

# **TESIS**

## **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGGILINGAN PADI UD MUSTIKA TANI KABUPATEN PINRANG**

### ***STRATEGY FOR DEVELOPING UD MUSTIKA TANI RICE MILLING PLANT IN PINRANG REGENCY***

Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister

**EKA DEVI YANTI  
A012222072**



Kepada:

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2024**

# **TESIS**

## **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGGILINGAN PADI UD MUSTIKA TANI KABUPATEN PINRANG**

### ***STRATEGY FOR DEVELOPING UD MUSTIKA TANI RICE MILLING PLANT IN PINRANG REGENCY***

Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister

**EKA DEVI YANTI  
A012222072**



Kepada:

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2024**

# **TESIS**

## **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGGILINGAN PADI UD MUSTIKA TANI KABUPATEN PINRANG**

Disusun dan diajukan oleh

**EKA DEVI YANTI  
A012222072**



kepada

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2024**

**LEMBAR PENGESAHAN TESIS**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGGILINGAN PADI  
UD MUSTIKA TANI KABUPATEN PINRANG**

Disusun dan diajukan oleh:

**EKA DEVI YANTI  
NIM A012222072**

Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka Penyelesaian Studi Program Magister Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin pada tanggal **11 November 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

  
**Prof. Dr. H. Abd. Rakhman Laba, SE., MBA**  
NIP 196301251989101001

  
**Dr. Fauzi R. Rahim, SE., M.Si., CFP., AEPP**  
NIP 196703191992032003

Ketua Program Studi  
Magister Manajemen

  
**Dr. H. Muhammad Sobarsyah, S.E., M.Si.**  
NIP 196806291994031002

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Hasanuddin

  
**Prof. Dr. H. Abd. Rahman Kadir, S.E., M.Si., CIPM**  
NIP 196402051988101001

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Eka Devi Yanti  
Nim : A012222072  
Program studi : Magister Manajemen  
Jenjang : S2

Menyatakan dengan ini bahwa Tesis dengan **Strategi Pengembangan Usaha Penggilingan Padi UD Mustika Tani Kabupaten Pinrang**

Adalah karya saya sendiri dan tidak melanggar hak cipta pihak lain. Apabila di kemudian hari Tesis karya saya ini terbukti bahwa sebagian atau keseluruhannya adalah hasil karya orang lain yang saya pergunakan dengan cara melanggar hak cipta pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi

Makassar, 11 November 2024

Yang Menyatakan,



Eka Devi Yanti

## PRAKATA

Puji Syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya sehingga penulisan tesis yang berjudul "Strategi Pengembangan Usaha Penggilingan Padi UD Mustika Tani Kabupaten Pinrang" ini dapat terselesaikan dengan baik. Penelitian ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister di Program Studi Manajemen Universitas Hasanuddin.

Dalam proses penyelesaian tesis ini, banyak pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, dan dorongan yang sangat berarti bagi saya. Oleh karena itu, perkenankan saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Abdul Rakman Laba, SE., MBA, selaku pembimbing utama, yang dengan sabar telah memberikan arahan, bimbingan, serta motivasi kepada saya dalam penyelesaian tesis ini.
2. Dr. Fauzi R. Rahim, SE., M.Si., CFP., AEPP, selaku pembimbing kedua, yang telah memberikan masukan dan kritik yang konstruktif untuk kesempurnaan penelitian ini.
3. Seluruh dosen dan staf pengajar di Program Studi Manajemen Keuangan, Universitas Hasanuddin Makassar, yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan yang sangat berharga selama masa studi saya.
4. Pemilik UD Mustika Tani yang telah memberikan izin dan bantuan dalam pengumpulan data untuk penelitian ini.
5. Orang tua saya, keluarga, serta sahabat-sahabat saya yang selalu memberikan dukungan moril dan doa yang tiada henti.

Saya menyadari bahwa tesis ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saya terbuka terhadap saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan penelitian ini di masa yang akan datang. Semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan dan dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen.

Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Amin.

Makassar, 25 Oktober 2024

Eka Devi Yanti

## ABSTRAK

EKA DEVI YANTI. *Strategi Pengembangan Usaha Penggilingan Padi UD Mustika Tani Kabupaten Pinrang* (dibimbing oleh Abdul Rakman Laba dan Fauzi R. Rahim).

Penelitian ini bertujuan mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha penggilingan padi UD Mustika Tani. Metode yang digunakan ialah analisis SWOT dan penghitungan *Break Even Poin* (BEP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil analisis SWOT dan penghitungan BEP, strategi pengembangan UD Mustika Tani harus berfokus pada peningkatan kapasitas produksi dan penjualan sehingga mencapai profitabilitas yang lebih tinggi. Diversifikasi produk dan efisiensi operasional akan membantu mengurangi risiko eksternal, sedangkan peningkatan manajemen dan akses ke modal kerja akan memperkuat kelemahan internal. Ekspansi pasar, baik melalui pemasaran digital maupun kemitraan akan menjadi kunci untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan meningkatkan daya saing perusahaan di pasar yang lebih luas.

Kata kunci: strategi, penggilingan padi, SWOT, BEP



## ABSTRACT

EKA DEVI YANTI. *Strategy For Developing UD Mustika Tani Rice Milling Plant in Pinrang Regency* (supervised by Abdul Rakman Laba and Fauzi R. Rahim)

This study aims to find out and analyze the business development strategies for UD Mustika Tani rice milling plant using SWOT analysis and Break Even Point (BEP) calculations. Based on the results of the SWOT analysis and BEP calculations, the development strategy for UD Mustika Tani should focus on increasing productivity and sales capacity to a higher profitability rate. Product diversification and operational efficiency can help mitigate external risks, management skill, while increasing management and access to working capital can strengthen internal weaknesses. Market expansion, through both digital marketing and partnerships, is the key to achieve sustainable growth and enhancing the company's competitiveness in a broader market.

Keywords: strategy, Rice Milling Plant, SWOT, BEP



## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	vii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN PENELITIAN .....	iix
PRAKATA.....	v
ABSTRAK.....	vx
ABSTRACT.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Sistematika Penulisan .....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Strategi Pengembangan Usaha.....	10
2.2 Analisis SWOT .....	11
2.3 Break Even Point (BEP) .....	14
2.4 Konsep Pendapatan.....	20
2.5 Penggilingan Padi .....	25
BAB III KERANGKA FIKIR PENELITIAN .....	30
3.1 Kerangka Fikir .....	30
BAB IV METODE PENELITIAN .....	32
4.1 Rancangan Penelitian .....	32
4.2 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	32
4.3 Populasi dan Sampel .....	32
4.4 Teknik Pengumpulan Data .....	33
4.5 Teknik Analisis Data.....	33
BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN.....	35
5.1 Profil UD Mustika Tani.....	35
5.2 Strategi Pengembangan.....	40
BAB VI PEMBAHASAN .....	54
6.1 Strategi pengembangan dengan analisis SWOT .....	54
BAB VII PENUTUP .....	61
7.1 Kesimpulan .....	61
7.2 Implikasi Penelitian.....	62
7.3 Keterbatasan Penelitian .....	64
7.4 Saran .....	65
DAFTAR PUSTAKA.....	67
LAMPIRAN .....	69

## DAFTAR TABEL

Tabel

6.1 Analisis IFAS UD Mustika Tani.....	42
6.2 Analisis EFAS UD Mustika Tani.....	43
6.3 Analisis IE UD Mustika Tani.....	44

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	
3.1 Kerangka Fikir Penelitian.....	31
5.1 Mesin Penggilingan Padi Keseluruhan.....	39
5.2 Mesin Drayer Padi.....	39
5.3 Mobil Pengangkut Gabah.....	40

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### 1.1 Latar Belakang

Usaha penggilingan padi merupakan salah satu sektor penting dalam pertanian di Indonesia. Usaha ini tidak hanya berperan dalam memenuhi kebutuhan pangan tetapi juga berkontribusi terhadap perekonomian nasional melalui peningkatan pendapatan petani dan penciptaan lapangan kerja. Usaha Penggilingan padi merupakan pusat pertemuan antara produksi, pasca panen, pengolahan dan pemasaran gabah/beras sehingga merupakan mata rantai penting dalam suplai beras nasional yang dituntut untuk dapat memberikan kontribusi dalam penyediaan beras, baik dari segi kuantitas maupun kualitas untuk mendukung ketahanan pangan nasional. Penggilingan padi memiliki peran yang sangat penting dalam sistem agribisnis padi di Indonesia. Peranan ini tercermin dari besarnya jumlah penggilingan padi dan sebarannya yang hampir merata diseluruh daerah sentral produksi padi di Indonesia.

Kabupaten Pinrang, yang terkenal dengan sektor pertaniannya, memiliki banyak usaha penggilingan padi yang berperan penting dalam mengolah hasil panen menjadi beras yang siap dikonsumsi. Penggilingan padi merupakan salah satu tahapan penting dalam rantai pasok pertanian, dimana padi diolah menjadi beras yang merupakan makanan pokok utama masyarakat Indonesia. Usaha penggilingan padi seperti UD Mustika Tani memiliki peran strategis dalam memastikan kualitas dan ketersediaan beras bagi masyarakat.

Usaha penggilingan padi menghadapi berbagai tantangan yang dapat mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan usahanya. Beberapa tantangan tersebut antara lain:

- Persaingan yang Ketat:

Banyaknya usaha penggilingan padi di Kabupaten Pinrang menyebabkan persaingan yang ketat dalam memperoleh pasokan padi dan menjual hasil olahan beras.

- **Kendala Teknologi:**

Teknologi penggilingan yang digunakan sering kali masih sederhana, sehingga efisiensi dan kualitas hasil gilingan belum optimal.

- **Ketersediaan Bahan Baku:**

Ketersediaan padi sebagai bahan baku utama sering kali dipengaruhi oleh musim panen dan iklim, yang dapat menyebabkan fluktuasi produksi.

- **Masalah Manajemen:**

Pengelolaan usaha yang kurang profesional dapat berdampak pada efisiensi operasional dan kualitas produk.

Dalam menghadapi tantangan tersebut, diperlukan strategi pengembangan usaha yang tepat agar UD Mustika Tani dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usahanya. Strategi pengembangan yang efektif diharapkan dapat mencakup aspek-aspek berikut:

- **Peningkatan Teknologi**

Mengadopsi teknologi penggilingan yang lebih modern untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas hasil produksi.

- **Pengelolaan Manajemen yang Profesional**

Meningkatkan kapasitas manajerial melalui pelatihan dan penerapan sistem manajemen yang efektif.

- **Diversifikasi Produk**

Mengembangkan produk olahan padi lainnya untuk meningkatkan nilai tambah dan mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk.

- **Pemasaran yang Efektif**

Mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan.

- **Kerjasama dengan Petani**

Membangun kemitraan dengan petani untuk memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas.

Menurut (Widowati 2001) Penggilingan padi memiliki peran yang sangat penting dalam menunjang sistem agroindustri padi di pedesaan. Penggilingan padi juga menjadi tempat pertemuan antara produksi, pasca panen, pengolahan dan pemasaran beras. Sehingga menjadikan suatu mata rantai usaha pengolahan gabah menjadi beras dan menjadi piranti suplai beras dalam sistem perekonomian pedesaan. Sistem penggilingan padi memang berpengaruh terhadap mutu beras dan keuntungan yang relatif rendah dari beras, dapat ditingkatkan melalui usaha pemanfaatan hasil penggilingan padi tersebut. Patiwiri (2006) dalam Hirzi Aulia (2021) mencatat bahwa usaha penggilingan padi saat ini memiliki prospek yang cukup baik, terutama mengingat luas panen padi yang tinggi di sebagian besar wilayah.

Terdapat banyak format analisis yang dapat digunakan oleh sebuah perusahaan, namun secara umum dan masih menjadi salah satu alat analisis yang familiar digunakan oleh seorang manajer yakni analisis *Break Even Point* (BEP). Siti Ratna Sari Dewi (2020) dalam hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa Analisis *Break Even Point* (BEP) dapat digunakan oleh seorang manajer untuk menentukan harga jual serta penentuan laba yang akan diperoleh.

Berdasar pada fenomena dan beberapa kajian teori berkaitan dengan *Break Even Point* (BEP) dalam pengelolaan usaha, sehingga untuk mencermati tentang optimalisasi pengembangan usaha yang dilakukan oleh UD Mustika Tani, maka pendekatan yang digunakan yakni dengan melakukan Analisis *Break Event Point* (BEP), sebagai rangkaian dari penggunaan alat analisis ini, selain tentang nilai titik

impas, nantiinya juga akan diperoleh informasi mengenai seberapa besar kemampuan penjualan usaha penggilingan padi UD Mustika Tani terhadap pencapaian titik aman penjualan.

Sehubungan dengan perkembangan sektor pertanian di Kabupaten Pinrang, data BPS tahun 2021 menunjukkan luas panen padi yang tersedia adalah 91,60 ribu hektar dengan produksi sebesar 533,36 ribu ton Gabah Kering Giling (BPS Pinrang, 2022). Pada tahun 2022, produksi padi mencapai 54,75 juta ton Gabah Kering Giling (GKG), produksi beras untuk konsumsi pada tahun 2022 mencapai 31,54 juta ton, meningkat sebanyak 184,50 ribu ton atau 0,59% dibandingkan produksi beras pada tahun 2021 (Berita Statistik, 2023).

Dalam rangka mempersiapkan perencanaan produksi, distribusi, dan strategi pemasaran yang lebih efektif selama periode panen raya dan panen rendemen, penting untuk menghitung perkiraan jumlah beras yang digiling, sebagai langkah krusial dalam memastikan bahwa operasi penggilingan padi, khususnya di UD Mustika Tani berjalan efisien, menguntungkan, dan berkelanjutan. Perhitungan perkiraan jumlah beras dalam ton yang bisa digiling di UD Mustika Tani per bulan selama musim gaduh (panen raya) dan rendeme (panen rendeman) dengan luas lahan 10 hektar, dapat dihitung dengan mengikuti langkah-langkah berikut:

1: Menghitung Total Produksi Gabah yang dihasilkan:

Produktivitas padi per hektar adalah 6 ton gabah

Luas lahan adalah 10 hektar

Jadi, total gabah yang dihasilkan dari lahan tersebut adalah:

Total gabah = Luas lahan × Produktivitas per hektar

= 10 hektar × 6 ton/ha = 60ton gabah

2: Menghitung jumlah beras yang dihasilkan dari gabah:

Rendemen beras adalah 60% atau 0.6

Jadi, total beras yang dihasilkan dari gabah adalah:

$$\begin{aligned}\text{Total beras} &= \text{Total gabah} \times \text{Rendemen} \\ &= 60 \text{ ton} \times 0.6 = 36 \text{ ton beras}\end{aligned}$$

Perkiraan jumlah beras yang bisa digiling per bulan dari lahan seluas 10 hektar, dengan produktivitas padi 6 ton gabah per hektar dan rendemen beras 60%, adalah sekitar 36 ton beras per bulan.

Berdasarkan data dari Dinas Penanaman Modal Kabupaten Pinrang, saat ini terdapat 317 unit penggilingan padi yang dikategorikan aktif. Dengan asumsi perhitungan sederhana, setiap unit penggilingan dapat memproses maksimal 400 ton GKG per musim panen pada bulan April dan Oktober, dengan rata-rata sekitar 100 ton per bulan. Kapasitas ini sangat bergantung pada mesin penggilingan yang dimiliki oleh setiap usaha. Untuk mempertahankan keberlanjutan usaha di tengah persaingan, usaha penggilingan padi perlu mengadopsi berbagai strategi manajemen, seperti menyusun strategi penjualan melalui analisis Break-Even Point (BEP), untuk memahami kapasitas produksi yang diperlukan agar usaha tidak mengalami kerugian.

Sehubungan dengan optimalisasi pengembangan usaha, khususnya usaha di sektor pertanian, penelitian ini focus pada strategi pengembangan usaha dagang penggilingan padi (UD) Mustika Tani di Kabupaten Pinrang. Strategi pengembangan di analisis menggunakan analisis SWOT. Dengan melakukan analisis SWOT, UD Mustika Tani dapat merumuskan strategi pengembangan yang tepat untuk mengoptimalkan kekuatan, memanfaatkan peluang, mengatasi kelemahan, dan menghadapi ancaman. Implementasi strategi ini akan membantu usaha dagang penggilingan padi ini untuk tumbuh dan berkembang di Kabupaten Pinrang.

Penggunaan Analisis *Break Even Point* (BEP) pada sebuah usaha juga dapat memberikan peluang untuk dapat memperhitungkan target penjualan serta tingkat perolehan laba yang dapat dicapai dalam rentang waktu tertentu, pernyataan

sejalan dengan pandangan dari Harahap (2016) bahwa *Analisis Break Even Point (BEP)* sangat bermanfaat dalam mengetahui hubungan Cost, Volume, Harga dan Laba. Misalnya suatu usaha ingin mencapai laba tertentu maka dapat diketahui seberapa banyak unit barang yang harus di jual.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan Usaha Penggilingan Padi UD Mustika Tani di Kabupaten Pinrang?
2. Bagaimana perhitungan Break Even Point (BEP) pada usaha penggilingan padi UD Mustika Tani?
3. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi BEP pada usaha tersebut?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui dan menganalisis strategi pengembangan usaha penggilingan padi UD Mustika Tani.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada usaha penggilingan padi UD Mustika Tani.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi BEP pada usaha tersebut.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan dari segi teoritis, dan praktis :

### **1.3.1 Manfaat Teoritis**

1. **Pengayaan Literatur Strategi Bisnis:**

- Penelitian ini memberikan kontribusi pada literatur strategi bisnis dengan menyediakan studi kasus yang spesifik tentang penggilingan padi di Kabupaten Pinrang, yang dapat menjadi referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya.

## **2. Pengembangan Model Analisis SWOT dan BEP:**

- Penggunaan kombinasi analisis SWOT dan BEP dalam konteks usaha penggilingan padi dapat menjadi model yang dapat diaplikasikan pada industri serupa, serta memvalidasi dan mengembangkan teori-teori yang ada terkait dengan strategi pengembangan usaha.

## **3. Pemahaman Kontekstual:**

- Penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana analisis SWOT dan BEP dapat diadaptasi dan diterapkan dalam konteks lokal dan industri spesifik, yang dapat digunakan sebagai dasar bagi penelitian komparatif di berbagai lokasi dan sektor industri.

### **1.4.2 Manfaat Praktis**

#### **1. Identifikasi Kekuatan dan Kelemahan:**

- Dengan menggunakan analisis SWOT, UD Mustika Jaya dapat mengidentifikasi kekuatan internal seperti keunggulan kompetitif, teknologi yang digunakan, dan sumber daya manusia, serta kelemahan yang perlu diperbaiki seperti keterbatasan modal atau keterampilan manajemen.

#### **2. Pemanfaatan Peluang dan Mitigasi Ancaman:**

- Analisis SWOT membantu dalam mengenali peluang pasar, seperti peningkatan permintaan beras organik, dan ancaman eksternal, seperti persaingan ketat atau perubahan kebijakan pemerintah,

sehingga usaha dapat merencanakan strategi yang tepat untuk memanfaatkan peluang dan mengurangi dampak ancaman.

### **3. Perencanaan Keuangan yang Lebih Baik:**

- Dengan menggunakan analisis Break Even Point (BEP), UD Mustika Jaya dapat menentukan titik impas, yaitu jumlah produksi dan penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya. Ini membantu dalam perencanaan keuangan yang lebih baik dan pengambilan keputusan yang lebih informasional.

### **4. Efisiensi Operasional:**

- Mengetahui BEP membantu usaha dalam mengidentifikasi tingkat produksi optimal untuk mencapai profitabilitas, sehingga dapat merencanakan strategi operasional yang lebih efisien.

### **5. Pengembangan Strategi Pemasaran:**

- Analisis SWOT memberikan wawasan tentang posisi usaha di pasar, yang dapat digunakan untuk merancang strategi pemasaran yang lebih efektif, seperti penentuan target pasar, penyesuaian produk, dan promosi yang tepat.

## **1.5 Sistematika Penulisan**

Untuk memberikan gambaran yang menyeluruh terhadap isi dari penelitian ini, maka penulisan ini dibagi ke dalam tujuh bab sebagai berikut:

### **Bab I Pendahuluan,**

Berisi bagaimana latar belakang masalah yang terjadi sehingga diangkat menjadi objek penelitian. Dari latar belakang masalah tersebut dirumuskan suatu permasalahan yang akan diteliti, tujuan dan manfaat dari penelitian serta sistematika penulisan.

### **Bab II Tinjauan Pustaka,**

Membahas tentang landasan teori yang mendukung perumusan hipotesis dalam menganalisis hasil penelitian - penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan juga hipotesis sebagai pernyataan akurat yang merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang diteliti.

### **Bab III Kerangka Konseptual Dan Hipotesis Penelitian,**

Bab ini menguraikan hipotesis penelitian yang dibangun berdasarkan landasan kerangka konseptual.

### **Bab IV Metode Penelitian,**

Membahas variabel penelitian, definisi optimal yang dapat memberikan deskripsi tentang variable-variabel yang dapat digunakan dalam penelitian. jenis dan sumber data mendeskripsikan tentang jenis data dari variabel penelitian serta darimana data tersebut diperoleh, metode pengumpulan data dan menjelaskan prosedur pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian, metode analisis yang berisi instrument penelitian yang digunakan dalam melakukan pengujian hipotesis.

### **Bab V Hasil Penelitian,**

Mendeskripsikan obyek penelitian dan menyajikan data - data deskripsi hasil analisis statistik yang telah dilakukan.

### **Bab VI Pembahasan,**

Membahas hasil - hasil penelitian yang telah diteliti.

### **Bab VII penutup,**

Menguraikan tentang kesimpulan dan saran hasil penelitian

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi dapat didefinisikan sebagai proses penentuan arah dan tujuan jangka panjang organisasi melalui upaya pemanfaatan dan pengalokasian sumber daya organisasi secara efektif dan efisien sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar dan pemangku kepentingan (stakeholder). Organisasi atau perusahaan-perusahaan yang sukses dan produktif pada umumnya memiliki strategi perusahaan sebagai pemandunya. Setiap unit bisnis dalam organisasi juga memiliki strategi unit bisnis yang digunakan oleh pemimpinnya untuk menentukan bagaimana mereka akan bersaing di market/pasar masing-masing. Selanjutnya, setiap tim atau departemen yang berada di dalam unit bisnis juga memiliki strateginya sendiri untuk memastikan bahwa kegiatan sehari-harinya dapat membantu menggerakkan unit bisnis dan organisasinya ke arah yang benar dan sesuai dengan yang diharapkan.

Pengembangan usaha adalah "Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha" Sedangkan untuk usaha yang berskala besar dan mapan, terutama di bidang teknologi industri yang terkait "Pengembangan usaha" istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain, perusahaan pihak ketiga. Dalam hal ini perusahaan dapat memanfaatkan satu sama lain keahlian, teknologi atau kekayaan intelektual untuk memperluas kapasitas mereka untuk mengidentifikasi, meneliti, menganalisis dan membawa ke pasar bisnis baru dan produk baru, pengembangan bisnis berfokus pada implementasi dari rencana

bisnis strategis melalui ekuitas pembiayaan, akuisisi / divestasi teknologi, produk, dan lain-lain. Pengembangan Usaha adalah Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan untuk usaha yang besar terutama di bidang teknologi industri Pengembangan Usaha adalah istilah yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain.

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2017). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (*starting*), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *franchising*. Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluaskan dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain-lain.

## **2.2 Analisis SWOT**

SWOT ialah akronim dari kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*). Analisa SWOT dilakukan dengan cara menganalisis dan memilah segala kemungkinan yang mempengaruhi keempat faktor tersebut dan tujuan dari analisa SWOT ialah menyatakan untuk menentukan strategi yang tepat berdasar pasar, Leonardo (2021). Selain itu

analisa SWOT yang dikutip Hendrawan (2021) ialah proses evaluasi pada seluruh kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam individu maupun bisnis. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan berbagai cara dalam meningkatkan analisis dalam usaha penetapan strategi yang umumnya menggunakan panduan sistematis atau kerangka untuk membahas alternatif dasar pertimbangan perusahaan. Menurut Fajar (2020) setiap organisasi memiliki kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis, maka dari itu analisis SWOT dapat membantu organisasi dalam memperkecil kelemahan atau kerugian yang ada.

Menurut Fajar (2020:9) analisis SWOT adalah salah satu konsep perencanaan yang tergolong cukup mudah dalam membantu penyusunan strategi bagi perusahaan. Ada beberapa kegunaan analisis SWOT sebagai berikut:

- 1) Untuk menganalisis kondisi internal dan eksternal lingkungan. Sebuah perusahaan dapat mengetahui kondisi internal dan eksternal mereka dengan menerapkan analisis SWOT. Dari kondisi internal dapat berupa kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Sedangkan kondisi eksternal berupa kesempatan dan hambatan yang terjadi pada perusahaan. Analisis SWOT mampu memberikan hasil analisis yang cukup tajam dalam memberi arahan atau rekomendasi dalam mempertahankan kekuatan sekaligus menambah keuntungan dengan tujuan untuk menutupi kekurangan dan menghindari ancaman yang ada.
- 2) Untuk sejauh mana diri seseorang dalam lingkungannya. Dalam hal ini, analisis SWOT membantu pelaku usaha dalam memperoleh gambaran secara garis besar atas pandangan target pasar mengenai perusahaan, apakah lebih baik dari perusahaan pesaing atau sebaliknya. Sudut pandang target pasar merupakan faktor penting dalam kegiatan pemasaran. Untuk mencapai citra yang baik bagi perusahaan, analisis SWOT dapat diterapkan untuk menemukan langkah yang tepat dan terbaik dalam menemukan strategi yang dapat digunakan pada situasi

tertentu. Selain itu, dapat melihat sejauh mana posisi perusahaan dengan pesaingnya yang memiliki produk atau jasa sejenis.

3) Untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional dan persaingan kompetitif dengan pesaing. Analisis SWOT mampu mengukur kemampuan perusahaan dalam mencegah adanya hambatan dari dalam ataupun lingkungan luar. Menentukan strategi yang baik untuk perusahaan akan membantu dalam meminimalisir kelemahan yang menekan munculnya dampak ancaman serta menjadi bentuk perusahaan dalam merespon persaingan bersama kompetitor yang ada.

Faktor – Faktor Analisis SWOT Analisis SWOT terdiri dari empat faktor, dimana Fajar (2020) mengemukakan penjelasan faktor-faktor tersebut, sebagai berikut:

#### 1. Kekuatan (*Strengths*)

Keterampilan ataupun keunggulan merupakan suatu kompetensi khusus pada inti organisasi. Kekuatan menjadi nilai tambah bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ada. Serta dapat memuaskan stakeholders maupun pelanggan atas pemenuhan kebutuhan dan keinginannya.

#### 2. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan pada sebuah organisasi menjadi hal wajar, namun organisasi harus tetap membangun kinerja dan kebijakan untuk meminimalisasi atau menutupi kelemahan pada inti organisasi tersebut. karena kelemahan dapat menghambat kinerja perusahaan, seperti kemampuan manajemen, sumber daya keuangan, dan keterampilan pemasaran.

#### 3. Peluang (*Opportunities*)

Peluang ialah situasi penting yang memberikan keuntungan organisasi. Faktor ini biasanya berasal dari lingkungan eksternal perusahaan contohnya yaitu meningkatnya hubungan perusahaan dengan pemasok ataupun pembeli.

#### 4. Ancaman (*Threats*)

Setelah terdapat situasi penting yang menguntungkan, kini terdapat juga situasi penting yang merugikan bagi organisasi disebut dengan ancaman. Dimana merupakan kondisi yang mengancam stabilitas organisasi atau menghambat kinerja. Seperti halnya perubahan peraturan pemerintah dapat menjadi ancaman kesuksesan perusahaan.

Dengan demikian analisis SWOT memiliki kegunaan untuk menjelaskan suatu informasi yang berindikasi dalam membantu perusahaan mencapai tujuan atau rintangan yang dihadapi. Analisis SWOT tentu memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihannya ialah mampu mengidentifikasi permasalahan baik secara internal maupun eksternal suatu usaha. Sedangkan kelemahannya sering menekankan hanya pada satu kekuatan atau faktor dari strategi. Padahal kekuatan yang diutamakan belum tentu mampu dalam menghadapi ancaman dan kelemahan yang ada.

## **2.3 Break Even Point (BEP)**

### **2.3.1 Pengertian *Break Even Point***

*Break Even Point (BEP)* adalah satuan ilmu yang mempelajari bagaimana biaya variabel, biaya tetap, volume penjualan dan keuntungan usaha berhubungan satu sama lain. Menurut Abdullah Analisis Break even point disebut juga *Cost Volume Profit Analysis*. Adapun fungsi utama *Break Even Point* terhadap perusahaan yaitu sebagai berikut :

- a. Untuk menetapkan jumlah minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian. .
- b. Untuk mengukur seberapa jauh penurunan penjualan bisa ditolelir agar perusahaan tidak mendapati kerugian.

Menurut Purba (2005) BEP berhubungan dengan pernyataan penentuan

tingkat jumlah produksi yang harus dijual agar dapat menutupi seluruh biaya oprasional selama kegiatan produksi sehingga diperoleh keuntungan. BEP merupakan keadaan dimana hasil penjualan dan modal produksi mencapai titik imbang pada akhir periode yang artinya perusahaan tidak memperoleh baik keuntungan maupun kerugian (Kusuma, 2017).

Istilah *Break Even Point* digunakan bilamana suatu perusahaan hanyamampu menutup biaya produksi dan biaya usaha yang diperlukan dalam menjalankan usahanya. Dengan kata lain, *Break Even Point* menunjukkan jumlah laba sama dengan nol, atau bahwa penerimaan totalsama dengan biaya total.

Analisis *Break Even Point (Bep)* merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis BEP sering juga disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*). Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Artinya, dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang haru dikeluarkan. Kemudian penentuan harga jual serta jumlahbarang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen, baik dalam unit maupun rupiah. Salah satu kegiatan analisis BEP adalah untuk mengetahui pada jumlah berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak pula rugi, atau laba sama dengan nol. Analisis BEP memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harusdiproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal. Artinya, dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya perusahaan akan tahu batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh.

Jumlah produksi yang akan dijual akan berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan. Pada akhirnya biaya-biaya ini menjadi penentu terhadap harga jual perusahaan. Besar kecilnya biaya sangat berpengaruh terhadap harga jual, demikian pula sebaliknya. Salah satu kegunaan analisis BEP adalah untuk menentukan biaya-biaya yang dikeluarkan dan jumlah produksi. Dengan demikian, akan dapat ditentukan diketahui berapa jumlah yang layak untuk dijalankan. Dalam rangka penentuan BEP ini, maka perlu diketahui beberapa hal yang penting, tujuannya adalah agar BEP dapat ditentukan dengan tepat yaitu:

- a. Berapa tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam suatu periode.
- b. Berapa besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang tersedia atau yang mungkin dapat ditingkatkan.
- c. Berapa jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

Analisis BEP memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal. Artinya, dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya perusahaan akan tahu batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh. Jumlah produksi yang akan dijual akan berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan. Pada akhirnya biaya-biaya ini menjadi penentu terhadap harga jual perusahaan. Besar kecilnya biasanya sangat berpengaruh terhadap harga jual, demikian pula sebaliknya. Salah satu kegunaan analisis BEP adalah untuk menentukan biaya-biaya yang dikeluarkan dan jumlah produksi. Dengan demikian, akan dapat ditentukan diketahui berapa

jumlah yang layak untuk dijalankan (Kasmir,2010).

Masalah *Break Even Point* baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi (Riyanto, 2001).

Asumsi-asumsi dasar yang digunakan dalam melakukan analisis *Break Event Point* adalah :

- a. Biaya di dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.
- b. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/ penjualan.
- c. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan.
- d. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk.

Perhitungan *break even point* dapat dilakukan dengan cara coba coba, yaitu dengan menghitung keuntungan operasi dari suatu volume produksi/penjualan tertentu. Apabila perhitungan tersebut menghasilkan keuntungan maka diambil volume penjualan/produksi yang lebih rendah. Apabila dengan mengambil suatu volume penjualan tertentu, perusahaan menderita kerugian maka mengambil volume penjualan/produksi yang lebih rendah. Demikian dilakukan seterusnya hingga dicapai volume penjualan/produksi dimana penghasilan penjualan tepat sama dengan besarnya biaya total.

Menurut Riyanto rumus dasar perhitungan *Break Even Point* adalah:

$$PQ = FC + V.Q$$

$$P.Q.V.Q = FC$$

$$Q(P-V) = FC \quad \text{menjadi :} \quad \text{BEP}(Q) = \frac{FC}{P-V} \cdot 1$$

### 2.3.2 Manfaat, Kegunaan, dan Kelemahan BEP

a. Manfaat BEP antara lain:

- BEP sebagai Alat dalam perencanaan menghasilkan laba.
- Memberikan informasi volume penjualan dan hubungannya dengan perolehan laba menurut tingkat penjualan.
- Mengevaluasi hasil pendapatan secara keseluruhan dari kegiatan usaha perusahaan.
- Mengganti sistem laporan keuangan dengan grafik yang mudah dipahami.

Analisis BEP berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Asumsi asumsi tersebut adalah:

- Biaya variabel dan biaya tetap.
- Besarnya biaya variabel berubah berdasarkan volume penjualan. volume produksi atau penjualan.
- Biaya tetap secara total tidak mengalami perubahan meskipun volume penjualan mengalami perubahan. berubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan.
- Jumlah unit produk yang terjual sama dengan jumlah per unit produk yang di produksi.
- Dalam periode tertentu Harga jual produk per unit tidak mengalami perubahan.
- Jika perusahaan memproduksi lebih dari satu produk pada komposisi tertentu maka komposisi produk tersebut dianggap konstan.

## b. Kegunaan BEP

Pihak manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan dapat memanfaatkan analisis BEP yang berhubungan dengan :

- Jumlah minimal produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- Jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- Besarnya penyimpanan penjualan berupa penurunan volume yang terjual agar perusahaan tidak menderita kerugian.
- Untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya maupun volume penjualan terhadap laba yang diperoleh.

## c. Kelemahan analisa *Break Even Point (BEP)*.

Sekalipun analisa BEP ini banyak digunakan oleh perusahaan, tetapi tidak dapat dilupakan bahwa analisa ini mempunyai beberapa kelemahan. Kelemahan utama dari analisa BEP ini antara lain: asumsi tentang linearity, klasifikasi cost dan penggunaannya terbatas untuk jangka waktu yang pendek.

### **2.3.3 Tujuan *Break Even Point (BEP)* Titik Impas**

Analisis *Break Even Point* / titik impas yang digunakan perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dari uraian sebelumnya, jelas bahwa terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan, jika diketahui hasil dari analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, maka manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan prediksi keuntungan yang diharapkan. Dalam praktiknya penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu:

- a. Mendesain spesifikasi produk (berkaitan dengan biaya).
- b. Penentuan harga jual persatuan.
- c. Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi. Perencanaan laba yang diinginkan.

## **2.4 Konsep Pendapatan**

### **2.4.1 Pengertian Pendapatan**

Unsur utama dalam sebuah perusahaan adalah pendapatan. Pendapatan adalah pembebanan biaya atas barang atau jasa yang dijual oleh produsen kepada konsumen. Pendapatanlah yang menentukan keberhasilan kegiatan bisnis suatu perusahaan. Maka dari itu setiap perusahaan dituntut untuk mampu memperoleh pendapatan secara maksimal sesuai yang diharapkannya. Pendapatan diperoleh setelah perusahaan melakukan kegiatan penjualan atas produk yang dihasilkan.

Pendapatan adalah konsep yang fundamental dalam ekonomi, baik pada tingkat individu maupun nasional. Berbagai ahli telah memberikan pandangan yang beragam mengenai bagaimana pendapatan mempengaruhi konsumsi, investasi, dan kesejahteraan secara keseluruhan. Dari perspektif Keynes yang menekankan peran permintaan agregat hingga pandangan Sen yang menekankan kebebasan dan kemampuan, konsep pendapatan tetap menjadi pusat dari analisis ekonomi dan kebijakan publik.

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Selain itu pula pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi. Dan yang

perlu diingat lagi, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Tanpa pendapatan tidak ada laba, tanpa laba, maka tidak ada perusahaan. Hal ini tentu saja tidak mungkin terlepas dari pengaruh pendapatan dari hasil operasi perusahaan.

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh individu atau organisasi dari berbagai sumber, seperti gaji, penjualan barang atau jasa, bunga dari investasi, dividen, sewa, dan lainnya. Pendapatan merupakan salah satu indikator utama dalam mengukur kesejahteraan ekonomi dan kinerja keuangan.

#### a. Jenis-jenis Pendapatan

##### 1. Pendapatan Pribadi:

- Gaji atau Upah: Uang yang diterima dari pekerjaan atau jasa yang dilakukan.
- Pendapatan dari Investasi: Bunga, dividen, atau keuntungan dari investasi.
- Pendapatan Pasif: Uang yang diterima dari sumber seperti sewa properti atau royalti.

##### 2. Pendapatan Perusahaan:

- Pendapatan Operasional: Uang yang diperoleh dari aktivitas utama bisnis, seperti penjualan produk atau jasa.
- Pendapatan Non-Operasional: Uang yang diterima dari sumber-sumber lain, seperti investasi atau penjualan aset.

##### 3. Pendapatan Nasional:

- Produk Domestik Bruto (PDB): Total nilai barang dan jasa yang diproduksi dalam suatu negara dalam periode tertentu.
- Pendapatan Nasional Bruto (PNB): PDB ditambah pendapatan dari luar negeri.

Beberapa ahli memberikan definisi tentang pendapatan diantaranya, John Maynard Keynes (1936) dalam bukunya "*The General Theory of Employment, Interest, and Money*", Keynes berpendapat bahwa pendapatan sangat dipengaruhi oleh konsumsi dan investasi. Ia menekankan pentingnya permintaan agregat dalam menentukan pendapatan nasional dan mendorong peran pemerintah dalam mengatur ekonomi untuk mencapai kesejahteraan yang optimal. Milton Friedman (1957), dalam "*A Theory of the Consumption Function*", mengajukan konsep Pendapatan Permanen, yaitu pendapatan yang diharapkan akan diterima seseorang dalam jangka panjang. Friedman berpendapat bahwa konsumsi tidak hanya didasarkan pada pendapatan saat ini, tetapi juga pada pendapatan yang diantisipasi di masa depan. Simon Kuznets (1934), berkontribusi dalam pengembangan sistem akun nasional dan PDB. Ia mengemukakan bahwa pendapatan nasional dapat digunakan untuk mengukur pertumbuhan ekonomi dan standar hidup. Kuznets juga menekankan pentingnya distribusi pendapatan dan bagaimana pertumbuhan ekonomi dapat mempengaruhi ketidaksetaraan pendapatan.

Dalam bukunya "*Development as Freedom*", Amartya Sen (1999), menekankan bahwa pendapatan adalah salah satu aspek dari kesejahteraan, tetapi tidak cukup. Menurutnya, kebebasan untuk mencapai potensial penuh seseorang adalah ukuran yang lebih baik dari pembangunan. Pendapatan harus dilihat dalam konteks kemampuan untuk hidup sehat, berpendidikan, dan berpartisipasi dalam kehidupan sosial dan politik.

Dalam ekonomi mikro, pendapatan individu atau rumah tangga mempengaruhi keputusan konsumsi, tabungan, dan investasi. Teori perilaku konsumen seringkali mendasarkan analisisnya pada pendapatan dan utilitas.

Sementara Dalam ekonomi makro, pendapatan nasional adalah indikator utama kesehatan ekonomi. PDB digunakan untuk mengukur pertumbuhan ekonomi, dan

analisis pendapatan nasional membantu dalam merumuskan kebijakan fiskal dan moneter.

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

- 1) Modal adalah semua kekayaan yang bisa digunakan untuk memulai kegiatan produksi dimana dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung agar bisa menambah jumlah output dari kegiatan produksi sebuah perusahaan. Modal menjadi faktor utama dalam kegiatan berbisnis. baik bisnis berskala kecil maupun yang sudah berskala besar.
- 2) Tenaga kerja, tenaga kerja merupakan jumlah buruh yang dipekerjakan dalam suatu kegiatan bisnis. Tenaga kerja harus memiliki kemampuan dan keahlian khusus dalam menjalankan kegiatan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan. Jika dilihat dari sisi keahlian, maka tenaga kerja dibedakan menjadi 3 golongan, yaitu tenaga kerja kasar, tenaga kerja terampil, dan tenaga kerja terdidik.
- 3) Lama usaha. yaitu periode atas kegiatan usaha perdagangan selama berkarya. Pengalaman suatu kegiatan usaha dapat dinilai dari berapa lama ia menjalankan usahanya. Lama usaha menentukan tingkat pendapatan yang nantinya akan diterima oleh perusahaan dan berpengaruh terhadap tingkat produktivitas usaha yang dapat meningkatkan efisiensi dan mampu meminimalkan biaya produksi untuk memaksimalkan keuntungan. Semakin lama suatu perusahaan menekuni kegiatan usahanya maka semakin meningkat pula pengetahuannya tentang bagaimana selera konsumen di pasaran

### c. Proses Pendapatan

Ada dua konsep yang sangat erat hubungannya dengan masalah proses pendapatan yaitu konsep proses pembentukan pendapatan (*Earning Process*) dan proses realisasi pendapatan (*Realization Process*).

#### 1. Proses pembentukan pendapatan (*Earnings Process*)

Proses pembentukan pendapatan adalah suatu konsep tentang terjadinya pendapatan. Konsep ini berdasarkan pada asumsi bahwa semua kegiatan operasi yang diperlukan dalam rangka mencapai hasil, yang meliputi semua tahap kegiatan produksi, pemasaran, maupun pengumpulan piutang, memberikan kontribusi terhadap hasil akhir pendapatan berdasarkan perbandingan biaya yang terjadi sebelum perusahaan tersebut melakukan kegiatan produksi.

#### 2. Proses realisasi pendapatan (*realization Process*)

Proses realisasi pendapatan adalah proses pendapatan yang terhimpun atau terbentuk sesudah produk selesai dikerjakan dan terjual atas kontrak penjualan. Jadi, pendapatan dimulai dengan tahap terakhir kegiatan produksi, yaitu pada saat barang atau jasa dikirimkan atau diserahkan kepada pelanggan. Jika, kontrak penjualan mendahului produksi barang atau jasa maka pendapatan belum dapat dikatakan terjadi, karena belum terjadi proses penghimpunan pendapatan. Proses realisasi pendapatan ditandai oleh dua kejadian berikut ini:

- a. Kepastian perubahan produk menjadi potensi jasa yang lain melalui proses penjualan yang sah atau semacamnya.
- b. Pengesahan atau validasi transaksi penjualan tersebut dengan aktiva lancar.

## 2.5 Penggilingan Padi

Penggilingan padi adalah tahap kegiatan setelah pengeringan, kegiatan ini bertujuan untuk memisahkan kulit gabah yang akan menghasilkan beras putih dan hasil sampingnya adalah dedak dan menir. Penggilingan padi merupakan proses yang mengubah gabah menjadi beras putih melalui beberapa tahapan pengolahan. Proses penggilingan ini bertujuan untuk menghilangkan sekam, lapisan aleuron, dan bekatul, sehingga dihasilkan beras yang siap konsumsi. Berikut adalah tahapan umum dalam penggilingan padi:

1. Pembersihan: Tahap ini melibatkan pembersihan gabah dari kotoran dan benda asing seperti batu, tanah, dan jerami. Alat yang biasa digunakan adalah mesin pembersih (*cleaner*) yang bekerja dengan sistem penyaringan dan hembusan angin.
2. Pengupasan Sekam (*Hulling*): Tahap ini bertujuan untuk memisahkan sekam dari gabah. Mesin yang digunakan disebut huller atau husker, yang bekerja dengan prinsip tekanan dan gesekan untuk memecah sekam.
3. Pemutihan/Penyosohan (*Whitening/Polishing*): Setelah sekam terlepas, beras yang masih berkulit (beras pecah kulit) mengalami proses penyosohan untuk menghilangkan lapisan aleuron dan bekatul. Mesin yang digunakan adalah mesin penyosoh (*whitener*) dan mesin pemoles (*polisher*).
4. Pengayakan: Beras hasil pemutihan kemudian diayak untuk memisahkan beras berdasarkan ukuran. Alat yang digunakan adalah mesin pengayak (*grader*) yang memilah beras utuh, patah, dan kotoran lainnya.
5. Pengepakan: Beras yang sudah bersih kemudian dikemas untuk siap dipasarkan.

Joko Nugroho (2018), menekankan pentingnya teknologi penggilingan padi modern untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas beras. Menurutnya,

penggunaan mesin penggilingan yang terintegrasi dengan teknologi sensor dapat meningkatkan rendemen beras hingga 5-10% dibandingkan metode konvensional. Rahmat Hidayat (2020) menyoroti pentingnya pengelolaan limbah dari proses penggilingan padi, seperti sekam dan bekatul, yang dapat diolah menjadi produk bernilai tambah seperti pakan ternak dan bahan bakar biomassa. Dia mengusulkan adopsi teknologi ramah lingkungan dalam industri penggilingan padi untuk keberlanjutan. Siti Nurjanah (2016) menyatakan bahwa pelatihan dan peningkatan kapasitas petani serta operator penggilingan padi sangat penting. Dia menemukan bahwa banyak penggilingan padi di pedesaan yang masih menggunakan peralatan usang dan kurang efisien, sehingga pelatihan teknis dan dukungan pemerintah sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas beras lokal. Penggilingan padi merupakan proses vital dalam rantai produksi beras, yang melibatkan beberapa tahapan pengolahan untuk menghasilkan beras berkualitas tinggi. Pendapat para ahli menunjukkan bahwa adopsi teknologi modern, pengelolaan limbah yang baik, dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia adalah kunci untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan industri penggilingan padi di Indonesia.

Penggilingan padi biasanya menggunakan *huller*. Penggilingan padi yang ada di masyarakat umumnya menggunakan mesin dua tahap yaitu, mesin pecah kulit (*husker*) dan penyosoh beras (*polisher*). Mesin pecah kulit digunakan untuk mengupas gabah dari kulitnya dan akan menghasilkan beras pecah kulit yang selanjutnya akan dilakukan penyosohan beras dengan mesin penyosoh dan menjadi beras putih. Penggilingan Padi atau *Rice Milling Unit* adalah seperangkat lengkap alat yang digerakkan tenaga mesin untuk menggiling padi atau gabah menjadi beras sosoh (PP no. 65 tahun 1971). Bila ditinjau dari konstruksinya, mesin-mesin penggilingan padi dapat dikelompokkan menjadi 3 yaitu penggilingan padi skala kecil (PPK), penggilingan padi sedang atau *rice milling*

*unit* (RMU) dan penggilingan padi besar atau *rice milling plant* (RMP). Perbedaan yang mendasar antara ketiganya adalah pada ukuran, kapasitas dan aliran bahan dalam proses penggilingan yang dilakukan. Penggilingan padi yang lengkap kadang kala dilengkapi dengan pembersih gabah sebelum masuk mesin pemecah kulit, dan pengumpul dedak sebagai hasil sampingan dari proses penyosohan. Berikut adalah 3 tipe mesin penggilingan tipe skala kecil (PPK), sedang (RMU) dan besar (RMP).

#### 1. Penggilingan padi skala kecil (PPK)

Penggilingan padi skala kecil merupakan penggilingan padi yang menggunakan tenaga 20-40 HP, dengan kapasitas produksi 300-700 kg/jam. Mesin yang digunakan PPK terdiri dari satu mesin pecah kulit (*husker*) dan satu mesin penyosoh (*polisher*). Posisi mesin pecah kulit dan penyosoh PPK ini terpisah sehingga dalam proses pemindahan beras pecah kulit dari husker kepenyosoh beras/polisher dilakukan secara manual dengan tenaga manusia. Beras yang dihasilkan dari penggilingan padi PPK mutu berasnya kurang baik, umumnya beras ini untuk di konsumsi sendiri.

#### 2. Rice milling unit (RMU)

Rice milling unit merupakan jenis mesin penggilingan padi yang kompak dan mudah dioperasikan, dimana proses pengolahan gabah menjadi beras dapat dilakukan dalam satu kali. Kapasitas RMU mempunyai kapasitas giling < 1,0 ton/jam. Mesin RMU bila dilihat fisiknya menyerupai mesin tunggal dengan fungsi banyak, namun sesungguhnya memang terdiri dari beberapa mesin yang disatukan dalam rancangan yang kompak dan bekerja secara harmoni dengan tenaga penggerak tunggal yaitu mesin diesel dengan tenaga penggerak 40-60 HP. Rangkaian mesin RMU terdapat bagian mesin yang berfungsi memecah sekam atau mengupas gabah, bagian mesin yang berfungsi memisahkan beras pecah kulit (BPK) dan gabah dari sekam yaitu husker. Sedangkan mesin yang

berfungsi menyosoh yang memisahkan beras hasil pecah kulit dan dedak menjadi beras putih yaitu polisher, mesin pecah kulit dan penyosoh tersebut dikemas dalam satu mesin yang kompak dan padat, sehingga praktis dan mudah digunakan (Widowati, 2011).

### 3. *Rice Milling Plant* (RMP)

*Rice Milling Plant* merupakan penggilingan padi tiga fase atau lebih dengan kapasitas produksi lebih besar dari 3,0 ton gabah per jam. RMP memiliki beberapa rangkaian mesin yang terdiri dari mesin pengering vertikal (*vertical dryer*), mesin pembersih gabah (*cleaner*), mesin pemecah kulit (*husker*), mesin pemisah gabah (*separator*), dan mesin penyosoh beras (*polisher*) sebanyak tiga unit atau lebih serta dilengkapi dengan mesin pemisah menir (*shifter*). Komponen-komponen mesin penggilingan padi jenis RMP secara umum terdiri dari mesin pembersih kotoran gabah, mesin pemecah kulit, mesin pemisah gabah dan beras pecah kulit, mesin pemutih (batu dan besi), mesin pengkilap beras, mesin pemisah beras utuh, kepala, patah dan menir, timbangan dan yang terakhir mesin pengemasan. Beras hasil dari mesin RMP menghasilkan mutu beras SNI atau yang disebut dengan beras kristal/premium (Hadiutomo, 2012).

Penggilingan gabah menjadi beras, merupakan salah satu rangkaian utama kegiatan penanganan pasca panen padi. Teknologi penggilingan sangat berpengaruh terhadap kuantitas dan kualitas beras yang dihasilkan. Perbandingan antara beras hasil gilingan terhadap gabah yang digiling disebut rendemen giling. Penghitungan rendemen giling dapat dilakukan di lapang (*rendemen lapang*) atau di Laboratorium (*rendemen Laboratorium*). Selisih antara rendemen Laboratorium dan rendemen lapangan disebut susut dalam penggilingan. Susut dalam penggilingan juga dapat dihitung dari beras yang tercecer saat proses penggilingan. Besarnya rendemen penggilingan dan kehilangan hasil serta mutu beras hasil penggilingan tergantung kepada tingkat

kematangan biji saat dipanen. Rendemen beras kepala tinggi diperoleh dari penggilingan gabah yang dipanen pada saat umur optimum, yaitu 30-35 hari sesudah berbunga. Gabah yang dipanen melebihi umur optimum bila digiling menghasilkan rendemen beras kepala yang lebih sedikit. Rendemen beras kepala memiliki korelasi positif dengan indeks kekerasan biji, selain itu keretakan gabah akibat penggunaan mesin perontok dapat menimbulkan beras pecah/patah sewaktu digiling.