluas akses pasar.

Kebijakan pemerintah untuk membantu secara langsung pengembangan usaha kecil menengah, maka ditempuh kebijakan program modal awal padanan (MAP), surat tanda utang 05, dan program tahun keuangan mikro 2005.

Dalam rangka pelaksanaan program pemberdayaan usaha kecil dan menengah (UKM) dan sebagai tindak lanjut program tahun anggaran 2001, fokus pengembangan UKM dilakukan melalui pendekatan sentra UKM-nya didukung dengan penyediaan Business Development Services (BDS) dukungan perkuatan modal dan pedoman (MAP) melalui KSP/USP koperasi. Program pendekatan sentra tersebut merupakan satu kesatuan yang

sinergis dalam rangka mengembangkan UKM. Untuk kelancaran dan pelaksanaan program tersebut maka telah dikeluarkan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah No.27.1/KEP/M.KUKM/III/2002.

Dalam rangka mengembangkan koperasi dan Usaha Kecil menengah (KUMK) secara efektif dan efisien maka ditempuh strategi pengembangan sentra/klaster Usaha Kecil dan menengah (UKM) yang potensi dalam meningkatkan nilai tambah dan penyerapan tenaga kerja. Program modal awal padanan (MAP) melalui KSP/USP koperasi merupakan salah satu komponen dukungan keuangan bagi pengembangan sentra/klaster UKM.

Untuk penyediaan permodalan yang tepat bagi sentra/klaster UKM, maka perlu dikembangkan dan diperkuat lembaga keuangan bagi UKM tersebut diantaranya dengan penyediaan modal awal dan padanan (MAP) melalui KSP/USP koperasi.

Tujuan dan sasaran bantuan program modal awal padanan (MAP)

a. Tujuan

1. Mengembangkan permodalan usaha UKM pada sentra/klaster yang belum tersedia pembiayaanya secara memadai dari lembaga keuangan yang ada.
2. Menstimulasi pengembangan permodalan KSP/USP koperasi melalui penyediaan modal awal (seed capital) dan modal

padanan (matching fund) serta menggalang partisipasi berbagai pihak dalam pengembangan basis permodalan KUMK.

3. Penguatan struktur modal kerja untuk menghadapi persaingan usaha.

**b. Sasaran**

1. Tersalurnya dana MAP melalui 332 KSP/USP koperasi yang melayani minimal 6.640 unit usaha mikro dan kecil pada sentra/klaster UKM di 30 propinsi.
2. Meningkatnya usaha KUMK yang dicirikan meningkatkan kapasitas, jangkauan serta mutu pelayanan permodalan KSP/USP koperasi.
3. Meningkatkan laba usaha serta memperluas jaringan pasar sehingga usaha kecil Nata De Coco tersebut tetap bertahan dalam menghadapi arus persaingan usaha yang semakin ketat.

Sebagaimana dikemukakan oleh Jafar (1994), bahwa lambatnya pertumbuhan dan perkembangan Usaha Kecil di Indonesia disebabkan oleh karena:

- 1) Kalah bersaing dengan swasta berskala besar dan awal padanan (MAP), karena tidak dapat melepaskan diri dari ekonomi biaya tinggi dalam menghasilkan barang atau jasa.
- 2) Tidak mempunyai modal usaha yang cukup.

- 3) Kurangnya dukungan dari tenaga kerja terampil dan profesional.
- 4) Posisi persaingan usaha masih lemah.
- 5) Kurang mampu menyerap teknologi secara cepat.

Melihat kondisi ini, Usaha Kecil agribisnis perlu dibina secara langsung melalui sentra usaha kecil, agar mampu menjadi usaha mandiri. Dengan demikian akan mendorong meningkatkan pendapatan masyarakat, lapangan kerja serta meningkatkan perannya dalam menyediakan barang-barang dan jasa serta berbagai komponen untuk keperluan pasar dalam negeri maupun luar negeri.

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian singkat pada latar belakang maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah program bantuan modal awal padanan (MAP) berpengaruh terhadap likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas usaha kecil nata de coco di Makassar..
2. Apakah program bantuan modal awal padanan (MAP) berpengaruh terhadap skala usaha, pemasaran usaha kecil nata de coco di Makassar.

### **C. Tujuan Penelitian**

Pada dasarnya penelitian ini bertujuan untuk menjawab masalah yang telah dikemukakan. Secara rinci, tujuan diadakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengkaji dampak program bantuan modal awal padanan (MAP) terhadap likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas usaha kecil nata de coco di Makassar .
2. Untuk menganalisis seberapa pengaruh program bantuan modal awal padanan (MAP) terhadap skala usaha, pemasaran usaha kecil nata de coco di Makassar.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan mempunyai kegunaan bagi berbagai pihak, sebagai berikut:

1. Sebagai masukan bagi para pelaku penentu kebijakan yang berkaitan dengan pengembangan sentra usaha kecil agribisnis, khususnya bagi pemerintah Kota Makassar.
2. Sebagai bahan informasi bagi pelaku usaha kecil agribisnis di Kota Makasaar.

3. Untuk menjadi referensi bagi peneliti yang akan melaksanakan penelitian pada objek yang sama sehingga dengan demikian misi pengembangan ilmu pengetahuan semakin meningkat.
4. Sebagai input tambahan bagi Dinas Koperasi dan UKM kota Makassar guna memantapkan program kegiatan dalam melakukan pembinaan terhadap pengusaha Kecil pada umumnya dan pengusaha Kecil agribisnis pada khususnya.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Nata De Coco

Istilah Nata De Coco berasal dari Filipina, yang dibuat dari air sebagai bahan baku. Hal ini disebabkan lapisan selulosa tidak dapat dilarutkan dalam tubuh manusia sehingga untuk makanan rendah kalori yang baik untuk diet.

Nata de coco merupakan jenis makanan hasil fermentasi air kelapa oleh suatu bakteri yaitu Acetobacter xylinum. Makanan ini berbentuk padat, putih, transparan dan rasanya menyerupai kolang-kaling. Disajikan sebagai campuran dalam "Fruit bowl", "Fruit cocktail", ice cream atau cukup diberikan sirup saja. Sehingga pengolahan Nata de coco ini mempunyai prospek yang cukup baik. Untuk dikembangkan sebagai usaha industri rumah tangga yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

Menurut Thimann (1962), pembentukan nata de coco terjadi karena proses pengambilan glukosa dari larutan atau gula dalam air kelapa oleh sel-sel Acetobacter xylinum. Kemudian glukosa tersebut digabungkan dengan asam lemak membentuk prekursor (penciri nata) pada membran sel. Prekursor ini selanjutnya dikeluarkan dalam bentuk eksresi dan bersama enzim mempolimerisasikan glukosa menjadi selulosa di luar sel.

Nata de coco sebenarnya tidak mempunyai nilai gizi yang berarti bagi manusia, oleh sebab itu produk ini dapat dipakai sebagai sumber makanan rendah energi untuk keperluan diet.

Tabel 1. Kandungan Kimia Nata De Coco

Protein	5,5 – 6,8 %
Lemak	0,35 %
Serat-serat kasar	2,78 %

Sumber : Koperasi Tani Bakti, Makassar

Pada hasil penelitian menyatakan bahwa dalam 100 gram nata de coco mengandung :

Tabel 2. Kandungan Kimia dalam 100 gram nata de coco (Kalori : 59,6 – kalori dari lemak 0) % nilai dalam 2000 kal diet

Unsur Kimia	Kalori	Lemak
Sodium	1,2 mg	0,053
Serat diet	4,27 g	17,87
Karbohidrat	14,87 g	4,95
Kolesterol	0 g	0
Lemak	0 g	0
Gula	5,27 g	0
Vitamin A	57%	0
Vitamin C	19%	0
Kalsium	0,2%	0
Besi	1,6%	0

Sumber : Koperasi Tani Bakti, Makassar



Selain merupakan komoditi ekspor yang mahal ke negara-negara Eropa, di Philipina Nata De Coco dikonsumsi sebagai makanan ringan atau "desert" yang digemari oleh masyarakatnya. Makanan ini mempunyai manfaat antara lain dapat menolong penderita diabetes, memperlancar proses pencernaan dalam tubuh, dan juga digunakan sebagai makanan diet.

Pengolahan Nata De Coco ini sangat dipengaruhi oleh bakteri yaitu Acetobacter xylinum. Bakteri ini dapat tumbuh dalam media kompleks maupun sederhana. Di alam dapat ditemukan pada berbagai buah-buahan dan sayuran.

Pada proses pembuatan Nata De Coco aktivitas Acetobacter xylinum sangat dipengaruhi oleh kandungan nutrisi dalam media yang digunakan sehingga mempengaruhi lapisan nata yang diproduksi dan juga jumlah fosfat dalam media sebagai sumber mineral yang dibutuhkan bakteri pembentuk nata tersebut.

## **B. Konsep Agribisnis**

Analisis sistem agroindustri dan agribisnis itu mencakup 4 subsistem yaitu yang difokuskan pada proyek yang berhubungan dengan (a) bahan baku, (b) pengolahan, (c) aspek pengolahan dan (d) pemasaran. Menurut Downey dan Erikson (1992) mengemukakan bahwa agribisnis meliputi semua sektor masukan (input), usahatani, produk yang memasok bahan masukan usahatani.

Soekartawi (1991) mengemukakan bahwa pengertian agribisnis dapat dijelaskan dari unsur yang membentuknya yaitu "agri" yang berasal dari kata agriculture dan bisnis yang berasal dari kata bisnis (usaha). Jadi agribisnis adalah suatu kesatuan yang meliputi salah satu keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil dan pemasaran yang berhubungan dengan pertanian dalam arti luas yaitu usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian.

### **1. Aspek Bahan baku**

Bahan baku yang digunakan untuk produksi terdiri dari air kelapa, gula pasir, asam asetat glasial, natrium benzoat dan starter.

#### **a. Air kelapa.**

Air kelapa dari buah matang mengandung sejumlah vitamin dalam jumlah kecil, terutama asam askorbat terdapat dalam jumlah 0,7 – 3,7 mg per 100 gram air kelapa. Kandungan vitamin lainnya adalah asam nikotinat, asam panthotenat, biotin, riboflavin, asam folat dan sejumlah kecil thiamin dan piridoksin. Beberapa peneliti melaporkan adanya zat tumbuh dalam air kelapa, yaitu 1,3 – diphenyl urea (5,6 mg per liter) dan indole asetat arabinosa (Keteren dan Djatmiko, 1979).

b. Gula Pasir

Gula merupakan sumber energi mikroba untuk dapat menghasilkan asam asetat bersamaan dengan terbentuknya selulosa yang membungkus sel bakteri (Atih, 1979).

c. Asam asetat glasial

Asam asetat digunakan untuk menurunkan pH air kelapa hingga 4,5 dan menciptakan lingkungan yang cukup asam sehingga bakteri Acetobacter xylinum lebih dominan tumbuhnya.

d. Natrium benzoat

Natrium benzoat merupakan bahan pengawet organik biasa digunakan untuk makanan dan minuman yang mempunyai pH dibawah 4,5 dengan batas maksimum 0,1 % (Winarno dan Sri Laksmi, 1974).

e. Starter

Starter atau mikroba biakan merupakan suatu bahan yang paling penting, sebab tanpa adanya starter ini nata de coco tidak akan pernah terbentuk. Sebagai starter digunakan bakteri Acetobacter xylinum. Bakteri dapat mengubah alkohol menjadi CO<sub>2</sub> dan H<sub>2</sub>O. Dapat juga digunakan starter dari nenas tua dan masak. Ampas nenas dapat sebagai pengganti bakteri tersebut.

Bahan baku penting bagi berhasilnya mengembangkan proyek agroindustri karena menghubungkan antara sektor industri dengan sektor

pertanian dengan memberi rangsangan bagi petani. Bahan baku utama pembuatan Nata De Coco yaitu air kelapa yang merupakan limbah kelapa yang dimanfaatkan untuk menjadi suatu produk yang mempunyai nilai tambah.

Ada empat ciri sistem pemesanan bahan baku agroindustri yang efektif yang memberikan dasar kuat dalam pelaksanaan pengolahan yaitu :

a. Kuantitas bahan baku.

Jumlah bahan baku tersedia dan lahan untuk mengembangkan tanaman bahan baku.

b. Mutu yang dapat diterima.

Bahan baku yang berkualitas rendah akan menghasilkan produk mutu yang rendah dan dapat menyebabkan konsumen tidak menyukai.

c. Pemakaian waktu yang tepat.

Waktu merupakan hal penting dalam pemesanan bahan baku agroindustri karena merupakan bahan mentah biologis, yang mempunyai ciri-ciri tergantung pada musim, mudah rusak dan alasan penggunaan.

d. Harga masukan.

Penentuan harga bahan baku, faktor-faktor penentu harga bahan baku, dan mekanisme harga dalam pasar.

## 2. Aspek Produksi

Secara umum proses produksi pembuatan nata de coco dapat dibagi menjadi : persiapan starter, persiapan air kelapa, persiapan media, fermentasi, penghilangan asam, pengemasan, dan pemasaran.

### a. Persiapan starter

Persiapan starter dilakukan dengan cara membiakkan kultur mikroba didalam botol besar yang berisi media yang sama seperti untuk membuat "Nata De Coco" .Mengingat bahwa sanitasi amat memegang peranan penting dalam usaha ini, maka botol kosong yang bersih harus dipanaskan dahulu selama 15 menit atau lebih sebelum dipakai.

Setelah pemanasan dirasakan cukup, botol diangkat dan langsung diisi dengan media yang masih panas hingga sampai kira – kira  $\frac{3}{4}$  bagian volume botol terisi, lalu botol tersebut ditutup dengan kapas .Pengisian dalam keadaan panas ini dimaksudkan untuk menghindari kontaminasi mikroba yang lebih banyak, bila dibandingkan dengan pengisian yang botolnya dibiarkan dingin diudara terbuka. Setelah botol dingin baru dilakukan inokulasi dengan kultura dari agar miring dengan menggunakan jarum ose. Kemudian botol diinkubasikan selama satu sampai dua hari dalam ruang inkubasi. Setelah itu biakan siap untuk dipindahkan ke media fermentasi untuk membuat "Nata De Coco"

Tabel 3. Komposisi media untuk nata de coco

Air kelapa	38 liter
Gula pasir	3 kg
Asam asetatglasial	100 ml

Sumber : Koperasi Tani Bakti, Makassar

#### b. Persiapan Air Kelapa

Setiap harinya air kelapa dikumpulkan dalam drum plastik. Air kelapa ini tidak di uji kemurniannya, mengingat hal ini amat tidak praktis dan akan memakan waktu yang lama, sehingga di sini mungkin saja terjadi pemalsuan dengan penambahan air. Namun demikian pimpinan pabrik nampak menaruh kepercayaan penuh pada para pengumpul air kelapa yang menjadi langganannya. Air kelapa yang dikumpulkan itu dicampur menjadi satu, lalu semuanya disaring dengan saringan yang sederhana sehingga kotoran-kotoran kasarnya tidak ikut terbawa.

#### c. Persiapan Media

Tahap ini dilakukan dengan mencampur air kelapa yang telah disaring dengan bahan bahan seperti gula dan asam asetat. Masing - masing bahan tersebut mempunyai perbandingan 38 liter air kelapa : 3 kg gula pasir : 100 ml asam asetat. Campuran ketiga bahan tersebut direbus hingga mendidih sambil diaduk . Setelah campuran dingin (60), campuran ini dituang ke dalam stoples – stoples hingga kira-kira setinggi

3 cm (750 cc), lalu stoples yang berisikan cairan tersebut ditutup hingga betul betul dingin, sehingga mikroba *Acetobacter xylinum* dapat tumbuh secara optimum.

#### d. Fermentasi

Proses fermentasi dalam pembuatan "Nata De Coco" ialah terjadinya perubahan gula menjadi asam asetat yang disebabkan oleh adanya aktivitas bakteri, dimana saat itu dihasilkan selulose yang merupakan kapsul dari bakteri pembentuk "Nata De Coco".

Rosario ( 1982 ) menyatakan bahwa teksturnya dari nata de coco yang dihasilkan dipengaruhi oleh pH media, sumber nitrogen, dan suhu inkubasi.

#### e. Penghilangan Asam

Nata de coco yang baru saja dipanen banyak mengandung asam asetat .asamasetat ini menyebabkan "Nata De Coco" asam dan tidak enak rasanya Untuk menanggulangi hal ini maka perlu dilakukan "deasidifikasi" (penghilangan asam).

Secara umum proses ini ada 2 macam yaitu, dengan merebus berulang kali atau dengan cara merendam nata de coco dalam air selama 3 hari yaitu dengan cara mengganti air perendaman setiap hari. 'Nata De Coco' yang baru dipanen sebelumnya dipotong kecil-kecil, baru kemudian direndam dalam air selama 1 hari. Kemudian dilakukan perebusan sebanyak tiga kali, dimana setelah proses perebusan ini rasa asam akan

hilang dan Nata De Coco siap untuk diproses lebih lanjut, seperti halnya penambahan gula, bahan pengawet, vanili, dan Nata De Coco yang dicampur dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 4. Komposisi campuran gula natrium benzoat vanili dan nata de coco

Jenis bahan	Jumlah
Gula pasir	7 kg
Natrium benzoat	20 g
Vanili	8 bungkus
Nata de coco yang telah dipotong	15 kg

Sumber : Koperasi Tani Bakti, Makassar

#### f. Pengemasan

"Nata De Coco" yang sudah dicampur dengan gula, bahan pengawet dan vanili dimasukkan ke dalam botol 200 ml dan 330 ml dengan tutup rapat. Harus diperhatikan adalah kehygisan dari produk tersebut sehingga tidak terkontaminasi dengan lingkungan luar.

#### g. Pemasaran

Pemasaran dilakukan di pasar-pasar, toko dan swalayan. Dibutuhkan transportasi untuk membawa produk tersebut sehingga sampai ke tujuan.



Menurut Soekartawi (1991) yang dimaksud faktor produksi adalah semua bahan korbanan yang diberikan kepada tanah agar tanaman tersebut mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik. Faktor produksi memang sangat menentukan besar kecilnya produksi yang diperoleh. Faktor produksi lahan, modal untuk membeli bibit, pupuk, obat-obatan, tenaga kerja dan aspek manajemen adalah faktor produksi yang terpenting diantara faktor produksi yang lain.

Mahekam (1991) menyatakan bahwa proses menggunakan sumberdaya untuk menghasilkan barang dan jasa atau keduanya. Produsen dapat menggunakan salah satu atau ketiga faktor produksi (tenaga kerja, modal, dan bahan baku) itu dengan kombinasi yang berbeda guna menghasilkan salah satu atau banyak produk. Jadi produksi adalah salah satu tindakan yang dilakukan untuk menciptakan dan menambah nilai guna suatu benda dan jasa yang dapat memenuhi kebutuhan manusia.

Menurut Kartasaputra (1988) produksi adalah merupakan hasil suatu proses yaitu (output) yang diperoleh atas berlangsungnya mekanisme produksi. Ini dimungkinkan kualitas dan kuantitas output tersebut bergantung pada keadaan input dan output terdapat hubungan yang kuat.

Syarat-syarat terpenting yang harus dipenuhi suatu perusahaan untuk mampu menciptakan hasil produksi dan kemudian meraih pendapatan yang memuaskan adalah memiliki atau menguasai faktor produksi yang diperlukan

dengan jumlah yang semaksimal mungkin dan dengan kombinasi yang setepat mungkin. Yang termasuk dalam pengertian faktor produksi adalah :

- 1). Kekayaan sumberdaya alam seperti tanah, hewan, tumbuh tumbuhan serta kekayaan lain disekitar alam yang sudah tersedia bagi kepentingan manusia.
- 2). Sumberdaya manusia.
- 3). Ketrampilan baik ketrampilan teknologis, ketrampilan organisatoris, maupun ketrampilan enterprenership.
- 4). Modal dalam bentuk barang yang dipakai selagi proses produksi atau dalam bentuk uang giral maupun kuartal.

### 3. Aspek Pengolahan

Soekartawi (1991) menyatakan bahwa pentingnya pengolahan hasil pertanian karena beberapa pertimbangan, antara lain :

- a. Meningkatkan nilai tambah
- b. Meningkatkan kualitas hasil
- c. Meningkatkan ketrampilan produsen produsen
- d. Meningkatkan pendapatan produsen

Pemilihan teknologi menentukan pola operasi processing proyek. Kriteria yang penting dalam memilih teknologi adalah kualitas atau persyaratan mutu produk kepada pasar yang di tuju, peralatan, kecakapan, manajemen, dan konsekwensi nutrisi.

Pemanfaatan kapasitas dengan alasan produksi bersifat musiman perlu memperhatikan peralatan mancaguna yang memerlukan jenis tranformasi yang sama dengan menghasilkan produk lain.

Dari berbagai penelitian menunjukkan bahwa pengolahan hasil yang baik dilakukan produsen dapat meningkatkan nilai tambah dari hasil yang diproses bagi pertanian, kegiatan pengolahan hasil telah dilakukan khususnya bagi petani yang mempunyai fasilitas pengolahan hasil.

Pengolahan nata de coco terdiri dari 2 tahap, yaitu pembuatan cairan bibit (starter) dan pembuatan nata de coco.

a. Pembuatan biakan murni (starter)

Biakan murni untuk pembuatan nata de coco dibuat dengan dua cara :

1). Cara I

Bahan dan alat yang diperlukan :

- yeast ekstrat agar : 0,25 g
- $K_2HPO_4/KH_2PO_4$  : 0,50 / 0,39 g
- $MgSO_4$  : 0,06 g
- gula pasir : 10 g
- agar-agar : 2 g
- air kelapa : 100 ml
- air bersih : secukupnya
- cuka : secukupnya

- biakan murni Acetobacter (dapat dibeli di balai penelitian Kimia)
- panci , kompor, daang (autoklaf) dan botol

Cara membuatnya :

- Campurkan semua bahan (kecuali cuka dan biakan murni), lalu encerkan dengan air bersih.
- Panaskan adonan tersebut agar cepat terlarut.
- Setelah semua bahan-bahan larut, adonan didinginkan kembali lalu tambahkan asam cuka hingga pH-nya mencapai 4,5.
- Kemudian adonan disterilkan dalam autoklaf pada suhu 121 C, tekanan 15 lbs (6,8 kg) selama 15 menit. Jika autoklaf tidak tersedia, sterilisasi dilakukan dengan menggunakan dandang.
- Dalam keadaan panas, masukkan adonan tersebut ke dalam botol atau tabung reaksi yang sebelumnya telah disterilkan. Kemudian didiamkan dalam posisi miring sampai beku. Adonan beku tersebut dinamakan media agar miring.
- Selanjutnya media agar miring tersebut diinokulasi dengan biakan murni Acetobacter xylinum dan simpan bahan tersebut dalam ruangan yang aman selama 5 hari. Bakteri akan tumbuh di atas permukaan medi agar. Supaya biakan murni dapat bertahan maka setiap sebulan sekali dipindahkan ke dalam media yang baru.



## 2). Cara II

Pembuatan biakan murni cara II ini dilakukan apabila *Acetobacter xylinum* sukar diperoleh. Untuk memperoleh bakteri tersebut digunakan ampas nenas. Bahan yang diperlukan adalah nenas, air dan gula pasir secukupnya, sehingga diperoleh perbandingan antara ampas nenas, air, dan gula pasir sebesar 6 : 3 : 1. Sedangkan alat yang dibutuhkan adalah : pisau, parut, wadah, botol jar, dan kertas.

Cara pembuatannya adalah sebagai berikut :

- Siapkan buah nenas yang matang, kupas, dan cuci bersih.
- Belah nenas tersebut dan potong kecil-kecil, lalu hancurkan dengan alat penghancur atau dibelah dan diparut.
- Peras hancuran nenas sampai sarinya habis.
- Selanjutnya campur ampas nenas dengan air dan gula pasir dengan perbandingan 6 : 3 : 1.
- Aduk semua bahan hingga tercampur merata lalu masukkan ke dalam botol air jar. Kemudian botol ditutup kertas dan diperam selama 2-3 minggu, sampai terbentuk lapisan putih di atasnya. Lapisan itulah bakteri pembentuk nata.

### b. Pembuatan Nata De Coco

Bahan dan alat yang dibutuhkan :

- air kelapa 1 liter
- natrium benzoat (pengawet) 100 g / kg nata

- gula pasir 675 gram
- asam cuka secukupnya
- air dan esens secukupnya
- saringan, kompor, panci, wadah plastik, ember plastik, pisau, dan kantong plastik.

Cara pembuatannya :

- Siapkan air kelapa yang telah disaring dan bebas dari kotoran
- Panaskan air kelapa tersebut agar mikroba–mikroba yang dapat mencemari terbunuh.
- Sementara dipanaskan, tambahkan gula sebanyak 7,5% dari jumlah air kelapa. Untuk 1 liter air kelapa dibutuhkan 75 gram gula.
- Setelah itu larutan didinginkan dan tempatkan dalam wadah yang sudah disterilkan lalu tambahkan asam cuka hingga keasaman larutan mencapai pH 4-5.
- Larutan diinokulasi dengan cairan bibit (stater) lalu diperam selama 2 minggu dalam ruangan yang tertutup rapat dengan plastik atau kertas koran.
- Setelah pemeraman. Larutan tersebut akan menggumpal membentuk nata yang siap dipanen.
- Potong nata de coco tersebut menjadi bagian-bagian yang kecil berbentuk kubus, kemudian tiriskan lalu direndam dalam air bersih

selama 2-3 hari untuk menghilangkan asamnya. Air rendamannya harus diganti setiap hari dengan air yang bersih. Apabila setelah 3 hari perendaman nata de coco masih terasa asam, maka perlu dimasak atau didihkan selama 10 menit lalu ditiriskan lagi. Perebusan ini dapat diulang lagi, apabila ternyata nata de coco masih terasa asam.

- Agar nata de coco terasa manis dan daya simpannya lama, maka potongan-potongan nata tersebut harus direndam dalam larutan gula. Larutan gula terbuat dari campuran 600 gula dan 1,5 liter air, panaskan hingga gulanya melarut. Larutan tersebut juga ditambahkan pengawet natrium benzoat sebanyak 100 mg untuk setiap kg nata de coco. Perendaman dilakukan selama 1 malam agar gula dan pengawet dapat meresap dengan baik.
- Agar nata de coco mempunyai aroma yang lebih memikat, larutan rendaman juga dapat ditambahkan esens secukupnya.
- Setelah perendaman, masukkan nata de coco tersebut ke dalam botol-botol jar yang sudah disterilkan atau dikemas dalam plastik. Masukkan juga air rendaman tersebut dengan perbandingan 3 : 1.

#### Penghilangan Asam

Nata De Coco yang baru saja dipanen banyak mengandung asam asetat. Asam asetat ini menyebabkan nata de coco asam dan tidak

enak rasanya. Untuk menenggalangi hal ini maka perlu dilakukan deasidifikasi (penghilangan asam).

Secara umum proses ini ada dua macam, yaitu dengan merebus berulang kali atau dengan cara merendam nata de coco dalam air selama tiga hari, yaitu dengan cara mengganti air perendaman pada setiap hari.

#### 4. Aspek Pemasaran

Pemasaran agroindustri meliputi respon lingkungan eksternal untuk satu produk, dengan menganalisa karakteristik konsumen dan juga para pesaing. Informasi ini membantu perusahaan/industri rumah tangga dalam perantaraan bahan baku dan strategi pemrosesan serta rencana pemasaran.

Menurut Downey bahwa ada tiga tipe fungsi pemasaran yaitu :

- a. Fungsi pertukaran (*exchange function*) yaitu produk yang harus dijual dan dibeli sekurang-kurangnya sekali proses pemasaran.
- b. Fungsi fisik tertentu harus dilaksanakan, seperti pengangkutan, pergudangan dan pemrosesan produk.
- c. Berbagai fungsi penyediaan sarana harus dilakukan dalam proses pemasaran. Misalnya harus ada informasi pasar yang tersedia dan sebagainya.



Menurut Soekartawi (1991), beberapa sebab mengapa terjadi rantai pemasaran hasil pertanian yang panjang dan produsen/petani sering dirugikan antara lain yaitu :

- a. Pasar yang tidak bekerja secara sempurna
- b. Lemahnya informasi pasar
- c. Lemahnya produsen/petani memanfaatkan peluang pasar
- d. Lemahnya posisi produsen/petani dalam melakukan penawaran untuk mendapatkan harga yang baik
- e. Produsen/petani melakukan usahatani tidak didasarkan pada permintaan pasar, melainkan karena usahatani yang diusahakan secara turun-temurun.

Menurut Cahyono (1983) elemen-elemen pokok yang dipertimbangkan dalam pemasaran agroindustri, yaitu:

- a. Analisa pemasaran.

Untuk mengetahui konsumen yang potensial, dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen sebagai suatu yang di dahulukan melalui rasa, aroma, warna dan penampilan produk.

- b. Analisa lingkungan bersaing.

Kesuksesan sebahagian tergantung pada kemampuan bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang memproduksi produk yang sama dengan melihat struktur pasar dimulai dengan mengidentifikasi

pesaing. Dasar persaingan melalui penentuan harga, kualitas, dan pelayanan langsung kepada distributor atau pengecer.

c. Rencana pemasaran.

Produk harus didesain disesuaikan dengan hasil pengetesan prototipe produk, menentukan harga sesuai tingkat harga pesaing, dan promosi untuk memperluas konsumen disertai dengan informasi produk.

d. Ramalan permintaan.

Rata penjualan dengan mengumpulkan data-data primer dan sekunder. Sumber data primer melalui lapisan-lapisan dari asosiasi dagang, lembaga-lembaga kependidikan.

Menurut Kotler (1994) pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Penanganan proses pertukaran memerlukan banyak waktu dan keahlian. Manajemen pemasaran terjadi apabila sekurang-kurangnya satu pihak dari pertukaran potensial memikirkan cara untuk mendapatkan tanggapan dari pihak lain sesuai dengan yang dikehendakinya.

Konsep pemasaran menyatakan bahwa kunci untuk meraih tujuan organisasi adalah menjadi lebih efektif daripada para pesaing dalam

memadukan kegiatan pemasaran guna menetapkan dan memuaskan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran.

### **5. Aspek Prospek Usaha**

Berdasarkan wawancara dari pemilik usaha kecil nata de coco bahwa, usaha nata de coco ini sangat memiliki prospek yang cerah karena masing jarang diusahakan di Makassar dan tingkat keuntungan yang diperoleh cukup tinggi:

- Mampu bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi.
- Menyerap tenaga kerja cukup besar .
- Peluang di pasar domestik dan luar negeri terbuka lebar.
- Menjadi bahan minuman favorit di bulan suci ramadhan.

### **6. Aspek Keuangan dan Pembiayaan**

Keuangan pertanian adalah suatu studi makro tentang usaha untuk mendapatkan modal, memakai modal tersebut, dan akhirnya mengontrolnya dibidang pertanian dalam arti agregatif, apakah itu dibidang pertanian dalam arti generatif termasuk kehutanan dan perkebunan, atau dibidang peternakan, perikanan, dan bidang lainnya yang hasilnya bersumber dari alam dan sekitarnya. Sedangkan pembiayaan perusahaan agribisnis adalah studi mikro tentang bagaimana menyediakan modal, kemudian memakai dan akhirnya mengontrolnya di dalam suatu perusahaan (Kadarsan , 1995).

Lebih lanjut Soekartawi (1995) mengatakan bahwa pada analisis usahatani, data tentang penerimaan, biaya dan pendapatan akan diketahui. Cara analisis ketiga variabel ini sering disebut dengan analisis anggaran kas uang tunai (cash flow analysis). Lebih lanjut dikatakan bahwa yang dimaksud dengan penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi dengan harga jual sedangkan biaya usahatani adalah semua pengeluaran yang digunakan dalam suatu usahatani. Biaya usahatani biasanya diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost). Sedangkan yang dimaksud dengan pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan pengeluaran.

## **7. Aspek Sumber Daya Manusia**

Menurut Saragih (1998) peran terpenting pada sektor agribisnis saat ini adalah kemampuannya dalam tenaga kerja dan menghidupi sebagian besar rakyat Indonesia. Saat ini agribisnis menyerap sekitar 60 % angkatan kerja nasional, termasuk di dalamnya 21,3 juta unit Usaha Kecil berupa usaha rumah tangga pertanian. Bila seluruh keluarga diperhitungkan maka sekitar 80% jumlah penduduk Indonesia menggantungkan hidupnya pada sektor agribisnis.

Lebih lanjut dikatakan bahwa dilihat dari perannya dalam pembangunan sektor agribisnis, sumber daya manusia (SDM) agribisnis dapat diklasifikasikan menjadi dua golongan besar. Golongan pertama

adalah SDM yang berperan sebagai aktor utama pembangunan agribisnis. SDM yang dimaksud bekerja pada sub sistem agribisnis hulu, usahatani, dan agribisnis hilir. Golongan kedua adalah SDM yang berperan sebagai aktor pendukung. SDM ini bekerja pada lembaga penyedia jasa bagi pembangunan sektor agribisnis seperti lembaga pemerintah, perbankan, konsultan, penelitian dan pengembangan. Sesuai dengan perannya dalam agribisnis masing-masing golongan SDM tersebut memerlukan pembinaan mutu sendiri.

### **C. Usaha Kecil**

Keberadaan Usaha Kecil ditengah-tengah masyarakat sudah terjadi sejak dahulu kala. Sektor Usaha Kecil menjadi penopang kegiatan ekonomi masyarakat pada umumnya, ikut melancarkan peredaran perekonomian negara dan mampu hidup berdampingan dengan sektor usaha lainnya yang berskala besar. Dalam dunia usaha sektor Usaha Kecil mempunyai arti yang penting dalam menunjang usaha menengah keatas sehingga banyak menyerap tenaga kerja dan meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Prof Urata (1999), mengemukakan bahwa potensi UKM Indonesia cukup besar untuk pemulihan ekonomi. Namun pemerintah harus menentukan pilihan yang menjadi fokus perhatian yaitu pada UKM yang viable saja. UKM viable adalah mereka yang dengan sentuhan sedikit saja akan mampu berkembang sebagaimana lazimnya usaha yang mampu

bersaing di pasar Internasional dan mampu memanfaatkan jasa perbankan modern.

Reformasi kebijakan pembinaan yang diperlukan termasuk pemisahan atau pengembangan Usaha Kecil untuk tujuan penanggulangan kemiskinan dan usaha pengembangan UKM untuk tujuan peningkatan pertumbuhan ekonomi dan ekspor. Secara legal setiap usaha yang ada diberbagai sektor ekonomi menurut UU No.9/1995 dapat dikategorikan sebagai Usaha Kecil sepanjang omsetnya berada dibawah Rp 1 Miliar, memiliki aset kurang dari Rp 200 juta di luar tanah dan bangunan dan bukan merupakan anak perusahaan dari usaha besar. Cakupan yang luas dan melebar memang menyebabkan fokus pengembangan sering tidak efektif, karena karakter dan orientasi bisnis yang dijalankan oleh para pemilik usaha, jika digunakan basis penyediaan pembiayaan sebagai tolak ukur maka Usaha Kecil dalam UU No.9/1995 dibedakan menjadi tiga kelompok yaitu:

1. Kelompok usaha mikro dengan omset dibawah Rp 50 juta yang diperkirakan merupakan 97,26 % dari seluruh populasi Usaha Kecil.
2. Kelompok Usaha Kecil dengan omset antara Rp 50 juta-Rp 500 juta yang jumlahnya relatif kecil hanya sekitar 2% dari seluruh populasi Usaha Kecil.
3. Kelompok Usaha Kecil yang memiliki omset antara Rp 500 juta-Rp 1 Miliar dan relatif sangat kecil jumlahnya yaitu kurang dari 1 % atau tepatnya sekitar 0,5% saja.

Menurut Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil adalah sebagai berikut adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan yang terdiri atas:

1. Kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Pemilikan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,-
3. Milik warga negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha orang atau perseorangan badan usaha yang tidak berbadan hukum atau badan usaha berbadan hukum termasuk koperasi.

Menurut Wiriadisastira (1984) sebuah Usaha Kecil setidaknya-tidaknya terdapat kriteria sebagai berikut:

1. Manajemen berdiri sendiri, biasanya manajer adalah juga pemilik.
2. Modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil orang.
3. Daerah operasinya lokal. Para pegawai dan pemilik tinggal dalam satu lingkungan perumahan (pemasaran yang dilakukan mungkin saja tidak lokal).

Beberapa ciri lain yang dimiliki oleh Usaha Kecil adalah:

1. Umumnya dikelola oleh pemiliknya.

2. Struktur organisasi yang sederhana.
3. Pemilik mengenal karyawannya.
4. Persentase kegagalan perusahaan tinggi.
5. Kekurangan manajer-manajer yang ahli.
6. Modal jangka panjang sulit diperoleh.

Selain itu, Wiriadisastra (1984) juga mengemukakan beberapa aspek berkaitan dengan Usaha Kecil, yaitu :

1. Pemilik dan manager dari sebuah perusahaan kecil mempunyai kebebasan untuk bertindak.
2. Pemilik perusahaan kecil berada dalam suatu kedudukan untuk dapat bertindak dengan cepat guna memenuhi keadaan yang selalu berubah-ubah. Ini sangat penting untuk memenuhi tuntutan pasar yang relatif kecil. Perusahaan besar tidak segera dapat menyesuaikan diri, disamping itu perusahaan besar tidak cocok untuk memenuhi permintaan dari pasar kecil.
3. Kebanyakan pemilik perusahaan kecil adalah penduduk yang berdiam lama dalam masyarakat yang mereka layani. Karena itu mereka berada dalam posisi yang baik untuk menilai keperluan-kebutuhan setempat.
4. Perusahaan kecil memberikan kesempatan kepada pemilik untuk berperan serta dalam manajemen. Sering jasa-jasa seorang karyawan dapat dipertahankan dengan memberikan kepadanya kesempatan untuk menjadi bagian pemilik perusahaan tersebut.



5. Pemilik perusahaan kecil sering menghadapi beberapa kesulitan dalam mengelola suatu perusahaan.
6. Pemilik cenderung untuk melakukan sesuatu secara agak berlebihan dalam bidangnya yang kuat dan mengabaikan bidang-bidang yang lemah.
7. Karena hanya pemilik atau hanya beberapa orang yang menyediakan modal, maka modal tersebut biasanya terbatas.
8. Perusahaan kecil mungkin dapat memberikan upah yang baik, namun sukar memberikan jaminan pekerjaan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan besar.
9. Perusahaan kecil biasanya tidak memiliki program latihan dan pendidikan formal.
10. Perusahaan kecil memberikan sedikit tunjangan tambahan kepada pada karyawannya dan kesempatan-kesempatan untuk promosi terbatas.

Wibowo (1988) menyebutkan bahwa suatu usaha tergolong kecil apabila:

1. Usaha dimiliki secara bebas dan terkadang tidak berbadan hukum.
2. Operasinya tidak memperlihatkan keunggulan yang menyolok.
3. Usaha dimiliki dan dikelola oleh satu orang.
4. Usahanya tidak memiliki karyawan.
5. Modalnya dikumpulkan dari pemilik pribadi.
6. wilayah pasarnya bersifat lokal dan tidak terlalu jauh dari pusat hukumnya.

Sedangkan definisi Usaha Kecil menurut KADIN dan Asosiasi serta Himpunan Usaha Kecil Indonesia dalam Subanar (1994), yang termasuk kategori Usaha Kecil adalah:

1. Usaha Perdagangan

Keagenan, pengecer, ekspor/impor dan lain-lain dengan modal aktif perusahaan (MAP) tidak melebihi Rp 150.000.000,- pertahun dan Capital Turn Over (CTO) atau perputaran modal tidak melebihi Rp 600.000,-.

2. Usaha Pertanian

Pertanian pangan maupun perkebunan, perikanan darat/laut, peternakan dan usaha lain yang termasuk lingkup pengawasan Departemen Pertanian dengan Modal Aktif Perusahaan (MAP) Rp 150.000.000,- pertahun dan Capital Turn Over (CTO) Rp 600.000,-.

3. Usaha Industri

Industri logam/kimia, makanan/minuman, pertambangan bahan galian serta industri kecil lainnya dengan batas MAP Rp 250.000.000,- pertahun serta batas (CTO) Rp 1.000.000.000,-.

4. Usaha Jasa

Menjual tenaga/pelayanan bagi pihak ketiga, konsultan, perencana, perbengkelan, transportasi serta restoran dan lainnya dengan batas MAP Rp 150.000.000,- pertahun dengan CTO Rp 600.000,-.

5. Usaha Jasa Konstruksi

Kontraktor bangunan, jalan, kelistrikan, jembatan, pengairan dan usaha-usaha lainnya yang berkaitan dengan teknis konstruksi bangunan dengan batas MAP Rp 250.000.000,- setiap tahun CTO Rp 1.000.000.000,-.

6. Jumlah tenaga kerja pada setiap Usaha Kecil di atas tidak lebih dari 300 orang.

Dari beberapa definisi dan pengertian di atas, sampai saat ini belum terdapat batasan pasti tentang perusahaan kecil. Untuk menentukan apakah suatu usaha tergolong besar, menengah atau Usaha Kecil dapat digunakan berbagai ukuran ada yang menggunakan ukuran jumlah penjualan tahunan dan gaji pekerja.

Dilihat dari sifat usahanya, maka Usaha Kecil mempunyai beberapa keunggulan apabila dibandingkan dengan usaha besar. Pada umumnya Usaha Kecil mampu tetap bertahan dan mengantisipasi kelesuan ekonomi akibat inflasi, maupun penyebab lainnya. Subanar (1999) menyatakan tanpa subsidi dan proteksi, Usaha Kecil di Indonesia mampu menambah nilai devisa bagi negara.

Menurut Hiro Tugiman (1995) bahwa suatu usaha tergolong Usaha Kecil apabila mempunyai karakteristik antara lain:

1. Umumnya bersifat keluarga.
2. Keuangan keluarga dan perusahaan cenderung berbaur.
3. Menggunakan teknologi sederhana dalam proses produksinya.



4. Lemah dalam manajemen, permodalan, pemasaran dan administrasi.
5. Mudah berganti usaha.
6. Kebanyakan adalah pribumi asli.

Menurut Surat Keputusan Bersama antara Dirjen Pembinaan awal padanan (MAP) dan Dirjen Pembinaan Usaha Kecil nomor: 151/BU/1994 dan 02/SKB/PPK/X/94, yang dimaksud dengan Usaha Kecil adalah yang memiliki omzet atau aset dibawah Rp 50.000.000,-.

#### **D. Modal Awal Padanan (MAP)**

Permasalahan klasik yang selalu muncul dalam rangka pemberdayaan Usaha Kecil menengah dan koperasi, salah satunya adalah masalah permodalan, yang umumnya disebabkan karena keterbatasan akses ke sumber-sumber permodalan, terutama akses kelembaga keuangan formal seperti bank, disamping keterbatasan pengetahuan atau kemampuan dalam mencukupi kebutuhan prosedur/persyaratan perbankan.

Permodalan memainkan suatu peranan yang dinamis dalam suatu perkembangan perusahaan, apakah itu usaha besar, menengah atau Usaha Kecil. Khususnya bagi Usaha Kecil, dengan kondisi bisnis/usaha yang terus berkembang secara dinamis maka Usaha Kecil dituntut untuk memberikan perhatian yang semakin besar terhadap penanaman modal dalam aktiva, dalam upaya pencapaian solusi pembelanjaan yang terbaik dalam kaitannya dengan penilaian perusahaan secara keseluruhan.

Penanaman modal dalam aktiva akan menentukan besarnya perusahaan, laba operasi, resiko bisnis dan likuiditasnya. Pencapaian solusi terbaik atas pembelanjaan akan menentukan pula beban keuangan perusahaan dan resiko keuangan.

Karena itu aspek perencanaan keuangan dalam memulai suatu Usaha Kecil sebaiknya meliputi seluruh aspek kegiatan manajerial Usaha Kecil tersebut, misalnya perencanaan aktiva, struktur modal, kegiatan produksi, aktivitas pemasaran dan personalia yang menyangkut kas dan aktiva serta berbagai aktivitas langsung maupun tidak langsung lainnya.

Setiap perusahaan selalu membutuhkan modal kerja untuk membiayai operasi sehari-hari, dimana uang yang telah dikeluarkan diharapkan dapat kembali dalam waktu yang pendek, sehingga dapat membiayai operasi selanjutnya. Dengan demikian dana tersebut akan terus berputar setiap periode, selama perusahaan beroperasi.

Menurut Riyanto (1988), mendefinisikan modal kerja kedalam tiga konsep yaitu:

1. Konsep kuantitatif

Modal kerja adalah keseluruhan dari jumlah aktiva lancar, disebut juga modal kerja bruto.

2. Konsep Kualitatif

Modal kerja adalah sebagian aktiva lancar atas hutang lancarnya, disebut juga modal kerja neto.

### 3. Konsep Fungsional

Modal kerja adalah sebagian aktiva yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan dalam suatu periode akuntansi.

Suyatno (1994) menyatakan ada tiga pedoman dalam menentukan aktiva yang diperlukan untuk menunjang kegiatan Usaha Kecil yaitu jenis kegiatan utama dari Usaha Kecil, jenis produk yang akan diproduksi Usaha Kecil, jenis pelayanan keseluruhan dari Usaha Kecil.

Pada umumnya Usaha Kecil mempunyai kondisi keuangan yang lemah. Keterbatasan keuangan/modal ini mengakibatkan ketidakmampuan Usaha Kecil untuk bersaing dengan perusahaan besar melalui fasilitas, perlengkapan, peralatan dan teknologi modern.

Untuk mengatasi kelemahan ini, Usaha Kecil dapat mencari sumber modal dari luar perusahaan dengan cara mencari kredit. Menurut Raymond dalam Suyatno, dkk (1993) mendefinisikan kredit adalah hak untuk menerima pembayaran atau kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu diminta atau pada waktu yang akan datang karena penyerahan barang-barang sekarang.

Di Sulawesi Selatan khususnya Kota Makassar, faktor modal pengUsaha Kecil agribisnis masih dipandang sebagai suatu masalah serius. Dengan kata lain, para pengUsaha Kecil agribisnis berada dalam kondisi lemah dibidang permodalan. Akibatnya terjadinya kelambatan dalam

mengembangkan usahanya. Keadaan ini tampak pada kecilnya skala usaha, laba kecil, dan sempitnya pasar yang dilayani.

Dengan pemberian bantuan permodalan oleh pemerintah melalui program modal awal padanan (MAP), diprediksikan terjadinya peningkatan penghasilan dan laba, sehingga bantuan tersebut dapat dinilai memberikan dampak positif bagi Usaha Kecil agribisnis di Kota Makassar. Di samping itu bantuan yang diberikan diharapkan dapat memperbaiki skala usaha dari para pengusaha Kecil agribisnis di Sulawesi Selatan.

#### Status Dan Besarnya Dana MAP:

- a. Dana Pemerintah Cq Kementerian Koperasi Dan UKM Sebagai Pinjaman kepada KSP/USP koperasi yang ditetapkan untuk disalurkan kepada usaha mikro dan kecil anggotanya guna menstimulasi usaha produktif KUMK anggotanya pada sentra terpilih.
- b. Besarnya Dana  
Dana yang dipinjamkan kepada setiap KSP/USP koperasi yang ditetapkan adalah sebesar Rp 200 juta, dengan pinjaman maksimal per-usaha Mikro dan kecil sebesar RP 15 juta.
- c. MAP adalah singkatan dari Modal Awal Padanan, merupakan dana pemerintah cq. Kementerian koperasi dan UKM untuk disalurkan kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah melalui Koperasi

Simpan Pinjam Koperasi, Lembaga Keuangan Mikro, Lembaga Modal Ventura dan Inkubator.

- d. Kriteria penerima dana MAP bagi pengUsaha Kecil:
1. Berada didalam sentra.
  2. Memiliki usaha yang layak dikembangkan.
  3. Sanggup mengembalikan dana MAP kepada KSP/USP Koperasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada KSP/USP Koperasi yang bersangkutan.
  4. Belum memperoleh fasilitas pendanaan dari lembaga keuangan yang ada.
  5. Menyediakan modal sendiri minimal sebesar 20% dari dana yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha yang diajukan untuk memperoleh pendanaan MAP.

### **E. Kerangka Pikir**

Masalah utama yang dihadapi oleh pengUsaha Kecil Nata De Coco pada saat ini adalah bagaimana mengembangkan diri, memperluas pasar. Di satu sisi kondisi pengUsaha Kecil Nata De Coco adalah pemilikan modal yang kecil. Dari kondisi tersebut, harapan untuk mencapai hasil yang optimal berjalan agak lamban. Hal ini ditandai dengan volume penjualan kecil, laba Usaha Kecil, dan tingkat perkembangan rendah. Dengan situasi seperti inilah perlu bantuan tangan dari pemerintah dalam mengembangkan Usaha Kecil



Nata De Coco. Diharapkan dengan adanya bantuan permodalan melalui program modal awal padanan (MAP) Usaha Kecil dapat memanfaatkan bantuan tersebut untuk segera mengembangkan usahanya, sebab ditunjang oleh bunga yang rendah dan persyaratan yang mudah. Harapan konkret yang diinginkan dengan adanya bantuan itu adalah meningkatnya hasil yang diperoleh melalui penjualan, sehingga pengusaha kecil Nata De Coco dapat memperoleh laba yang tinggi.

Beberapa tantangan atau kendala yang dihadapi dalam upaya pengembangan agribisnis meliputi kendala transportasi, pemasaran, skala usaha, teknologi, kelembagaan, tenaga profesional, manajemen, dan masalah permodalan.

Di lain pihak, usaha kecil nata de coco sesungguhnya memiliki prospek ekonomi yang cukup baik untuk dikembangkan menjadi usaha kecil agribisnis yang mandiri.

Peranan pemerintah melalui bantuan modal awal padanan (MAP) dasar pemberian bantuan MAP yaitu pemilik usaha tidak memiliki agunan atau jaminan dalam hal peminjaman dana atau modal di Bank dan kondisi lapangan setelah diadakan studi kelayakan usaha, maka tujuan utama adalah membantu pengembangan Usaha Kecil Nata De Coco melalui penyediaan kredit untuk pengusaha Kecil Nata De Coco di Makassar.

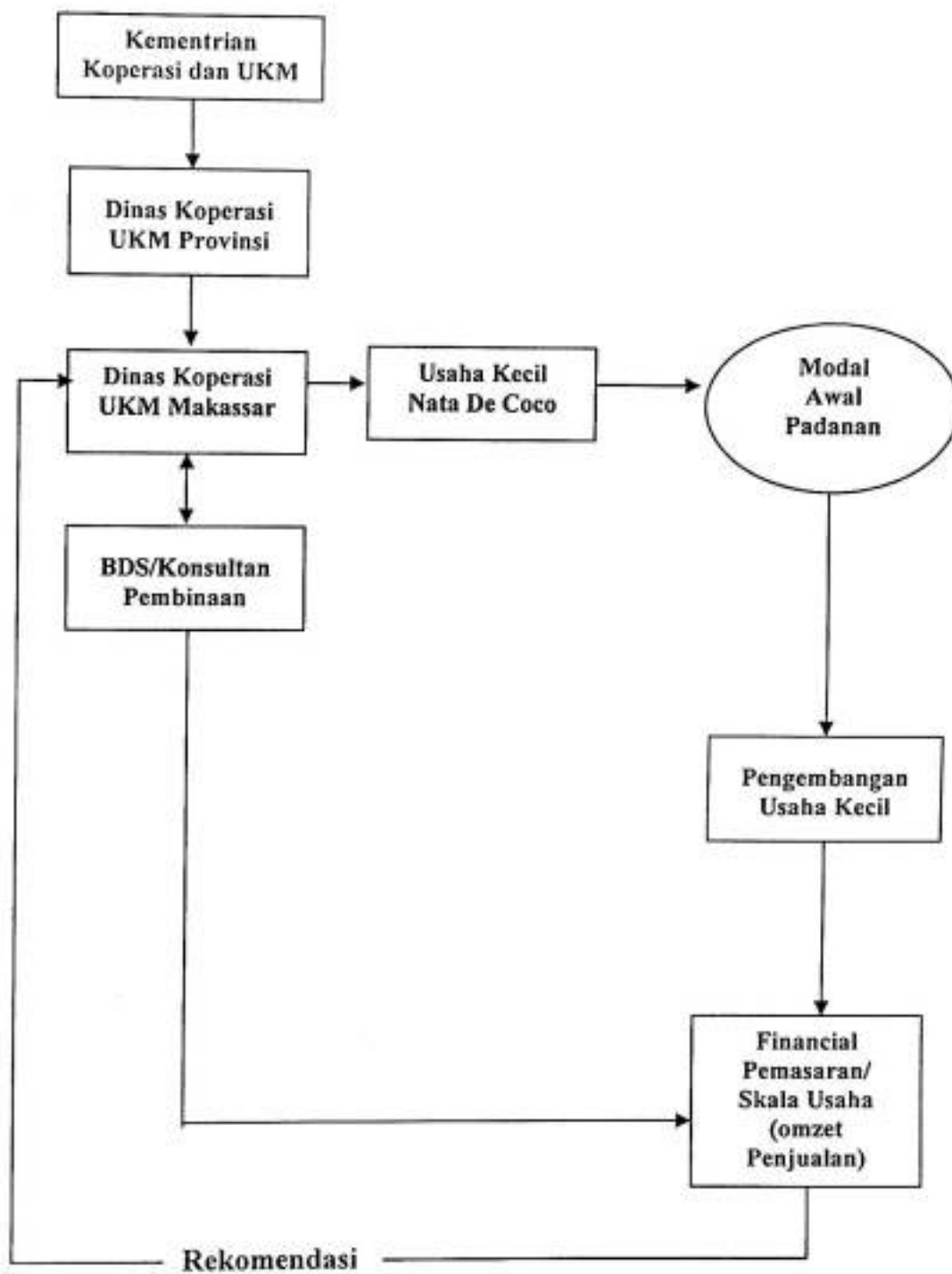
Dengan dukungan bantuan modal awal dari pemerintah dan sumber lainnya kepada pengusaha Kecil agribisnis, maka pada akhirnya dapat tercipta pengusaha yang siap berkompetisi dalam dunia usaha agribisnis sehingga keberadaan Usaha Kecil Nata De Coco dapat terus menerus eksis dibidang usahanya.

Modal awal padanan bersumber dari bantuan pemerintah pusat Departemen Koperasi dan UKM Jakarta. Dana bantuan Modal awal padanan ini kemudian dilanjutkan ke Dinas Koperasi UKM Propinsi Sulawesi Selatan yang objek penemu bantuan dana MAP ada di wilayah kotamadya Makassar. Untuk membantu lancarnya bantuan dana MAP terhadap Usaha Kecil Nata De Coco di Makassar maka dibentuk TIM konsultan (BDS) yang memantau pemamfaatan dana MAP, menyampaikan laporan tentang perkembangan dan permasalahan yang dihadapi dalam pemamfaatan dana MAP kepada Tim koordinasi MAP provinsi / Kabupaten kota mendampingi Usaha Kecil penerima MAP dalam menyusun laporan keuangan.

Dinas koperasi UKM Makassar memberikan bantuan modal awal kepada Usaha Kecil Nata De Coco diproses menjadi modal awal padanan (Modal pendamping) untuk mengembangkan usahanya. Untuk mengetahui perkembangan usaha setelah memperoleh bantuan dana MAP dapat dilihat dari aspek finansil, marketing, dan skala usahanya, sehingga usaha yang digelutnya dikategorikan mandiri dapat direkomendasikan kembali kedinas

koperasi UKM provinsi/ kabupaten/ kota untuk memperoleh bantuan dana modal awal padanan tahap kedua.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka kerangka pikir yang tertuang dalam uraian-uraian di atas dapat dilihat pada Gambar 1, sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pikir

## H. Hipotesis

Berdasarkan permasalahan dan kajian teori maka hipotesis yang penulis ajukan yaitu:

- 1) Diduga bahwa program bantuan modal awal padanan (MAP) berpengaruh terhadap likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas usaha kecil nata de coco di Makassar.
- 2) Diduga bahwa program bantuan modal awal padanan (MAP) berpengaruh positif terhadap pengembangan skala usaha (omzet penjualan) pemasaran Nata De Coco di Makassar.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan terhadap penerima program bantuan modal awal padanan (MAP) di Makassar serta berlangsung selama 3 bulan yaitu Maret sampai Mei 2005. Lokasi penelitian ini dipilih karena pertimbangan bahwa Kota Makassar merupakan pusat kegiatan agribisnis yang telah mendapat bantuan dari pemerintah untuk membiayai usahanya.

#### **B. Jenis dan Sumber Data**

1. Data Primer yaitu data yang diperoleh langsung melalui wawancara dengan para Pengusaha Kecil Nata De Coco yang dipilih menjadi responden pada sentra produksi di Kota Makassar.
2. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumentasi yang telah tersedia pada berbagai instansi yang mendukung penelitian ini, seperti: Dinas Koperasi dan UKM kota Makassar, Dinas Koperasi dan UKM Propinsi Sulawesi Selatan, Biro Pusat Statistik, Kadin Kota Makassar dan instansi terkait lainnya.

### C. Populasi dan Sampel

Populasi yang dalam penelitian ini adalah pengusaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar yang memperoleh dana bantuan Program Modal Awal Padanan (MAP) yang berjumlah 26 unit usaha yang terbagi ke dalam 5 sentra produksi. Teknik pengambilan sampel dilakukan secara purposif (*Purposive Sampling*) dengan mengambil masing-masing 2 unit usaha untuk mewakili masing-masing sentra produksi, dengan pertimbangan lokasi sentra terpencar-pencar. Penarikan sampel dari masing-masing sentra dilakukan secara random dengan pertimbangan bahwa unit usaha nata de coco relatif homogen. Dengan demikian, jumlah unit usaha sampel sebanyak 10 unit usaha.

Sesuai dengan tujuan penelitian, maka data yang dikumpulkan adalah laporan keuangan masing-masing unit usaha sampel yang terdiri dari 2 tahun sebelum dan 2 tahun setelah mendapatkan bantuan modal awal padanan (MAP).

### D. Metode Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan Usaha Kecil Nata De Coco di Makassar adalah analisis deskriptif dengan melakukan perbandingan rasio finansial, baik secara "*Cross-sectional approach*" dan "*Time series analysis*". Adapun

alat analisis finansial yang digunakan meliputi: analisis likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas serta analisis perkembangan skala usaha, dengan formulasi adalah sebagai berikut:

### 1. Analisis Likuiditas

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva lancar}}{\text{Hutang lancar}} \times 100\%$$

Dipergunakan untuk menghitung berapa kemampuan perusahaan dalam membayar utang lancar dengan aktiva lancar yang tersedia.

### 2. Analisis Solvabilitas

$$\text{Ratio Modal dengan Aktiva} = \frac{\text{Modal sendiri}}{\text{Total aktiva}} \times 100\%$$

Dipergunakan untuk menilai kemampuan perusahaan memenuhi semua kewajibannya, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

### 3. Analisis Rentabilitas

$$\text{Rasio Aktiva Usaha} = \frac{\text{Laba usaha}}{\text{Aktiva usaha}} \times 100\%$$

$$\text{Operating Margin Ratio} = \frac{\text{Laba usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Dipergunakan untuk mengukur profit yang diperoleh dari modal-modal yang digunakan untuk kegiatan usaha tersebut (rentabilitas) atau mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan.

### 4. Pengukuran skala usaha (omzet Penjualan)



#### D. Definisi Operasional

Untuk memudahkan penelitian ini, maka perlu didefinisikan istilah-istilah yang digunakan dalam proses penelitian yaitu:

1. Dampak adalah peningkatan nilai tambah dari suatu kegiatan usaha, yakni adanya peningkatan penghasilan atau laba yang diperoleh pengUsaha Kecil Nata De Coco yang disebabkan oleh adanya pemberian bantuan dari program modal awal padanan (MAP).
2. Bantuan adalah pinjaman berupa uang yang diberikan kepada pengUsaha Kecil Nata De Coco dengan persyaratan bunga ringan, dan bersumber dari pemerintah. Pembayaran kembali pinjaman tersebut dilakukan secara angsuran
3. Program Bantuan Modal Awal Padanaan (MAP) adalah rangkaian kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah kepada Usaha Kecil dan mikro melalui perkuatan struktur keuangan dengan pola dana bergulir yang bersumber dari dana program pengurangan subsidi BBM dan pembiayaan lainnya dari APBN.
4. Modal awal adalah dana untuk mendukung usaha mikro dan kecil.
5. Modal Awal Padanan adalah dana yang disediakan sebagai padanan/dampingan dana untuk membiayai usaha mikro dan kecil yang sedang atau akan mengembangkan usahanya.

6. Dana Padanan adalah dana yang disediakan oleh KSP/USP Koperasi, dan atau Pemerintah Daerah dan atau sumber lainnya dan atau dana pinjaman dari Bank Pelaksana/Lembaga Keuangan lainnya, untuk selanjutnya disalurkan sebagai pinjaman kepada Usaha Mikro dan Kecil melalui KSP/USP Koperasi sebagai padanan dana MAP.
7. Pengembangan adalah upaya yang ditujukan kepada pengUsaha Kecil Nata De Coco dengan maksud meningkatkan penghasilan atau laba yang mereka peroleh, agar taraf hidup mereka, mengalami peningkatan.
8. Nata De Coco adalah jenis makanan hasil fermentasi air kelapa oleh suatu bakteri yaitu *Acetobacter xylinum*. Makanan ini berbentuk padat, putih transparan dan rasanya menyerupai kolang-kaling.
9. *Acetobacter xylinum* adalah mikroorganisme yang dapat tumbuh pada media kompleks maupun sederhana yang dapat ditemukan pada buah-buahan dan sayuran.
10. Sentra Usaha Kecil adalah kelompok usaha yang masih relatif berskala kecil, operasinya masih menunjukkan suatu keunggulan dan wilayah usahanya masih bersifat lokal.
11. Agribisnis adalah seluruh kegiatan atau usaha komersial/pemasaran dari lima potensi atau sektor, yaitu tanaman pangan, perkebunan, peternakan, dan sektor kehutanan.

12. Koperasi Simpan pinjam (KSP) adalah koperasi yang kegiatannya hanya usaha simpan pinjam sesuai dengan Peraturan Pemerintah No.9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Pinjam.
13. Unit Simpan Pinjam (USP) adalah unit usaha koperasi yang bergerak di bidang simpan pinjam, sebagai unit usaha otonom dari kegiatan usaha koperasi yang bersangkutan, sesuai dengan Peraturan Pemerintah No.9 Tahun 1995 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Pinjam.
14. Business Development Service (BDS) adalah Tim konsultan bisnis yang bertugas dan bertanggung jawab dalam pelaksanaan program MAP.
15. Rasio Likuiditas adalah rasio yang digunakan untuk menganalisa mengenai kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajiban finansial jangka pendek pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aktiva lancar yang tersedia.
16. Rasio Solvabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajiban finansial jangka panjang pada saat jatuh tempo
17. Rasio Rentabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dengan membandingkan antara laba yang diperoleh dalam suatu periode dengan jumlah aktiva atau jumlah modal perusahaan tersebut.

18. Skala usaha adalah perubahan modal setelah menerima bantuan (MAP) alat ukurnya dengan melihat omzet penjualannya.
19. Pemasaran adalah pengenalan dan pemenuhan kebutuhan pelanggan yang menguntungkan.
20. Cross-sectional approach adalah suatu cara mengevaluasi dengan jalan membandingkan rasio-rasio antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya yang sejenis pada saat yang bersamaan.
21. Time series analysis adalah membandingkan rasio-rasio finansial perusahaan dari satu periode ke periode lainnya. perbandingan antara rasio dicapai saat ini dengan rasio-rasio pada masa lalu akan memperlihatkan apakah perusahaan mengalami kemajuan atau kemunduran.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Perusahaan Nata De Coco

##### 1. Sejarah Singkat Perusahaan

U.D. Primanata merupakan industri rumah tangga yang didirikan oleh Ir. Alam Memmu adalah cikal bakal perusahaan yang bergerak dalam industri pengolahan *Nata De Coco*. Sebelum memasuki industri pengolahan *Nata De Coco* ini, U.D. Primanata awalnya berada dalam wadah Koperasi Serba Usaha Tani Bakti yang memiliki badan hukum dan bergerak dalam bidang pertanian. Koperasi ini merupakan koperasi biasa yang kemudian berkembang menjadi koperasi primer tingkat I. Pada tahun 2000, U.D. Primanata mulai mengembangkan usahanya untuk mengolah *Nata De Coco*. Alasan pengembangan usaha ini, selain memanfaatkan limbah buah kelapa yaitu air kelapanya juga memiliki prospek usaha yang baik untuk memberikan keuntungan yang besar sehingga dapat memenuhi kebutuhan hidupnya, serta mengaplikasikan keterampilan yang dimilikinya.

Tetapi akhirnya usaha ini mengalami kemajuan yang diharapkan, beliau akhirnya berusaha dalam koperasi simpan pinjam. Setelah beberapa lama bergelut dalam koperasi ini, saat itulah beliau mulai tertarik dengan usaha nata de coco karena usaha nata de coco ini masih jarang diusahakan

di Makassar dan prospek pengembangannya cukup cerah apalagi keuntungan yang dapat diperoleh dari usaha tersebut cukup tinggi. Dengan berbekal keberanian akhirnya didirikanlah usaha pembuatan nata de coco yang masih berada di bawah nama Koperasi Tani Bakti. Pengembangan usaha UD Priminata semakin pesat sehingga pada tahun 2002 mulai dikembangkan menjadi lima sentra/kluster, pemilihan tempat atau sentra produksi di daerah Tamalanrea dan Daya disebabkan karena dekatnya sumber bahan baku dari daerah, transportasi dan pengangkutan bahan baku tersebut tidak banyak mengeluarkan biaya, seperti dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Pembagian sentra produksi nata de coco di Kota Makassar sejak tahun 2002.

Nama Sentra	Kode Sentra	Lokasi
Aresko	Sentra A	Tamalanrea
Primanata	Sentra B	Tamalanrea
Primaco	Sentra C	Daya
Nain Coco	Sentra D	Daya
Sandy Coco	Sentra E	Daya

Sumber: Koperasi Tani Bakti Nata De Coco, Makassar

Tingkat kematangan dan keseriusan setiap sentra untuk mengembangkan industri pengolahan *Nata De Coco*, dibuktikan dengan dikeluarkannya izin resmi dari Departemen Perindustrian pada tahun 2002

untuk pendirian usaha dengan Nomor: 01/PAD/DK-UKM.20.3/V/2002. Pengembangan usaha usaha dari kecil nata de coco berkaitan erat dengan makanan sehingga diperlukan juga izin resmi dari Departemen Kesehatan yang menyatakan bahwa produk Nata De Coconya dapat dikonsumsi oleh masyarakat, dengan nomor: DEP. KES. RI.SP. No. 561/20.01/99.

## **2. Sumber Daya Manusia**

Sumberdaya manusia merupakan salah satu aset yang sangat penting peranannya dalam suatu perusahaan. Sumberdaya yang dimaksud adalah tenaga kerja yang terlibat dalam aktivitas atau kegiatan dalam rangkaian proses yang berlangsung dalam suatu perusahaan, baik langsung maupun tidak langsung dan merupakan faktor produksi utama dan selalu ada dalam setiap perusahaan. Tenaga kerja tersebut merupakan satu kesatuan, yang saling mendukung dalam segala aktifitas perusahaan. Menurut Tulus (1994), sumberdaya manusia merupakan salah satu unsur masukan (input) yang bersama dengan unsur lain seperti bahan, modal, mesin dan teknologi diubah melalui proses manajemen menjadi keluaran (Output) berupa barang atau jasa dalam suatu usaha mencapai tujuan organisasi atau perusahaan.

Sumberdaya manusia (human resources) mengandung dua pengertian, pertama yaitu usaha kerja atau jasa yang dapat diberikan seseorang dalam waktu tertentu untuk menghasilkan barang dan jasa. Kedua yaitu menyangkut manusia yang mampu bekerja untuk memberikan jasa

untuk memberikan hasil jasa atau usaha kerja. Mampu bekerja berarti mampu menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Secara fisik, kemampuan diukur dengan usia. Kelompok penduduk dalam usia itu dinamakan tenaga kerja atau man power. Kemampuan untuk menghasilkan barang dan jasa dipengaruhi oleh tingkat pendidikan dan pengalaman dalam suatu bidang (Simanjuntak, 1989)

Tenaga kerja tetap perusahaan adalah tenaga kerja yang mempunyai hubungan kerja dengan perusahaan untuk jangka waktu tertentu, sedangkan tenaga kerja tidak (lepas) tetap adalah karyawan yang mempunyai hubungan kerja dengan perusahaan untuk jangka waktu tertentu. Yang termasuk didalam tenaga tenaga kerja tetap adalah staf atau tenaga kerja bulanan tetap. Untuk tenaga kerja tidak tetap termasuk karyawan yang dipekerjakan harian atau jangka waktu tertentu dan tenaga kerja yang bekerja atas dasar premi/borong. Sumberdaya manusia yang terlibat pada setiap sentra usaha kecil nata de coco ini tidak terlalu mempertimbangkan tingkat pendidikan yang dimiliki oleh calon tenaga kerja, karena dalam produksi hal yang diutamakan adalah ketekunan dan pengalaman saja. Jadi, dalam melakukan proses produksi tenaga kerja akan dilatih atau diperlihatkan hal-hal dan cara yang tepat dalam membuat nata de coco tersebut. Sehingga kegiatan yang dilakukan sehari-hari tersebut akan memberikan sejumlah pengalaman dan kebiasaan yang menjadi modal utama dalam melakukan proses produksi.





Perusahaan nata de coco tidak melakukan pelatihan dan pengembangan sumberdaya manusia khususnya dalam bidang produksi. Seperti yang telah disebutkan di atas bahwa yang dibutuhkan adalah ketekunan. Berbeda dengan beberapa tenaga kerja di bidang produksi yang merupakan tenaga khusus dalam pengembangan produk dimana dikhususkan dalam melakukan penemuan-penemuan baru bibit nata yang akan digunakan dalam pembuatan nata yang berkualitas lebih baik.

Untuk lebih jelasnya, sumberdaya manusia yang dimiliki oleh Perusahaan UD Primanata dapat dilihat seperti disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6 Sumberdaya Manusia yang dimiliki Nata De Coco Kota Makassar, 2005

No	NAMA	Umur (Thn)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Status
1.	Baso Alam M	32	L	S.P	Pimpinan
2.	Baso sade	30	L	S.H	Produksi
3.	Baso Depung	40	L	SLTA	Produksi
4.	Abdul Haris	30	L	S.H	Produksi
5.	Nirham	35	L	S.Si	Produksi
6.	Akbar	35	L	Drs	Produksi
7.	Naing	27	L	SLTA	Produksi
8.	Andi. Muh Iqbal	27	L	S.Kom	Produksi
9.	Ambo Iri	36	L	S.Si	Produksi
10.	Sitti Harina	24	P	S.E	Pemasaran
11.	Andi Muh Rida	26	L	S.Sos	Pemasaran
12.	Bataribanna	26	P	S.E	Bendahara
13.	Dg. Makka	24	L	SLTA	Pembersih
14.	Darma	27	P	SLTA	Sterilisasi
15.	Dg. Ngai	27	L	SLTA	Sterilisasi

Sumber: Koperasi Tani Bakti, 2005

### 3. Sumberdaya Finansial

Sumber daya finansial, yaitu semua harta yang dimiliki perusahaan baik yang berupa uang tunai bantuan modal dari pemerintah, kemudian dapat diinvestasikan kembali pada proses produksi selanjutnya. Dapat pula digunakan untuk mempertahankan kelancaran jalannya perusahaan pada saat dibutuhkan untuk meningkatkan produksi. Kelancaran suatu usaha sangat didukung oleh keberadaan sumberdaya finansial (modal) karena sumberdaya ini sangat berpengaruh pada kestabilan dan perkembangan perusahaan.

Tabel 7 Modal sendiri yang dimiliki Nata De Coco Kota Makassar, 2005

Sentra Usaha	Modal sendiri sentra usaha				
	Sebelum Bantuan		Setelah Bantuan		
	2001	2002	2003	2004	
A	Dg. Ati	166.000.000	198.263.500	268.666.500	316.510.000
	Baso Deppung	163.587.000	215.800.000	215.800.000	321.280.000
B	Nirham	169.064.000	208.766.000	270.465.000	336.003.000
	Baso Sade	164.231.500	207.790.100	270.824.900	343.041.800
C	Barkih	160.083.000	201.334.000	262.185.500	313.652.000
	Akbar	158.430.000	200.257.500	270.000.500	316.303.000
D	Sulkarnain	174.995.600	207.206.900	269.540.900	323.678.400
	Ambo Iri	171.535.100	204.328.550	268.358.850	318.882.800
E	Rina	163.052.150	231.940.300	281.504.900	334.257.100
	Dg. Makka	164.962.400	214.937.300	282.975.700	344.396.000

Sumber: Koperasi Tani Bakti, 2005

Menurut kadarsan (1992), kunci keberhasilan untuk menghasilkan pendapatan finansial yang optimum dan untuk mempertahankan kelangsungan usaha adalah tersedianya aset kekayaan perusahaan dalam jumlah yang cukup dan kombinasi yang tepat.

Tabel 8. Jumlah bantuan Modal Awal Padanan (MAP) setiap sentra produksi Nata De Coco Kota Makassar, 2005

Sentra / Kluster			Nama	Jumlah Pokok Pinjaman MAP
Sentra A	Aresco	1	Dg. Ati	Rp. 6.000.000
		2	Baso Deppung	Rp. 10.000.000
Sentra B	Primanata	3	Nirham	Rp. 10.000.000
		4	Baso Sade	Rp. 12.000.000
Sentra C	Primaco	5	Barkih	Rp. 10.000.000
		6	Akbar	Rp. 10.000.000
Sentra D	Nain Coco	7	Sulkarnain	Rp. 5.000.000
		8	Ambo Iri	Rp. 10.000.000
Sentra E	Sandy Coco	9	Rina	Rp. 10.000.000
		10	Dg. Makka	Rp. 8.000.000

Sumber : Koperasi Tani Bakti, 2005.

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat diketahui bahwa keberadaan sumberdaya finansial dalam pelaksanaan kegiatan suatu usaha merupakan suatu hal yang mutlak diperlukan, karena fungsi utama dari sumberdaya ini yaitu untuk mengadakan jenis sumberdaya lainnya yang diperlukan oleh perusahaan. Untuk kelanjutan usaha Nata De Coco maka perlu dibantu

dengan modal yang besar yang berasal dari pemerintah. Jumlah bantuan modal awal padanan pada setiap sentra dapat dilihat seperti disajikan pada Tabel 8.

#### **4. Proses Pemasaran**

Pemasaran adalah pengenalan dan pemenuhan kebutuhan pelanggan yang menguntungkan. Pemasaran berkaitan dengan upaya mengurangi resiko dengan menerapkan teknik baku secara sistematis dengan tujuan untuk meninjau situasi dan mengembangkan tanggapan perusahaan terhadap situasi tersebut (davies, 2001). Proses pemasaran merupakan kelanjutan dari proses produksi. Kegiatan pemasaran bertujuan agar dana yang telah diinventasikan dalam kegiatan produksi dapat diperoleh kembali dengan mendapat sejumlah dana dari hasil penjualan sebagai imbalan dari inventasi yang dilakukan selama ini.

Indikator pemasarannya dapat dilihat dari hasil omzet penjualan yang diperoleh (keuntungan), karena penjualan produk dari Nata De Coco dari pintu ke pintu, melalui jasa pengiriman, produsen mengantar ke konsumen, konsumen mengambil sendiri pesanannya sedangkan segmen dari minuman ini adalah masyarakat umum.

Sasaran konsumen dari produk minuman nata de coco adalah seluruh lapisan masyarakat. Warung-warung, kios dan pasar-pasar yang menjadi

perantara pemasaran yang kelak akan memasarkan produk ini kepada konsumen akhir.

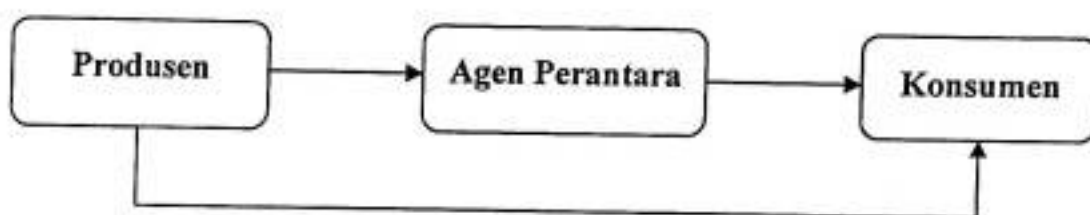
Proses pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan usaha kecil nata de coco oleh bagian pemasaran. Wilayah pemasaran nata de coco mencakup daerah Makassar, Pare-pare, Wajo, dan Kendari. Untuk menjangkau daerah pemasaran tersebut perusahaan menggunakan fasilitas yaitu mobil. Dalam memasarkan produknya dalam rangka menghadapi persaingan dan kenaikan harga BBM, usaha kecil nata de coco memasang harga untuk setiap bentuk produk yang dihasilkan antara lain:

- Bentuk kemasan gelas plastik ( 220 ml) dengan harga lama sebesar **Rp. 700,-/220 ml** menjadi harga baru **Rp 1.000,-**
- Bentuk kemasan kantong plastik 1 kg dengan penetapan harga lama sebesar **Rp. 3.000/1 kg** menjadi harga baru **Rp 4.500,-**
- Bentuk kemasan plastik 200 ml dengan harga sebesar **Rp. 400.-/200 ml** menjadi harga baru **Rp 700,-**

Dalam rangka pendistribusian produk sampai ke tangan konsumen maka pihak perusahaan melakukan dua cara yaitu yang pertama bekerjasama dengan perantara pemasaran dalam hal ini warung-warung, kios dan pasar-pasar untuk memasarkan produknya dan menerima konsumen yang datang langsung ke perusahaan untuk memesan produk. Perusahaan nata de coco yang dihasilkan oleh perusahaan kasus dijual

melalui agen perantara ke konsumen. Konsumen mengambil sendiri pesanannya dari perusahaan.

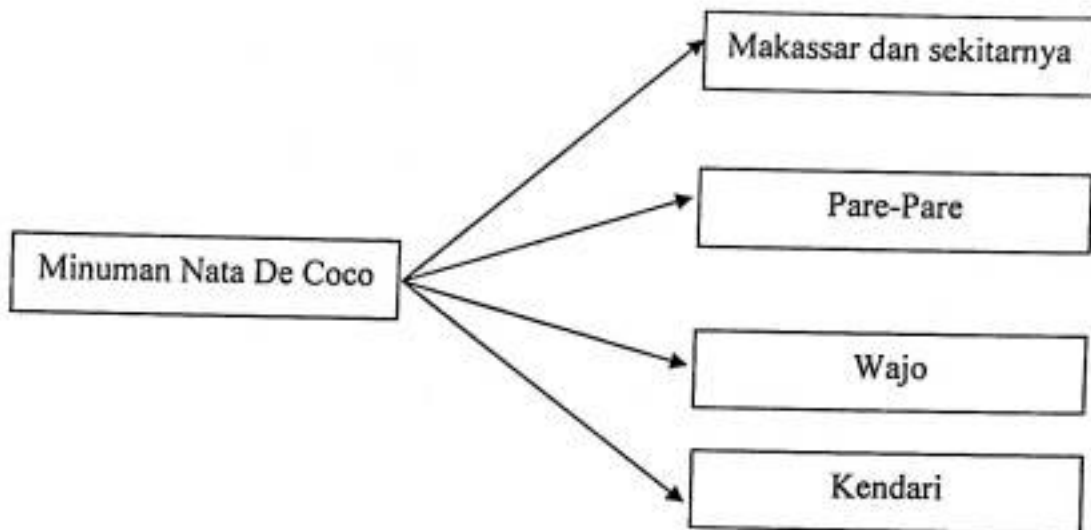
Untuk lebih jelasnya mengenai saluran pemasaran pada usaha kecil Nata De Coco dapat dilihat pada Gambar 2



Gambar 2. Saluran Pemasaran Minuman nata de coco, 2005 (Sumber: Koperasi Tani Bakti)

Daerah pemasaran riil produk minuman Nata de coco dipasarkan didaerah perkotaan dan dipasarkan keseluruhan daerah. Pada usaha kecil nata de coco memasarkan produknya pada saat sekarang ini di pasar-pasar, warung dan kios, serta rumah makan. Pemilihan tempat pemasaran ini didasarkan pada kondisi perkotaan yang begitu padat dengan kondisi penduduk yang beragam yang tentunya mengharapkan adanya produk minuman Nata de coco yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen.

Untuk lebih jelasnya mengenai peta pemasaran riil usaha kecil nata de coco dapat dilihat seperti disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Peta Pemasaran Potensial Minuman Nata de coco, 2005  
(Sumber: Koperasi Tani Bakti)

## B. Analisis Finansial Usaha Kecil Nata De Coco

### 1. Analisis Likuiditas

Tujuan dari analisis likuiditas adalah untuk mengetahui kemampuan Usaha Kecil dalam memenuhi kewajiban jangka pendek, khususnya Usaha Kecil nata de coco di Makassar Propinsi Sulawesi Selatan setelah mendapat bantuan modal awal padanan (MAP) dari Kementerian Koperasi dan UKM RI.

Alat yang digunakan untuk menganalisis likuiditas Usaha Kecil nata de coco sebelum mendapat bantuan modal awal padanan (MAP) dan sesudah mendapat bantuan modal awal padanan (MAP) adalah rasio lancar (*current ratio*), yaitu perbandingan antara aktiva lancar dengan hutang lancar.

Perkembangan rasio lancar perusahaan nata de coco yang dijadikan sampel dalam periode 2001 – 2004 dapat dilihat pada Tabel 9.

Berdasarkan data pada Tabel 9, terlihat bahwa likuiditas masing-masing perusahaan sampel mengalami peningkatan dalam kurun waktu 2001 – 2004 kecuali perusahaan sampel 1 pada sentra A. Jika dilihat berdasarkan sentra produksi, terlihat bahwa kedua perusahaan sampel di sentra D mengalami peningkatan likuiditas paling tinggi, sementara perusahaan sampel di sentra A adalah yang paling rendah.

Tingkat likuiditas dari 10 perusahaan nata de coco yang dijadikan sampel sebelum mendapatkan bantuan modal awal padanan, secara rata-rata mencapai masing-masing 2,61 pada tahun 2001 dan 2,86 pada tahun 2002. Tingkat likuiditas tersebut mengalami peningkatan setelah perusahaan sampel mendapatkan bantuan modal awal padanan, yang secara rata-rata mencapai 2,94 pada tahun 2003 dan 3,25 pada tahun 2004. Jika dibandingkan tingkat likuiditas perusahaan sampel antara tahun 2001 dan 2004, terlihat bahwa secara rata-rata tingkat likuiditas perusahaan sampel dalam periode 2001 – 2004 mengalami peningkatan sebesar 25,22% atau 7,56% per tahun. Meningkatnya Current ratio karena meningkatnya volume usaha (ekspansi pasar), sehingga membutuhkan modal kerja yang diperoleh dari MAP Karena Pinjaman jangka panjang tidak membebani pinjaman jangka pendek.



Tabel 9. Perkembangan Current Ratio sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001-2004

Sentra Usaha		Current Ratio				Perubahan 2001 – 2004 (%)	Rata-rata per tahun (%)
		Sebelum Bantuan		Setelah Bantuan			
		2001	2002	2003	2004		
A	1	2,38	2,44	2,29	2,38	0,00	0,00
	2	2,62	2,83	2,38	3,25	24,05	7,45
B	3	2,53	2,63	3,18	3,33	31,62	9,59
	4	3,11	3,13	3,2	3,22	3,54	1,17
C	5	2,42	2,51	2,77	2,82	16,53	5,23
	6	2,45	2,58	2,62	2,7	10,20	3,29
D	7	2,01	2,65	2,84	3,01	49,75	14,41
	8	2,24	2,63	2,86	3,39	51,34	14,81
E	9	3,19	3,29	3,59	4,11	28,84	8,81
	10	3,14	3,94	3,65	4,28	36,31	10,88
Rata-rata		2,61	2,86	2,94	3,25	25,22	7,56

Sumber: Hasil analisis Laporan Keuangan Unit Usaha Sampel, 2005.

Menurut Riyanto, B. (1992), current ratio 200% merupakan angka yang cukup ideal bagi suatu usaha, sedangkan menurut Departemen keuangan RI angka current ratio 178,23% usaha tersebut tergolong sehat. Relatif tingginya tingkat likuiditas perusahaan sampel yang rata-rata mencapai 325% pada tahun 2004, merupakan indikator keamanan bagi kreditor (pemasok) jangka pendek, sehingga perusahaan sampel memiliki peluang untuk memperluas

skala usaha melalui pinjaman jangka pendek jika didukung dengan sistem pemasaran yang handal. Namun tingginya likuiditas tidak secara langsung menunjukkan tingginya kemampuan labaan perusahaan, sebab dapat saja terjadi bahwa tingginya likuiditas berdampak pada rendahnya perputaran piutang usaha dan/atau persediaan sehingga margin operasi menjadi rendah.

Terlepas dari baik atau buruknya tingkat likuiditas yang tinggi, kenaikan rasio lancar tersebut menunjukkan bahwa perusahaan sampel penerima bantuan modal awal padanan cenderung mengurangi penggunaan hutang jangka pendek. Ini berarti bahwa modal kerja perusahaan sampel menjadi lebih kuat setelah mendapatkan bantuan modal awal padanan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa bantuan modal awal padanan berdampak positif dengan tingkat pertumbuhan rata-rata 7,56% terhadap likuiditas perusahaan nata de coco di Kota Makassar.

## **2. Analisis Solvabilitas**

Analisis solvabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan Usaha Kecil nata de coco dalam memenuhi kewajibannya, baik kewajiban lancar maupun kewajiban jangka panjang. Dilihat dari solvabilitasnya, menunjukkan bahwa secara keseluruhan Usaha Kecil nata de coco menunjukkan peningkatan posisi solvabilitas sesudah mendapat bantuan modal awal padanan (MAP) dibandingkan dengan sebelum mendapat bantuan modal awal padanan (MAP), seperti terlihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Perkembangan Rasio Modal sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004

Sentra Usaha		Solvabilitas				Perubahan 2001 – 2004 (%)	Rata-rata per tahun (%)
		Sebelum Bantuan		Setelah Bantuan			
		2001	2002	2003	2004		
A	1	0,86	0,87	0,83	0,88	2,33	0,77
	2	0,87	0,88	0,83	0,88	1,15	0,38
B	3	0,85	0,87	0,89	0,87	2,35	0,78
	4	0,89	0,89	0,89	0,88	-1,12	-0,38
C	5	0,86	0,87	0,85	0,86	0,00	0,00
	6	0,86	0,87	0,85	0,86	0,00	0,00
D	7	0,83	0,87	0,87	0,89	7,23	2,35
	8	0,85	0,87	0,87	0,89	4,71	1,54
E	9	0,89	0,89	0,90	0,91	2,25	0,74
	10	0,89	0,91	0,90	0,91	2,25	0,74
Rata-rata		0,87	0,88	0,87	0,88	2,11	0,69

Sumber: Hasil analisis Laporan Keuangan Unit Usaha Sampel, 2005.

Berdasarkan data pada Tabel 9, terlihat bahwa solvabilitas masing-masing perusahaan sampel mengalami peningkatan dalam kurun waktu 2001 – 2004 kecuali perusahaan sampel 4 pada sentra B yang mengalami penurunan solvabilitas relatif kecil dari 0,89 pada tahun 2001 turun menjadi

0,88 pada tahun 2004 atau turun sekitar 1,12% dalam periode 2001 - 2004. Jika dilihat berdasarkan sentra produksi, terlihat bahwa kedua perusahaan sampel di sentra D mengalami peningkatan likuiditas paling tinggi, sementara perusahaan sampel di sentra C tidak mengalami perubahan sama sekali.

Tingkat solvabilitas dari 10 perusahaan nata de coco yang dijadikan sampel sebelum mendapatkan bantuan modal awal padanan, secara rata-rata mencapai masing-masing 0,87 pada tahun 2001 dan 0,88 pada tahun 2002. Tingkat solvabilitas tersebut relatif tidak mengalami peningkatan setelah perusahaan sampel mendapatkan bantuan modal awal padanan, yang secara rata-rata mencapai 0,87 pada tahun 2003 dan 0,88 pada tahun 2004. Jika dibandingkan tingkat solvabilitas perusahaan sampel antara tahun 2001 dan 2004 terlihat bahwa secara rata-rata tingkat solvabilitas perusahaan sampel dalam periode 2001 – 2004 mengalami peningkatan sebesar 2,11% atau 0,69% per tahun.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik sentra produksi bahwa menurunnya angka solvabilitas disebabkan karena meningkatnya jumlah hutang setelah menerima MAP, terlihat bahwa posisi solvabilitas sentra usaha Nata De Coco di Makassar tetap terjaga.

Bila dibandingkan dengan angka solvabilitas rata-rata industri yang dikeluarkan oleh Departemen Keuangan RI sebesar 34,87%, maka secara

terlihat bahwa posisi solvabilitas perusahaan nata de coco sampel di Makassar Propinsi Sulawesi Selatan yang telah mendapat bantuan modal awal padanan (MAP) adalah tetap terjaga, bahkan cenderung meningkat.

Posisi solvabilitas tersebut menunjukkan bahwa perusahaan nata de coco sampel memiliki kemampuan yang sangat tinggi untuk memenuhi kewajiban finansialnya, baik kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang dengan tingkat pertumbuhan rata-rata 0,69% pertahun.

Sangat menarik bahwa solvabilitas perusahaan nata de coco yang dijadikan sampel justru mengalami peningkatan setelah mendapatkan pinjaman berupa dana bantuan modal awal padanan. Jika diperhatikan pola perkembangan solvabilitas perusahaan sampel, terlihat bahwa umumnya mengalami penurunan pada tahun pertama penerimaan bantuan (pinjaman) yakni pada tahun 2003, namun pada tahun 2004 mengalami peningkatan. Kenaikan posisi solvabilitas tersebut menunjukkan bahwa telah terjadi penambahan modal sendiri yang lebih besar dari jumlah bantuan dana modal awal padanan.

Hasil wawancara dengan pemilik perusahaan sampel menjelaskan penyebab terjadinya kenaikan posisi solvabilitas setelah menerima bantuan (pinjaman) dana bantuan modal awal padanan. Menurut para responden pemilik perusahaan sampel, bahwa dana bantuan tersebut telah mendorong

mereka melakukan penambahan modal sendiri setelah mendapatkan pembinaan usaha nata de coco dari pihak Dinas Koperasi Kota Makassar. Dorongan penambahan modal sendiri tersebut semakin kuat setelah terbukti bahwa tingkat pendapatan (nilai absolut) mengalami peningkatan setelah adanya peningkatan aktiva perusahaan perusahaan melalui pinjaman dari dana bantuan modal awal padanan. Oleh karena itu, pada tahun 2003 posisi solvabilitas perusahaan sampel cenderung menurun, namun pada tahun 2004 umumnya mengalami kenaikan setelah dilakukan penambahan modal sendiri. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pemberian bantuan dana modal awal padanan berdampak positif terhadap posisi solvabilitas perusahaan nata de coco di Kota Makassar dengan tingkat pertumbuhan rata-rata 0,69% per tahun.

### **3. Analisis Rentabilitas**

Analisis rentabilitas bertujuan untuk mengetahui kemampuan laba Usaha Kecil nata de coco dalam menjalankan kegiatannya, baik sebelum dan setelah mendapatkan bantuan dana modal awal padanan. Perkembangan rentabilitas perusahaan nata de coco penerima bantuan dana modal awal padanan yang dijadikan sampel dalam periode 2001 – 2004 yang diukur dengan menggunakan rasio aktiva usaha dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Perkembangan Rasio Aktiva Usaha sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004

Sentra Usaha	Rasio Aktiva Usaha				Perubahan 2001 – 2004 (%)	Rata-rata per tahun (%)	
	Sebelum Bantuan		Setelah Bantuan				
	2001	2002	2003	2004			
A	1	0,10	0,14	0,12	0,12	20,00	6,27
	2	0,12	0,12	0,30	0,12	0,00	0,00
B	3	0,08	0,08	0,14	0,12	50,00	14,47
	4	0,08	0,09	0,36	0,12	50,00	14,47
C	5	0,10	0,13	0,12	0,12	20,00	6,27
	6	0,10	0,12	0,34	0,12	20,00	6,27
D	7	0,09	0,10	0,15	0,13	44,44	13,04
	8	0,09	0,11	0,35	0,13	44,44	13,04
E	9	0,09	0,08	0,13	0,12	33,33	10,06
	10	0,09	0,11	0,36	0,12	33,33	10,06
Rata-rata		0,09	0,11	0,24	0,12	31,56	9,39

Sumber: Hasil analisis Laporan Keuangan Unit Usaha Sampel, 2005.

Berdasarkan data pada Tabel 11, terlihat bahwa rasio aktiva usaha masing-masing perusahaan sampel mengalami peningkatan dalam kurun waktu 2001 – 2004 kecuali perusahaan sampel 2 pada sentra A yang relatif tidak mengalami perubahan. Jika dilihat berdasarkan sentra produksi, terlihat bahwa kedua perusahaan sampel di sentra D mengalami peningkatan rasio aktiva usaha paling tinggi, sementara perusahaan sampel di sentra A yang paling rendah, bahkan sampel 2 tidak mengalami perubahan sama sekali.

Tingkat rasio aktiva usaha dari 10 perusahaan nata de coco yang dijadikan sampel sebelum mendapatkan bantuan modal awal padanan,

secara rata-rata mencapai masing-masing 9% pada tahun 2001 dan 11% pada tahun 2002. Tingkat rasio aktiva usaha tersebut mengalami peningkatan setelah perusahaan sampel mendapatkan bantuan modal awal padanan, yang secara rata-rata mencapai 24% pada tahun 2003 dan 12% pada tahun 2004. Jika dibandingkan tingkat rasio aktiva usaha perusahaan sampel antara tahun 2001 dan 2004 terlihat bahwa secara rata-rata tingkat rasio aktiva usaha perusahaan sampel dalam periode 2001 – 2004 mengalami peningkatan sebesar 31,56% atau 9,39% per tahun. Hal ini menunjukkan bahwa dalam periode 2001 – 2004, kemampuanlabaan perusahaan sampel mengalami peningkatan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa kemampuanlabaan perusahaan sampel mengalami peningkatan setelah mendapat bantuan dana modal awal padanan dengan pertumbuhan rata-rata 9,39% per tahun..

Di samping dilakukan analisis kemampuanlabaan juga dilakukan analisis efisiensi dengan menggunakan rasio margin usaha (*operating margin ratio*). Analisis *operating margin ratio* bertujuan untuk mengetahui tingkat efisiensi Usaha Kecil yang telah mendapat bantuan modal dari awal padanan (MAP). Apakah sesudah mendapat bantuan modal dari awal padanan (MAP), Usaha Kecil yang ada di Propinsi Sulawesi Selatan mampu meningkatkan efisiensi perusahaan. Semakin tinggi nilai *operating ratio* menunjukkan keadaan usaha yang semakin efisien, sebaliknya semakin kecil nilai *operating ratio* menunjukkan bahwa Usaha Kecil semakin tidak efisien.



Tabel 12. Perkembangan Rasio Margin Operasi sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004

Sentra Usaha	Rasio Margin Operasi				Perubahan 2001 – 2004 (%)	Rata-rata per tahun (%)	
	Sebelum Bantuan		Setelah Bantuan				
	2001	2002	2003	2004			
A	1	0,11	0,12	0,09	0,09	-18,18	-6,47
	2	0,14	0,12	0,11	0,10	-28,57	-10,61
B	3	0,09	0,08	0,10	0,10	11,11	3,57
	4	0,10	0,09	0,10	0,10	0,00	0,00
C	5	0,12	0,12	0,09	0,10	-16,67	-5,90
	6	0,11	0,11	0,09	0,10	-9,09	-3,13
D	7	0,11	0,10	0,11	0,11	0,00	0,00
	8	0,11	0,10	0,09	0,10	-9,09	-3,13
E	9	0,09	0,09	0,10	0,10	11,11	3,57
	10	0,10	0,10	0,09	0,10	0,00	0,00
Rata-rata		0,11	0,10	0,10	0,10	-5,94	-2,21

Sumber: Hasil analisis Laporan Keuangan Unit Usaha Sampel, 2005.

Berdasarkan data pada Tabel 12, terlihat bahwa rasio margin usaha masing-masing perusahaan sampel menunjukkan perkembangan yang bervariasi dan cenderung mengalami penurunan dalam kurun waktu 2001 – 2004. Jika dilihat berdasarkan sentra produksi, terlihat bahwa sentra B dan E mengalami peningkatan rasio margin operasi paling tinggi, sementara perusahaan sampel di sentra A dan C mengalami penurunan rasio margin operasi.

Tingkat rasio margin operasi dari 10 perusahaan nata de coco yang dijadikan sampel sebelum mendapatkan bantuan modal awal padanan, secara rata-rata mencapai masing-masing 11% pada tahun 2001 dan 10% pada tahun 2002. Tingkat rasio margin operasi tersebut relatif tidak mengalami peningkatan setelah perusahaan sampel mendapatkan bantuan modal awal padanan, yang secara rata-rata mencapai 10% pada tahun 2003 dan 10% pada tahun 2004. Jika dibandingkan tingkat rasio margin operasi perusahaan sampel antara tahun 2001 dan 2004 terlihat bahwa secara rata-rata tingkat rasio margin operasi perusahaan sampel dalam periode 2001 – 2004 mengalami penurunan relatif kecil sebesar 5,94% atau 2,21% per tahun disebabkan krisis BBM, Kuaalitas bahan baku, tidak memenuhi standar produksi, Mesin produksi mengalami kerusakan, Meningkatnya biaya produksi dan biaya operasional. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa, tingkat efisiensi perusahaan sampel mengalami penurunan setelah mendapat bantuan dana modal awal padanan.

Penurunan tingkat efisiensi tersebut disebabkan masih rendahnya kemampuan pengelola dalam mengelola aktiva perusahaan yang semakin besar. Ini menunjukkan perlunya dilakukan pembinaan manajemen usaha kepada para pengelola perusahaan secara berkelanjutan Satu hal yang cukup menggembirakan bahwa walaupun tingkat efisiensi perusahaan

sampel mengalami penurunan disebabkan pemborosan sumber daya, kerusakan mesin produksi, suplay kemasan plastik terlambat datang dari pulau jawa, namun secara absolut laba perusahaan tersebut mengalami peningkatan karena dengan modal yang besar usaha kecil nata de coco dapat menambah persediaan, kapasitas produksi, memperluas volume penjualan dan jaringan pasar.

### **C. Analisis Skala Usaha/ Pemasaran Usaha Kecil Nata De Coco**

Tujuan dari analisis skala usaha adalah untuk mengetahui peningkatan daya saing usaha kecil nata de coco dalam mengembangkan usahanya setelah mendapat bantuan modal dari awal padanan (MAP). Alat yang digunakan untuk menganalisis skala usaha perusahaan kecil nata de coco sebelum dan sesudah mendapat bantuan modal dari awal padanan (MAP) adalah omzet penjualan, yaitu perbandingan antara sebelum dan sesudah memperoleh bantuan modal awal padanan (MAP).

Berdasarkan data pada Tabel 13, terlihat bahwa omzet penjualan seluruh perusahaan sampel mengalami peningkatan yang sangat tinggi dalam kurun waktu 2001 – 2004. Jika dilihat berdasarkan sentra produksi, terlihat bahwa kedua perusahaan sampel di sentra B mengalami peningkatan omzet penjualan paling tinggi, sementara perusahaan sampel di sentra E yang paling rendah.

Tabel 13. Perkembangan Skala Usaha/Omzet Penjualan sebelum dan sesudah mendapat bantuan Modal Awal Padanan (MAP) Usaha Kecil Nata De Coco di Kota Makassar Tahun 2001- 2004

Sentra Usaha		Skala usaha/Omzet Penjualan				Perubahan 2001 – 2004 (%)	Rata-rata per tahun (%)
		Sebelum Bantuan (juta Rp)		Setelah Bantuan (juta Rp)			
		2001	2002	2003	2004		
A	1	169,0	255,0	430,0	466,0	175,74	40,23
	2	170,0	260,0	415,0	455,5	167,94	38,89
B	3	165,0	245,0	425,0	455,0	175,76	40,23
	4	163,9	244,4	424,5	450,6	175,01	40,10
C	5	168,8	250,8	427,8	460,5	172,89	39,74
	6	166,8	249,0	432,0	455,0	172,86	39,74
D	7	168,4	252,0	424,6	456,7	171,28	39,47
	8	165,8	250,6	420,1	456,7	175,48	40,18
E	9	167,3	247,6	411,0	452,5	170,52	39,34
	10	165,0	246,8	426,1	452,5	174,30	39,98
Rata-rata		167,0	250,1	423,6	456,1	173,18	39,79

Sumber: Hasil analisis Laporan Keuangan Unit Usaha Sampel, 2005.

Pengembangan skala usaha yang berhasil ini ditunjang oleh kondisi pasar yang tidak jenuh. Tetapi usaha kecil nata de coco di Makassar dihadapkan pada kondisi persaingan produk yang sejenis dari jawa yang lebih berkualitas, kedepan usaha kecil nata de coco untuk menghadapi persaingan diupayakan kualitas produknya ditingkatkan. Perkembangan omzet penjualan dari 10 perusahaan nata de coco yang dijadikan sampel sebelum mendapatkan bantuan modal awal padanan, secara rata-rata

mencapai masing-masing Rp 167,0 juta pada tahun 2001 dan Rp 250,1 juta pada tahun 2002. Omzet penjualan tersebut mengalami peningkatan yang sangat tinggi setelah perusahaan sampel mendapatkan bantuan modal awal padanan, yang secara rata-rata mencapai Rp 423,6 juta pada tahun 2003 dan 456,1 juta pada tahun 2004. Jika dibandingkan omzet penjualan perusahaan sampel antara tahun 2001 dan 2004 terlihat bahwa secara rata-rata tingkat omzet penjualan perusahaan sampel dalam periode 2001 – 2004 mengalami peningkatan sebesar 173,18% atau 39,79% per tahun. Hal ini menunjukkan bahwa dalam periode 2001 – 2004, skala usaha perusahaan sampel mengalami peningkatan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa skala usaha perusahaan sampel mengalami peningkatan setelah mendapat bantuan dana modal awal padanan.

Peningkatan omzet penjualan tersebut disebabkan oleh karena upaya perluasan jangkauan pasar yang dilakukan ke berbagai daerah yang memiliki potensi jual yang tinggi, akses pasar di Kota Makassar diperluas dari warung, sekolah, dan toko-toko yang dekat pemukiman, keramaian, omzet meningkat karena para pemilik sentra produksi menambah sendiri modal usahanya untuk meningkatkan operasional perusahaan (pengadaan alat transportasi, agen-agen penjualan di daerah dan penambahan SDM) sedangkan efisiensi menurun karena disebabkan meningkatnya harga BBM pada bulan Maret 2005, sehingga meningkatkan biaya operasional akibatnya efisiensi perusahaan mengalami penurunan, sendiri setelah mendapatkan bantuan

dana modal awal padanan. Keadaan ini juga menunjukkan bahwa pasar nata de coco masih mampu menyerap kenaikan produksi, sehingga penyediaan bantuan dana seperti dana modal awal padanan masih sangat diperlukan oleh para pengelola usaha.

#### **D. Peningkatan Daya Saing**

Kinerja usaha kecil Nata De Coco ditentukan oleh perkembangan atau kondisi dari pasar yang dilayani selama ini, usaha kecil Nata De Coco didominasi oleh teknologi sederhana manajemen konvensional mengakibatkan Usaha Nata De Coco di Makassar menghadapi persaingan yang semakin berat.

Salah satu pesaing berat Usaha Kecil Nata De Coco saat ini yang menjadi ancaman serius bagi kelangsungan usaha ini adalah ( perusahaan sejenis) dari Jawa. Berdasarkan hasil wawancara disetiap sentra produksi yang menyebabkan daya Saing usaha kecil Nata De Coco di Makassar lemah posisinya menghadapi persaingan adalah kurang siapnya menghadapi persaingan menghadapi pendatang baru dari Surabaya dan Tangerang karena sangat ketinggalan dari segi kualitas baik dari penjernihan minuman, kemasan, harga, distribusi ke setiap daerah. Kendala utama adalah dari segi teknologi sarana produksi, lonjakan harga bahan baku disebabkan kenaikan BBM, transportasi, informasi pasar, bahan baku kemasan plastik, bakteri

Xylinium yang sering terlambat suplainya dari Jakarta, sehingga menyebabkan produksi Nata De Coco mengalami hambatan.

Melihat kenyataan bahwa produk-produk minuman Nata De Coco di Makassar menghadapi persaingan berat, tidak ada pilihan lain selain harus segera mengambil sejumlah langkah-langkah strategis untuk peningkatan daya saing usaha kecil Nata de Coco dimasa akan datang.

Untuk meningkatkan daya saing Nata De Coco di pasar persaingan ada beberapa langkah strategi pemasaran yang harus diterapkan berkaitan dengan untuk melihat dampak bantuan modal awal padanan terhadap eksistensi usaha kecil Nata De Coco di Makassar adalah:

1. Memperbaiki kualitas dan merubah penampilan produk atau menambah asesoris produk sesuai trend pasar yang berkembang.
2. Pengusahaan teknologi, skill, efesiensi dan produktivitas.
- 3.. Informasi pasar

Usaha kecil Nata De Coco bertindak sebagai pemasok informasi pasar dari pihak luar sehingga mempunyai gambaran tentang luar yang masuk di wilayah pemasaran.

4. Indentifikasi Calon Pembeli

Cara ini dilakukan untuk mengurangi resiko kerugian berhadapan dengan pesaing.

5. Jaringan Pemasaran

Mampu menyusun jaringan pemasaran, utamanya pemasaran di setiap daerah, sehingga omset produksi stabil dan tidak fluktuatif.

6. Teknologi Pengemasan

Untuk menjamin produk tetap bertahan dipasar harus diupayakan agar teknologimaupun pengemasan yang dilakukan sesuai dengan permintaan.

7. Penyediaan bahan baku

Usaha kecil Nata De Coco betapa mengalami kesulitan serius dalam mendapatkan bahan baku yang sebagian besar harus didatangkan dari Jawa.

8 Pembinaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia.

Usaha Kecil Nata De Coco harus mempunyai jaringan dengan berbagai instansi lain. Untuk mengadakan pelatihan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan tenaga kerja.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab IV, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pemberian bantuan modal awal padanan (MAP) berdampak pada likuiditas, solvabilitas dan rentabilitas usaha kecil nata de coco di Makassar, khusus rentabilitas mengalami kenaikan secara absolut yakni peningkatan laba usaha, namun mengalami penurunan secara relatif yakni penurunan margin usaha. Meskipun volume usaha belum optimal karena biaya produksi dan operasional meningkat dampak dari kenaikan BBM.
2. Pemberian bantuan modal awal padanan (MAP) mampu mendorong peningkatan skala usaha (omzet penjualan) usaha kecil nata de coco di Makassar.
3. Pemberian bantuan modal awal padanan memberikan kontribusi penting bagi pengembangan Usaha Kecil Nata De Coco di Makassar dengan penguatan struktur modal kerja agar mampu meningkatkan daya saingnya.
4. Pemberian bantuan Moadal Awal Padanan dapat meningkatkan kegiatan pemasaran usaha kecil Nata De Coco seiring meningkatnya omzet penjualan.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka penulis menyarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Untuk memperkuat struktur modal usaha kecil Nata De Coco maka bantuan MAP dari pemerintah masih perlu ditingkatkan nilai nominalnya, dengan melakukan pembinaan dan bimbingan teknis dan manajerial usaha kecil Nata De Coco di Makassar
2. Untuk memperbaiki kinerja pemasaran dan peningkatan skala usaha (omzet penjualan) Nata De Coco perlu meningkatkan penerapan teknologi pengelolaan yang lebih baik, memperkuat akses ke sumber-sumber informasi pasar, bahan baku, dan pendatang baru, melakukan kegiatan promosi yang lebih gencar, memperbaiki kualitas dan merubah penampilan produk (diversifikasi) sesuai trend pasar yang berkembang.
3. Perlunya transfer teknologi agar mutu Nata de Coco yang dihasilkan baik seperti di Jawa dalam bentuk kemitraan usaha yang sudah maju agar daya saing meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2002, Surat Keputusan Menteri Negara dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No.27.1/KEP/M.KUMK/III/2002 tanggal 27 Maret 2002 tentang Pedoman/Petunjuk Teknis Pengembangan Sentra/Klaster UKM, Fasilitasi Perkuatan Business Development Services dan Penyediaan Modal Awal dan Padanan, Jakarta.
- ,1995. Undang-undang RI No.9 Tahun 1995, tentang Usaha Kecil. Sinar Grafika, Jakarta.
- ,2003. Infokop, Media pengkajian Koperasi Usaha Kecil dan menengah. Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK, Kementerian Koperasi Usaha Kecil Menengah, Jakarta.
- 2004. Studi Pemetaan Pengembangan Investasi KSP/USP Koperasi Pengelolaan Dana MAP. Koperasi Tani Bakti . Sulawesi Selatan.
- Asih Suryati ,1979. *Pengolahan Air Kelapa* . Buletin Perhimpunan Ahli Teknologi Pangan Indonesia . 4:9 – 16. Balai Penelitian, Bogor .
- Anshari dkk, 2005. *Pola Manajemen Pengembangan Usaha Nata De Coco. Sosial Ekonomi Pertanian dan Kehutanan*. Universitas Hasanuddin Makassar.
- Berita yang tercantum Dalam Harian Fajar Tanggal 1 Maret 2005 (halaman 1) dengan judul: "Pencanangan Tahun Keuangan Mikro 2005.
- Downey, W. David and Troche, Jhon.K.1981. *Agribusiness management* MC. Graw-Hill. Book Company, New York
- Downey, D . 1989. *Manajemen Agribisnis* , Jakarta.
- Davies, 2001. *Pemasaran yang Sukses Dalam Sepukan* PT Kesaint Blanch Coop. Jakarta
- E-mail : sgcsk @ mbox.s.siggnet.com.sg or fax : 065-297 1920 Isinga jelly bee nata de coco .” *it's the natural fruits that makes the different.*
- Jafar . M. H. 1994. *Pengembangan Kelembagaan Agribisnis Dalam Rangka Meningkatkan Citra Petani*. Pusat Pengembangan Usaha dan Hubungan Kelembagaan, Badan Agribisnis Departemen Pertanian Jakarta.
- Kartasapoetra, G.R.G, 1986. *Marketing Produk Pertanian dan Industri*. PT. Bina Aksara, Jakarta.

- Kembuni, H. 1987. *Pemanfaatan Air Kelapa dalam Seminar Mingguan*. Manado.
- Ketaren, S. dan B. Djitniko, 1978. *Daya Guna Hasil Kelapa*. Departemen Teknologi Hasil Pertanian Fatameta. IPB. Bogor.
- Kotler, 1994. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Kontrol*. Jilid I Edisi kesembilan, diterjemahan. PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Mubyarto, 1985. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta.
- Palungkon, R. 1992. *Aneka Produk Olahan Air Kelapa*. Penerbit Swadaya. Jakarta.
- Rosario, R. R. Del. 1980. *Traditional Filipino Fermented Foods*. Didalam Proceedings of The Oriental Fermented Foods Taipei.
- Simanjuntak J. Payaran. 1989. *Pengantar Sumber Daya Manusia*. Fakultas Ekonomi UI, Jakarta.
- Subanar, H. 1994. *Manajemen Usaha Kecil*. BPFE Universitas Gadjah mada, Yogyakarta.
- Soekartawi, 1993. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Teori dan Aplikasi Rajawali Pers, Jakarta.
- Stanton, W.J., 1994. *Prinsip Pemasaran*. Edisi ketujuh, terjemahan, Erlangga Jakarta.
- Syamsuddin Lukman, 2001. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Grafindo, Jakarta.
- Tugiman Hiro. 1995 *Peranan Usaha Kecil dan Koperasi dalam pemanfaatan Sisa Laba awal padanan (MAP)*. PT Eresco, Bandung.
- Tulus Agus, 1994. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Yusuf, A. Dan A. Suwanto. 1982. *Mempelajari Pembuatan Nata De Coco di CV. Tunas Sari Bogor*. Jurusan Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian IPB Bogor.
- Wibowo, S.dkk., 1988. *Pedoman Mengelola Perusahaan Kecil*. Penerbit Swadaya, Jakarta.

LAMPIRAN –LAMPIRAN

## PROSES PEMBUATAN NATA DE COCO

Bahan baku merupakan faktor produksi yang sangat penting dalam melaksanakan suatu proses produksi pada suatu industri atau pabrik, karena merupakan sumber utama atau bahan utama untuk diproses menjadi suatu produk. Mutu produk pada akhir ditentukan oleh seberapa baik atau buruknya bahan baku yang digunakan serta penyediaan bahan baku dalam jumlah yang cukup dan kontinyu agar aktivitas perusahaan dalam memproduksi juga lancar serta bahan pembantu sebagai faktor pendukung. Untuk memproduksi suatu jenis barang atau produk digunakan suatu bahan baku mentah. Tanpa bahan mentah, maka perusahaan tidak akan dapat memproduksi (Manulang, 1991)

Persediaan bahan baku sangat memegang peranan dalam menjamin kesinambungan proses produksi. Semua perusahaan industri, baik industri besar maupun kecil akan selalu berusaha memenuhi kebutuhannya akan bahan mentah agar produksinya dapat berjalan dengan lancar (Ahyari, 1985): Proses pengadaan bahan baku yang dimaksud adalah bagaimana bahan baku sampai diterima oleh pihak perusahaan. Dimana usaha pembelian melibatkan interaksi antara produsen dengan pemrosesan, penjual borongan atau kadang-kadang konsumen.

Salah satu sentra produksi yaitu U. D Primanata menggunakan bahan baku yang memanfaatkan limbah. Dalam pembuatan Nata de Coco menggunakan bahan baku yang berasal dari limbah air kelapa. Sumber bahan baku air kelapa pada saat ini berasal dari empat tempat yaitu pasar Daya, Pabaengbaeng, panamppu dan terong. Keempat tempat pengambilan bahan baku ini dipilih karena memandang bahwa kedua pasar inilah yang memiliki sumber bahan baku air kelapa yang cukup besar.

Bahan-bahan yang digunakan untuk memproduksi nata dapat dibedakan menjadi bahan utama dan bahan bantu. Bahan utama adalah bahan pokok, yang meliputi air kelapa, Amonium Sulfat (ZA), gula pasir (sukrosa), asam asetat glacial (cuka 99,8%), bibit nata (*Acetobacter xylinum*), asen aroma sirup, zat pewarna dan pengawet yang diizinkan (jika diperlukan). Sementara itu, bahan bantu yang digunakan antara lain meliputi air yang memenuhi syarat industri pangan dan minuman. Air dalam industri nata diperlukan dalam proses peredaman dan pengolahan nata hingga menjadi minuman siap konsumsi serta pencucian peralatan yang digunakan dalam pembuatan nata, sudah tentu mempunyai kriteria. Dalam bidang industri, bahan baku yang berkualitas baik, pada kondisi proses yang terkontrol, pasti akan menghasilkan produk yang berkualitas baik.

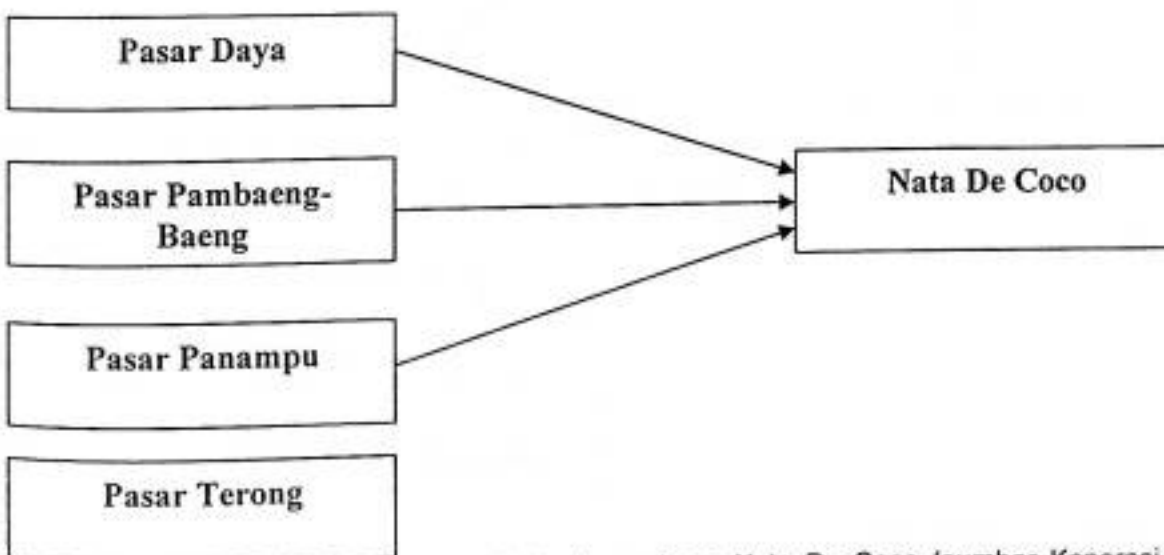
Air kelapa dalam hal ini, merupakan bahan utama ataupun bahan pokok yang diperlukan dalam pembuatan *Nata De Coco*. Jumlah bahan baku air kelapa yang digunakan U. D Primanata berkisar 5000-6000 kg/bulan, dengan harga bahan baku sebesar Rp. 2000 untuk setiap 20 liter. Air kelapa sangat baik

dibutuhkan bagi pertumbuhan, perkembangbiakan, dan aktivitas bibit yang berupa bakteri *A. xylinum*. Untuk pertumbuhan dan aktivitasnya, *A. xylinum* membutuhkan unsure makro dan mikro. Unsur makro terdiri atas Karbon dan Nitrogen. Sebagian dari kebutuhan akan karbon tersebut sudah dapat diperoleh dari dalam air kelapa dalam bentuk karbohidrat sederhana, seperti sukrosa, glukosa, fruktosa, sorbitol, inositol, dan lain-lainnya. Sementara Nitrogen juga dapat diperoleh dari protein yang terkandung dalam air kelapa, meskipun dalam jumlah yang kecil. Namun meskipun sedikit, protein dalam air kelapa tersebut tersusun dari asam-asam amino yang lengkap, yaitu sebanyak 17 macam asam amino.

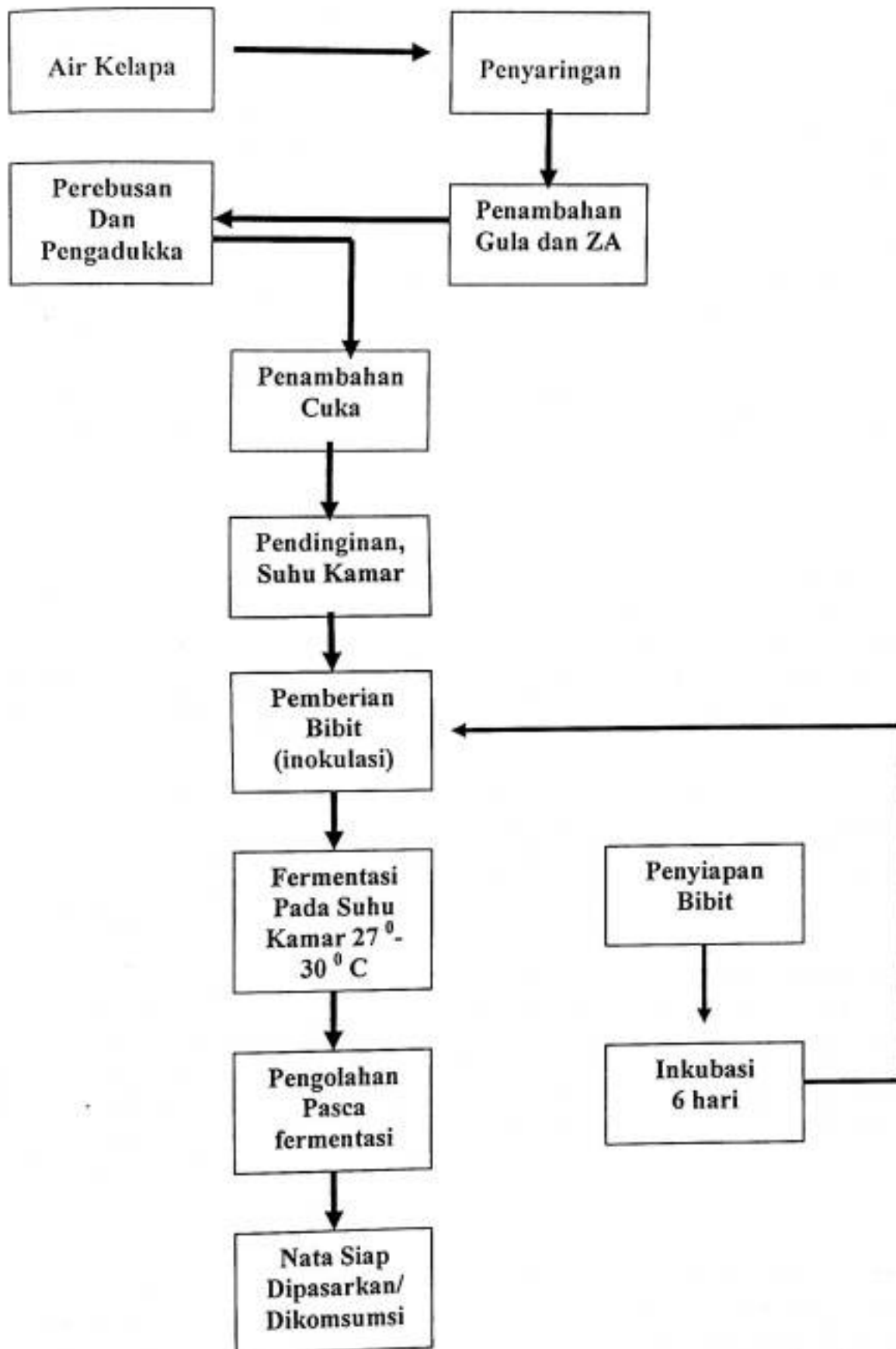
Selain karbohidrat dan protein, air kelapa yang telah tua juga mengandung berbagai mineral yang sangat diperlukan oleh *A. xylinum*. Kelengkapan unsure mineral yang terkandung dalam air kelapa tua tersebut merupakan faktor kelebihan air kelapa jika dibandingkan dengan bahan pembuatan nata yang lainnya. Sebagai contoh, Kalium (K), Natrium (Na), Magnesium (Mg), Kalsium (Ca), dan Fosfor (P), merupakan unsur mineral utama yang terkandung dalam air kelapa tua, yang sangat dibutuhkan oleh *A. xylinum*.

Dalam pengembangan usaha minuman Nata De Coco oleh setiap sentra produksi digunakan bahan baku utama yaitu air kelapa yang berasal dari beberapa tempat penyebaran bahan baku yang ada di daerah Makassar. Daerah (tempat) penyebaran bahan baku pada seperti U. D Primanata berasal dari empat tempat yaitu pasar Daya, Pabaengbaeng, panamppu dan terong. Pemilihan kedua tempat pengadaan bahan baku ini dilihat dari banyaknya bahan baku yang dihasilkan dan mengingat kedua tempat ini memiliki jangkauan yang dekat dengan lokasi perusahaan.

Adapun peta penyebaran bahan baku Usaha Nata De Coco dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini:



Gambar 1: Peta Penyebaran Bahan Baku Perusahaan Nata De Coco (sumber Koperasi Tani Bakti 2005 Makassar)



Gambar .2 Proses Produksi Minuman Nata de Coco pada Usaha Kecil Nata De Coco (sumber Koperasi Tani Bakti 2005 Makassar)



## PROSES PRODUKSI

Sistem produksi dalam industri *Nata de Coco* meliputi segala aspek yang menunjang efisiensi dan efektivitas produksi, termasuk didalamnya adalah pengadaan bahan dan penanganannya, proses (dari preparasi hingga fermentasi) dan pengendaliannya, serta pemanenan dan penanganan pascafermentasi. Disamping itu, pengolahan nata menjadi minuman penyegar juga merupakan subsistem yang dapat menyatu dengan system produksi *Nata De Coco*. Sementara tinjauan pemamfaatan ruang dan tata letak alat untuk menunjang agar proses produksi berjalan efektif dan efisien merupakan faktor yang tidak kalah pentingnya.

Kegiatan yang terdapat dalam sistem produksi *nata de coco* yang dilakukan oleh usaha kecil *Nata de Coco* melalui beberapa tahap kegiatan antara lain:

### 1. *Pengadaan dan Penanganan Air Kelapa*

Air kelapa yang digunakan dalam pembuatan nata adalah air kelapa yang diperoleh dari kelapa tua( yang biasa dijual di pasar). Saat air kelapa berhasil dikumpulkan di pasar, pertama-tama harus benar-benar diperhatikan ada atau tidaknya minyak dalam air kelapa. Jika ada minyak, pemecahannya ada dua cara yaitu dibuang atau disaring dengan kain penyaring untuk menghilangkan bagian minyaknya.

Air kelapa yang diambil dari pasar, harus segera diproses menjadi nata. Penundaan yang terlalu lama dapat menurunkan kualitas air kelapa sebagai bahan nata. Penundaan lebih dari batas 8 jam masih bisa ditolerir apabila penyimpanan air kelapa dilakukan dengan baik atau disimpan dalam tempat yang bersuhu dingin dan bebas dari kontak dengan bahan di sekitarnya.

Hal lain yang perlu diperhatikan pula adalah wadah yang digunakan untuk mengambil air kelapa. Pemilihan wadah harus diperhatikan agar air kelapa tidak terlalu sering kontak dengan tangan dan praktis baik pada saat penampungan dan penuangan air kelapa, maupun saat pemindahan wadah. Adapun alat yang paling ideal yang digunakan oleh perusahaan *Nata de Coco* adalah jerigen plastik yang mempunyai tutup ulir dengan kapasitas 20 liter yang dilengkapi dengan corong plastik bermulut lebar.

### 2. *Penyaringan*

Penyaringan bertujuan untuk memisahkan kotoran-kotoran atau benda-benda asing yang tercampur dengan air kelapa, seperti misalnya sisa sabuk kelapa. Penyaringan dapat dilakukan dengan penyaring plastik, namun akan lebih baik apabila dilakukan dengan menggunakan kain penyaring yang biasa digunakan dalam penyaringan susu kedelai saat pembuatan tahu. Air kelapa.

Yang mengandung banyak kotoran dan debu akan menghasilkan nata yang keruh dengan penampakan yang kurang menarik dan terkesan kotor. Saat penyaringan dan penuangan air kelapa, harus diusahakan agar air kelapa tidak terlalu banyak kontak (terkena) dengan tangan. Air kelapa yang terlalu sering kontak dengan tangan akan mengalami perubahan sifat asam, karena air kelapa tercemar oleh bakteri asam asetat *Acetobacter aceti* dari tangan yang berfungsi sebagai perantara. Air kelapa yang terkontaminasi tersebut akan segera mengalami kerusakan. Nutrien yang ada digunakan oleh mikroba kontaminan sehingga tidak cocok digunakan sebagai bahan baku nata. Penyaringan dilakukan saat air kelapa hendak dituangkan ke dalam panik ataupun dandang perebus. Saat penampungan dalam dandang, air kelapa harus diukur atau ditandai volumenya, untuk mengetahui banyaknya bahan-bahan tambahan yang diperlukan.

### 3. *Penambahan Gula Pasir dan Amonium Sulfat (ZA)*

Ketersediaan karbohidrat dan protein yang terdapat dalam air kelapa belum mencukupi kebutuhan untuk pembentukan nata secara maksimal. Untuk mendukung pertumbuhan bibit dan pembentukan nata, ke dalam air kelapa tersebut perlu ditambahkan gula pasir minimal dan amonium sulfat (ZA) sebanyak. Jadi untuk 30 liter air kelapa diperlukan 600 gram gula pasir dan 200 gram ZA. Perbandingan antara gula dan ZA yang ditambahkan adalah sebagai salah satu faktor penentu keberhasilan dalam proses pembuatan nata. Perbandingan yang tepat dapat memacu pertumbuhan dan aktivitas bibit nata. Disamping itu, jumlah gula dan ZA yang ditambahkan dapat mempengaruhi tekstur atau keknyalan nata yang dihasilkan.

Sebenarnya, penambahan gula dan ZA dalam jumlah tersebut bertujuan untuk mencapai rasio Karbon dan Nitrogen (C/N) dalam cairan media hingga menjadi 20. Penambahan gula pasir dan ZA dapat dilakukan pada saat air kelapa dipanaskan, sambil diaduk hingga larut merata. Homogenitas larutan ini juga sangat menentukan kualitas nata yang dihasilkan. Apabila pengadukan tidak merata, maka nata yang terbentuk akan mempunyai permukaan yang bergelombang dengan ketebalan yang tidak merata.

### 4. *perebusan dan pengadukan*

Perebusan dilakukan dengan menggunakan dandang atau panik besar. Setelah mendidih, perebusan dipertahankan selama- 5 – 10 menit, untuk meyakinkan bahwa mikroba kontaminan telah mati, dan juga menyempurnakan pelarutan gula pasir dan amonium sulfat yang ditambahkan. Setelah dianggap cukup, perebusan dihentikan dengan cara mematikan kompor atau menurunkan dandang atau ketel dari tungku.

## 5. Penambahan Cuka

Setelah dandang diangkat dari perebusan, ke dalam air kelapa yang masih panas tersebut ditambahkan cuka (asam asetat glacial) konsentrasi 99,8% sebanyak + 150 mliter (untuk 30 liter air kelapa), dan diaduk sampai homogen. Jumlah asam asetat yang ditambahkan ini tidak standar untuk setiap jenis air kelapa dan jenis asam cukanya. Sebenarnya tujuan penambahan asam asetat adalah untuk menurunkan pH air kelapa dari sekitar 6,5 sampai mencapai pH 4,3. Kondisi pH 4,3 merupakan kondisi yang optimal bagi pertumbuhan *Acetobacter xylinum*.

Setelah penambahan asam ini dianggap homogen, selanjutnya cairan dituangkan ke dalam nampan-nampan plastik (berukuran 21 cm x 35 cm x 5 cm) dengan volume + 1 liter. Dengan volume itu, ketebalan nata akan mencapai 1 cm. Penuangan ke dalam nampan sebaiknya dilakukan pada saat cairan masih dalam keadaan panas. Hal ini bertujuan selain untuk sterilisasi nampan, juga untuk menghindari terjadinya kontak antara cairan dengan tangan atau bagian lain dari kulit manusia. Penuangan cairan air kelapa dari dalam dandang atau panci juga bias dilakukan setelah dingin. Namun cara ini lebih memberikan resiko yang tinggi terhadap terjadinya kontaminasi mikroorganisme lain yang dapat menggagalkan proses fermentasi. Nampan yang sudah diisi dengan cairan media panas harus segera ditutup hingga isinya menjadi dingin.

## 6. Pendinginan

Pendinginan paling baik dilakukan dengan cara membiarkan cairan dalam nampan selama satu malam. Hal ini dilakukan untuk mengecek ada tidaknya kontaminasi yang tumbuh pada cairan. Setelah dingin, cairan tersebut diberi bibit nata (diinokulasi).

## 7. Pemberian Bibit (Inokulasi)

Pemberian bibit dilakukan apabila campuran air kelapa, gula, ZA dan asam sulfat telah benar-benar menjadi dingin. Bila pemberian bibit dilakukan pada waktu cairan air kelapa masih dalam keadaan panas atau hangat, maka bibit nata dapat mengalami kematian, sehingga proses fermentasi tidak bias berlangsung. Tiap satu botol bibit, digunakan untuk 5-6 nampan yang berisi + 1 liter liter cairan media fermentasi. Dalam hal ini diperlukan keterampilan dalam membagi bibit agar antara nampan yang satu dengan nampan yang lainnya mendapatkan bibit dalam jumlah yang sama.

Pemberian bibit atau menginokulasikan memerlukan keterampilan tersendiri. Bagian cairan media maupun bibit tidak boleh tersentuh oleh tangan. Pelaksanaannya cukup dilakukan di salah satu sudut nampan dan

tidak perlu diaduk, karena pengadukan justru akan menyebabkan terjadinya kontaminasi.

#### 8. *Fermentasi atau Pemeraman*

Campuran air kelapa yang sudah dibibit, dibiarkan selama 5-6 hari agar terjadi proses fermentasi dan terbentuklah nata de coco. Setelah ditanam, bibit nata akan berkembang dan tumbuh dengan perkembangan yang sangat pesat hingga hari kelima pada puncak perkembangan ini, *A. Xylinum* mengeluarkan enzim ekstraseluler yang mampu menyusun satuan gula (glukosa) menjadi senyawa selulosa hingga membentuk matriks menyerupai gel yang disebut nata. Masa yang benar-benar harus dijaga adalah masa yang terbentuk pada hari 1-5 setelah pemberian bibit nata. Karena pada periode ini, bakteri nata sangat rentan terhadap kontaminasi dan pengaruh kondisi lapangan.

Fermentasi dilakukan dalam nampan-nampan plastik yang disusun di atas rak-rak fermentasi. Rak fermentasi diletakkan ditempat yang bebas dari getaran dan agak jauh dari posisi ventilasi ruangan. Fermentasi dikatakan sempurna apabila tidak setetes air pun terdapat dalam nampan, kecuali lembaran nata. Adapun ciri-ciri nata de coco yang bagus adalah berwarna putih transparan, mempunyai permukaan yang halus dan rata, mempunyai ketebalan sama disemua bagian.

Selama fermentasi yang perlu diperhatikan adalah nampan jangan sampai dibuka dan digeser atau terkena guncangan. Nampan fermentasi yang sering dibuka akan mengandung mikroorganisme lain terutama jamur ikut tumbuh pada permukaan nata. Sementara, jika terjadi guncangan akibat nampan digeser, maka nata yang terbentuk akan berlapis-lapis. Namun penutupan nampan tidak boleh terlalu rapat, mengingat *Acetobacter xylinum* memerlukan oksigen bagi pertumbuhannya.

#### 9. *Pemanenan*

Pemanenan dilakukan apabila semua cairan telah berubah menjadi nata. Biasanya dilakukan setelah fermentasi mencapai 5-6 hari. Penundaan pemanenan bias ditinggalkan hanya sampai pada hari keempat belas. Jika penundaan dilakukan melebihi batas maksimal tersebut, maka nata jadi rusak.

Jika fermentasi berlangsung sempurna, maka pada saat pemanenan, dalam nampan tidak tersisa air sedikitpun kecuali ada lembaran nata yang siap dipanen. Pemanenan dilakukan dengan cara mengambil lembaran nata disetiap nampan. Kemudian, lembaran-lembaran nata tersebut ditempatkan dalam ember besar. Selanjutnya dilakukan proses pencucian terhadap

lembaran nata yang telah bersih, dilakukan tahap selanjutnya pada pasaca fermentasi.

Nampan-nampan yang baru saja dipakai segera dicuci dengan air bersih menggunakan deterjen. Pembilasan dengan deterjen harus dilakukan sebersih mungkin, karena jika terdapat sisi deterjen di dalam nampan akan menciptakan kondisi basa yang dapat mengganggu proses fermentasi.

#### 10. *Penanganan Pascafermentasi*

Pengolahan nata pasacafermentasi merupakan tahap penting dan sangat menentukan penampakan nata yang dihasilkan. Dapun tahap-tahap dalam pascafermentasi meliputi pembersihan dan pengirisan, pemanasan, perendaman, dan pengolahan nata hingga menjadi nata yang siap santap.

- Pembersihan dan pengirisan

Setelah diperoleh lembaran nata, nata langsung dibersihkan. Lembaran nata yang sudah bersih selanjutnya diiris-iris hingga berbentuk irisan-irisan yang berukuran  $\pm 1$  cm. cara pengirisan sangat menentukan keragaman ukuran nata. Pengirisan yang dilakukan sembarangan akan menghasilkan nata dengan ukuran yang beragam dan ini akan mempengaruhi kualitas nata jika dilihat dari segi penampakannya. Pengirisan dilakukan dengan menggunakan alat pengiris nata secara mekanis. Dengan alat ini, selain efisien, irisan nata yang diperoleh akan seragam.

- Pemanasan

Nata yang telah diiris-iris tersebut dipanaskan dengan cara direbus selama  $\pm 5$  menit. Pemanasan tersebut bertujuan agar sisa bakteri *A xylinum* mati dan fermentasi dapat dihentikan. Selain itu, perebusan bertujuan untuk menurunkan kadar asam asetat yang terdapat dalam nata. Selama perebusan, wadah harus ditutup rapat agar asam yang menguap tidak mengganggu ruangan.

- Perendaman

Selesai pemanasan atau perebusan dilakukan, irisan-irisan nata direndam dalam air dingin selama tiga hari dan setiap harinya air perendaman diganti dengan yang baru. Bersamaan dengan pergantian air perendaman air tersebut, nata dicuci dari asam cuka yang terbentuk. Kualitas air yang digunakan untuk perendaman sangat menentukan kualitas nata yang dihasilkan.

## 11. Pengolahan nata menjadi minuman

- Sortasi

Bertujuan untuk memisahkan kotoran dan menyeleksi jika ada beberapa irisan nata yang tidak sesuai bentuk maupun warnanya. Hal ini dilakukan agar dalam kemasan nata tidak terdapat sedikitpun kotoran atau nata yang tidak memenuhi syarat atau standar kualitas. Jika hal ini terjadi, maka akan dapat mengganggu nilai estetika konsumen dan menurunkan selera ataupun minat beli konsumen.

- Pembuatan sirup dan perebusan

Nata yang sudah bebas asam, kemudian direbus dalam air gula dengan perbandingan 1 Kg nata, 2 liter air 0,5- 0,8 Kg gul. Pengolahan nata untuk dikemas membutuhkan konsentrasi gula yang tinggi, karena selain berfungsi sebagai penambah rasa, gula juga berfungsi sebagai pengawet minuman nata.

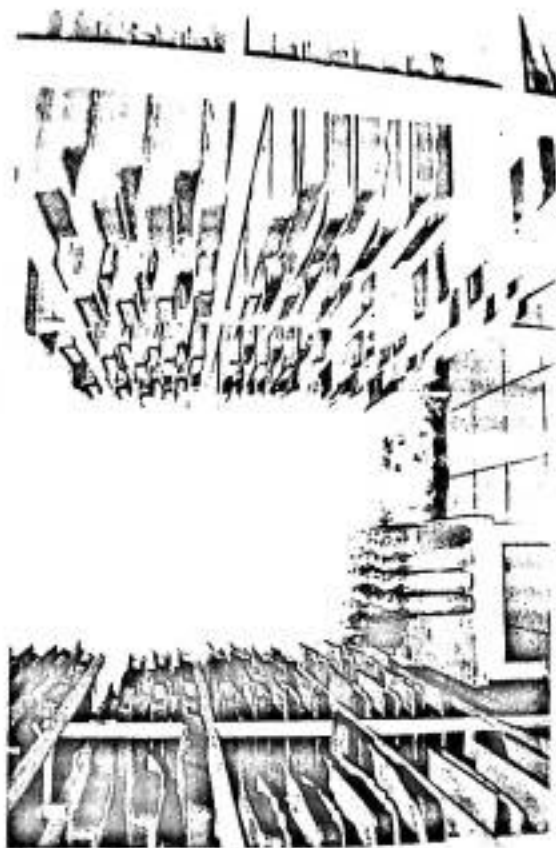
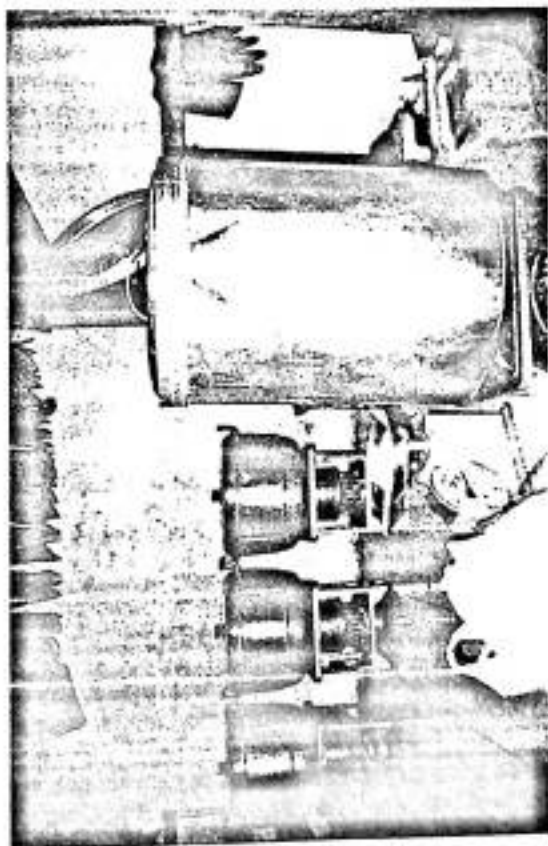
- Pemberian aroma dan warna

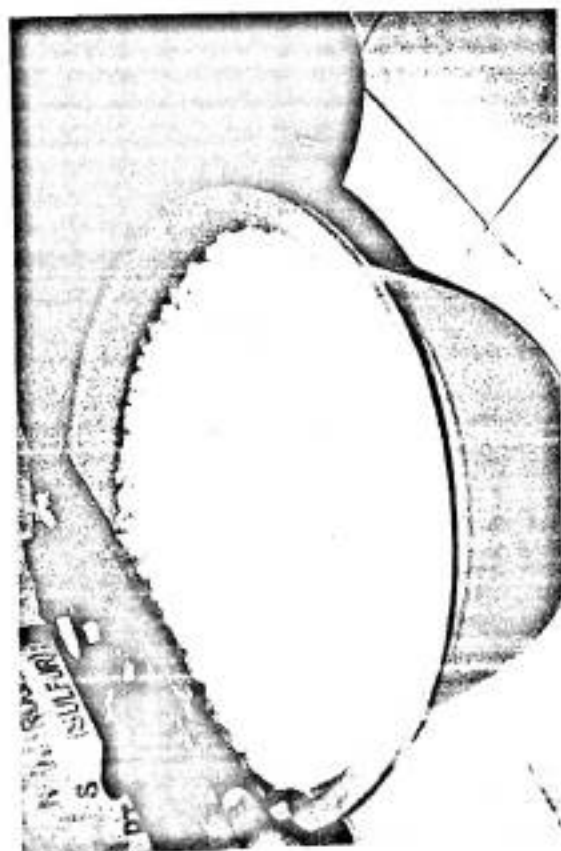
Supaya terasa lebih enak, maka sebaiknya ke dalam larutan gula-gula tersebut ditambahkan aroma. Adapun aroma yang ditambahkan setelah larutan sirup menjadi agak dingin. Selain aroma, nata juga sering diberi warna.

- Pengemasan

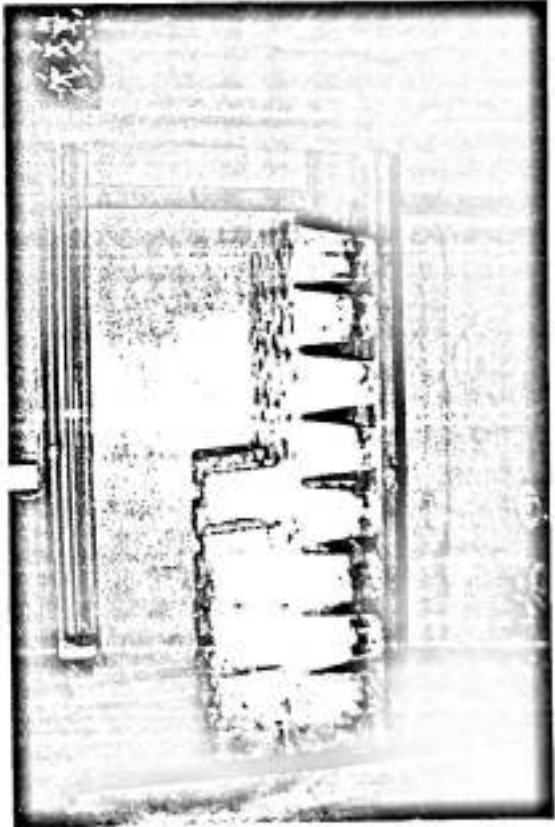
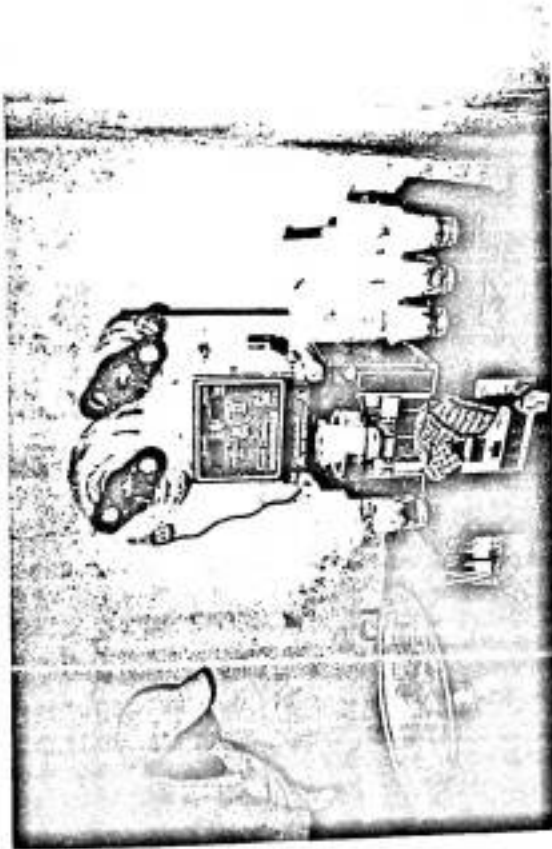
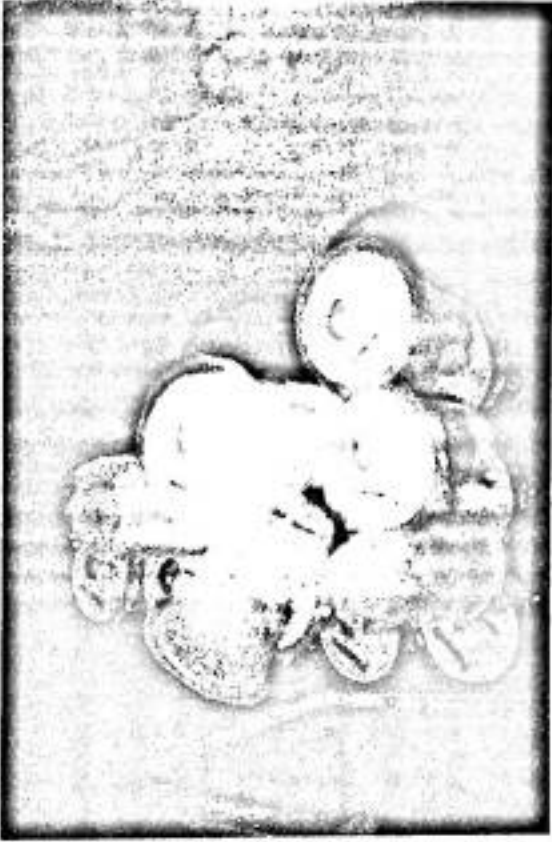
Bentuk kemasan yang digunakan oleh perusahaan setiap sentra nata de coco dalam tiga bentuk yaitu dalam bentuk gelas plastik (220 ml), kemasan kantong plastik 1kg, dan bentuk kemasan plastik 200 ml.

PROSES INDUSTRI SARI KELAPA SENTRA NATA DE COCO









**LAPORAN KEUANGAN SENTRA A (ARESCO) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
DG. TIA**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP (Rp)		Periode setelah menerima MAP (Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>AKTIVA</b>				
Aktiva Lancar				
Kas	42.000.000	48.263.500	81.666.500	88.000.000
Persediaan	20.000.000	25.000.000	35.000.500	55.010.000
Jumlah Aktiva Lancar	62.000.000	73.263.500	116.666.500	143.010.000
Aktiva Tetap				
Tanah	35.000.000	44.000.000	56.000.000	63.000.000
Gedung	57.000.000	65.000.000	85.000.000	97.750.000
Peralatan	38.000.000	40.000.000	62.000.000	72.750.000
Jumlah Aktiva Tetap	30.000.000	155.000.000	203.000.000	233.500.000
Jumlah Aktiva	192.000.000	228.263.500	319.666.500	376.510.000
<b>PASSIVA</b>				
<b>HUTANG DAN MODAL</b>				
Hutang Lancar				
Hutang Usaha	26.000.000	30.000.000	51.000.000	60.000.000
Modal	166.000.000	198.263.000	268.666.500	316.000.000
Jumlah Hutang dan Modal	192.000.000	228.263.500	319.666.500	376.510.000

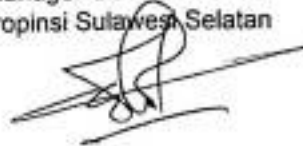
**LAPORAN RUGI LABA  
DG. TIA  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Penjualan	169.000.000	255.000.000	430.000.000	466.000.000
Harga Pokok Produksi	129.000.000	144.501.000	286.000.000	299.750.500
Laba Kotor	38.000.000	110.499.000	144.000.000	166.249.500
Biaya Operasional				
Gaji Tenaga Kerja	13.000.000	62.000.000	77.000.000	103.000.000
Penyusutan Alat	4.000.000	11.750.000	17.500.000	18.000.000
Administrasi Umum	2.000.000	5.000.000	10.000.000	15.000.000
Jumlah Biaya Operasional	19.000.000	78.750.000	104.500.000	123.000.000
Laba bersih	19.000.000	31.749.000	39.500.000	43.249.500

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

 *Nata S. Cahyani*  
Telp. 0411-5590097  
HP. 081524097677 / 081524442001  
**Ir. Baso Alam M**  
Ketua

Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

  
**Akbar**

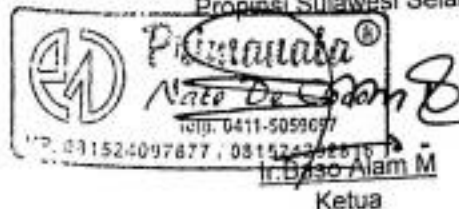
**LAPORAN KEUANGAN SENTRA A (ARESCO) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
BASO DEPPUNG**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>AKTIVA</b>				
Aktiva Lancar				
Kas	50.587.000	60.000.000	95.865.000	100.030.000
Persediaan	15.000.000	25.000.000	35.000.000	46.000.000
Jumlah Aktiva Lancar	65.587.000	85.000.000	130.865.000	146.030.000
Aktiva Tetap				
Tanah	30.000.000	40.000.000	60.000.000	55.000.000
Gedung	55.000.000	75.000.000	80.000.000	95.000.000
Peralatan	38.000.000	45.000.000	61.250.000	70.000.000
Jumlah Aktiva Tetap	123.000.000	160.800.000	201.250.000	220.250.000
Jumlah Aktiva	188.587.000	245.800.000	332.115.000	366.280.000
<b>PASSIVA</b>				
<b>HUTANG DAN MODAL</b>				
Hutang Lancar				
Hutang Usaha	25.000.000	30.000.000	55.000.000	45.000.000
Modal	163.587.000	215.800.000	277.115.000	321.280.000
Jumlah Hutang dan Modal	188.587.000	245.800.000	332.115.000	366.280.000

**LAPORAN RUGI LABA  
BASO DEPPUNG  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Penjualan	170.000.000	260.000.000	415.000.000	455.500.000
Harga Pokok Produksi	130.000.000	148.000.000	272.500.000	300.750.000
Laba Kotor	39.250.000	111.500.000	143.000.000	154.750.000
Biaya Operasional				
Gaji Tenaga Kerja	11.000.000	70.000.000	86.000.000	93.000.000
Penyusutan Alat	4.000.000	7.000.000	8.000.000	10.000.000
Administrasi Umum	1.000.000	4.000.000	4.000.250	6.075.000
Jumlah Biaya Operasional	16.000.000	99.000.250	99.000.250	109.075.000
Laba bersih	23.250.000	43.999.750	43.999.750	45.675.000

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan



Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

Akbar

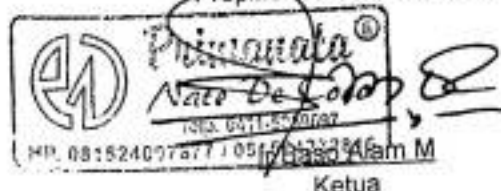
**LAPORAN KEUANGAN SENTRA B (PRIMANATA) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
NIRHAM**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP (Rp)		Periode setelah menerima MAP (Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>AKTIVA</b>				
Aktiva Lancar				
Kas	82.564.000	58.766.000	76.465.000	105.003.000
Persediaan	15.000.000	20.000.000	35.000.000	45.000.000
Jumlah Aktiva Lancar	97.564.000	78.766.000	111.465.000	150.003.000
Aktiva Tetap				
Tanah	30.000.000	48.000.000	48.000.000	62.000.000
Gedung	45.000.000	68.000.000	82.000.000	98.000.000
Peralatan	26.000.000	44.000.000	64.000.000	71.000.000
Jumlah Aktiva Tetap	101.000.000	160.000.000	194.000.000	231.000.000
Jumlah Aktiva	198.564.000	238.766.000	305.465.000	381.003.000
<b>PASSIVA</b>				
<b>HUTANG DAN MODAL</b>				
Hutang Lancar				
Hutang Usaha	38.500.000	30.000.000	35.000.000	45.000.000
Modal	169.064.000	208.766.000	270.465.000	336.003.000
Jumlah Hutang dan Modal	198.564.000	238.766.000	305.465.000	381.003.000

**LAPORAN RUGI LABA  
NIRHAM  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP (Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Penjualan	165.000.000	245.000.000	425.000.500	455.000.000
Harga Pokok Produksi	133.500.000	151.500.000	274.000.500	268.000.000
Laba Kotor	31.500.000	94.000.000	151.000.000	187.000.000
Biaya Operasional				
Gaji Tenaga Kerja	12.000.000	60.000.000	88.000.000	120.000.000
Penyusutan Alat	2.000.000	7.000.000	12.000.000	12.000.000
Administrasi Umum	2.000.000	7.000.000	7.000.250	7.500.000
Jumlah Biaya Operasional	16.000.000	74.000.500	107.000.000	139.500.000
Laba bersih	15.500.000	19.999.500	43.999.750	47.500.000

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan



Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

Akbar

**LAPORAN KEUANGAN SENTRA B (PRIMANATA) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
BASO SADE**

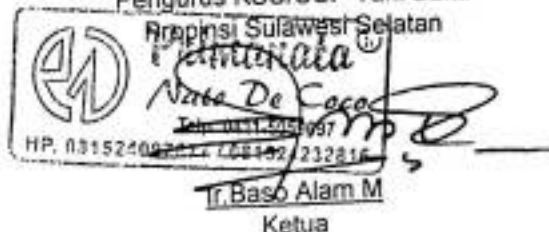
Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP (Rp)		Periode setelah menerima MAP (Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>AKTIVA</b>	55,231,500	53,265,100	76,974,900	105,966,800
Aktiva Lancar	10,000,000	25,000,000	35,000,000	55,000,000
Kas	65,000,000	78,265,100	111,974,900	160,966,800
Persediaan				
Jumlah Aktiva Lancar				
Aktiva Tetap				
Tanah	30,000,000	42,225,000	47,500,000	62,225,000
Gedung	52,800,000	68,600,000	81,700,000	97,650,000
Peralatan	36,500,000	43,700,000	64,650,000	72,200,000
Jumlah Aktiva Tetap	120,000,000	154,525,000	193,850,000	232,075,000
Jumlah Aktiva	185,231,500	232,790,100	305,824,900	393,041,800
<b>PASSIVA</b>				
<b>HUTANG DAN MODAL</b>				
Hutang Lancar				
Hutang Usaha	21,000,000	25,000,000	35,000,000	50,000,000
Modal	164,000,500	207,790,100	270,824,900	343,041,800
Jumlah Hutang dan Modal	185,231,500	232,790,100	305,824,900	393,041,800

**LAPORAN RUGI LABA  
BASO SADE  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP (Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Penjualan	165,000,000	244,000,000	425,500,000	455,000,000
Harga Pokok Produksi	135,500,000	148,550,000	274,800,000	268,000,000
Laba Kotor	31,500,000	95,850,000	149,700,000	187,000,000
Biaya Operasional				
Gaji Tenaga Kerja	12,000,000	60,000,000	89,400,000	120,000,000
Penyusutan Alat	2,000,000	10,300,000	15,000,250	13,500,000
Administrasi Umum	2,000,000	3,500,000	4,000,000	6,000,000
Jumlah Biaya Operasional	16,000,000	74,200,000	109,300,000	139,500,000
Laba bersih	15,500,000	21,650,000	40,400,000	47,500,000

Pengurus KSU/USP Tani Bakti

Propinsi Sulawesi Selatan



Tr. Baso Alam M  
Ketua

Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

Akbar

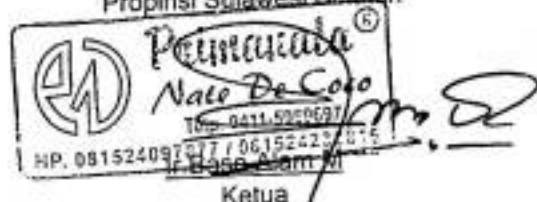
**LAPORAN KEUANGAN SENTRA C (PRIMACO) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
BARKIH**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>AKTIVA</b>				
Aktiva Lancar				
Kas	50,000,000	55,284,000	80,885,500	96,002,000
Persediaan	15,000,000	20,000,000	30,000,000	45,000,000
Jumlah Aktiva Lancar	65,000,000	75,284,000	110,885,500	141,002,000
Aktiva Tetap				
Tanah	32,000,000	42,750,000	44,400,000	57,750,000
Gedung	53,000,000	67,000,000	83,700,000	32,700,000
Peralatan	36,750,000	46,300,000	63,200,000	72,200,000
Jumlah Aktiva Tetap	121,750,000	156,050,000	191,300,000	222,650,000
Jumlah Aktiva	107,083,000	231,334,000	302,128,500	363,650,000
<b>PASSIVA</b>				
<b>UTANG DAN MODAL</b>				
Utang Lancar				
Hutang Usaha	27,000,000	30,000,000	40,000,000	50,000,000
Modal	160,000,000	201,334,000	262,185,500	313,650,000
Jumlah Hutang dan Modal	187,083,000	231,334,000	302,185,500	363,650,000

**LAPORAN RUGI LABA  
BARKIH  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Penjualan	168,750,000	250,750,000	427,800,000	460,500,000
Biaya Pokok Produksi	131,250,000	146,850,000	288,250,000	303,750,000
Biaya Kotor	375,500,000	103,900,000	139,600,000	156,750,000
Biaya Operasional				
Gaji Tenaga Kerja	12,750,000	62,400,000	85,800,000	96,000,000
Penyusutan Alat	3,700,000	8,700,000	10,000,000	8,000,000
Administrasi Umum	1,500,000	3,500,000	4,600,000	8,000,000
Jumlah Biaya Operasional	17,950,000	74,600,000	100,400,000	112,000,000
Labanya bersih	19,550,000	29,300,000	39,200,000	447,500,000

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan



Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

*(Handwritten Signature)*  
Akbar

**LAPORAN KEUANGAN SENTRA C (PRIMACO) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
AKBAR**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>AKTIVA</b>				
Aktiva Lancar				
Kas	46,280,000	51,457,500	89,000,000	90,003,000
Persediaan	15,000,000	26,000,000	32,000,000	45,000,000
Jumlah Aktiva Lancar	61,280,000	77,457,500	121,000,000	135,003,000
Aktiva Tetap				
Tanah	31,900,000	41,800,000	48,000,000	63,700,000
Gedung	54,650,000	66,000,000	82,600,000	96,600,000
Peralatan	35,600,000	45,000,000	64,500,000	71,000,000
Jumlah Aktiva Tetap	122,150,000	152,800,000	195,100,000	231,300,000
Jumlah Aktiva	183,430,000	230,257,500	316,100,000	366,303,000
<b>PASSIVA</b>				
<b>HUTANG DAN MODAL</b>				
Hutang Lancar				
Hutang Usaha	25,000,000	30,000,000	46,099,500	50,000,000
Jumlah Hutang dan Modal	183,430,000	230,257,500	316,100,000	366,303,000

**LAPORAN RUGI LABA  
AKBAR  
31 DESEMBER**

Keterangan	2001		2003	
	166,750,000	249,000,000	432,000,000	455,000,000
Harga Pokok Produksi	131,800,000	148,350,000	285,500,000	292,700,000
Laba Kotor	349,500,000	100,650,000	146,500,000	162,300,000
Biaya Operasional				
Gaji Tenaga Kerja	12,450,000	60,000,000	89,200,000	101,000,000
Penyusutan Alat	2,700,000	9,500,000	11,900,000	11,000,000
Administrasi Umum	2,000,000	4,000,000	6,000,000	7,000,000
Jumlah Biaya Operasional	171,500,000	74,000,000	107,100,000	119,000,000
Laba bersih	17,800,000	26,650,000	39,400,000	43,300,000

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan



Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

Akbar

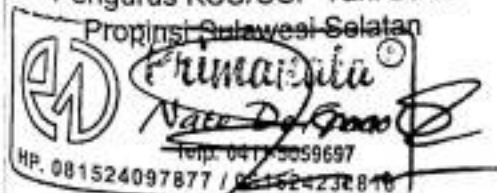
**LAPORAN KEUANGAN SENTRA D (NAIN COCO) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
SULKARNAIN**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Perancar	55,380,000	59,000,000	78,545,900	110,413,400
Perediaan	15,000,000	20,000,000	35,000,000	40,000,000
Perbah Aktiva Lancar	70,380,600	79,606,900	113,545,900	150,413,400
Perkap				
Perh	40,115,000	44,650,000	49,300,000	63,995,000
Perng	59,900,000	68,250,000	82,250,000	88,150,000
Perlatan	39,600,000	44,700,000	64,445,000	71,120,000
Perbah Aktiva Tetap	139,615,000	157,600,000	193,995,000	223,265,000
Perbah Aktiva	209,995,600	237,206,900	309,540,900	373,678,400
<b>DAN MODAL</b>				
Perancar				
Perng Usaha	35,000,000	30,000,000	40,000,000	50,000,000
Peri	174,995,600	207,206,900	269,540,900	232,678,400
Perh Hutang dan Modal	209,995,600	237,206,900	309,540,900	373,678,400

**LAPORAN RUGI LABA  
SULKARNAIN  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Peri	168,350,000	252,200,000	4242,600,000	456,700,000
Perkok Produksi	133,160,000	152,350,000	272,250,000	287,370,000
Perar	35,190,000	99,850,000	152,350,000	169,330,000
Perasional				
PerTenaga Kerja	11,780,000	61,200,000	86,660,000	100,200,000
Pernsutan Alat	2,960,000	10,600,000	15,940,000	13,150,000
Perministrasi Umum	2,000,000	3,500,000	15,940,000	8,000,000
Perbah Biaya Operasional	16,740,000	75,300,000	4,000,000	121,350,000
Perbah	18,450,000	24,550,000	45,744,000	47,980,000

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan



Ir. Baso Alam M  
Ketua

Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

Akbar



**LAPORAN KEUANGAN SENTRA D (NAIN COCO) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
AMBO IRI**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>TIVA</b>				
<b>va Lancar</b>				
Kas	52,306,100	54,000,000	76,316,850	87,685,000
Persediaan	15,000,000	24,000,000	38,000,000	48,000,000
Jumlah Aktiva Lancar	67,306,100	78,000,550	114,316,850	135,685,000
<b>va Tetap</b>				
Tanah	41,121,000	45,100,000	49,996,000	63,271,000
Gedung	55,663,000	67,115,000	81,821,000	88,800,000
Peralatan	38,445,000	43,336,000	62,225,000	71,126,000
Jumlah Aktiva Tetap	135,229,000	155,551,000	194,042,000	223,197,000
Jumlah Aktiva	201,535,100	234,328,550	308,358,850	358,882,800
<b>SIVA</b>				
<b>ANG DAN MODAL</b>				
<b>ng Lancar</b>				
Hutang Usaha	30,000,000	30,000,000	40,000,000	40,000,000
Modal	171,535,100	204,328,550	268,358,850	318,882,800
Jumlah Hutang dan Modal	201,535,100	234,328,550	308,358,850	358,882,800

**LAPORAN RUGI LABA  
AMBO IRI  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Jualan	165,766,000	250,556,000	420,115,000	456,660,000
Biaya Pokok Produksi	131,409,000	150,237,000	271,496,000	286,451,000
Biaya Kotor	34,357,000	100,319,000	148,619,000	170,209,000
<b>Biaya Operasional</b>				
Gaji Tenaga Kerja	11,685,000	60,221,000	89,729,000	100,773,000
Penyusutan Alat	3,625,500	11,326,000	14,318,000	15,545,000
Administrasi Umum	1,500,000	3,000,000	5,000,000	6,000,000
Jumlah Biaya Operasional	16,810,500	74,547,000	109,047,000	122,318,000
<b>Keuntungan Bersih</b>	17,546,500	25,772,000	39,572,000	47,891,000

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

*Prima*  
Nate  
Telp. 0411-5050697  
01524097877 / 05152-232511  
I. Baso Alam M  
Ketua

Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

*Akbar*  
Akbar

**LAPORAN KEUANGAN SENTRA E (SANDY COCO) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
RINA**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>KTIVA</b>				
<b>ktiva Lancar</b>				
Kas	48,716,150	73,660,300	79,979,900	90,623,100
Persediaan	15,000,000	25,000,000	35,000,000	45,000,000
Jumlah Aktiva Lancar	63,716,150	98,660,300	114,979,900	135,623,100
<b>ktiva Tetap</b>				
Tanah	33,336,000	44,100,000	49,100,000	62,118,000
Gedung	49,882,000	68,220,000	85,025,000	98,216,000
Peralatan	36,118,000	50,960,000	64,400,000	71,300,000
Jumlah Aktiva Tetap	119,336,000	163,960,000	198,525,000	231,634,000
Jumlah Aktiva	183,052,150	261,940,300	313,504,900	367,257,100
<b>SSIVA</b>				
<b>TANG DAN MODAL</b>				
<b>utang Lancar</b>				
Hutang Usaha	20,000,000	30,000,000	32,000,000	33,000,000
Modal	163,052,150	231,940,000	281,504,900	334,257,100
Jumlah Hutang dan Modal	183,052,150	261,940,000	313,504,900	367,257,100

**LAPORAN RUGI LABA  
RINA  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>Penjualan</b>	167,270,000	247,600,000	411,000,000	452,500,000
<b>Biaya Pokok Produksi</b>	134,131,000	151,453,000	260,000,000	268,064,000
<b>Biaya Kotor</b>		96,147,000	150,338,000	184,436,000
<b>Biaya Operasional</b>				
Gaji Tenaga Kerja	12,000,000	59,400,000	93,000,000	119,200,000
Penyusutan Alat	3,650,000	11,650,000	13,300,000	13,800,000
Administrasi Umum	1,500,000	3,500,000	4,500,000	6,000,000
Jumlah Biaya Operasional	17,250,000	74,550,000	110,800,000	139,000,000
<b>Labanya bersih</b>	15,889,000	21,597,000	39,538,000	45,436,000

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

 Prima Nata De Coco  
Telp. 0411-5000000  
081024000000  
Ir. Baso Alam M  
Ketua

Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan



Akbar

**LAPORAN KEUANGAN SENTRA E (SANDY COCO) SEBELUM DAN SETELAH MAP  
NERACA  
31 DESEMBER  
DG. MAKKA**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
<b>A</b>				
Aktiva Lancar	47,785,400	58,897,300	83,215,700	107,000,000
Kas dan Setorannya	15,000,000	20,000,000	30,000,000	40,000,000
Aset Lancar Lainnya	62,785,400	78,897,300	113,215,700	147,000,000
Aktiva Tetap	30,313,000	43,710,000	48,360,000	62,200,000
Tanah	55,450,000	67,880,000	82,300	97,710,000
Bangunan	36,414,000	44,450,000	70,100,000	71,800,000
Aset Tetap Lainnya	122,177,000	156,040,000	200,760,000	231,800,000
<b>Jumlah Aktiva</b>	<b>184,962,400</b>	<b>234,937,300</b>	<b>313,975,700</b>	<b>378,710,000</b>
<b>LIANG DAN MODAL</b>				
Liabilitas Lancar				
Utang Usaha	20,000,000	20,000,000	31,000,000	34,314,000
Liabilitas Lainnya	164,962,400	214,937,300	282,975,700	344,396,000
<b>Jumlah Hutang dan Modal</b>	<b>184,962,400</b>	<b>234,937,300</b>	<b>313,975,700</b>	<b>378,710,000</b>

**LAPORAN RUGI LABA  
DG. MAKKA  
31 DESEMBER**

Keterangan	Periode Sebelum menerima MAP(Rp)		Periode setelah menerima MAP(Rp)	
	2001	2002	2003	2004
Penjualan	164,980,000	246,820,000	426,120,000	452,540,000
Pokok Produksi	132,791,000	151,010,000	273,225,000	267,286,000
Beban Pokok Produksi	32,189,000	95,810,000	152,895,000	1.853.254
Beban Operasional				
Gaji dan Biaya Tenaga Kerja	11,000,000	60,226,000	94,100,000	118,800,000
Perawatan Alat	3,720,000	12,105,000	15,200,000	16,105,000
Biaya Administrasi Umum	1,500,000	3,000,000	5,000,000	6,000,000
Biaya Operasional Lainnya	16,320,000	75,331,000	114,300,000	114,905,000
<b>Jumlah Bersih</b>	<b>15,869,000</b>	<b>24,988,000</b>	<b>38,595,000</b>	<b>44,349,000</b>


Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

Manager USP Tani Bakti  
Propinsi Sulawesi Selatan

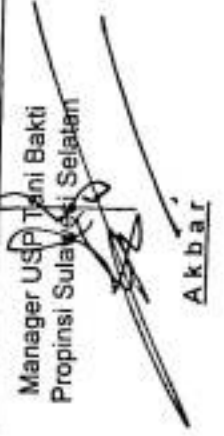
  
PT Prinsaria  
Nata De Coco  
Telp. 0411-5039097  
Ir. Baso Alam M  
Ketua

  
Akbar

No	Nama UKM	Jumlah Pokok Pinjaman (Rp)	Angsuran (Rp)		Tunggakan (Rp)		Sisa Pinjaman	Keterangan
			Pokok	Jasa	Pokok	Jasa		
1	Nirham	10,000,000	1,250,000	900,000	4,167,100	3,000,000	8,750,000	Adanya tunggakan angsuran pokok dan jasa disebabkan karena melonjaknya bahan baku yang digunakan serta curah hujan yang cukup tinggi menghambat pasar. Mudah-mudahan bulan-bulan berikutnya sudah dapat memenuhi kewajiban
2	Aris	8,000,000	666,800	480,000	3,667,400	2,640,000	7,333,200	
3	Marniah	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
4	B.Sade	12,000,000	2,000,000	1,800,000	3,200,000	2,880,000	10,000,000	
5	Dg.Caya	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
6	Akbar	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
7	Nurlela	7,000,000	875,000	630,000	2,917,100	2,100,000	6,125,000	
8	Dg.Makka	8,000,000	1,000,200	720,000	3,334,000	2,400,000	6,999,800	
9	Rosdiana	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
10	Ambo In	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
11	Batari	5,000,000	1,250,000	450,000	4,167,100	1,500,000	3,750,000	
12	Adam	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
13	Barkih	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
14	Mansyur	9,000,000	1,125,000	810,000	3,750,000	2,700,000	7,875,000	
15	Muhdar	8,000,000	666,800	480,000	3,667,400	2,640,000	7,333,200	
16	Arief	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
17	Rina	10,000,000	1,250,000	900,000	4,583,700	3,000,000	8,750,000	
18	Suardi	5,000,000	833,400	300,000	4,583,700	1,650,000	4,166,600	
19	Dg.Nompo	8,000,000	1,000,200	720,000	3,334,000	2,400,000	6,999,800	
20	Tanri S	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
21	Laode	7,000,000	875,000	630,000	2,917,100	2,100,000	6,125,000	
22	Yusuf	7,000,000	583,400	420,000	3,208,700	2,310,000	6,416,600	
23	Dg.Ali	6,000,000	1,000,000	720,000	2,250,000	1,620,000	5,000,000	
24	Deppung	10,000,000	1,250,000	900,000	4,167,100	3,000,000	8,750,000	
25	Darma	10,000,000	833,400	600,000	4,583,700	3,300,000	9,166,600	
26	Sulkarnain	5,000,000	833,400	300,000	4,583,700	1,650,000	4,166,600	
Jumlah Posisi Laporan		225,000,000	24,793,200	17,160,000	104,335,100	70,590,000	200,206,800	
Jumlah Posisi Sebelumnya								
Perubahan			21,743,400	14,970,000	-	-	203,256,600	
% Perubahan			3,049,800	2,190,000	-	-	3,049,800	
							1,15 %	

Pengurus KSU/USP Tani Bakti  
 Propinsi Sulawesi Selatan  
  
 B. Alam M.  
 Ketua



Manager USP Tani Bakti  
 Propinsi Sulawesi Selatan  
  
 Akbar