PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU

(Study Kasus pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu)

Oleh :

R U S T A M

G311 95 215

PERP. UNIV. HASANUDDIN

Tgl. Terima	19 - 9 - 02
Asal Dari	Fak. Pertanian
Banyaknya	1 Eks
Harga	Hadiah
No. Inventaris	020419 310
No. Klas	

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR

2002

RINGKASAN

RUSTAM, G311 95 215 **PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU** (Studi Kasus Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara), dibawah bimbingan **Ibu Ir.Hj.Hamdana A.Tashan, MS** dan **Bapak Ir.A.Amrullah Majjika MS.**

Pelaksanaan Praktek Lapang ini berlangsung pada bulan Januari sampai Maret 2002, dengan pemilihan kasus pada usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak **Haji zainuddin**. Sasaran belajar yang ingin dicapai pada pelaksanaan studi ini terdiri dari tiga aspek yaitu : Aspek pengetahuan, Aspek Keterampilan, dan Aspek Sikap.

Metode belajar yang digunakan adalah studi kasus dengan mengadakan observasi untuk melihat posisi dan kinerja perusahaan dan mengadakan wawacara lansung, baik dengan direktur maupun tenaga kerja perusahaan. Data-data yang diperoleh kemudian diolah dengan menggunakan Analisis Persoalan Agrosisitem (APAS) dan Analisis SWOT.

Perusahaan kasus berdiri pada bulan November 1985. Perusahaan kasus memiliki lahan dan bangunan dengan nilai sebesar Rp. 33.000.000,-, Peralatan Rp 11.548.000,- dengan Tenaga kerja sebanyak 5 orang.

Pada studi kasus ditemukan beberapa permasalah atau persoalan antara lain Jumlah Produksi rendah, Produk tidak bervariasi, Bahan baku terbatas, tidak ada tenaga kerja dalam pemeliharaan tanaman, tidak ada tenaga pemasaran yang professional.

Setelah mengalami beberapa tahapan proses analisis maka diperoleh susunan scenario pemecahan masalah dengan menggunakan alternative terpilih yaitu Menambah lahan baku, merekrut tenaga kerja pemeliharaan tanman, Merekrut tenaga kerja Pemesaran, dan menambah tenega kerja bidang produksi.

Adapun rencana kerja dari pernyataan rencana kerja tersebut yaitu membeli 14 ha areal tanaman sagu, merekrut 4 orang tenaga pemeliharaan tanaman, merekrut 1 orang tenaga kerja pemasaran, dan merekrut 4 orang tenaga produksi.

Bagian sembilan dari laporan hasil prsktek lapang ini diuraikan rencana pendistribusian tepung sagu yang diberi nama Sawerigading Sagu, yang merupakan salah satu alternatif pilihan Karier bagi penulis di masa yang akan datang dan diharapkan akan menjadi salah satu usaha yang dapat diandalkan.

Pada bagian terakhir laporan ini dibuat suatu bagian yang memuat pelajaran –pelajaran yang penulis peroleh selama mengadakan praktek lapang antara lain: (1) Lokasi,Modal,dan tenaga kerja Merupakan Faktor Potensial untuk mengembangan usaha, (2) Tanaman sagu merupakan komoditi langkah Yang mempunyai prospek yang baik apabila ditangani secara professional, (3) Ketersediaan bahan baku yang akan dipergunakan sustu hal yang sangat penting bagi kelancaran suatu usaha, (4) dalam melakukan suatu usaha diperlukan strategi bisnis yang akan mendukung

pengembangan usaha, (5) dalam menyelesaikan suatu masalah yang dihadapi perusahaan harus melakukan berbagai analisis pemecahan masalah, (6) Pengalaman yang diperoleh penulis selama magang merupakan pelajaran yang sangat berharga bagi penulis.



Riwayat Hidup

Rustam Halik Sapati, lahir di Palopo, Kabupaten Luwu pada tanggal 28 November 1975 sebagai anak ke-6 dari delapan bersaudara buah kasih pasangan Bapak Abdul Halik Sapati dan Ibu Yamming

Pendidikan formal yang telah ditempuh adalah:

1. Sekolah Dasar Negeri 81 Langkanae (Palopo) tamat tahun 1989.
2. Sekolah Menengah Pertama Negeri 2 Palopo tamat tahun 1992.
3. Sekolah Menengah Atas Negeri 2 Palopo tamat tahun 1995.
4. Pada tahun 1995 melanjutkan pendidikan di Universitas Hasanuddin Fakultaas Pertanian dan Kehutanan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian dengan Program Studi Agribisnis.

Sebagai mahasiswa penulis juga aktif diberbagai kegiatan kemahasiswaan antara lain Studi Pedesaan dan Lingkungan Hidup (SPALH), Pengurus Peminat Sosial Ekonomi Peretanian (MISEKTA) periode 1997/1998 dan Pengurus PERBAKIN Unhas periode 1998/1999.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, penulis panjatkan karena atas berkat dan kehadirat-Nya jualah sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Praktek Lapang ini yang merupakan tugas akhir bagi seorang mahasiswa untuk memperoleh gelar kesrjanaan pada jurusan Sosisl Ekonomi Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin.

Karya ilmiah ini dapat diselesaikan tentunya tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang turut memberikan support dalam peyelesaianya. Oleh karena itu penulis memyampaikan terimah kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu **Ir.Hj.Hamdana A.Tashan** dan Bapak **Ir.A.Amrullah Majjika, MS** selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan arahan kepada penulis sampai selesainya penulisan laporan ini.

Sembah sujud penulis haturkan kepada kedua orang tua tercinta, Ayahhanda **Abdul Khalik Sapati** dan Ibunda **Yamming** yang karena asuhanmu, didikanmu dan kasih sayang serta doamu yang tulus untuk penulis sehingga Allah SWT meridhai aktivitas kita semua. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya juga penulis sampaikan kepada Kakanda **Nuraeni** sekeluarga, Kakanda **Ani** sekeluarga, Kakanda **Illang** sekeluarga, Kakanda **Atiek** sekeluarga, Kakanda **Nurtini** sekeluarga serta seluruh keluarga yang telah memberikan bantuan dan dorongan kepada penulis.

8. Angkatan 97 : Ocha, Anca, Nas, Umar, Anil, Ipunk, Icong, Erni, Inci, Erni, Salma, Lina, Ilo, Dewo, Same, Marini, Ela, Nita, Afni, Rima dll.
9. Angkatan 98 : Awal TR, Inra Gondrong, Arman, Adhar,Ichal, Inra, Ela, Inri, Au, Salwa, Eryka, Riri, Fenti, Rajab, Cici, Anti dll.
10. Angkatan 99 : Ina,Demut,Desir,Sari,Mila,Indah,Uya,Kuku,Bakir,Uca, Hamka,Ical,Dandi,Uga,Nilu,Amel,Aliah,Ida,Ciqo,Lala,Irfa,Rusni,Budi,dll
11. Angkatan 00 : Acong, Sidar, Athira, Yana, Uli, Ical, Yunus, Hadi, Igun, Iphul, Fera, Yani, Kendi, Fate, Helda, Ikko, Ela, Udin, Ibnu dll.
12. Angkatan 01 : Ifan, Yudha, Rina, Ani, Yani, Lina, Aco, Endcep, Surya, Akhir, Udin, Tasma, Chairil, Adnan, dll.
13. Teman-teman KKN : Ndang, Boby, Ira, Uti, Ita, Opiek, Kahar, Nahar, Amma, Agus, Nimas, dan Ammang.
14. Rekan-rekan di Jasbog pertanian : Jamal, Sujadi, Angko, Fatta, Fera, Emmang, Bambang, Ibe, Noa, Cali, Eqi, Sira, Nanank, Anno, Morenk, Andank, Hambali, Andri, Sri, Tini, Erna, Lina, Lina, Ahmad, muli, dll
15. Mama Computer : Panji, Kendi, Anca, Ita, Erni, Widy.
16. Anak-anak BTP : Elda, Wahyu, Tini, Edie, Sket, Aco, Yank Tampan, Maro, Filda, Arri, Wadi, Heru, Engking, Ria, Olleng, Tini, YUli, Eni, Ria, Andi, tutu, Sakti, Citra, Cocong, Cully, Iwa, Adam, dll.
17. Jo Ca Team : Wa ba Toa, Ancha, Arman, dll.
18. Bung Lr 8 No 7 : Ir. Nasruddin Sempo, Dion, Erik, Akbar, Adank, Saharuddin Sempo.

Penulis menyadari bahwa hasil penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis dengan penuh kerendahan hati mengharapkan saran dan kritikan yang sifat konstruktif dalam rangka perbaikan agar laporan ini dapat menjadi karya tulis yang bersifat ilmiah.

Akhirnya penulis menyerahkan segalanya kepada Allah SWT sebagai penentu segalanya dan memohon ampun atas segalah kesalahan dan kekurangan yang terdapat dalam penulis laporan ini, semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi kita semua, AMIEN.

Makassar, Agustus 2002

Penulis

DAFTAR ISI

I S I	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP PENULIS	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
PROLOG	1
BAGIAN SATU	
PENYADARAN VISI WIRAUSAHA	10
1.1. Visi Wirausaha	11
1.2. Misi Bagian-Bagian Perusahaan	12
BAGIAN KEDUA	
ANALISIS DAN KINERJA USAHA	14
2.1. Sejarah Singkat Perusahaan	14
2.2. Analisis Posisi	15
2.2.1. Sumberdaya Lahan Bangunan	15
2.2.2. Sumberdaya Peralatan	16
2.2.3. Sumberdaya Manusia	17
2.2.4. Sumberdaya Finansial	18
2.3. Analisis Kinerja	19
2.3.1. Kinerja Proses	19
2.3.1.1. Pengadaan Bahan Baku	20
2.3.1.2. Proses Produksi	20
2.3.1.3. Proses Pemasaran	22
2.3.2. Kinerja Hasil	23
2.3.2.1. Analisis Biaya	23
2.3.2.2. Analisis Pendapatan	25
2.4. Dampak Lingkungan	27
2.5. Peta Penampilan Agrosistem	28
BAGIAN TIGA	
PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA SAGU	31
3.1. Aspek Pengadaan Bahan Baku	31
3.2. Aspek Sumberdaya	32
3.3. Aspek Produksi	34
3.4. Aspek Pemasaran	34
3.5. Aspek Pengembangan Usaha	34

3.6. Analisis SWOT 35
3.5.1. Kekuatan (Strength) 35
3.5.2. Kekuatan (Weaknesen) 37
3.5.3. Peluang (Oppotunites) 38
3.5.4. Ancaman (Threats) 39

BAGIAN EMPAT
ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA 42
4.1. Penetapan Posisi Penilaian 43
4.2. Identifikasi Masalah 44
4.3. Memilah-milah Masalah 48
4.4. Strukturisasi Masalah 48

BAGIAN LIMA
ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA 50
5.1. Penetapan Sasaran 51
5.2. Strukturisasi Sasaran 53

BAGIAN ENAM
ANALISIS ALTERNATIF TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA 55
6.1. Alternatif Tindakan 56
6.2. Analisis Keputusan 56

BAGIAN TUJUH
MATRIKS PERENCANAAN PROYEK PENGEMBANGAN USAHA 63
7.1. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha 63
7.2. Rencana Kerja Proyek Pengembangan Usaha 66

BAGIAN DELAPAN
ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL 68

BAGIAN SEMBILAN
RANCANGAN USAHA 75

EPILOG

DAFTAR PUSTAKA 84

LAMPIRAN 86

DAFTAR TABEL

ISI

Halaman

Tabel 1. Luas Areal Tanaman Sagu di Kabupaten Luwu/ Luwu Utara 4

Tabel 2. Kandungan Kalori dari beberapa Tanaman Penghasil Karbohidrat 5

Tabel 3. Jenis, Jumlah, Nilai Baru, Nilai lama, Lama Pemakaian dan Nilai Penyusutan Alat Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 16

Tabel 4. Komposisi Sumberdaya Manusia Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 17

Tabel 5. Komposisi Sumberdaya Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 19

Tabel 6. Besarnya Biaya Tetap yang dikeluarkan selama tiga bulan (Januari -Maret 2002) Usaha Pengolahan Sagu milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 24

Tabel 7. Biaya Variabel Yang Digunakan Selama Tiga Bulan Produksi (Januari sampai Maret) oleh Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara 25

Tabel 8. Jumlah Penjualan selama Tiga bulan produksi pada usaha pengolahan sagu milik bapak Haji Zainuddin di desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 26

Tabel 9. Analisis Pendapatan Selama Tiga Bulan Produksi (Januari-Maret 2002) pada Usaha Pengolahan Sagu milik bapak Haji Zainuddin di desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 26

Tabel 10. Analisis SWOT pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara,2002 41

Tabel 11. Matriks Fakta, Masalah dan Harapan Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 47

Tabel 12. Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan tentang luas areal tanaman sagu yang akan dibeli, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 58

Tabel 13. Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan tentang perekrutan tenaga Pemuliaan tanaman sagu, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 59

Tabel 14. Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan tentang perekrutan tenaga pemasaran, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 60

Tabel 15. Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan tentang perekrutan tenaga produksi, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 61

Tabel 16. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 65

Tabel 17. Rencana Kerja Proyak Pengembangan Usaha, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 67

Tabel 18. Analis Persoalan Potensial, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara , 2002 74

Tabel 19. Jenis, Jumlah Lama Pemakaian, Nilai Lama, Nilai Baru, Dan Penyusutan Alat Pada U.D Sawerigading Sagu, Kecamatan Wara, Kabupaten Luwu, 2002 79

Tabel 20. Analisis Biaya Tetap dan Biaya Variabel U.D Sawerigading Sagu Pada Bulan I di Kecamatan Wara, Kabupaten Luwu, 2002 80

Tabel 21. Analisis pendapatan pada U.D Sawerigading Sagu Kecamatan Wara Kabupaten Luwu, 2002 81

DAFTAR GAMBAR

I S I

Halaman

Gambar 1. Bagan alur proses produksi pada usaha pengolahan sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002..... 21

Gambar 2. Saluran pemasaran aci sagu pada usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin di desa pombakka kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002..... 23

Gambar 3. Peta Penampilan Agrosistem pada usaha pengolahan sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002..... 29

Gambar 4. Struktur masalah Pengembangan Usaha, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara ,2002. 49

Gambar 5. Strukturisasi Sasaran Pengembangan Usaha, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara ,2002. 54

Gambar 6. Strukturisasi Analisis alternatif Tindakan Pengembangan, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002..... 62

DAFTAR LAMPIRAN

ISI

Halaman

Lampiran 1. Biaya Yang diKeluarkan Pada Bulan Januari Oleh Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 86

Lampiran 2. Biaya Yang diKeluarkan Pada Bulan Februari Oleh Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 87

Lampiran 3. Biaya Yang di Keluarkan Pada Bulan Maret Oleh Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 87

Lampiran 4. Volume Produksi pada Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 ... 88

Lampiran 5. Perhitungan Penyusutan Peralatan Pada Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002 88

Lampiran 6. Laiout pada perusahaan pengolahan sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu, 2002 92

PROLOG

Bebagai Negara agraris Indonesia sebagaimana layaknya negara berkembang lainnya masih terus berpacu untuk membangun perekonomiannya. Kesemuanya bertujuan untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan rakyatnya yang berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan taraf hidup petani dan nelayan, memperluas lapangan kerja dan kesempatan usaha, serta mengisi dan memperluas pasar, baik dalam negeri maupun luar negeri, melalui pertanian yang maju efisien dan tangguh sehingga mampu meningkatkan dan menganekaragamkan hasil, meningkatkan mutu dan derajat pengolahan produksi serta menunjang pembangunan wilayah (Anonim, 1993).

Pembangunan dalam arti luas perlu terus ditingkatkan dengan tujuan peningkatan produksi guna memenuhi pangan dan industri dalam negeri serta meningkatkan ekspor. Pertanian secara garis besarnya meliputi, pertanian rakyat, perikanan, Peternakan, dan perkebunan rakyat. Sub

sektor perkebunan mempunyai peranan penting dalam menunjang perekonomian nasional, yakni sebagai penghasil ekspor dan sumber devisa negara, menyediakan bahan baku untuk keperluan bahan industri dan konsumsi dalam negeri, menyediakan lapangan kerja serta memelihara kelestarian lingkungan (Mubyarto, 1990).

Peningkatan produksi pangan, baik beras maupun bukan beras perlu terus dilanjutkan untuk memantapkan swasembada pangan. Di samping itu sekaligus juga ditunjukkan untuk memperbaiki mutu gizi antara lain penganekaragaman berbagai jenis bahan makanan serta peningkatan penyediaan protein nabati dan hewani dengan tetap memperhatikan pola konsumsi masyarakat setempat. Upaya peningkatan produksi tersebut dilakukan melalui peningkatan penanganan pasca panen, kebijakan harga yang layak bagi petani dan produsen maupun konsumen, pengembangan dan pemanfaatan teknologi tepat guna, menyediakan sarana dan prasarana yang memadai serta peningkatan pembinaan usaha tani (Soekartawi, 1990).

Dengan kemajuan yang dicapai sektor pertanian tersebut maka pembangunan sektor industri yang didukung oleh sektor pertanian juga akan semakin maju guna meningkatkan perekonomian Indonesia, maka pembinaan dan pengembangan sub sektor industri kecil dan kerajinan sebagai salah satu bagian dari pembangunan industri nasional yang tidak boleh terlupakan. Industri kecil di samping mempunyai kedudukan yang penting dalam perekonomian juga memberi manfaat sosial antara lain dapat menciptakan peluang usaha yang berperan dalam mobilisasi tabungan domestik dan merupakan komplementer terhadap industri besar dan menengah karena industri kecil dapat menghasilkan produk yang relatif murah (Irsan, 1986).

Menurut Sumartono (1982), tanaman sagu merupakan bahan makanan yang cukup potensial, selain mengandung karbohidrat yang cukup tinggi juga mudah diawetkan dan lebih tahan lama dibandingkan dengan beras, jagung, ubi kayu atau jenis makanan lainnya, karena sifat-sifat yang unggul ini sagu cukup baik diolah menjadi cadangan bahan makanan penyangga (Butter Stock) yang sewaktu-waktu dapat digunakan .

Peranan Sagu di Indonesia sangat mendukung pelaksanaan Inpres No. 20 tahun 1979 tentang usaha diversifikasi pangan , sebab sagu Di Indonesia di samping potensi produksinya tinggi, sagu berpeluang besar menjadi bahan makanan yang disukai masyarakat. Dengan teknologi pangan yang tinggi sagu dimungkinkan sebagai bahan pangan yang lezat dan bergizi tinggi. Mengingat bahwa kandungan kalori relatif sama dengan kalori jagung kering atau beras giling, bahkan dinyatakan jauh lebih tinggi dibanding dengan kalori yang di kandung ubi kayu dan kentang. Maka sagu adalah komoditi yang dapat menjawab tantangan di bidang pangan di masa yang akan datang (B. Harsanto, 1986).

Menurut Safrietal (1980) sagu adalah bahan baku yang dapat diproses menjadi bahan pangan dan energi serta memiliki potensi yang cukup tinggi. Hanya saja pengolahan sagu di Indonesia masih dilakukan dengan cara dan alat yang sederhana. Menurut Budhi Harsono (1986), potensi sagu di Indonesia tidak kurang 740.000 ha, setara dengan 5.180.000 - 8.510.000 ton sagu kering pertahun.

Di Sulawesi-Selatan tanaman sagu berpusat di kabupaten Luwu / Luwu Utara dengan luas areal 3.120 ha yang tersebar diberbagai kecamatan . Untuk jelasnya luas areal tanaman sagu pada masing-masing kecamatan dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 1. Luas Areal Tanaman Sagu di Kabupaten Luwu/ Luwu Utara

NO	Kecamatan	Luas (ha)
1	Malili	75
2	Wotu	350
3	Mangkutana	10
4	Bone-Bone	125
5	Sukamaju	50
6	Masamba	500
7	Sabbang	200
8	Lamasi	175
9	Walenrang	65
10	Malangke	225
11	Wara	135
12	Wara utara	35
13	Bua	450
14	Bupon	425
15	Belopa	150
16	Bajo	100
17	Suli	50

Sumber: Data kantor Kehutanan 2001

Tan (1982) mengemukakan tanaman sagu adalah tanaman daerah khatulistiwa yang paling produktif. Dibanding dengan beras sagu dalam kalori perhektar lima kali beras dan dua kali ubi kayu. Dalam 100 gram tepung sagu mengandung 353 kalori dengan kadar protein hanya 0,7 gram . Pada sagu juga mengandung 11 mg kalsium, 13 mg fosfor, 14 gram vitamin C, dan tidak mengandung zat besi dan vitamin B. Sebagai gambaran mengenai kandungan gizi tepung sagu dengan tanaman penghasil karbohidrat lainnya, dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 2. Kandungan Kalori dari beberapa Tanaman Penghasil Karbohidrat

No	Uraian	Beras (%)	Jagung(%)	Ubi Kayu (%)	Sagu (%)
1	Kalori	360	361	146	353
2	Karbohidrat	78,9	72,4	34,7	84,7
3	Protein	6,8	8,7	1,2	0,7
4	Lemak	0,7	4,5	0.3	0,2
5	Air	13	13,1	62.5	14
6	kalsium	0,07	0,09	0.35	0,11

Dengan kandungan karbohidrat yang cukup tinggi, sagu sangat potensial sebagai bahan pangan . sebagai sumber bahan pangan, pati sagu dapat dikonsumsi secara langsung atau digunakan dalam bahan baku untuk industri pangan dan sebagai produk antara pada industri pangan. Sebagai industri pangan sagu dapat dibuat sebagai bahan pembuat biskuit, mie, roti, kerupuk, jenis-jenis kue dan sebagainya. Sedangkan produk antara pada industri pangan , tepung sagu dapat digunakan dalam industri gula dalam bentuk glugosa dan fruktosa, gula dalam bentuk glugosa dan fruktosa ini dapat digunakan dalam berbagai industri kembang api, pengalengan buah-buahan, jelly dan industri minuman.

Berdasarkan hal di atas bahwa selain tanaman pangan beras, sagu pun mempunyai peluang bisnis yang cukup baik apabila ditangani secara profesional dengan kata lain membutuhkan manajemen yang baik agar bisnis sagu dapat berjalan dengan lancar dan mendapatkan hasil yang maksimal. sehingga nantinya tingkat kesejahteraan dapat mengalami kemajuan. Atas pertimbangan inilah penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang prospek pengembangan usaha pengolahan sagu pada

usaha pengolahan sagu milik bapak H Zainuddin di desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten luwu utara. Adapun sasaran belajar yang ingin dicapai penulis pada praktek lapang ini adalah sebagai berikut:

1. **Aspek pengetahuan**
   a. Mengetahui sejarah dan gambaran umum perusahaan.
   b. Mengetahui sumberdaya yang terlibat dalam kinerja usaha perusahaan.
   c. Mengetahui visi perusahaan dan misi pada tiap-tiap bagian dari perusahaan kasus.
   d. Mengetahui kinerja proses seperti pengadaan bahan baku, proses produksi, pemasaran dan manajemen serta kinerja hasil suatu rangkaian dalam pengembangan usaha.
   e. Mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan dalam mengembangkan usahanya.
   f. Mengetahui prospek pengembangan usaha sagu dari aspek sumberdaya, teknis, organisasi dan manajemen ekonomi, pengembangan usaha, serta dampak lingkungan.

2. **Aspek Keterampilan**
   a. Terampil dalam mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.
   b. Terampil dalam memberikan tindakan alternatif pemecahan dari permasalahan yang dihadapi perusahaan.
   c. Terampil dalam membuat perencanaan pengembangan usaha.

3. **Aspek Sikap**
   a. Menghindari pola manajemen yang diterapkan oleh perusahaan.
   b. Menghargai lingkungan kerja dan hubungan kerja serta aturan-aturan yang berlaku dalam lingkungan perusahaan.

c. Mampu memetik hikmah sebagai pengalaman belajar yang berharga berdasarkan kasus yang dikaji.

Kegiatan belajar pada perusahaan mencakup ruang lingkup yang cukup luas, agar persoalan-persoalan yang muncul dapat diselesaikan dengan tepat dan jelas maka dibutuhkan pembatasan kasus dalam beberapa aspek. Adapun aspek-aspek yang akan dilihat pada praktek lapang ini adalah sebagai berikut.

1. Aspek Sumberdaya

   Meliputi sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya peralatan manusia dan sumberdaya finansial yang dimiliki perusahaan kasus yang mendukung segala pelaksanaan

2. Aspek teknis

   Meliputi pengamatan terhadap bahan baku dan proses produksi serta pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan.

3. Aspek organisasi dan manajemen.

   Meliputi struktur organisasi dan bentuk organisasi serta fungsi-fungsi manajemen dalam perusahaan.

4. Aspek ekonomi

   Meliputi tingkat harga dan besarnya permintaan di pasaran serta biaya yang dikeluarkan dan tingkat pendapatan yang diperoleh perusahaan.

5. Aspek pengembangan usaha

   Meliputi potensi-potensi yang mendukung dan menghambat dalam rangka pengembangan usaha baik dari dalam maupun dari luar perusahaan.

6. Aspek dampak lingkungan

   Meliputi pengamatan terhadap keadaan lingkungan dari agrosistem serta yang ditimbulkannya.

4. **Pemilihan dan Pendekatan Kasus**

   Pemilihan kasus dilakukan dengan menggunakan metode atau penunjukan langsung dengan pertimbangan bahwa milik H. Zainuddin salah satu usaha pengolahan sagu banyak memberikan sumbangsih terhadap pembangunan daerah terutama dalam sektor pembangunan pertanian. Selain itu letak perusahaan mudah dijangkau sehingga proses komunikasi antara penulis dan obyek penelitian dapat dilakukan dengan mudah.

Pendekatan kasus dilakukan dengan metode magang yakni melibatkan diri atau berpartisipasi langsung dalam setiap aktivitas perusahaan, selain itu metode observasi yaitu pengamatan langsung terhadap kondisi agrosistem sedangkan metode wawancara dilakukan terhadap pimpinan dan para staf perusahaan untuk mendapat data aktual sehubungan dengan pelaksanaan praktek lapang ini.

Pelaksanaan praktek lapang ini menggunakan metode analisis SWOT dan metode APPAS. Adapun tahap-tahap analisis APPAS sebagai berikut :

1. **Penyadaran Visi Wirausaha**

   Menguraikan misi pribadi dan misi perusahaan serta bagi tiap-tiap bagian dalam perusahaan.

2. **Analisis Posisi dan Kinerja Usaha**

   Menguraikan keadaan sumberdaya yang dimiliki atau tersedia dalam perusahaan dan menguraikan kegiatan yang dilakukan serta yang telah dihasilkan.

3. **Analisis Masalah Pengembangan Usaha**

   Menguraikan masalah-masalah yang dihadapi oleh perusahaan digambarkan dalam diagram pohon sebab akibat.

4. **Analisis Sasaran pengembangan Usaha**

   Menguraikan sasaran-sasaran yang akan dicapai sebagai hasil dari pemecahan masalah yang telah dianalisis pada analisis permasalahan, dimana persoalan dipositifkan, menelaah hubungan tindakan hasil antara sasaran-sasaran tersebut yang digambarkan sebagai rangkaian hubungan hasil pada suatu diagram pohon sasaran.

5. **Analisis Alternatif Tindakan Pengembangan Usaha**

   Menguraikan berbagai kemungkinan pilihan alternatif hubungan tindakan hasil dari analisis sasaran yang diinginkan dengan menggunakan analisis keputusan (AK) yaitu mengevaluasi alternatif untuk mendapatkan alternatif terbaik.

6. **Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha**

   Menggambarkan struktur alternatif tindakan secara ringkas dengan mengidentifikasikan masing-masing sasaran terhadap ukuran tercapainya dan spesifikasi system informasi untuk pengendalian manajerial serta menentukan sasaran-sasaran yang diperlukan dan biaya yang dibutuhkan untuk masing-masing tindakan pencapaian sasaran.

7. **Rencana Kerja Pengembangan Usaha**

   Berupa rencana kegiatan perusahaan dalam pengembangan usaha, penanggungjawab, hasil kegiatan dan jadwal pelaksanaan kegiatan tindakan, untuk menghindari kemungkinan kesalahan kerja digunakan Analisis persoalan potensi (APP) yang terdiri dari pernyataan rencana keputusan scenario pelaksanaan kegiatan, indentifikasi tahap-tahap rawan, indentifikasi persoalan potensial khusus, pencegahan dan penanggulangan serta struktur tindakan.

Bagian Satu

PENYADARAN VISI WIRA USAHA

Sebuah perusahaan sebelum didirikan dan di kembangkan haruslah menetapkan visi terlebih dahulu karena demikian pentingnya arti dari visi tersebut maka seorang pemimpin perusahaan membutuhkan waktu cukup lama untuk merumuskan dan menetapkan visi perusahaan, selanjutnya untuk mewujudkan visi tersebut maka tiap-tiap bagian perusahaan perlu mempunyai misi yang merupakan program kerja untuk mencapai visi perusahaan.

Sebagai pemilik dan pengelola perusahaan, salah satu fungsi yang penting untuk di lakukan adalah menentukan tujuan pribadi dan perusahaan serta seluruh aktivitas perusahaan diarahkan untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuan ini menentukan ciri perusahaan dan titik pusat yang ditinjau oleh berbagai aktivitas perusahaan (Cahyono dan Sugiyo, 1993)

1.1 Visi Perusahaan

Visi suatu organisasi umumnya di catat oleh pemimpin perusahaan kemudian visi itu dikomunikasikan kepada unsur-unsur pemimpin bawahan untuk dibahas. Dengan pembahasan tersebut di harapkan perusahaan itu sendiri mantap dan ditetapkan secara resmi serta disosialisasikan kepada seluruh karyawan perusahaan.

Demikian pula halnya pada usaha milik Bapak H. Zainuddin yang mana pimpinan perusahaan selaku pemilik dan pengelolaan usaha menetapkan tujuan-tujuan yang ingin di capai dalam menjalankan usahanya. Tujuan tersebut diterangkan melalui visi perusahaan yang merupakan titik pusat yang dituju dari bagian-bagian yang ada dalam perusahaan. Adapun visi dari perusahaan adalah *mampu bersaing dan memenuhi kebutuhan untuk pasar nasional.*

Misi adalah suatu tujuan yang spesifik dan menentukan suatu misi perusahaan harus jelas pada awalnya karena perusahaan itu berkembang serta menambah produk pesanan agar organisasi perusahaan itu tidak bubar. Suatu misi dapat di pandang sebagai mata rantai antar pelaksanaan beberapa fungsi sosial dan tujuan yang lebih khas dari organisasi itu. Jadi misi ini dapat digunakan sebagai keabsahan dari keberadaan perusahaan yang bersangkutan. Jika misi perusahaan ditetapkan secara tepat, hal ini merupakan persyaratan bagi orang dalam dan luar tentang segala yang telah dikehendaki perusahaan yaitu citra dan ciri perusahaan.

Misi perusahaan pada hakekatnya merupakan falsafah bagi setiap orang yang terlibat dalam organisasi suatu perusahaan. Karena itu misi perusahaan itu dapat dirumuskan kedalam pernyataan yang bersifat sederhana, fleksibel,

memiliki cakupan yang luas dan mengembangkan prospek yang dalam perjalanan hidup perusahaan di masa yang akan datang (Suryana, dkk 1995). Adapun misi perusahaan pada usaha pengolahan sagu milik Bapak H. Zainuddin sebagai upaya kegiatan yang ingin di lakukan untuk mewujudkan visi perusahaan adalah *meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi sagu serta meningkatkan volume penjualan.*

1.2 Misi Bagian-Bagian Perusahaan

Tujuan pada tiap-tiap bagian perusahaan perlu ditetapkan agar dapat dijadikan sebagai pedoman untuk beraktivitas demi mencapai tujuan perusahaan secara umum. Adapun misi pada tiap-tiap perusahaan adalah sebagai berikut :

1.2.1. Manajer

Semua orang mempunyai pengalaman masa lampau yang berbeda, hidup dalam situasi kehidupan yang berbeda mempunyai tujuan hidup yang berlainan. Pengalaman di masa lampau seorang wirausaha biasanya luas dan beragam serta menentukan situasi kehidupan sekarang.

Demikian pula dengan Bapak H. Zainuddin selaku Manajer perusahaan pengalamannya dalam berbisnis cukup luas dan beragam. Banyak bidang bisnis yang telah digelutinya dan belajar dari pegalaman tersebut maka Beliau dalam menjalankan usaha, bukanlah laba yang di nomor satukan melainkan pelayanan terhadap kebutuhan bersama.

Adapun misi yang ditetapkan oleh manajer dalam hal ini Bapak H. Zainuddin adalah *melayani dan memenuhi permintaan konsumen akan sagu dengan kualitas terbaik*

1.2.2. Bagian Pengadaan Bahan Baku

Suatu perusahaan tidak akan dapat berproduksi apabila bahan baku tidak tersedia. Untuk itu pengadaan bahan baku penting dalam perusahaan. Adapun misi pada bagian bahan baku dan perusahaan ini adalah *menjaga ketersediaan bahan baku yang berkualitas tinggi.*

1.2.3. Bagian Produksi

Kegiatan produksi tidak terlepas dari bagian bahan baku. Bahan baku yang tersedia akan menunjang kelangsungan proses produksi dari perusahaan. Dari bahan baku yang ada akan di olah menjadi produk yang siap dipasarkan. Bagian produksi sangat menentukan kualitas produk yang di hasilkan perusahaan sehingga apa yang di hasilkan dapat menentukan perkembangan suatu perusahaan. Adapun misi bagian produksi dari perusahaan ini adalah *memproduksi aci sagu yang memenuhi standar konsumen baik secara kualitas maupun kuantitas.*

1.2.4. Bagian Pemasaran

Produk yang di hasilkan oleh bagian produksi selanjutnya akan dipasarkan. Dalam kegiatan ini proses pemasaran kepuasan pelanggan sangat diperhatikan dengan harapan perusahaan akan mencapai tujuannya dari kepercayaan yang diberikan oleh pelanggan untuk tetap membeli produk dari perusahaan ini. Misi yang diemban pada bagian pemasaran adalah *meningkatkan volume penjualan dan memperluas daerah pemasaran sagu serta meningkatkan pelayanan terhadap konsumen.*

Bagian Dua

ANALISIS POSISI DAN KINERJA USAHA

2.1 SEJARAH SINGKAT PERUSAHAAN

Usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin bergerak di bidang agribisnis yang dikelola dalam skala rumah tangga (home industry) terletak di desa Pombakka, Kecamatan Malangke , Kabupaten Luwu utara yang didirikan pada bulan November 1985 oleh Bapak Haji Zainuddin yang bertindak sebagai manajer sekaligus pemilik usaha. Pendirian usaha ini berawal dari keinginannya untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya. Usaha ini dipilih menjadi sumber pekerjaan utama karena bapak H. Zainuddin memiliki keterampilan dalam mengolah sagu yang merupakan warisan orang tua . Bapak H.Zainuddin semasa mudanya tergolong miskin yang hanya berbekal beberapa hektar tanah yang tidak dapat dikelola menjadi areal pertanian dimana tanah tersebut hanya mampu menghasilkan

tanaman seperti sagu, dengan serba keterbatasan ini Beliau mencoba bertahan hidup dengan mengelolah tanaman sagu miliknya secara sangat sederhana tanpa menggunakan teknologi modern, setelah beberapa tahun barulah Bapak H. Zainuddin dapat membeli seperangkat mesin pemarut, dari sinilah usaha pengolahan sagu milik bapak H. Zainuddin banyak dikenal orang hingga Beliau harus meningkatkan volume produksi.

2.2 ANALISIS POSISI

Sebuah perusahaan agar dapat berjalan dengan baik maka dalam pengoperasiannya membutuhkan sumbardaya yang diimplementasikan ke dalam sesuatu sesuai dengan bidang usaha yang sedang digelutinya, besar kecilnya sumberdaya yang dimiliki perusahaan sangat mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung pada hasil akhir yang dicapai perusahaan.

Analisis posisi ini merupakan analisis tentang kondisi atau keadaan semua sumberdaya yang dimiliki perusahaan. Sumberdaya tersebut meliputi sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya peralatan, sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial.

2.2.1 Sumber Daya Lahan dan Bangunan

Sumber daya lahan dan bangunan merupakan jenis sumber daya yang mutlak diperlukan untuk mengelolah suatu jenis usaha. sumber daya lahan meliputi tanah yang digunakan sebagai wadah dan ruang bagi tiap kegiatan manusia atau kelompok masyarakat menurut kepentingan masing - masing.

Usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin memiliki areal tanaman sagu seluas 2 ha dengan nilai Rp 30.000.000,- dan bangunan yang dipergunakan untuk kegiatan produksi senilai Rp 3.000.000,-.

2.2.2 Sumber Daya Peralatan

Dalam melaksanakan suatu kegiatan agrosistem usaha, apapun bentuknya senantiasa membutuhkan seperangkat peralatan sebagai pendukung usaha. Dalam hal ini menyangkut bagaimana pemanfaatan sumber daya peralatan tersebut untuk keperluaan kegiatan dalam usaha. Untuk lebih jelasnya mengenai sumber daya peralatan perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. Jenis, Jumlah, Nilai Baru, Nilai lama, Lama Pemakaian dan Nilai Penyusutan Alat Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Jenis peralatan (buah)	Jumlah (buah)	Nilai Baru (Rp)	Nilai Lama (Rp)	Lama Pemakaiar (tahun)	Nilai Penyusutan (Rp)
1	Mesin Pemarut	1	10000000	4.000.0	8	750.000
2	Saringan	2	25.000	00	1	2.000
3	Selang air	1	100.000	15.000	4	20.000
4	Pompa Air	1	250.000	20.000	4	37.500
5	Terpal	1	300.000	100.000	2	75.000
6	Tambang	2	400.000	150.000	4	100.000
7	Sendok Kayu	3	3.000	200.000	2	3.000
8	Sampan	1	500.000	1.000	4	62.500
9	Kapak	2	100.000	250.000	4	20.000
				60.000		
			11.548.000			1.070.000

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2002

Usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin memiliki areal tanaman sagu seluas 2 ha dengan nilai Rp 30.000.000,- dan bangunan yang dipergunakan untuk kegiatan produksi senilai Rp 3.000.000,-.

2.2.2 Sumber Daya Peralatan

Dalam melaksanakan suatu kegiatan agrosistem usaha, apapun bentuknya senantiasa membutuhkan seperangkat peralatan sebagai pendukung usaha. Dalam hal ini menyangkut bagaimana pemanfaatan sumber daya peralatan tersebut untuk keperluaan kegiatan dalam usaha. Untuk lebih jelasnya mengenai sumber daya peralatan perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. Jenis, Jumlah, Nilai Baru, Nilai lama, Lama Pemakaian dan Nilai Penyusutan Alat Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Jenis peralatan (buah)	Jumlah (buah)	Nilai Baru (Rp)	Nilai Lama (Rp)	Lama Pemakaian (tahun)	Nilai Penyusutan (Rp)
1	Mesin Pemarut	1	10.000.000	4.000.000	8	750.000
2	Saringan	2	25.000	15.000	1	2.000
3	Selang air	1	100.000	20.000	4	20.000
4	Pompa Air	1	250.000	100.000	4	37.500
5	Terpal	1	300.000	150.000	2	75.000
6	Tambang	2	400.000	200.000	4	100.000
7	Sendok Kayu	3	3.000	1.000	2	3.000
8	Sampan	1	500.000	250.000	4	62.500
9	Kapak	2	100.000	60.000	4	20.000
			11.548.000			1.070.000

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2002

2.2.3 Sumberdaya Manusia.

Menurut Agus Tulus (1994), sumberdaya manusia merupakan salah satu unsur masukan (input) yang bersama dengan unsur lainnya seperti bahan baku, modal, mesin dan teknologi diubah menjadi keluaran (output) berupa barang atau jasa dalam usaha mencapai tujuan organisasi atau perusahaan.

Tenaga kerja yang dimiliki perusahaan kasus terdiri dari seorang manajer yang sekaligus sebagai tenaga pemasaran dan pemilik perusahaan, tiga orang tenaga kerja di bidang produksi, dua orang tenaga kerja di bidang pengadaan bahan baku dan kelima tenaga pekerja tersebut berasal dari anggota keluarga. Sedangkan jumlah hari kerja pada perusahaan ini sebanyak tujuh hari kerja, yaitu hari Senin sampai Minggu dengan jumlah jam kerja tujuh jam, yang dimulai pada pukul 09.00 sampai pukul 16.00, adapun jumlah gaji yang diterima setiap tenaga kerja sebesar Rp 20.000 perhari . untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4. Komposisi Sumberdaya Manusia Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Nama	Umur (tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikar	Status	Gaji/blr (Rp)
1	H.Zainuddin	50	Pria	SD	Manajer	-
2	Rudi	22	Pria	SMP	T.K produksi	600 000
3	Hamza	20	Pria	SMP	T.K produksi	600 000
4	Andri	18	Pria	SMP	T.K produksi	600.000
5	Ilham	25	Pria	SD	TK pengadaanBB	600.000
6	Baso	25	pria	SD	TK pengadaanBB	600.000

Sumber: Data Primer Setelah diolah, 2002

Selain pemberian upah atau gaji, perusahaan juga menanggung makan siang dari kelima karyawan tersebut.

2.2.4 Sumberdaya Finansial

Sumberdaya finansial adalah segala sesuatu yang dimiliki oleh perusahaan yang berupa uang tunai maupun barang - barang yang bernilai dan dapat diuangkan untuk kebutuhan perusahaan sehingga perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Kelancaran dan kesinambungan suatu usaha dapat berjalan dengan baik didukung oleh ketersediaan finansial yang cukup. Tanpa didukung oleh hal tersebut perusahaan akan berjalan tersendat sendat yang pada akhirnya akan mengalami kehancuran. Agar kebijaksanaan pada manajemen perusahaan tidak salah arah maka sumberdaya finansial harus disusun berdasarkan perhitungan real yang dapat berfungsi sebagai pedoman kerja yang memberikan arah dan target - target tertentu yang harus dilakukan.

Menurut Halimah W. Kadarsan (1992), kunci keberhasilan untuk mendapatkan pendapatan finansial yang optimum dan untuk mempertahankan kelangsungan usaha adalah ketersediaan aset kekayaan perusahaan dalam jumlah yang cukup dan kombinasi yang tepat.

Sumberdaya finansial yang dimiliki oleh usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin berupa uang tunai perbulan adalah Rp 3.000.000. Adapun komposisi sumber daya yang dimilik perusahaan kasus secara lengkap dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 5. Komposisi Sumberdaya Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Sumber Daya	Ukuran Fisik	Nilai (Rp)
1	Lahan	2 ha	30.000.000
2	Bangunan	55 m2	3.000.000
3	Peralatan	-	11.548.000
4	Tenaga Kerja	5 orang	-
5	Neraca		
	a. Harta Tetap	-	44.548.000
	b. Harta Lancar	-	3.000.000
	c. Modal	-	47.548.000

Sumber ; Data Primer Setelah Diolah, 2002

2.3 ANALISIS KINERJA

Analisi kinerja merupakan suatu analisis yang memperlihatkan kondisi dari agrosistem serta hasil yang diperoleh perusahaan tersebut . Analisis ini menunjukkan pemanfaatan sumberdaya yang dimiliki perusahaan, dan terbagi atas dua yaitu kinerja hasil dan kinerja proses. Kinerja proses menunjukkan apa yang dilakukan suatu perusahaan sedangkan kinerja hasil menunjukkan apa yang telah dicapai atau dihasilkan.

2.3.1 Kinerja Proses

Kinerja proses merupakan rangkaian kegiatan mulai dari prose pengadaan bahan baku, proses produksi hingga proses pemasaran yang berlangsung dalam suatu usaha pada agrosistem.

2.3.1.1 Proses Pengadaan Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan mentah yang merupakan bahan dasar yang mutlak disediakan karena sangat diperlukan dalam proses produksi, yang selanjutnya akan melalui beberapa tahapan proses tertentu yang akan memberikan nilai dan manfaat yang lebih (nilai tambah) sehingga proses pengadaan bahan baku harus dikelolah dengan baik untuk menjamin kontinuitas dan kualitas produksi (Sofyan Assauri,1990)

Bahan baku yang diterima perusahaan kasus berasal dari areal milik perusahaan dan atau membeli membeli dari penduduk setempat yang memiliki areal tanaman sagu seharga RP 20.000 sampai Rp 30.000 perpohon. Sedangkan proses pembelian bahan penunjang lain seperti kemasan yang terbuat dari daun sagu, pihak perusahaan membeli dari penduduk yang menganyam daun sagu seharga Rp 300 perkemasan.

2.3.1.2 Proses Produksi

Proses produksi dapat diartikan sebagai cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber daya yang ada (Assauri, 1993).

Proses produksi pengolahan sagu pada perusahaan kasus dilakukan dengan cara sederhana. Sebelum proses produksi dilakukan terlebih dulu memilih pohon sagu yang kandungan aci sagunya berada pada tahap kandungan maksimal, setelah penentuan pohon sagu yang akan diproses barulah melakukan penebangan, kemudian membersihkan dari pelepah dan bagian batang yang kandungan acinya rendah. Pohon yang telah

dibersihkan tadi di potong - potong menjadi bagian - bagian pendek dengan ukuran sekitar satu meter, setelah potongan - potongan tersebut telah dikupas dan dibelah barulah dilakukan pemarutan dan pemerasan serta penyaringan, lalu dilakukan pengendapan selama satu hari, setelah terjadi pengendapan kemudian aci tersebut dikemas dengan mengunakan kemasan yang terbuat dari daun sagu, dan siap dipasarkan. Untuk lebih jelasnya rincian proses produksi pengolahan sagu pada perusahaan kasus dapat dilihat pada bagan alur berikut ini.



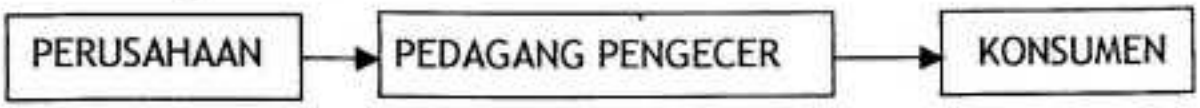
Gambar 1
Bagan alur proses produksi pada usa pengolahan sagu
Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka
Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002

2.3.1.3 Proses Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu proses sosial dimana individu dan kelompok mendapat apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu dan individu lainnya (Philip Kotler,1990)

Proses pemasaran merupakan rangkaian kegiatan dari perusahaan selama proses produksi. Kegiatan pemasaran ini dilakukan agar biaya yang telah dikeluarkan perusahaan dapat diperoleh kembali dari hasil penjualan produk yang tentunya mempunyai nilai yang lebih besar dari biaya yang dipergunakan dalam proses pengadaan suatu produk. Sehingga perusahaan dapat melanjutkan proses produksinya, untuk itu pihak perusahaan agar produknya dapat segera di beli oleh konsumen.

Usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin, proses pemasarannya ditangani langsung oleh pimpinan perusahaan atau manajer yang juga merupakan pemilik usaha, karena dalam perusahaan ini tidak ada tenaga kerja khusus di bidang pemasaran. Pada perusahaan kasus proses pemasaran produknya langsung ke pedagang pengecer yang berada di Palopo dengan harga Rp 10.000 perkemasan dimana biaya pengangkutan ditanggung oleh perusahaan sebesar Rp 500 perkemasan. Pengiriman produk seminggu sekali dengan menggunakan perahu motor. Dan untuk lebih jelasnya saluran pemasaran dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 2.

Saluran pemasaran aci sagu pada usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin di desa pombakka kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

2.3.1.4 Kinerja Hasil

Kinerja hasil menguraikan analisis biaya dan pendapatan yang bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima atau diperoleh suatu perusahaan, sehingga kita dapat mengukur apakah pelaksanaan kegiatan yang dilakukan dalam suatu usaha menguntungkan atau tidak.

2.3.1.5 Analisis Biaya

Kegiatan untuk melakukan proses produksi memerlukan faktor produksi tertentu serta biaya produksi. Biaya produksi dapat diartikan sebagai nilai dari semua biaya yang digunakan baik dalam bentuk benda maupun jasa, selama proses produksi berlangsung. Biaya adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang, yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk atau menambah nilai produk tersebut (Soekartawi,1991).

Analisis biaya dibuat untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan selama periode tertentu. Berikut biaya yang dikeluarkan perusahaan kasus untuk rata - rata setiap bulannya.

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berpengaruh langsung terhadap besarnya produksi. Pada perusahaan kasus biaya tetap terdiri atas upah tenaga kerja, biaya penyusutan, biaya konsumsi tenaga kerja dan pajak lahan.

Tabel 6. Besarnya Biaya Tetap yang dikeluarkan selama tiga bulan (Januari -Maret 2002) Usaha Pengolahan Sagu milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Upah Tenaga Kerja	9.000.000
2	Biaya Penyusutan Alat	290.000
3	Konsumsi Tenaga Kerja	900.000
4	Pajak Lahan	60.000
	Total	10.250.000

Sumber : Data Primer Setelah Dikelolah, 2002

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya berubah -ubah sesuai dengan besarnya jumlah produksi. Pada perusahaan kasus biaya variabel yang dikeluarkan meliputi biaya pengadaan bahan baku, kemasan, biaya energi, dan biaya pemasaran. Untuk lebih jelasnya biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan kasus selama tiga bulan produksi dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7. Biaya Variabel Yang Digunakan Selama Tiga Bulan Produksi (Januari sampai Maret) oleh Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara

No	Uraian	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	86 batang	20-30 ribu	2.290.000,-
2	Kemasan	1.855 kemasan	300,-	556.500,-
3	Biaya energi	150 liter	1250,-	187.500,-
4	Biaya Pemasaran	1.855 kemasan	500,-	927.500,-
	Total			3.951.500,-

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2002.

2.3.1.6 Analisis Pendapatan

Analisis pendapatan dilakukan untuk mengetahui besar penerimaan yang diperoleh suatu perusahaan. Penerimaan dalam pengertian umum adalah hasil produksi yang diperoleh dalam bentuk materi dan dapat kembali digunakan untuk memenuhi kebutuhan akan sarana dan prasarana produksi. Analisis pendapatan bertujuan untuk mengetahui apakah perusahaan untung atau rugi selama produksi dalam periode tertentu. untuk mengetahui hasil penjualan aci sagu pada perusahaan kasus selama tiga bulan produksi terakhir

Tabel 8. Jumlah Penjualan selama Tiga bulan produksi pada usaha pengolahan sagu milik bapak Haji Zainuddin di desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

Bulan	Volume (kemasan)	Nilai (Rp)
Januari	637	6.370.000,-
Februari	584	5.840.000,-
Maret	634	6.340.000,-
TOTAL	1.855	18.550.000,-

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2002.

Setelah mengetahui besarnya biaya maka kita dapat menghitung berapa besarnya pendapatan atau laba usaha yang diperoleh dalam jangka waktu tiga bulan produksi. Untuk lebih jelasnya analisis biaya dan pendapatan perusahaan kasus dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 9. Analisis Pendapatan Selama Tiga Bulan Produksi (Januari-Maret 2002) pada Usaha Pengolahan Sagu milik bapak Haji Zainuddin di desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Uraian	Total Biaya (Rp)
1	Hasil Penjualan	18.550.000,-
2	Biaya Tetap	10.250.000,-
3	Biaya Variabel	3.951.000,-
4	Total Biaya	14.201.000,-
5	Pendapatan Bersih	4.349.000,-
6	Pajak Usaha (10 %)	434.900,-
7	Pendapatan Bersih	3.914.100,-

Sumber ; Data Primer Setelah Diolah, 2002.

2.4 Dampak Lingkungan

Lingkungan sangat penting artinya bagi seluruh makhluk hidup di muka bumi, baik itu secara individu maupun secara kolektif atau organisasi. Lingkungan dapat menunjang berhasil tidaknya kita dalam melakukan aktivitas untuk mencapai suatu tujuan

Organisasi yang baik akan selalu berupaya agar lingkungannya senantiasa dalam kondisi yang baik. Mereka selalu berupaya menciptakan iklim yang memungkinkan organisasinya dapat berkembang dengan tidak menimbulkan negatif baik bagi organisasinya maupun kepentingan orang banyak.

Aspek dampak lingkungan merupakan masalah serius dan mendasar dari suatu usaha, oleh karena itu pengetahuan tentang dampak lingkungan akan membantu seorang manajer dalam memilih teknologi dan cara yang dapat memperkecil dampak negatif yang timbul akibat aktivitas sebuah perusahaan terhadap lingkungan.

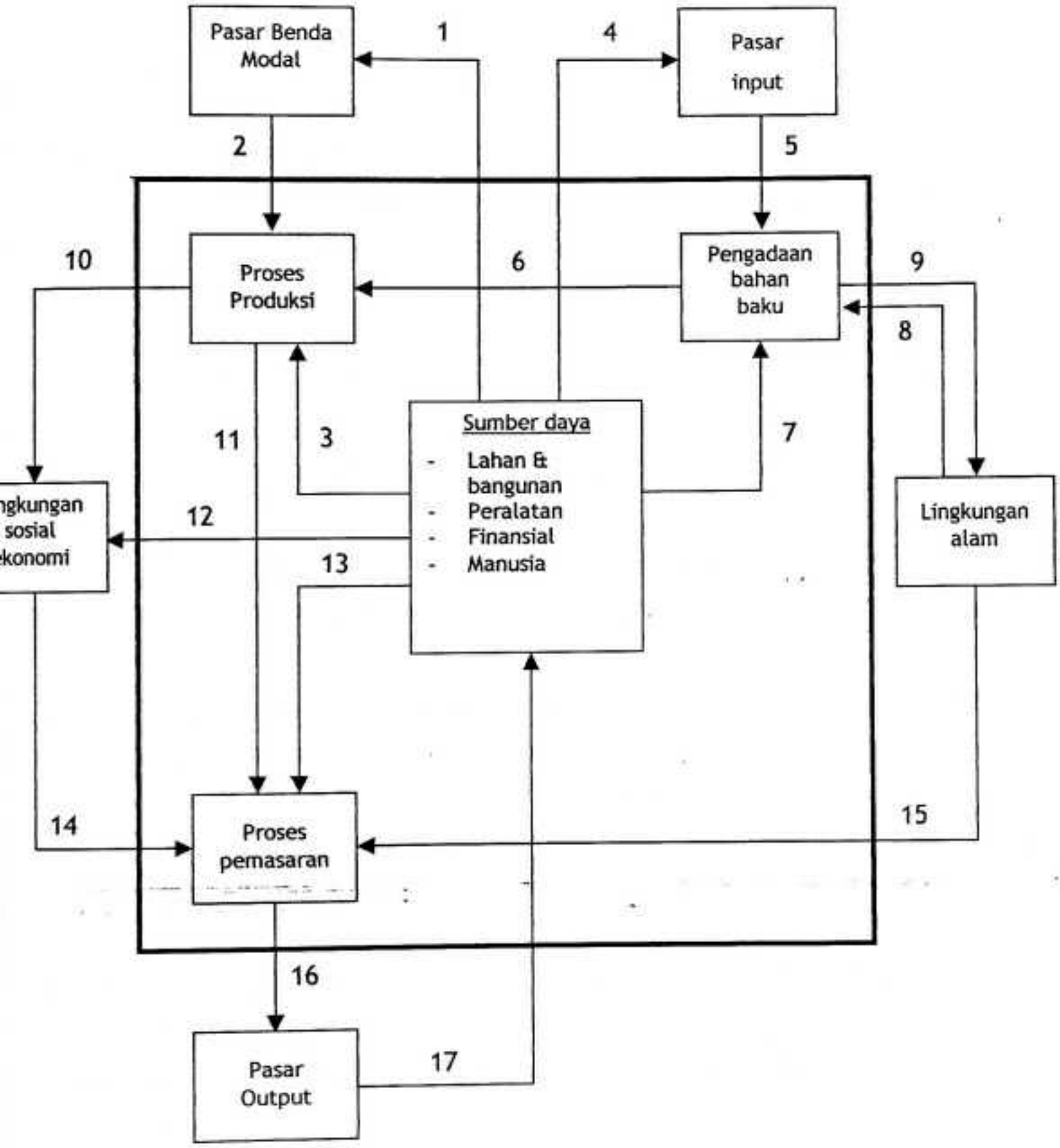
Dampak lingkungan biasanya dikategorikan atas dua yaitu dampak biofisik dan dampak sosial ekonomi. Dampak biofisik merupakan dampak yang ditimbulkan oleh aktivitas suatu usaha yang mengakibatkan perubahan lingkungan secara fisik, sedangkan dampak sosial ekonomi merupakan dampak yang ditimbulkan, membuat terjadinya perubahan lingkungan sosial ekonomi yang ada di sekitarnya.

Dampak biofisik yang ditimbulkan oleh perusahaan kasus, dimana penebangan pohon sagu yang berlebihan dan secara terus menerus dengan tidak disertai dengan pemuliaan tanaman dapat mengakibatkan terjadinya muara sungai dan volume air yang masuk ke perkampungan meningkat sehingga dapat mengakibatkan banjir. Namun hal ini dapat diatasi dengan

tidak menebang sagu yang berada persis di pinggir sungai melainkan sedikit ke dalam. Sedangkan dampak sosial ekonomi yang ditimbulkan perusahaan kasus, dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar, karena dengan adanya usaha pengolahan sagu ini masyarakat dapat menambah penghasil dengan memanfaatkan daun sagu untuk membuat atap rumah atau membuat kemasan aci sagu yang nantinya dapat dijual pada perusahaan kasus.

2.4. Peta Penampilan Agrosistem

peta penampilan agrosistem dimaksudkan untuk memberikan gambaran tentang keterkaitan antara komponen - komponen dalam agrosistem dan pengalokasian berbagai sumberdaya yang dimiliki perusahaan. Keterkaitan ini dapat dilihat pada sumberdaya agrosistem dengan proses pengadaan bahan baku, proses produksi, proses pemasaran serta keterkaitan antara lingkungan. Dimana proses tersebut dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 3. Peta Penampilan Agrosistem pada usaha pengolahan sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

Keterangan:

1. Sumberdaya finansial yang dimiliki perusahaan dialokasikan ke pasar benda modal untuk pengadaan peralatan perusahaan
2. Pasar benda modal menyediakan peralatan guna proses produksi
3. Sumberdaya yang dimiliki perusahaan dialokasikan untuk proses produksi
4. Sumber daya finansial yang dimiliki perusahaan dialokasikan untuk proses pengadaan bahan baku
5. Pasar input menyediakan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi melalui pengadaan bahan baku
6. Bahan baku yang telah diperoleh melalui pengadaan bahan baku dialokasikan untuk pelaksanaan proses produksi dalam perusahaan
7. Sumber daya yang dimiliki perusahaan dimanfaatkan dalam pengadaan bahan baku
8. Lingkungan alam berpengaruh terhadap pengadaan bahan baku
9. Penggunaan jumlah bahan baku yang berlebihan dapat merusak lingkungan
10. Besarnya jumlah produksi dapat meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar perusahaan
11. Produk yang dihasilkan dari proses produksi disampaikan ke konsumen melalui proses pemasaran
12. Perusahaan menimbulkan dampak positif bagi lingkungan sosial dengan menyerap tenaga kerja
13. Sumberdaya perusahaan dialokasikan untuk pelaksanaan proses produksi
14. Lingkungan sosial ekonomi berpengaruh terhadap besarnya permintaan
15. Lingkungan alam (cuaca) berpengaruh terhadap kelancaran proses pemasaran
16. Proses pemasaran dilaksanakan di pasar output
17. Hasil penjualan di pasar output dapat menambah sumberdaya finansial perusahaan.

Bagian Tiga

PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN SAGU

Pembahasan pada bab ini, ingin melihat sejauh mana potensi-potensi yang dimiliki perusahaan mampu meyakinkan bahwa perusahaan kasus layak atau tidak untuk kembangkan, melalui berbagai aspek antara lain aspek produksi, aspek pengadaan bahan baku, aspek pemasaran dan aspek pengembangan usaha itu sendiri. Pembahasan kali ini juga ingin meyakinkan bagaimana memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunities) serta meminimalkan kelemahan (Weaknesses} dan ancaman (thirty) yang lebih dikenal dengan analisis SWOT.

3.1 Aspek Pengadaan Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan pada perusahaan kasus adalah tanaman sagu. Tanaman ini merupakan tanaman yang tumbuh secara liar di daerah dimana

tanaman lain tidak dapat tumbuh dengan baik, tanpa pernah dibudidayakan dan campur tangan manusia atau pihak perusahaan, sehingga ketersediannya hanya mengandalkan kemampuan alam untuk berproduksi. Sedangkan dilain pihak daur hidup tanaman sagu itu sendiri sangat lama dimana tanaman sagu baru dapat berproduksi secara maksimal pada umur 9 - 11 tahun. Dengan daur hidup yang terlalu lama ini perusahaan tidak dapat berproduksi secara maksimal. Agar permasalahan yang dihadapi perusahaan kasus atau dengan kata lain meningkatkan volume produksi, pihak perusahaan harus melakukan pemeliharaan tanaman dalam artian tidak lagi tergantung pada alam, dengan cara merekrut tenaga kerja dibidang pemeliharaan tanaman.

3.2 Aspek Sumberdaya

Sumberdaya mutlak menjadi pertimbang untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan dapat dikembangkan. Sumberdaya itu meliputi sumberdaya lahan bangunan, sumberdaya peralatan, sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial.

3.2.1 Sumberdaya Lahan dan Bangunan

Lahan yang dimiliki perusahaan kasus seluas 2 ha yang merupakan areal tanaman sagu , dengan luas areal bahan baku ini belum dapat memenuhi standar produksi perusahaan. Dengan luas lahan yang terbatas, perusahaan menutupi kekurangan bahan baku dengan membeli pohon sagu yang berada di sekitar perusahaan, tetapi terkadang mendapat hambatan dalam proses pembelian tersebut sehingga dapat menghambat proses produksi. Untuk menyelesaikan persoalan ini perusahaan harus memperluas areal bahan baku dengan cara membeli lahan yang ada di sekitar perusahaan. Sedangkan

bangunan yang digunakan perusahaan dalam menjalankan kegiatannya, luas yang dimiliki perusahaan sudah layak dimana dalam usaha ini tidak membutuhkan bangunan yang luas.

3.2.2 Sumberdaya Peralatan

Usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin memiliki seperangkat mesin pemarut dengan kapasitas kerja empat batang tanaman sagu perhari. Sedangkan kemampuan perusahaan berproduksi hanya sekitar satu perhari.melihat kapasitas kerja mesin pemarut tersebut jauh lebih besar dibanding kemampuan perusahaan berproduksi. Sehingga dari aspek peralatan usaha ini dapat dikembangkan dengan baik.

3.2.3 Sumberdaya Manusia

Tenaga kerja dimiliki perusahaan kasus terdiri dari lima orang ,terbagi atas tiga orang tenaga di bidang produksi dan dua orang di bidang pengadaan bahan baku dan bidang pemasaran ditangani langsung oleh pemilik perusahaan yang merangkap sebagai manajer. Dari aspek ini terlihat bahwa tenaga kerja yang digunakan sangat kurang sehingga perusahaan harus merekrut tenaga kerja, terutama tenaga kerja dibidang pemasaran dan bidang Pemeliharaan tanaman sagu.

3.2.4 Sumbedaya Finansial

Dalam melakukan aktivitasnya perusahaan kasus tidak banyak membutuhkan dana, dimana harga bahan baku relatif murah (Rp 20.000 - 30.000) dan harga kemasan sebesar Rp 300,- perbuah sedangkan biaya transportasi sebesar Rp 500,- perkemasannya,

sehingga dengan dana operasional yang dimiliki perusahaan sebesar Rp 3.000.000,- sudah dapat menunjang jalannya perusahaan.

3.3 Aspek produksi

Produksi merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah perusahaan, besar kecilnya volume produksi sangat menentukan laju suatu perusahaan. Pada usaha pengolahan sagu kasus volume produksi sangat rendah, hal ini disebabkan oleh ketersediaan bahan baku terbatas. Dilihat dari aspek produksi perusahaan dapat berkembang dengan baik , karena proses produksi berlangsung dengan cepat dan perusahaan ditunjang oleh peralatan produksi dengan kapasitas kerja besar dan tenaga kerja yang terampil.

3.4 Aspek Pemasaran

Melihat daerah pemasaran perusahaan kasus yang produknya hanya dipasarkan di daerah Palopo saja, bukan suatu masalah serius yang dapat menghambat perkembangan perusahaan karena tingkat konsumsi masyarakat setempat tinggi hal ini disebabkan karena sagu merupakan makanan pokok masyarakat, sehingga jumlah permintaan senantiasa meningkat.

3.5 Aspek Pengembangan Usaha

Pada penelitian ini yang menjadi fokus dari aspek pengembangan usaha yaitu sejauh mana potensi-potensi yang dimiliki perusahaan menghasilkan produk yang bervariasi. Perusahaan kasus untuk saat ini baru menghasilkan satu jenis produk yaitu aci sagu, hal ini disebabkan oleh dua faktor antara lain keterbatasan akan bahan baku dan perusahaan tidak memiliki jaringan pemasaran untuk jenis produk lain, sehingga untuk menghasilkan produk

yang bervariasi tidak dapat dilaksanakan . sedangkan dilain pihak komoditi sagu dapat menghasilkan produk yang beraneka ragam, baik produk yang merupakan bahan baku industri maupun produk dalam bentuk barang jadi.

Usaha pengolahan sagu milik Bapak Haji Zainuddin mempunyai prospek yang baik dilihat dari aspek pengembangan usaha dengan catatan perusahaan mampu menyediakan bahan baku yang cukup untuk proses produksi dan memiliki tenaga kerja pemasaran yang profesional, sehingga perusahaan dapat mengetahui kondisi pasar, serta perusahaan harus memiliki tenaga kerja bidang produksi yang terampil dalam pembuatan produk sagu olahan.

3.6 Analisis SWOT

Pada penelitian ini, prospek pengembangan usaha pengolahan sagu akan dibahas menggunakan analisis SWOT yang terdiri dari analisis mengenai kekuatan (Strength), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity), dan ancaman (Threats).

3.6.1. Kekuatan (Strength)

Kekuatan dalam hal ini adalah potensi - potensi sumberdaya perusahaan dalam melaksanakan aktivitasnya dan potensi produk itu sendiri dipandang dari sudut konsumen, dapat dijadikan modal dasar perusahaan dalam rangka pengembangan usaha. Adapun hal -hal yang menjadi kekuatan perusahaan kasus sebagai berikut.

a. **Kualitas Produk Terjamin**

Dalam menghasilkan produk kualitas produk memegang peranan penting terhadap perkembangan suatu usaha, karena konsumen senantiasa memilih produk yang kualitasnya terjamin sehingga apabila perusahaan tidak dapat memberikan jaminan kualitas

terhadap konsumen maka perusahaan tersebut akan kalah dalam persaingan pasar dan pada akhirnya akan mengalami kemunduran.

Produk yang dihasilkan perusahaan kasus kualitasnya terjamin dimana produk yang dihasilkan bersih dan berwarna putih sehingga sangat disukai konsumen, dengan demikian jumlah permintaan senantiasa meningkat.

b. Proses Produksi Berlangsung Cepat

Kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen sangat ditentukan oleh waktu yang digunakan dalam menghasilkan suatu produk, dan apabila dalam menghasilkan suatu produk memakan waktu yang lama maka perusahaan akan sulit memenuhi permintaan konsumen dengan cepat. Dimana pelayanan terhadap konsumen sangat menentukan dalam menguasai pasar. Produk yang dihasilkan perusahaan kasus dalam hal ini aci sagu berlangsung cepat, sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen dengan cepat

c. Letak Perusahaan Strategis

Letak perusahaan merupakan salah satu faktor yang menentukan apakah perusahaan dapat berkembang dengan baik atau tidak. Pemilihan lokasi perusahaan haruslah berdasarkan pada berbagai aspek diantaranya letak perusahaan dengan daerah bahan baku dan pasar tempat memasarkan produk, dan segala yang dapat menunjang kegiatan perusahaan.

Letak perusahaan kasus berada di daerah pusat perkembangan tanaman sagu yang merupakan bahan baku, sehingga untuk

memperoleh bahan baku tidak sulit dan dalam memasarkan produknya perusahaan dapat menggunakan perahu motor yang setiap saat dapat digunakan.

3.6.2. Kelemahan (Weakness)

Kelemahan yang dimaksud adalah hambatan-hambatan yang terdapat dalam perusahaan atau produk dalam rangka mengembangkan usaha. adapun kelemahan yang dimiliki perusahaan kasus antara lain.

a. **Perusahaan Tidak Memiliki Tenaga Kerja Dalam Pemeliharaan Tanaman Sagu**

   Tenaga kerja dalam bidang pemeliharaan sangat dibutuhkan dalam usaha ini agar bahan baku yang dibutuhkan perusahaan dapat terpenuhi secara berkelanjutan, karena daur hidup tanaman sagu sangat lama. Dan bahan baku bukan halangan dalam meningkatkan volume produksi.

b. **Volume Produksi Rendah**

   Kemampuan perusahaan untuk berproduksi sangat menentukan guna memenuhi permintaan konsumen, kemampuan perusahaan menghasilkan barang sesuai dengan permintaan konsumen, bisa mendapatkan kepercayaan sehingga dengan mudah menguasai pasar. Volume produksi perusahaan kasus sangat rendah sehingga tidak dapat memenuhi permintaan konsumen, hal ini disebabkan keterbatasan bahan baku.

c. produk tidak bervariasi

   Dalam melakukan suatu usaha, semakin bervariasi produk yang dihasilkan maka semakin besar peluang usaha tersebut untuk

berkembang. Pada perusahaan kasus tidak dapat menghasilkan berbagai macam produk karena bahan baku yang tersedia tidak mampu memenuhi kebutuhan produksi yang dinginkan. Bila ingin menghasilkan produk yang bervariasi haruslah menambah tenaga kerja di bidang pengadaan bahan baku dan memiliki tenaga kerja pemasaran yang profesional.

d. Perusahaan tidak Memiliki Tenaga Kerja Pemasaran

Tenaga kerja pemasaran sangat dibutuhkan dalam suatu usaha untuk mendistribusikan hasil-hasil produk dan untuk mendapatkan informasi tentang keadaan pasar, sehingga nantinya dapat menentukan kebijakan yang akan ditempuh berkaitan dengan pemasaran.

3.6.3 Peluang (Opportunity)

Peluang memberikan arti bahwa sejauh mana faktor-faktor yang mendukung usaha pengolahan sagu dalam perkembangannya. Peluang-peluang timbul dari kondisi eksternal perusahaan , harus dapat dimanfaatkan demi merebut pasar. Adapun peluang perusahaan atau produk yang dihasilkan adalah sebagai berikut

a. Permintaan Aci Sagu Terus Meningkat.

Pemahaman pasar sangat penting dalam pengambilan keputusan pemasaran yang efektif. Segala informasi pasar yang akan dituju, mutlak dipahami sebelum memasarkan produknya. Dan berdasarkan informasi tersebut perusahaan dapat melihat kemampuannya dalam memenuhi permintaan pasar. Jumlah permintaan atas produk yang dihasilkan perusahaan kasus terus

meningkat hal ini disebabkan karena sagu merupakan makanan pokok masyarakat setempat.

b. Areal Tanaman Sagu Luas

Tanaman sagu merupakan bahan baku yang digunakan perusahaan kasus dalam menjalankan usahanya. Lahan sagu di daerah perusahaan berada cukup luas untuk mengembangkan suatu usaha pengolahan sagu. Dan apabila dimanfaatkan secara maksimal, akan menunjang perkembangan perusahaan tersebut.

c. Banyak Tenaga Kerja Yang Belum Dimanfaatkan

Semakin besar suatu usaha semakin besar pula tenaga kerja yang akan dibutuhkan. Di sekitar perusahaan banyak penduduk yang tidak memiliki pekerjaan tetap sehingga perusahaan dapat dengan mudah merekrut mereka bila menginginkan penambahan tenaga kerja.

3.6.4 Ancaman (Threats)

Ancaman dapat diartikan sebagai tantangan yang ditimbulkan dan dapat menghambat pengembangan usaha. faktor ancaman juga berasal dari kondisi eksternal perusahaan yang perlu diwaspadai dan diantisipasi oleh pihak perusahaan. Adapun ancaman pada perusahaan kasus sebagai berikut.

a. Perusahaan Pesaing

Jarang sekali suatu organisasi hanya sendiri dalam usaha melayani sekelompok pasar pelanggan, sehingga setiap perusahaan mempunyai strategi khusus dalam menghadapi pesaiangnya. Bila mana kita melihat strategi pemasaran, maka harus disadari bahwa

kelayakan dari suatu strategi biasanya akan sangat tergantung pada situasi persaingan. Kegunaan menilai posisi persaingan suatu produk bila melayani pasar secara selektif. Strategi bersaing yang efektif meliputi tindakan -tindakan untuk mengidentifikasi pesaing-pesaing utama antara lain kekuatan dan kelemahannya di pasar, sumberdaya yang dimiliki dan kemampuannya untuk melayani pasar. Sedangkan perusahaan kasus memiliki beberapa pesaing baik pesaing dalam hal merebut pasar maupun pesaing dalam memperoleh bahan baku.

b. Bahan Baku Terbatas

Pada perusahaan kasus bahan baku merupakan faktor utama dalam menghambat perkembangan perusahaan. Dimana ketersediaan bahan baku tidak mencukupi, sehingga jumlah produksi tidak dapat memenuhi permintaan pasar.

c. Daerah Pemasaran Terbatas

Daerah pemasaran Sangat menentukan tingkat perkembangan suatu usaha semakin luas daerah pemasaran maka semakin besar pula permintaan terhadap produk yang dihasilkan. Perusahaan hanya memasarkan produknya di daerah Palopo.

Tabel 10. Analisis SWOT pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara,2002.

Faktor Internal / Faktor eksternal	Strength (kekuatan)	Weakness (kelemahan)
	1. Kualitas produk terjamin 2. Proses produksi berlangsung cepat 3. perusahaan berda pada daerah yang strategis	1. tidak ada tenaga ahli dalam Pemeliharaan tanaman sagu 2. volume produksi rendah 3. produksi tidak bervariasi 4. tidak ada tenaga kerja pemasaran
Opportunity (peluang) 1. permintaan aci sagu meningkat 2. areal tanaman sagu luas 3. banyak Tenaga kerja yang belum dimanfaatkan	Strategi SO 1. memanfaatkan segalah potensi yangdimiliki dalam meningkatkan produksi untuk memenuhi permintaan pasar 2. meningkatkan pelayanan terhadap konsumen	Strategi WO 1. meningkatkan volume produksi dengan memanfaatkan luas lahan sebagai areal penghasil bahan baku. 2. merekrut tenaga kerja yang tersedia. 3. memproduksi berbagai macam produk.
Threats (ancaman) 1. perusahaan pesaing 2. bahan baku kurang 3. daerah pemasaran terbatas.	Strategi ST 1. kualitas produk dipertahankan 2. mengupayakan ketersediaan bahan baku guna menunjang proses produksi.	Strategi WT 1. mencari informasi tentang pasar 2. mencari informasi tentang pemeliharaan tanaman, 3. mengembangkan strategi menghadapi perusahaan pesaing

Bagian Empat

ANALISIS MASALAH PENGEMBANGAN USAHA

Setiap perusahaan baik yang berskala kecil maupun yang berskala besar dalam perkembangannya selalu saja menghadapi berbagai masalah, untuk mencari solusi terhadap masalah yang dihadapi, perusahaan perlu untuk mempelajari masalah tersebut dengan cara menganalisis masalah pengembangan usaha.

Dengan mengidentifikasi dan mengenal masalah yang ada, maka kita dapat melihat solusi dalam agrosistem yang akan memerlukan diambilnya suatu tindakan. Masalah yang ditemukan dalam agrosistem dibagi dua yakni persoalan dan kendala. Persoalan adalah suatu masalah yang timbul dimana masalah tersebut masih dapat dicegah, sedangkan kendala merupakan

masalah yang tidak dapat dicegah, tetapi dapat diberikan perlakuan sehingga mengurangi akibat yang ditimbulkan.

Analisis ini dimulai dengan penetapan posisi penilaian, mengidentifikasi masalah, memilah-milah masalah, menentukan pokok persoalan, perincian sasaran, menentukan sasaran prioritas dan membuat alternatif terpilih.

4.1. Penetapan Posisi Penilaian

Penetapan posisi penilaian merupakan hal yang sangat perlu untuk diperhatikan karena dengan adanya posisi ini maka kita akan dapat mengetahui dari sudut mana kita akan menilai permasalahan yang ada. Dalam penentuan posisi penilaian ini ada dua hal yang mendasar yaitu penentuan posisi penilaian itu sendiri dan dasar pertimbangan atau fokus penilaian

Penilaian posisi merupakan itik pangkal dari setiap tindakan dalam analisis masalah. Tehnik penilaian situasi bertujuan untuk mempersatukan pemikiran yang terbaik untuk mengatur tindakan-tindakan sehingga dapat meminimalkan terjadinya pengulangan tindakan dan salah pengertian, dan dapat tercapai hasil yang maksimal dari penanganan masalah yang prioritasnya tinggi (Kepner dan Tregoe, 1982).

Untuk menilai dan mengungkapkan persoalan-persoalan yang dihadapi sisitem kasus, ada beberapa posisi penilaian yang penulis tempati yaitu sebagai manager dengan pertimbangan bahwa sebagai seorang manager akan lebih leluasa dalam melihat persoalan yang dianggap lebih penting dan selanjutnya mencari alternatif pemecahannya.

4.2. Identifikasi Masalah

Masalah adalah suatu keadaan dimana terjadi kesenjangan antara apa yang diharapkan dengan apa yang terjadi, atau dengan kata lain situasi memerlukan kita untuk bertindak sepenuhnya atau sebagian menjadi tanggung jawab kita , dimana tindakan tersebut kitalah yang harus mengerjakannya (Kepner dan Tregoe, 1992).

Identifikasi masalah bertujuan untuk mencari, melihat dan menilai situasi yang mana dapat menghambat dan memerlukan tindakan perbaikan dan penyelesaian dengan mengidentifikasi masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan maka masalah dapat dikenali, kemudian dibuat dalam struktur masalah dan mencari hubungan sebab akibat antara masalah yang satu dengan masalah yang lain, sehingga lebih memudahkan tindakan perbaikan yang akan dilakukan untuk mengatasi masalah yang ditemukan.

Setelah melakukan pengamatan pada agrosisitem kasus, maka penulis menemukan adanya persoalan yang dapat menghambat perkembangan perusahaan kasus antara lain.

1. Areal bahan baku milik perusahaan sempit

   Areal bahan baku milik perusahaan kasus seluas 2 ha, dengan luas lahan yang tergolong sempit ini tidak dapat memenuhi kebutuhan produksi, dimana hanya mampu menyediakan bahan baku 4 – 6 batang pohon sagu dalam satu bulan sedangkan kebutuhan produksi mencapai 60 batang pohon sagu perbulan.

2. Tidak ada tenaga kerja ahli dalam Pemeliharaan tanaman sagu

   Setiap perusahaan yang bergerak dalam pengolahan sagu sebaiknya memiliki tenaga kerja dalam bidang pemeliharaan tanaman karena

tanaman sagu memiliki daur hidup yang sangat lama dimana tanaman sagu baru dapat dipanen pada saat berumur 9 – 11 tahun, sehingga ketersediaan bahan baku selalu terpenuhi. Pada perusahaan kasus tidak memiliki tenaga kerja dalam bidang pemeliharaan tanaman sehingga ketersediaan bahan baku tidak pernah mencukupi kebutuhan produksi.

3. Tidak Pemeliharaan Tanaman

Pada perusahaan kasus Pemeliharaan tanaman tidak dilakukan karena perusahaan tidak memiliki tenaga kerja bidang Pemeliharaan tanaman sagu sehingga hanya mengandalkan kemampuan tanaman sagu untuk berkembang secara alami, dan hal ini menyebabkan perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan akan bahan baku.

4. Tidak ada tenaga kerja pemasaran

Tenaga kerja pemasaran sangat dibutuhkan dalam memperluas daerah pemasaran dengan tidak adanya tenaga pemasaran yang dimiliki perusahaan kasus menyebabkan informasi tentang pasar kurang, karena di samping mendistribusikan barang tenaga pemasaran juga dituntut aktif dalam melihat dan memanfaatkan peluang pasar berkenaan dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan dimana ia bekerja

5. Daerah pemasaran terbatas

Daerah pemasaran produk yang dihasilkan perusahaan hanya sekitar Palopo, hal ini menyebabkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk yang beraneka ragam tidak dapat dilakukan. Dimana Palopo hanya merupakan pasar aci sagu dan tidak memiliki industri yang bahan bakunya tepung sagu.

sagu memiliki daur hidup yang sangat lama dimana tanaman sagu baru dapat dipanen pada saat berumur 9 – 11 tahun, sehingga ketersediaan bahan baku selalu terpenuhi. Pada perusahaan kasus tidak memiliki tenaga kerja dalam bidang pemuliaan tanaman sehingga ketersediaan bahan baku tidak pernah mencukupi kebutuhan produksi.

3. Tidak Pemuliaan Tanaman

   Pada perusahaan kasus Pemuliaan tanaman tidak dilakukan karena perusahaan tidak memiliki tenaga kerja bidang Pemuliaan tanaman sagu sehingga hanya mengandalkan kemampuan tanaman sagu untuk berkembang secara alami, dan hal ini menyebabkan perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan akan bahan baku.

4. Tidak ada tenaga kerja pemasaran

   Tenaga kerja pemasaran sangat dibutuhkan dalam memperluas daerah pemasaran dengan tidak adanya tenaga pemasaran yang dimiliki perusahaan kasus menyebabkan informasi tentang pasar kurang, karena di samping mendistribusikan barang tenaga pemasaran juga dituntut aktif dalam melihat dan memanfaatkan peluang pasar berkenaan dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan dimana ia bekerja

5. Daerah pemasaran terbatas

   Daerah pemasaran produk yang dihasilkan perusahaan hanya sekitar Palopo, hal ini menyebabkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk yang beraneka ragam tidak dapat dilakukan. Dimana Palopo hanya merupakan pasar aci sagu dan tidak memiliki industri yang bahan bakunya tepung sagu.

6. Tidak memiliki tenaga kerja bidang produksi tepung sagu

   Pada perusahaan kasus tidak memiliki tenaga kerja bagian produksi tepung sagu sehingga untuk memproduksi tepung sagu tidak dapat dilakukan.

7. Bahan baku terbatas

   Bahan baku memegang peranan penting dalam menentukan volume produksi. Pada perusahaan kasus bahan baku tidak dapat memenuhi kebutuhan produksi sehingga volume produksi masih tergolong rendah.

8. Volume produksi rendah

   Perusahaan selama ini baru dapat memproduksi aci sagu sebanyak 1.855 kemasan pertiga bulan sedangkan melihat permintaan aci sagu terus meningkat dan kapasitas kerja peralatan produksi yaitu empat batang perhari serta kemampuan kerja tiga orang tenaga kerja produksi yaitu dua batang pohon sagu perhari , maka volume produksi aci sagu perusahaan kasus sangat rendah, sehingga dengan sendirinya volume penjualan pun rendah.

9. Produksi tidak bervariasi

   Jenis produk yang dihasilkan perusahaan kasus tidak bervariasi yakni hanya menghasilkan aci sagu atau sagu basah, sehingga dengan hanya menghasilkan aci sagu maka perusahaan tidak dapat meningkatkan volume penjualannya.

10. Volume penjualan rendah

    Volume penjualan perusahaan kasus rendah diakibatkan oleh volume produksi aci sagu juga rendah yaitu 1.855 kemasan pertiga bulan dan tidak didukung oleh produk yang bervariasi .

11. Omzet perusahaan rendah

Omzet perusahaan kasus baru mencapai 18.550.000,- dalam tiga bulan jika dibandingkan dengan sumberdaya yang ada pada bidang produksi aci sagu dapat mencapai sekitar Rp 36.000.000 pertiga bulan.

Untuk lebih jelasnya mengenai permasalahan –permasalahan yang dihadapi perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 11. Matriks Fakta, Masalah dan Harapan Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No.	Fakta	Masalah	Harapan
1.	Perusahaan memiliki areal tanaman sagu seluas 2 ha.	Areal Bahan baku sempit	Areal bahan baku yang luas (16 ha)
2.	Perusahaan tidak memiliki tenaga kerja dalam Pemeliharaan tanaman sagu.	Tidak ada tenaga kerja dalam pemeliharaan tanaman sagu	Ada tenaga kerja dalam pemeliharaan tanaman sagu.
3.	Tanaman sagu tumbuh secara alami	Tidak ada Pemeliharaan tanaman sagu	Melakukan Pemeliharaan tanaman sagu.
4.	Bagian pemasaran ditangani langsung oleh manager	Tidak ada tenaga pemasaran	Ada tenaga pemasaran
5.	Daerah pemasaran hanya sekitar Palopo	Daerah pemasaran terbatas.	Daerah pemasaran luas
6.	Perusahaan hanya memiliki tenaga produksi aci sagu	Tidak ada tenaga produksi tepung sagu	Ada tenaga produksi tepung sagu.
7.	Bahan baku yang tersedia dalam tiga bulan 87 batang pohon sagu	Bahan baku terbatas	Bahan baku yang tersedia 60 batang pohon sagu perbulan
8.	Volume produksi aci sagu 1.855 kemasan per tiga bulan	Volume aci Sagu Rendah	Volume aci sagu 3.780 kemasan per tiga bulan
9.	Menghasilkan aci sagu	Produksi tidak bervariasi	Menghasilkan tepung sagu dan aci sagu
10.	Volume penjualan 1.855 kemasan pertiga bulan	Volume penjualan rendah	Volume penjualan 3.780 kemasan pertiga bulan
11	Omzet perusahaan selama tiga bulan sebesar Rp 18.550.000,-	Omzet perusahaan rendah	Omzet perusahaan Rp 37.800.000,- pertiga bulans

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2002

11. Omzet perusahaan rendah

Omzet perusahaan kasus baru mencapai 18.550.000,- dalam tiga bulan jika dibandingkan dengan sumberdaya yang ada pada bidang produksi aci sagu dapat mencapai sekitar Rp 36.000.000 pertiga bulan.

Untuk lebih jelasnya mengenai permasalahan –permasalahan yang dihadapi perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 11. Matriks Fakta, Masalah dan Harapan Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No.	Fakta	Masalah	Harapan
1.	Perusahaan memiliki areal tanaman sagu seluas 2 ha.	Areal Bahan baku sempit	Areal bahan baku yang luas (16ha)
2.	Perusahaan tidak memiliki tenaga kerja dalam Pememeliharaan tanaman sagu.	Tidak ada tenaga kerja dalam pemeliharaan tanaman sagu	Ada tenaga kerja dalam pemuliaan tanaman sagu.
3.	Tanaman sagu tumbuh secara alami	Tidak ada Pemeliharaan tanaman sagu	Melakukan Pemeliharaan tanaman sagu.
4.	Bagian pemasaran ditangani langsung oleh manager	Tidak ada tenaga pemasaran	Ada tenaga pemasaran
5.	Daerah pemasaran hanya sekitar Palopo	Daerah pemasaran terbatas.	Daerah pemasaran luas
6.	Perusahaan hanya memiliki tenaga produksi aci sagu	Tidak ada tenaga produksi tepung sagu	Ada tenaga produksi tepung sagu.
7.	Bahan baku yang tersedia dalam tiga bulan 87 batang pohon sagu	Bahan baku terbatas	Bahan baku yang tersedia 60 batang pohon sagu perbulan
8.	Volume produksi aci sagu 1.855 kemasan per tiga bulan	Volume aci Sagu . Rendah	Volume aci sagu 3.780 kemasan per tiga bulan
9.	Menghasilkan aci sagu	Produksi tidak bervariasi	Menghasilkan tepung sagu dan aci sagu
10.	Volume penjualan 1.855 kemasan pertiga bulan	Volume penjualan rendah	Volume penjualan 3.780 kemasan pertiga bulan
11	Omzet perusahaan selama tiga bulan sebesar Rp 18.550.000,-	Omzet perusahaan rendah	Omzet perusahaan Rp 37.800.000,- pertiga bulans

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2002

4.3 Memilah – Milah Masalah

Memilah-milah masalah merupakan salah satu upaya untuk mengenal masalah agar terperinci dan spesifik, sehingga memudahkan untuk mengambil tindakan pencegahan. Memilah-milah masalah juga bertujuan untuk mencoba mengidentifikasi masalah ke dalam beberapa persoalan dengan harapan agar suatu masalah dapat mewakili atau merangkum beberapa masalah . adapun perincian dari masalah agrosisitem adalah sebagai berikut.

a. Masalah pada bagian produksi
   1. Produksi tidak bervariasi
   2. Tenaga kerja kurang
   3. Volume produksi aci sagu rendah

b. Masalah pada pengadaan bahan baku
   1. Tidak ada pemeliharaan tanaman sagu
   2. Tidak ada tenaga kerja dalam Pemeliharaan tanaman sagu
   3. Areal bahan baku milik perusahaan sempit

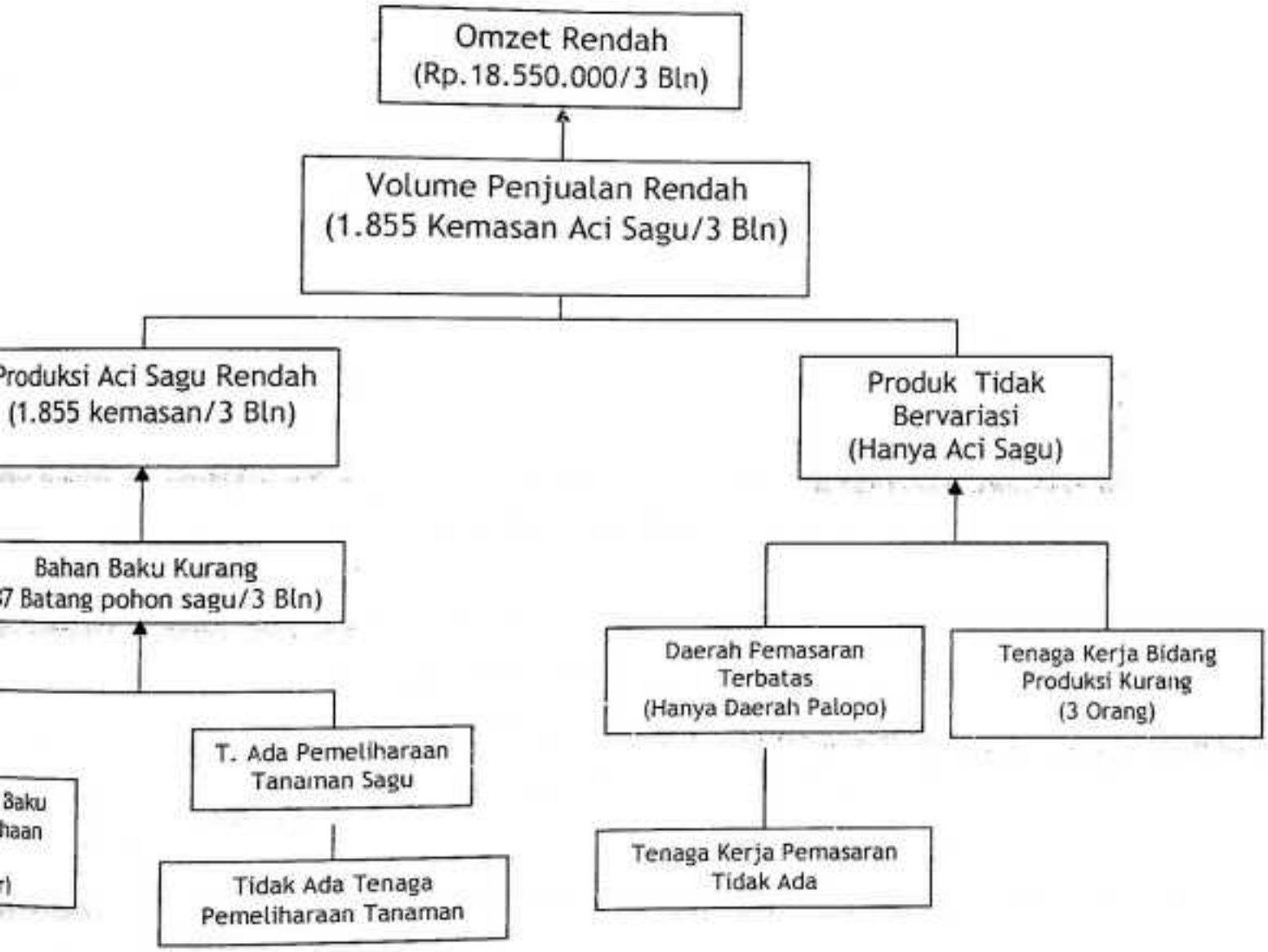
c. Masalah pada bagian pemasaran
   1. Daerah pemasaran terbatas
   2. Volume penjualan rendah
   3. Tidak ada tenaga pemasaran

d. Masalah pada bagian keuangan
   1. Omzet perusahaan rendah

4.4 Strukturisasi Masalah

Strukturisasi masalah dimaksudkan untuk memperlihatkan kerangka permasalahan dalam prospek pengembangan usaha pengolahan sagu pada

perusahaan kasus setelah dirinci sebelumnya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 4. Struktur masalah Pengembangan Usaha, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara ,2002.

Bagian Lima

ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA

Sasaran adalah kriteria bagi keputusan atau perincian khusus yang harus dicapai oleh keputusan. Sasaran ditetapkan setelah menetapkan tujuan dari keputusan dan menyetujui tindakan yang akan dicapai. Hal ini dilakukan sebelum membahas alternatif, bahkan sebelum mengidentifikasi alternatif. Sasaran merupakan ukuran yang jelas mengenai tujuan ingin dicapai, sebab dengan adanya ukuran yang jelas kita dapat mengambil pilihan beralasan (Kepner dan Tragoe, 1992).

Analisis sasaran pengembangan usaha merupakan suatu kegiatan analisis yang bertujuan untuk memecahkan masalah yang dihadapi perusahaan sehingga nantinya perusahaan dapat berjalan sebagai mana mestinya, yakni dengan mempositifkan masalah yang ada sehingga nantinya akan jelas sasaran-sasaran yang harus dicapai oleh perusahaan.

5.1 Penetapan Sasaran

Berdasarkan analisis masalah yang telah dilakukan maka langkah selanjutnya adalah menetapkan sasaran yang ingin dicapai dengan cara mempositifkan setiap masalah yang dihadapi. Adapun sasaran yang ingin dicapai sehubungan dengan masalah yang dihadapi adalah sebagai berikut.

1. Luas areal tanaman sagu milik perusahaan bertambah
   Areal tanaman Sagu milik perusahaan seluas Dua hektar bila ditingkatkan menjadi Delapan hektar, maka perusahaan dapat memenuhi kebutuhan akan bahan baku sehingga dapat meningkatkan volume produksi.

2. Perusahaan memiliki tenaga kerja Pemeliharaan tanaman
   Dengan memiliki tenaga kerja pemeliharaan tanaman sagu maka perusahaan dapat melakukan Pemeliharaan tanaman yang menunjang ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam meningkatkan volume produksi.

3. Melakukan Pemeliharaan tanaman
   Pemeliharaan tanaman dilakukan untuk meningkatkan produktivitas lahan dari 3 batang pohon sagu /hektar/bulan menjadi 5 batang pohon sagu / hektar/bulan, sehingga kebutuhan akan bahan baku dapat terpenuhi.

4. Memiliki tenaga pemasaran
   Tenaga pemasaran ini disamping bertugas mendistibusikan barang dia juga yang bertugas untuk mencari pasaran tepung sagu, sehingga nantinya perusahaan dapat menghasilkan tepung sagu.

5. Daerah Pemasaran Luas

   Daerah pemasaran yang luas atau dengan kata lain perusahaan kasus memiliki pasar tepung sagu maka perusahaan dapat memproduksi tepung sagu yang nantinya akan meningkatkan volume penjualan.

6. Tenaga Produksi bertambah

   Tenaga produksi yang direkrut oleh perusahaan kasus akan ditugaskan untuk memproduksi tepung sagu yang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan.

7. Ketersediaan bahan baku cukup

   Ketersediaan bahan baku untuk proses produksi sangat menunjang dalam meningkatkan volume produksi aci sagu , dimana perusahaan dapat produksi aci sagu sebanyak 3.780 kemasan dalam tiga bulan dan ketersediaan bahan baku juga menunjang produksi tepung sagu.

8. Volume produksi aci sagu Meningkat

   Peningkatan volume produksi aci sagu dari 1.855 kemasan dalam tiga bulan menjadi 3.780 kemasan dalam tiga bulan dapat meningkatkan volume penjualan.

9. Menghasilkan tepung sagu

   Dengan menghasilkan tepung sagu sehingga perusahaan sudah menghasilkan dua macam produk dengan variasi produk ini maka volume penjualan perusahaan akan semakin meningkat.

10. Volume penjualan Meningkat

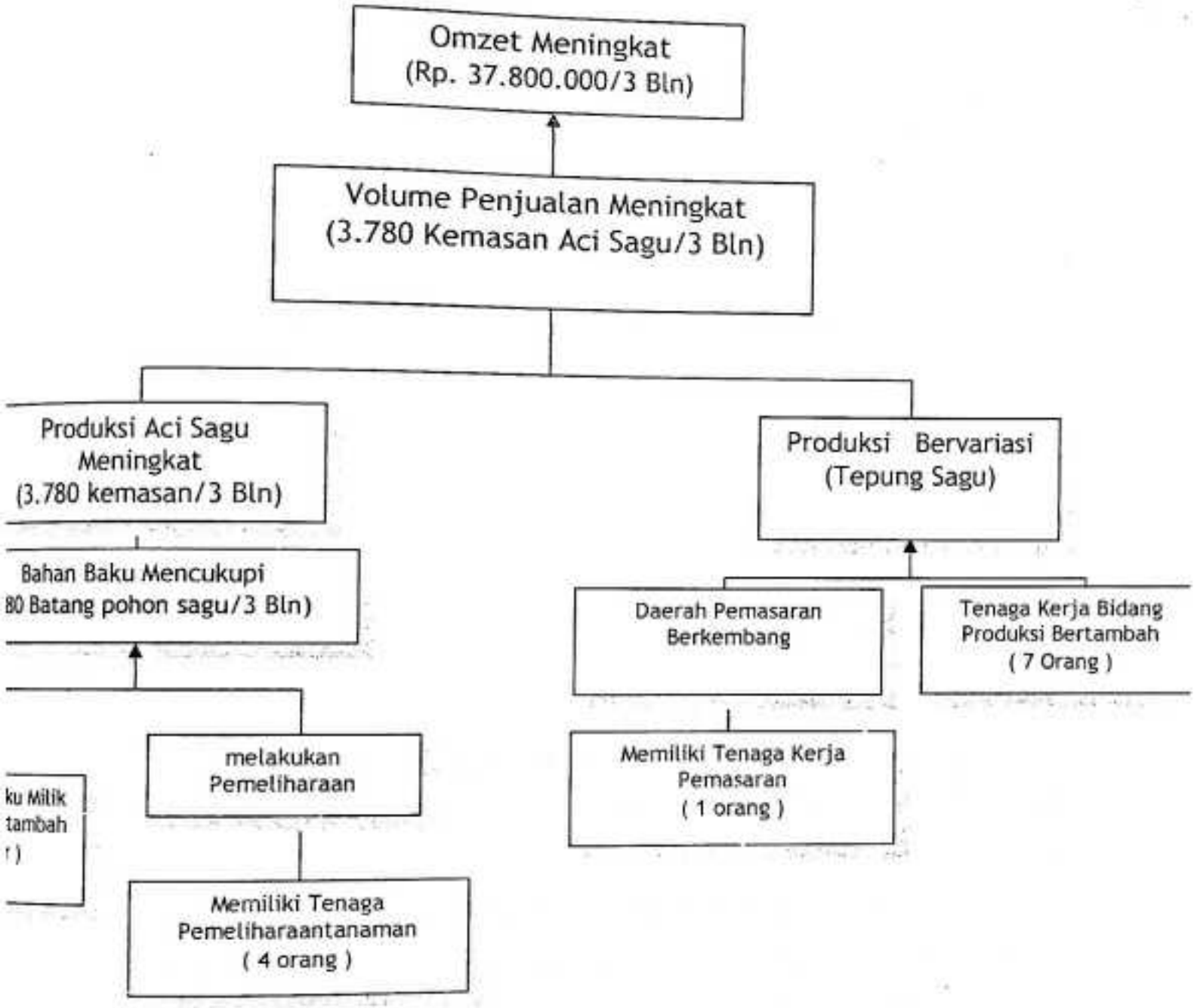
    Volume penjualan yang meningkat dari 1.855 kemasan aci sagu dalam tiga bulan menjadi 3.780 kemasan aci sagu dalam tiga bulan akan meningkatkan omzet perusahaan.

11. Omzet Perusahaan Meningkat

Omzet perusahaan yang meningkat dari Rp 18.550.000,- pertiga bulan menjadi Rp 37.800.000,- pertiga bulan, akan mendatangkan keuntungan yang besar, dimana dengan keuntungan yang besar dapat menunjang perusahaan untuk mengembangkan usahanya.

5.2. Strukturisasi Sasaran

Strukturisasi sasaran atau diagram pohon sasaran pengembangan usaha adalah bentuk positif dari diagram pohon masalah, tujuannya adalah untuk mengetahui sasaran yang akan dicapai bila persoalan-persoalan yang menjadi penyebab masalah telah dapat terpecahkan, tentunya sasaran-sasaran ini perlu ditindaklanjuti. Untuk lebih jelasnya diagram pohon sasaran dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 5. Strukturisasi Sasaran Pengembangan Usaha, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara ,2002.

Bagian Enam

ANALISIS ALTERNATIF TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA

Analisis alternatif dilakukan untuk lebih mengkhususkan tindakan-tindakan yang harus demi pencapaian sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Alternatif tindakan merupakan hasil terpilih dari beberapa tindakan yang dapat dilakukan dengan memenuhi berapa kriteria yang berhubungan dengan kemampuan perusahaan untuk melaksanakannya.

Jika harus memilih diantara beberapa alternatif , maka kita harus memutuskan manakah diantara alternatif tersebut yang paling baik, dapat memenuhi sasaran kita dengan resiko paling kecil dapat diterima (Kepner dan Tragoe, 1992).

6.1 Alternatif Tindakan

Alternatif tindakan yang dipilih perusahaan yang terbaik , namun kadang kala untuk mendapatkan yang terbaik itu tidak mudah. Untuk itu perlu dilakukan suatu evaluasi terhadap beberapa alternatif untuk menentukan tindakan mana yang paling tepat dilakukan. Adapun alternatif tindakan yang akan dilakukan dalam mencapai sasaran antara yang diinginkan adalah sebagai berikut.

1. untuk sasaran antara " volume produksi aci sagu meningkat menjadi 3.780 kemasan per tiga bulan" . alternatif tindakan yang dapat dilakukan adalah "merekrut tenaga kerja Pemeliharaan tanaman sagu ", dan untuk memperluas areal bahan baku maka perusahaan akan membeli areal tanaman sagu.
2. Untuk sasaran antara " menghasilkan tepung sagu" . alternatif tindakan yang akan diambil adalah "merekrut tenaga kerja produksi tepung sagu" dan untuk mendapatkan daerah pemasaran tepung sagu maka direkrut tenaga pemasaran.

6.2 Analisis Keputusan

Analisis keputusan sebagai pola berfikir sistematis dalam mengambil pilihan (in making choice) yang bertujuan untuk mengidentifikasi apa yang harus dilakukan , mengembangkan kriteria khusus untuk mencapai tujuan, mengevaluasi alternatif yang tersedia yang berhubungan dengan kriteria dan mengidentifikasi kemungkinan resiko yang melekat pada keputusan tersebut (Kepner dan Tragoe, 1992).

Dalam menganalisis keputusan ada beberapa langka yang dilakukan yaitu.

» Merumuskan pernyataan keputusan

Merumuskan pernyataan keputusan dimaksudkan untuk memusatkan perhatian pada persoalan yang telah dipilih. Pernyataan keputusan tidak

hanya menunjukkan maksud dari suatu keputusan tetapi juga tindakan bagaimana yang akan diambil agar keputusan tersebut dapat dijalankan.

» Menetapkan kriteria keputusan.
Kriteria keputusan merupakan kemampuan untuk memberikan gambaran suatu keadaan yang lebih jelas dan terperinci mengenai hail keputusan yang diambil. Kriteria keputusan juga dapat memperjelas ciri-ciri dari keputusan tersebut.

» Menetapkan alternatif keputusan
Alternatif keputusan terdiri atas beberapa tindakan yang akan diambil untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan.

» Menentukan bobot masing-masing kriteria.
Penentuan bobot berdasarkan atas besar kecilnya pengaruh kriteria terhadap alternatif keputusan. Semakin besar pengaruhnya maka bobotnya semakin besar dan sebaliknya. Jumlah bobot untuk seluruh kriteria adalah satu.

» Menentukan alternatif terpilih.
Mengalikan bobot pada kriteria dan alternatif tindakan kemudian menjumlahkannya per alternatif . alternatif keputusan yang memiliki bobot nilai paling besar merupakan alternatif tindakan yang terpilih.

Pada analisis alternatif tindakan pengembangan usaha ini , tindakan yang akan dibuatkan analisis keputusan adalah merekrut tenaga Pemuliaan tanaman sagu, membeli areal tanaman sagu, merekrut tenaga pemasaran dan merekrut tenaga kerja produksi tepung sagu. Untuk lebih jelasnya tindakan-tindakan yang akan dianalisis dapat dilihat pada langka-langka analisis keputusan sebagai berikut.

1. Membeli areal tanaman sagu.

» Pernyataan keputusan

"menentukan luas areal yang akan dibeli"

» kriteria keputusan

K1 = mudah didapat

K2 = memberikan hasil yang baik

K3 = kurang mengeluarkan biaya

» Alternatif keputusan

A1 = luas areal 13ha

A2 = luas areal 14 ha

A3 = luas areal 15 ha

» Matriks penilaian

Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 12. Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan tentang luas areal tanaman sagu yang akan dibeli, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Kriteria	Bobot Kriteria	Bobot Alternatif (BA)			BK X BA		
			A1	A2	A3	A1	A2	A3
1	K1	0,30	0.40	0.35	0.25	0.120	0.105	0.075
2	K2	0.40	0.25	0.35	0.40	0.100	0.140	0.160
3	K3	0.30	0.40	0.35	0.25	0.120	0.105	0.075
						0.34	0.35	0.31

Pada tabel di atas terlihat bahwa nilai tertinggi diperoleh oleh alternatif kedua (A2) yaitu 0,35 ini berarti bahwa alternatif yang terpilih yaitu A2 , sehingga perusahaan akan membeli areal tanaman sagu seluas 14 hektar.

2. Merekrut Tenaga kerja Pemuliaan tanaman sagu

» Pernyataan keputusan

" menentukan jumlah tenaga kerja yang akan direkrut "

» Kriteria keputusan

K1 = mudah di dapatkan

K2 = memberikan hasil yang maksimal

K3 = membutuhkan biaya yang tidak banyak

» Alternatif tindakan

A1 = 3 orang

A2 = 4 orang

A3 = 5 orang

» Matriks penilaian

Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 13. Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan tentang perekrutan tenaga Pemuliaan tanaman sagu, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Kriteria	Bobot Kriteria	Bobot Alternatif (BA)			BK X BA		
			A1	A2	A3	A1	A2	A3
1	K1	0,40	0.40	0.35	0.25	0.160	0.140	0.100
2	K2	0.40	0.25	0.35	0.40	0.100	0.140	0.160
3	K3	0.20	0.40	0.35	0.25	0.080	0.075	0.050
						0.34	0.35	0.31

Pada tabel di atas terlihat bahwa nilai tertinggi diperoleh oleh alternatif kedua (A2) yaitu 0,35 ini berarti bahwa alternatif yang terpilih yaitu A2 , sehingga perusahaan akan merekrut 4 orang tenaga kerja dalam Pemuliaan tanaman.

3. Merekrut Tenaga Pemasaran

» Pernyataan keputusan

" menentukan jumlah tenaga pemasaran yang akan direkrut "

» Kriteria keputusan

K1 = mudah di dapatkan

K2 = memberikan hasil yang maksimal

K3 = membutuhkan biaya yang tidak banyak

» Alternatif tindakan

A1 = 1 orang

A2 = 2 orang

A3 = 3 orang

» Matriks penilaian

Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 14. Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan tentang perekrutan tenaga pemasaran, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Kriteria	Bobot Kriteria	Bobot Alternatif (BA)			BK X BA		
			A1	A2	A3	A1	A2	A3
1	K1	0,40	0.40	0.35	0.25	0.120	0.140	0.100
2	K2	0.30	0.30	0.35	0.35	0.090	0.105	0.105
3	K3	0.30	0.40	0.35	0.25	0.160	0.105	0.075
						0.37	0.35	0.31

Pada tabel di atas terlihat bahwa nilai tertinggi diperoleh oleh alternatif pertama (A1) yaitu 0,37 ini berarti bahwa alternatif yang terpilih yaitu A1, sehingga perusahaan akan m,erekrut tenaga pemasaran sebanyak satu orang.

4. Merekrut Tenaga Produksi tepung sagu

» Pernyataan keputusan

" menentukan jumlah tenaga produksi yang akan direkrut "

» Kriteria keputusan

K1 = mudah di dapatkan

K2 = memberikan hasil yang maksimal

K3 = membutuhkan biaya yang tidak banyak

» Alternatif tindakan

A1 = 3 orang

A2 = 4 orang

A3 = 5 orang

» Matriks penilaian

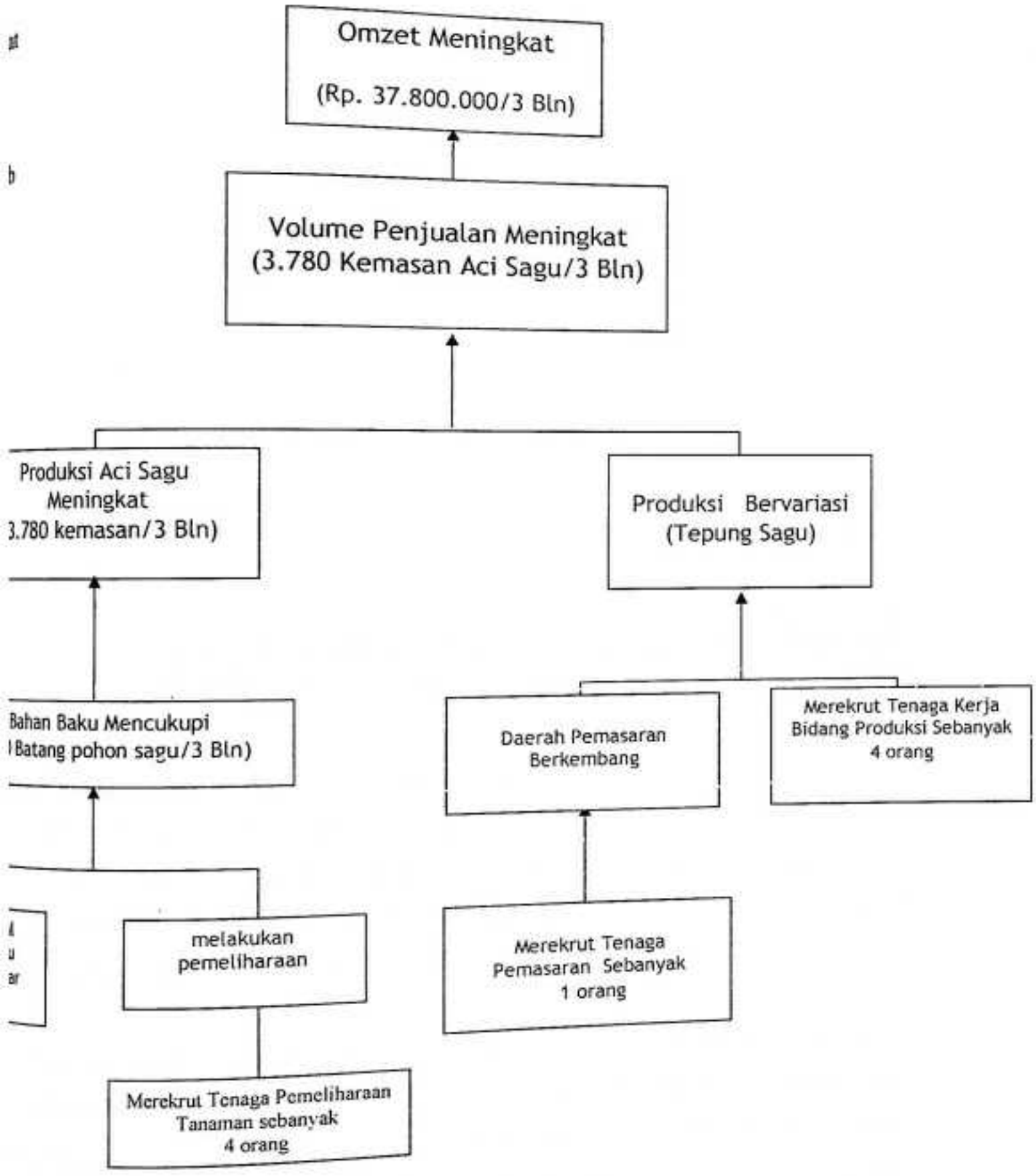
Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 15. Evaluasi kriteria terhadap alternatif keputusan tentang perekrutan tenaga produksi, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Kriteria	Bobot Kriteria	Bobot Alternatif (BA)			BK X BA		
			A1	A2	A3	A1	A2	A3
1	K1	0,25	0.35	0.35	0.30	0.0875	0.0875	0.0750
2	K2	0.40	0.25	0.35	0.40	0.1000	0.1400	0.1600
3	K3	0.35	0.40	0.35	0.25	0.1400	0.1225	0.0875
						0.3275	0.3500	0.3225

Pada tabel di atas terlihat bahwa nilai tertinggi diperoleh oleh alternatif kedua (A2) yaitu 0,35 ini berarti bahwa alternatif yang terpilih yaitu A2, sehingga perusahaan akan merekrut tenaga produksi sebanyak 4 orang.

Untuk jelasnya keputusan terpilih dapat dilihat pada gambar berikut.



ambar 6. Strukturisasi Analisis alternatif Tindakan Pengembangan, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

Bagian Tujuh

MATRIKS PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA

7.1 Matriks Perencanaan Pengembangan Usaha

Matriks pengembangan usaha adalah pengembangan dari tindakan alternatif terpilih, dimana masing-masing tingkatan diidentifikasikan, menentukan tercapainya tujuan dan sistem informasi pengendalian, menentukan sarana yang diperlukan dan besarnya biaya dikeluarkan.

Matriks pengembangan ini mencakup empat hal yaitu, dampak atau konsekuensi dari sasaran utama, sasaran utama, sasaran antara dan khusus tindakan. Untuk dampak dan sasaran dibagi atas yaitu tujuan sesuai tingkatan, ukuran tercapainya tindakan, sarana yang dibutuhkan dan biayanya.

Bagian dampak memuat satu hal yaitu penerimaan yang merupakan hasil dari tercapainya sasaran utama yaitu meningkatkan volume penjualan . ukuran tercapainya sasaran utama mencapai 3.780 kemasan aci sagu per tiga bulan dan adanya tepung sagu yang dipasarkan.

Volume pemasaran hanya dapat meningkat apabila didukung oleh sarana antara yang diwujudkan dari tindakan-tindakan perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi dalam pengendalian tiap-tiap tindakan. Ukuran tercapainya sasaran antara ini adalah volume produksi aci sagu meningkat meningkat dari 1.855 menjadi 3.780 kemasan aci sagu dalam tiga bulan dan perusahaan juga menghasilkan tepung sagu.

Khusus untuk tindakan memuat tiga hal yaitu tindakan sarana dan biaya yang dibutuhkan. Tindakan pembelian 14 hektar areal tanaman sagu dibutuhkan dana Rp 12.000.000,-. untuk tindakan perekrutan 9 orang tenaga kerja perusahaan mengeluarkan dana sebesar Rp 600.000,- dengan menggunakan sarana informasi yang terdiri dari tenaga Pemeliharaan tanaman empat orang, satu orang tenaga pemasaran, empat orang tenaga pemasaran. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel matriks perencanaan proyek pengembangan usaha berikut ini.

Tabel 16. Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara , 2002

URAIAN TUJUAN SESUAI TINGKATAN	UKURAN TERCAPAINYA TUJUAN	SISTEM INFORMASI PENGENDALIAN
Dampak Omset perusahaan meningkat	Omset perusahaan meningkat mencapai Rp 37.800.000,-	Laporan bidang pemasaran (sekali setahun)
Sasaran Utama Volume penjualan meningkat	Volume penjualan mencapai 3.780 kemasan aci sagu dalam tiga bulan dan memasarkan tepung sagu	Laporan bidang pemasaran (sekali dalam tiga bulan)
Sasaran Antara 1. volume produksi aci sagu meningkat 2. produk bervariasi	Volume aci sagu mencapai 3.780 kemasaran/3 bulan Memproduksi tepung sagu	Laporan bidang produksi (dua kali sebulan) Laporan bidang produksi (dua kali sebulan)
Khusus : tindakan 1. Membeli areal tanaman sagu seluas 6 hektar 2. Merekrut 4 orang tenaga kerja Pemuliaan tanaman sagu 3. Merekrut satu orang tenaga pemasaran 4. Merekrut 4 orang tenaga kerja produksi	Sarana yang diperlukan Dana informasi Informasi informasi	Biaya Rp. 12.000.000,- Rp. 200.000,- Rp. 200.000,- Rp. 200.000,-

7.2 Rencana Kerja Proyek

Rencana proyek adalah perincian yang lebih layak dari informasi yang didapatkan dalam matriks rencana proyek. ini merupakan aplikasi dari tindakan-tindakan yang tidak dirumuskan mengenai pelaksanaan setiap tindakan dalam format, siapa Penanggung jawab kegiatan, apa yang diharapkan dari kegiatan serta kapan memulai dan berakhirnya kegiatan yang dilaksanakan.

Dengan mengacu pada matriks yang telah ada, maka dalam rencana kerja proyek usaha ini dilakukan beberapa tindakan yaitu, membeli areal tanaman sagu seluas 14 hektar dengan penanggung jawab manager perusahaan, merekrut 4 orang tenaga Pemeliharaan tanaman penanggung jawab bidang pengadaan bahan baku, merekrut 1 orang tenaga pemasaran dengan penanggung jawab manager, dan merekrut 4 orang tenaga produksi dengan penanggung jawab bidang produksi. Untuk lebih jelasnya rencana kerja proyek ini dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 17. Rencana Kerja Proyak Pengembangan Usaha, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara , 2002

Tindakan	Penanggung jawab	Hasil kegiatan	Jadwal (bulan)					
			07	08	09	10	11	12
Membeli areal tanaman sagu seluas 14 hektar	Bidang pengadaan bahan baku	Luas areal tanaman sagu milik perusahaan 16hektar	√	√	√			
Merekrut 4 orang tenaga Pemeliharaan tanaman	Manager	Perusahaan dapat memuliakan tanaman sagu			√	√	√	√
Merekrut 1orang tenaga pemasaran	Manager	Perusahaan mudah mencari pasar tepung sagu			√	√	√	√
Merekrut tenaga produksi 4 orang	Bidang produksi	Menghasilkan tepung sagu			√	√	√	√

Bagian Delapan

ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

Analisis persoalan potensial adalah suatu prosedur yang memungkinkan kita untuk memasuki masa depan, melihat apa yang di dalamnya kemudian kembali ke masa kini untuk mengambil tindakan sekarang, selagi masih ada waktu untuk melakukan hal-hal yang lebih baik (Kepner dan Tragoe, 1992).

Langkah-langkah yang ditempuh dalam analisis persoalan potensial meliputi pernyataan rencana kerja, menyusun scenario kegiatan, mengidentifikasi persoalan potensial khusus, menetapkan tindakan pencegahan dan tindakan penanggulangan.

- Pernyataan rencana kegiatan adalah yang berhubungan dengan tindakan yang akan direalisasikan. Pernyataan rencana kegiatan diperlukan untuk memberi arah dan tujuan dari alternatif terpilih sebagai jawaban terhadap persoalan yang timbul.

- Scenario pelaksanaan kegiatan merupakan urutan atau tahapan dari kegiatan yang akan dilaksanakan untuk mencapai sasaran dalam pernyataan rencana kegiatan.
- Identifikasi tahap-tahap rawan bertujuan untuk mengidentifikasi langka-langka kegiatan yang dalam pelaksanaannya kemungkinan mengalami hambatan. Hambatan ini dapat berupa situasi dan perlakuan dari pihak tertentu yang berhubungan dengan pelaksanaan kegiatan.
- Identifikasi persoalan khusus dimaksudkan untuk mengetahui dengan mudah persoalan yang mungkin timbul pada tahap-tahap rawan persoalan potensial, sehingga dalam pengambilan tindakan pencegahan dan tindakan penanggulangan dapat dengan cepat dilakukan
- Tindakan pencegahan dimaksudkan untuk mengurangi atau menghilangkan sebagian atau keseluruhan penyebab persoalan yang mungkin timbul dari persoalan potensial khusus. Bila tindakan ini dapat dilaksanakan, maka hasilnya jauh lebih baik dibanding melaksanakan kegiatan penanggulangan.
- Tindakan penanggulangan merupakan upaya terakhir untuk mengurangi akibat persoalan yang tidak dapat dihindari. Hal ini dilakukan untuk menanggulangi sebab-sebab persoalan potensial khusus yang telah muncul ataukah tidak dapat dihindari walaupun dapat dilakukan tindakan pencegahan. Tindakan penanggulangan ini bersifat mempertahankan pelaksanaan scenario kegiatan yang telah direncanakan sebelumnya.
- struktur tindakan merupakan upaya untuk menyusun rencana kegiatan yang juga merupakan rangkuman dari pernyataan rencana kegiatan, scenario pelaksanaan kegiatan, tahap-tahap rawan, persoalan potensial khusus, tindakan pencegahan dan tindakan penanggulangan.

Rencana Kegiatan 1

Membeli areal tanaman sagu seluas 14 hektar

» Scenario pelaksanaan kegiatan

1. Mencari areal tanaman sagu yang akan dijual
2. menyiapkan anggaran yang dibutuhkan

» Identifikasi tahap - tahap rawan

1. luas lahan
2. anggaran

» Identifikasi persoalan potensial khusus

1. Sulit mendapatkan areal tanaman sagu yang luas
2. tidak ada anggaran untuk kegiatan ini

» Identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus

1. Jarang orang memiliki areal tanaman sagu yang luas
2. kegiatan ini tidak termasuk dalam anggaran tahunan

» Tindakan pencegahan

1. Membeli areal dari beberapa orang
2. menggunakan anggaran cadangan

» Tindakan penanggulangan

1. Membeli areal tanaman sagu di luar kawasan perusahaan
2. memasukkan kegiatan ini dalam anggaran tahunan berikutnya.

Rencana Kegiatan 2

Merekrut Tenaga Pemeliharaan Tanaman Sagu

» Scenario pelaksanaan kegiatan

1. Mencari tenaga Pemeliharaan tanaman sagu
2. menyiapkan dana yang dibutuhkan

» Identifikasi tahap - tahap rawan

1. tenaga kerja
2. anggaran

» Identifikasi persoalan potensial khusus

1. Sulit mendapatkan mendapatkan tenaga kerja yang profesional
2. tidak ada anggaran untuk kegiatan ini

» Identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus

1. belum tenaga yang profesional di sekitar perusahaan
2. kegiatan ini tidak termasuk dalam anggaran tahunan

» Tindakan pencegahan

1. mendatangkan dari luar daerah
2. menggunakan anggaran cadangan

» Tindakan penanggulangan

1. merekrut tenaga baru kemudian diberikan pelatihan
2. memasukkan kegiatan ini dalam anggaran tahunan berikutnya.

Rencana Kegiatan 3

Merekrut Tenaga Pemasaran

» Scenario pelaksanaan kegiatan

1. membuat format pengumuman
2. menyiapkan dana yang dibutuhkan

» Identifikasi tahap - tahap rawan

1. kualitas tenaga kerja
2. anggaran

» Identifikasi persoalan potensial khusus

1. Sulit mendapatkan mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas dan profesional
2. dana cadangan tidak memenuhi

» Identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus

1. belum ada tenaga pemasaran yang memenuhi syarat yang akan diterima perusahaan
2. banyak kegiatan yang memerlukan biaya

» Tindakan pencegahan

1. membuka pendaftaran sampai mendapatkan tenaga pemasaran yang diinginkan
2. mengutamakan kegiatan bidang ini

» Tindakan penanggulangan

1. merekrut salah satu salah satu diantara pendaftar kemudian diikutkan pada kursus-kursus
2. meminimalkan seluruh anggaran kegiatan yang akan dilakukan.

Rencana Kegiatan 4

Merekrut Tenaga produksi tepung sagu

» Scenario pelaksanaan kegiatan

1. Mencari tenaga produksi tepung sagu
2. menyiapkan dana yang dibutuhkan

» Identifikasi tahap - tahap rawan

1. kualitas tenaga kerja
2. anggaran

» Identifikasi persoalan potensial khusus

1. Sulit mendapatkan mendapatkan tenaga produksi tepung sagu
2. tidak ada anggaran untuk kegiatan ini

» Identifikasi sebab-sebab persoalan potensial khusus

1. jarang orang yang berpengalaman di bidang produksi tepung sagu di sekitar perusahaan
2. kegiatan ini tidak termasuk dalam anggaran tahunan

» Tindakan pencegahan

1. merekrut tenaga produksi tepung sagu dari luar daerah
2. menggunakan anggaran cadangan

» Tindakan penanggulangan

1. merekrut salah seorang masyarakat di sekitar perusahaan kemudian diikutkan dalam pelatihan
2. memasukkan kegiatan ini dalam anggaran tahunan berikutnya

Untuk lebih jelasnya mengenai analisis persoalan potensial ini maka dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 18. Analis Persoalan Potensial, Pada Usaha Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin Di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara , 2002

Pernyataan rencana kerja	Scenario kegiatan	Identifikasi tahap-tahap rawan	Identifikasi PPK	Identifikasi sebab-sebab PPK	Tindakan pencegahan	Tindakan penanggu-langan
Membeli areal tanaman sagu seluas 14 ha	mencari areal yang akan dibeli	Areal yang akan dijual	Sulit mencari areal seluas 14 ha	Kurang masyarakat yang memiliki areal yang luas	Membeli areal dari beberapa orang	Membeli areal diluar kawasan perusahaan
	menyediakan dana	Ketersediaan dana	Dana belum tersedia	Dana cadangan tidak memenuhi	Memasukkan kegiatan ini ke dalam perencanaan anggaran tahunan	Membeli areal secara bertahap
Merekrut 4 orang tenaga Pemeliharaan tanaman	Mencari TK yang dapat dipekerjakan dalam Pemeliharaan tanaman sagu	TK yang profesional	Sulit mencari TK yang profesional	Belum ada TK yang profesional dibidang ini disekitar perusahaan	Mendatangkan dari luar daerah	Merekrut TK disekitar perusahaan kemudian diberikan pelatihan
	Menyiapkan dana	anggaran	Tidak ada anggaran untuk kegiatan ini	Kegiatan ini tidak termasuk dalam perencanaan anggaran tahunan	Menggunakan anggaran cadangan	Memasukkan kegiatan ini ke dalam anggran tahunan berikutnya
Merekrut tenaga pemasaran	Membuat format pengumuman	Kualitas TK yang akan direkrut	Sulit mencari TK yang berkualitas dan profesional di bidang pemasaran	Belum ada TK pemasaran yang memenuhi persyaratan	Membuka pendaftaran sampai mendapatkan tenaga pemasaran yag diinginkan	Merekrut salah seorang pendaftar kemudian diikutkan pada khursus-khursus pemasaran
	Menyiapkan dana	anggran	Dana cadangan tidak memenuhi	Banyak keiatan yang memerlukan dana	Mengutamakan kegiatan bidang ini	Meminimalkan seluruh kegiatan yang akan dilakukan
Merekrut tenaga produksi	Mencari tenaga produksi tepung sagu	Kualitas tenaga kerja	Sulit mendapatkan TK produksi tepung sagu	Jarang orang yang berpenga-laman di bidang di sekitar perusahaan	Merekrut tenaga dari luar	Merekrut salah seorang masyarakat disekitar perusahaan kemudian diberikan pelatihan
	Menyiapakan dana	anggaran	Tidak ada anggaran untuk kegiatan	Kegiatan ini tidak termasuk dalam anggaran tahunan	Menggunakan dana cadangan	Memasukkan kegiatan kedalam anggaran tahunan berikutnya

Bagian Sembilan

RANCANGAN USAHA

9.1 Pendahuluan

Pembangunan pertanian yang digalakkan , diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian guna memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperbesar kesempatan kerja dan mendorong kesempatan berusaha (Soekartawi, 1991).

Pembangunan sebenarnya belum cukup sebab pertanian arus diikuti dengan pengembangan agribisnis. Seperti yang kita ketahui , bahwa agribisnis adalah mata rantai yang tidak terlepas dari pengadaan bahan baku (hasil-hasil pertanian), proses produksi hingga proses pemasaran yang Kesemuanya itu harus menyatu membentuk kaitan-kaitan agribisnis.

Proses pemasaran sebagai salah satu mata rantainya merupakan suatu proses yang menghubungkan antara produsen dan dalam ini petani dengan konsumen dan untuk itu harus ada yang dinamakan jalur distribusi dibuat sedemikian rupa oleh para distributor dengan berbagai pola distribusi.

Dalam usaha mengelolah sumberdaya yang terdapat di berbagai daerah terlebih dahulu suatu perusahaan harus melihat situasi yang terjadi pada suatu daerah, kemudian menetapkan kegiatan yang dilakukan perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan harus mampu melihat peluang-peluang yang akan memberikan kekuatan di dalam melaksanakan produksi. Di sinilah pimpinan perusahaan sebagai pemegang atau penentu jalannya roda kehidupan perusahaan benar-benar harus memperhatikan hal ini, sehingga produk yang dihasilkan dapat diterima oleh konsumen dan menjadi barang yang Dicari (Zuhal, 1987).

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis memilih rancangan usaha yakni usaha Pendistribusian tepung sagu yang diberi nama " SAWERIGADING SAGU" dimana penulis selaku manager dan daerah Luwu/Luwu Utara dijadikan pusat pembelian tepung sagu.

Adapun visi perusahaan adalah *meningkatkan kesejahteraan petani sagu dan meningkatkan nilai komoditi sagu sebagai salah satu penunjang ketahanan pangan nasional.* Sedangkan misi perusahaan adalah mendistribusikan semua tepung sagu yang dihasilkan oleh petani dengan harga yang layak.

9.2. Aspek Pemasaran

Pemasaran sebagai salah satu proses sosial dan managerial dengan nama perorangan atau kelompok apa yang mereka butuhkan dan mereka inginkan

melalui pembuatan dan pertukaran produk dan nilai dengan pihak lain (Katur, 1993).

Dengan demikian aspek pemasaran sangatlah menentukan kegiatan usaha, khusus yang baru berkembang sehingga harus mendapatkan perhatian penuh dari perusahaan mengenai berbagai hal yang berhubungan dengan aspek pemasaran.

9.2.1 Daerah Pemasaran

Daerah -daerah pemasaran yang direncanakan perusahaan ini yaitu melihat daerah dimana banyak terdapat industri-industri yang bahan bakunya adalah tepung sagu, daerah sasaran utama yaitu pulau jawa.

9.2.2 Uraian Program Pemasaran

Pemasaran merupakan proses pengaliran barang dari produsen ke konsumen baik dengan ataupun tanpa perantara/lembaga tata niaga. Dalam hal ini Sawerigading Sagu yang merupakan distributor tepung sagu, senantiasa aktif untuk memperluas daerah pemasaran.

<u>Deskripsi Produk</u>

Tepung sagu yang didistribusikan perusahaan dikemas kedalam kantung plastik yang berukuran 20 kg, pada kantung plastik tersebut terdapat label Sawerigading Sagu, label ini adalah nama perusahaan yang mendistribusi produk tersebut nama ini dipakai karena perusahaan yang menanggung biaya kemasan sehingga para petani tidak lagi mengeluarkan anggaran untuk pengemasan.

<u>Promosi Produk</u>

Bentuk promosi yang dilakukan perusahaan yaitu melalui media massa atau elektronik dan memperkenalkan langsung kepada konsumen

Pesaing

Karena pasar yang dituju perusahaan adalah pasar yang berskala nasional maka pesaing yang diperkirakan berasal dari pulau maluku dan papua , maka dalam menghadapi pesaing ini perusahaan berusaha menjaga citra kualitas tepung sagu serta meningkatkan pelayanan terhadap konsumen sehingga perusahaan ini mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

9.3 Aspek Produksi

Perusahaan ini tidak terlibat langsung pada proses produksi tepung sagu, perusahaan ini hanya melakukan uji kelayakan kualitas dan berat bersih produk dan perusahaan juga menyediakan kemasan yang berlabel Sawerigading Sagu sehingga petani tidak lagi membeli kemasan.

9.4 Sumberdaya Perusahaan.

Sumberdaya Lahan Dan Bangunan

Lahan yang dimiliki perusahaan seluas 800 meter persegi dan bangunan tempat berlangsungnya usaha seluas 400 meter persegi ini merupakan tempat tinggal sekaligus tempat usaha dan bernilai Rp 100.000.000,-

Sumberdaya Peralatan

Adapun peralatan yang digunakan pada usaha ini antara lain baskom, timbangan, masker, alat menjahit karung dan gayung.

Untuk lebih jelasnya jumlah, jenis, dan nilai penyusutan peralatan yang dimiliki perusahaan sebagai berikut.

Tabel 19. Jenis, Jumlah Lama Pemakaian, Nilai Lama, Nilai Baru, Dan Penyusutan Alat Pada U.D Sawerigading Sagu, Kecamatan Wara, Kabupaten Luwu, 2002.

No	Jenis peralatan	jumlah	Umur (tahun)	Nilai baru (Rp)	Nilai lama (Rp)	Nilai Penyusutan(Rp)
1	Timbangan	1	4	500.000	300.000	50.000
2	Jarum	3	2	50.000	40.000	150.000
3	Baskom	3	4	15.000	10.000	3.750
4	Masker	2	1	5.000	3.000	4.000
5	Gayung	2	2	2.000	1.500	500
	Total			572.000		208.250

Berdasar tabel di atas maka dapat dilihat bahwa besarnya nilai penyusutan adalah Rp 208.250,- untuk setiap tahun.

Sumberdaya Manusia

Jumlah tenaga kerja yang Dimiliki perusahaan adalah sebanyak 7 orang yakni 1 orang manager , 3 orang dalam bidang pengujian kelayakan, 1 orang bidang pemasaran, 1 orang bidang keuangan, dan satu orang bidang bahan baku dengan masing - masing memperoleh gaji Rp 700.000,- perbulan.

Sumberdaya Finansial

Sumberdaya yang dimiliki perusahaan terdiri atas harta tetap dengan nilai Rp100.572.000,- dan harta lancar sebesar Rp 50.000.000,-.

9.5 Aspek Organisasi dan Manajemen

U.D Sawerigading sagu dalam menjalankan usahanya sangatlah memperhatikan penerapan fungsi manajemen. Manajer senantiasa mengontrol dan memberikan pengarahan kepada tenaga kerja dalam

menjalankan usahanya. Pengawasan dilakukan setiap dilakukan uji kelayakan produk dan menejer juga memberikan tanggung jawab penuh kepada karyawan sehingga merasa nyaman untuk bekerja. Manajer terbuka dan membicarakan masalah-masalah yang dihadapi perusahaan sehingga bila ada ide-ide atau saran yang cocok maka seringkali diterima. Karena struktur organisasi yang terkoordinir dengan baik maka antara karyawan tidak ada kecemburuan satu sama lain sehingga dalam bekerja senantiasa kompak dan saling membantu. Keadaan organisasi dan manajemen yang seperti Itulah membuat U.D Sawerigading Sagu diperkirakan mampu berkembang dengan cepat.

Analisis Biaya

Memulai suatu usaha memerlukan biaya yang cukup besar, adapun biaya-biaya yang dikeluarkan U.D Sawerigading Sagu berupa biaya awal usaha , biaya tetap, dan biaya variabel. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 20. Analisis Biaya Tetap dan Biaya Variabel U.D Sawerigading Sagu Pada Bulan I di Kecamatan Wara, Kabupaten Luwu, 2002.

No	Uraian	Jumlah	Harga satuan	Total nilai (Rp)
1	Biaya tetap			
	Gaji karyawan	6	600.000,-	3.600.000,-
	Rekening listrik			100.000,-
	Rekening air			100.000,-
	Rekening telepon			200.000,-
	Biaya penyusutan			208.250,-
				4.208.250
2	Biaya Variabel			
	Tepung sagu	1.200	35.000,-	42.000.000,-
	Kemasan	1.200	1.000,-	1.200.000,-
	Biaya pengangkutan	1.200	500,-	600.000,-
	Biaya pemasaran			200.000,-
				44.000.000,-
	Total			48.208.250,-

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat besarnya biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan pada bual pertama sebesar Rp. 48.208.250,-.

Analisis Biaya Dan Pendapatan

Adapun pendapatan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan pada bulan pertama yaitu dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 21. Analisis pendapatan pada U.D Sawerigading Sagu Kecamatan Wara Kabupaten Luwu, 2002.

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Penerimaan	60.000.000,-
2	Biaya Tetap	4.208.250,-
3	Biaya Variabel	44.000.000.-
4	Pendapatan Kotor	11.791.750,-
5	Pajak Penghasilan (10 %)	1.179.175,-
6	Pendapatan Bersih	10.612.575,-

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh perusahaan pada bulan pertama sebesar Rp 10.612.575,- hal ini menandakan bahwa usaha ini sangat menguntungkan.

9.6 Aspek Dampak Lingkungan

Dampak positif yang ditimbulkan dengan adanya usaha ini yaitu dapat meningkatkan taraf hidup petani sagu dan pengusaha pengolahan sagu karena dapat menghasilkan tepung sagu dengan jaminan pasar yang diberikan oleh U.D Sawerigading Sagu. Untuk dampak negatif hampir tidak ada karena usaha ini tidak menghasilkan limbah.

E P I L O G

Adapun pelajaran-pelajaran penting yang dapat diambil penulis selama melakukan praktek lapang pada usaha pengolahan sagu milik bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara adalah sebagai berikut.

1. **Lokasi , Modal Dan tenaga kerja merupakan faktor yang potensial untuk mengembangkan usaha.**

   Pendirian suatu industri atau usaha pada suatu daerah harus disesuaikan dingin kondisi daerah, ketersediaan bahan baku dan tenaga kerja, olehnya itu pemilihan lokasi perusahaan tidak dapat dilakukan dengan sistem coba-coba tetapi didasarkan fakta yang nyata pada daerah tersebut.

2. **Tanaman Sagu merupakan komoditi langka yang mempunyai prospek yang baik apabila ditangani dengan profesional**

   Tanaman sagu apabila ditangani dengan baik dapat memberikan banyak keuntungan baik untuk petani sendiri maupun dengan program

pemerintah guna menunjang ketahanan pangan nasional, tetapi apabila tidak diberikan penanganan yang serius maka tanaman sagu ini akan punah khususnya di kabupaten Luwu/Luwu Utara.

3. **ketersediaan bahan baku yang akan dipergunakan merupakan suatu hal yang sangat penting bagi kelancaran suatu usaha**

   pada usaha sagu milik bapak Haji Zainuddin yang bahan bukunya adalah tanaman sagu haruslah mendapat perhatian ekstra dari pihak perusahaan, karena daur hidup tanaman sagu sangat panjang.

4. **dalam melakukan suatu usaha diperlukan strategi bisnis yang akan mendukung pengembangan usaha**

   sebagai seorang pelaku bisnis maka kita harus menetapkan strategi-strategi bisnis yang akan membantu untuk menghadapi pesaing baik dalam pembelian bahan baku, penetapan mutu dan harga produk maupun dalam memasarkan produk yang dihasilkan.

5. **Dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi, perusahaan harus melakukan berbagai analisis pemecahan masalah**

   Karena dalam pemecahan masalah tersebut kita dapat menentukan keputusan dan tindakan terbaik bagi perkembangan perusahaan.

6. **Pengalaman yang diperoleh selama magang merupakan pelajaran yang sangat berharga bagi penulis.**

   Pengalaman selama magang pada usaha pengolahan sagu milik bapak Haji Zainuddin sangat berarti bagi penulis karena penulis dapat melihat langsung sejauh mana masalah yang dihadapi perusahaan dan potensi-potensi yang dimiliki sehingga dapat menunjang perkembangan perusahaan.

Saran

Sebaiknya perusahaan khususnya pemilik perusahaan dapat melaksanakan semua hasil analisis pemecahan masalah yang dilakukan oleh penulis dalam rangka pengembangan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

Anonim, 1993. ***Garis-Garis Besar Haluan negara.*** Tap MPR RI No. II/MPR/1993

Assauri, Sofyan, 1993. ***Manajemen Produksi dan Operasional.*** Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Banbang, Haryanton dan Phlipus P, 1992. ***Potensi dan Pemanfaatan Sagu.*** Karnisius, Jakarta.

Cahyono, Bambang Tri dan Adi Sugiyo, 1993. ***Manajeman Industri Kecil.*** Liberty, Jakarta.

Harsanto, P. Budhi, 1986. ***Budidaya dan Pengolahan Sagu.*** Karnisius, Yogyakarta.

Kadarsan, Halimah W, 1992. ***Keuangan Pertanian dan Pembiayaan Perusahaan Agribisnis,*** Gramedia Pusaka Utama, Jakarta.

Kepner,Charles H. dan Tragoe Benjamin, 1992. ***Manajer Yang Rasional.*** Erlangga, Jakarta.

Kotler Philip, 1989. ***Analisis Perencanaan dan Pengendalian.*** Erlangga Jakarta.

Mubyakto, 1986. ***Pengantar Ekonomi Pertanian.*** Lembaga Pelatihan dan Pengembangan Pendidikan ekonomi dan Sosial (LP3ES), Yogyakarta.

Rangkuti, Fredy, 1999. ***Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.*** PT Gramedia Pustaka Umum, Jakarta.

Sumartono, 1982. Sagu. Bumi Restu, Jakarta.

Saleh, Irsan Azhari, 1986. ***Transformasi Pertanian, industrialisasi dan Kesempatan Kerja.*** Universitas Indonesia, Jakarta.

Safari Et Al, 1980. ***Usulan Pengembangan Plot Plan Sagu.*** Badan Penerapan dan pengkajian Teknologi, Jakarta

Soekartawi, 1990. ***Agribisnis ; Teori dan Aplikasinya.*** Rajawali Press Jakarta.

Soekartawi, 1991. ***Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian.*** Rajawali Press Jakarta.

Suryana, A. Samsuddin, 1995. ***Mulai dengan Usaha Kecil, merintis karir kewirausahaan Anda.*** PUKTI Hasanuddin Universitas Press, Makassar.

Tan Ho, Tang, 1982. ***Sagu (Metroxylon Sagu, Rofb) Sebagai Tanaman Perkebunan,*** Jakarta.

Tulus, M. Agus, 1994. ***Manajemen Sumberdaya Manusia.*** PT Gramedia Pustaka Umum, Jakarta.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Biaya Yang diKeluarkan Pada Bulan Januari Oleh Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Uraian	Jumlah	Nilai (Rp)	Total Nilai (Rp)
1.	Bahan Baku	28 Batang	30.000	840.000
2.	Bahan Bakar	50 Liter	1.250	62.500
3.	Gaji TK	5 Orang	20.000	3.000.000
4.	Konsumsi TK	5 Orang	2.000	300.000
5.	Pemasaran	637 Kemasan	500	318.500
6.	Kemasaran	637 Kemasan	300	191.100
	Total		54.050	4.712.100

Lampiran 2. Biaya Yang diKeluarkan Pada Bulan Februari Oleh Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Uraian	Jumlah	Nilai (Rp)	Total Nilai (Rp)
1.	Bahan Baku	29 Batang	20.000	580.000
2.	Bahan Bakar	50 Liter	1.250	62.500
3.	Gaji TK	5 Orang	20.000	3.000.000
4.	Konsumsi TK	5 Orang	2.000	300.000
5.	Pemasaran	584 Kemasan	500	292.500
6.	Kemasaran	584 Kemasan	300	175.200
	Total		44.050	4.409.700

Lampiran 3. Biaya Yang di Keluarkan Pada Bulan Maret Oleh Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

No	Uraian	Jumlah	Nilai (Rp)	Total Nilai (Rp)
1.	Bahan Baku	29 Batang	30.000	870.000
2.	Bahan Bakar	50 Liter	1.250	62.500
3.	Gaji TK	5 Orang	20.000	3.000.000
4.	Konsumsi TK	5 Orang	2.000	300.000
5.	Pemasaran	634 Kemasan	500	317.000
6.	Kemasaran	634 Kemasan	300	190.200
		Total	54.050	4.739.700

Lampiran 4. Volume Produksi pada Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

Bulan	Jumlah (kemasan)	Nilai (Rp)
Januari	637	6.370.000
Februari	584	5.840.000
Maret	634	6.340.000
Total	1855	18.550.000

Lampiran 5. Perhitungan Penyusutan Peralatan Pada Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.

1. Mesin Pemarut

$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{10.000.000 - 4.000.000}{8} \times 1$$

$$= \frac{6.000.000}{8} \times 1$$

$$= 750.000$$

2. Saringan

$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{25.000 - 15.000}{1} \times 2$$

$$= \frac{10.000}{1} \times 2$$

$$= 20.000$$

3. Selang Air

$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{100.000 - 20.000}{4} \times 1$$

$$= \frac{80.000}{4} \times 1$$

$$= 20.000$$

4. Pompa Air

$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{250.000 - 100.000}{4} \times 1$$

$$= \frac{150.000}{4} \times 1$$

$$= 37.500$$

5. Terpal

$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{300.000 - 150.000}{2} \times 1$$

$$= \frac{150.000}{2} \times 1$$

$$= 20.000$$

6. Tambang

$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{400.000 - 200.000}{4} \times 2$$

$$= \frac{200.000}{4} \times 2$$

$$= 100.000$$

7. Sendok Kayu

$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{3.000 - 1.000}{2} \times 3$$

$$= \frac{1.000}{2} \times 3$$

$$= 3.000$$

8. Sampan

$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{500.000 - 250.000}{4} \times 1$$

$$= \frac{250.000}{4} \times 1$$

$$= 62.500$$

9. Kampak

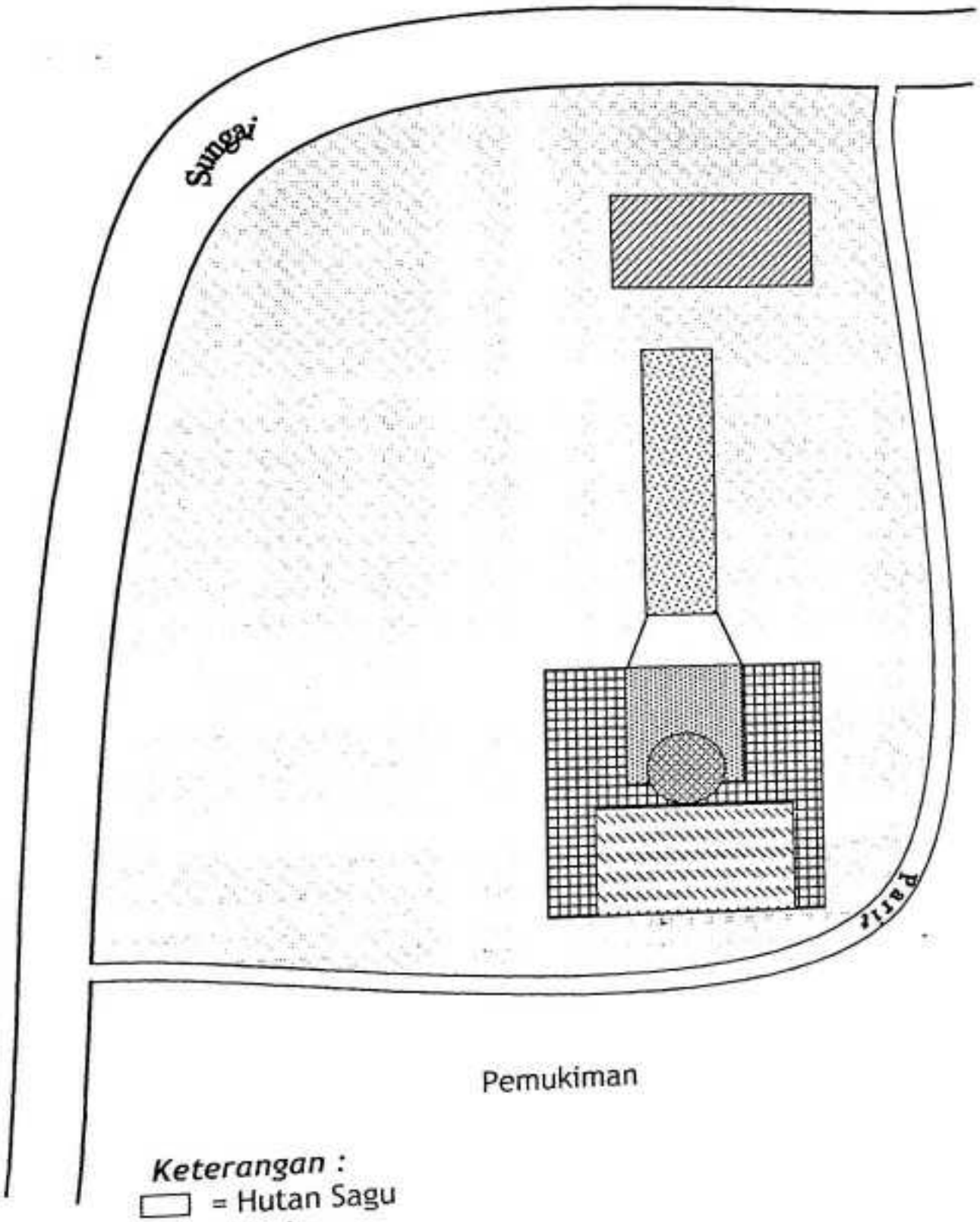
$$\text{Nilai Penyusutan} = \frac{\text{Harga Baru} - \text{Harga Lama}}{\text{Lama Pemakaian}} \times \text{Jumlah Alat}$$

$$= \frac{100.000 - 60.000}{4} \times 2$$

$$= \frac{40.000}{4}$$

$$= 20.000$$

Lampiran 6. Layout pada Perusahaan Pengolahan Sagu Milik Bapak Haji Zainuddin di Desa Pombakka Kecamatan Malangke Kabupaten Luwu Utara, 2002.



Keterangan :

- = Hutan Sagu
- = Gudang
- = Mesin Pemarut
- = Saringan Pertama
- = Saringan Kedua
- = Pengendapan
- = Pabrik