
PROFIL USAHA NASI KUNING DI KECAMATAN TUMINTING KOTA MANADO (Studi Kasus Nasi Kuning Ci' Ida)

Rival N. Abidjulu
Theodora M. Katiandagho
Agnes E. Loho

ABSTRACT

The aim of this study was to determine the profile of the business yellow rice in District Tuminting, Manado City. The business profile is limited to the amount of profit earned. The study was conducted in Yellow Rice Ci'Ida Tuminting District of Manado City. Data were collected by interview directly with the owners of yellow rice. Variables are calculated for characteristic of entrepreneurs, age, education, long sought, establishment, the owners of capital, organization structure, licensing, production, product type, production process, type of production, packaging and sales, raw materials, labor, buildings and equipment. Yellow rice effort Ci'Ida is a small business has been operating since 1962 using its own capital and maintain recipes from parents. The yellow rice businesses serve customers every day from 07.00- 11:00 am and 05:00 to 10:00 p.m.. The amount of raw materials used rice ranges between 8-12 kg. On Saturday and Sunday is the highest demand. The highest demand on the benefits obtained is Rp 445 039 per day.

Key words: Yellow rice, Bussiness profile, Profit.

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui profil dari usaha nasi kuning di Kecamatan Tuminting Kota Manado. Adapun profil usaha tersebut hanya dibatasi pada besarnya keuntungan yang diperoleh. Penelitian dilakukan di Nasi Kuning Ci'Ida Kecamatan Tuminting Kota Manado. Pengambilan data dilakukan dengan cara wawancara langsung dengan pemilik nasi kuning. Variabel yang dihitung adalah karakteristik pengusaha, umur, pendidikan, lama berusaha, bentuk usaha, pemilik modal, struktur organisasi, perijinan, produksi, jenis produk, proses produksi, jenis produksi, kemasan dan jumlah penjualan, bahan baku, tenaga kerja, bangunan dan peralatan. Usaha nasi kuning Ci' Ida merupakan usaha kecil yang mulai beroperasi sejak tahun 1962 dengan menggunakan modal sendiri dan mempertahankan resep dari orangtua. Usaha nasi kuning ini melayani pelanggan setiap hari mulai jam 07.00- 11.00 dan jam 17.00 – 22.00. Jumlah bahan baku beras yang digunakan berkisar antara 8-12 kg. Pada hari sabtu dan minggu merupakan permintaan tertinggi. Pada permintaan yang tertinggi tersebut maka keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp 445.039 per hari.

Kata kunci: Nasi kuning, Profil usaha, Keuntungan

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Beras adalah salah satu produk makanan pokok paling penting di dunia. Pernyataan ini terutama berlaku di Benua Asia, tempat beras menjadi makanan pokok untuk mayoritas penduduk. Benua Asia juga merupakan tempat tinggal dari para

petani yang memproduksi sekitar 90% dari total produksi beras dunia. Beras adalah bagian dari bulir padi yang telah dipisah dari sekam. Beras dimanfaatkan terutama diolah untuk menjadi nasi, beras juga digunakan sebagai bahan pembuat berbagai macam panganan dan kue, salah satunya beras dapat dibuat menjadi nasi kuning.

Nasi kuning adalah makanan khas Indonesia. Makanan ini terbuat dari beras yang dimasak bersama dengan kunyit serta santan dan rempah-rempah. Dengan ditambahkan bumbu-bumbu dan santan, nasi kuning memiliki rasa yang lebih gurih daripada nasi putih. Nasi kuning adalah salah satu variasi dari nasi putih yang sering digunakan sebagai tumpeng yang biasa disajikan dengan bermacam lauk-pauk khas Indonesia. Nasi kuning mengandung karbohidrat yang tinggi dan mempunyai kasiat yang baik untuk kesehatan.

Usaha penjualan nasi kuning di Kota Manado sudah cukup lama diusahakan oleh sejumlah kalangan masyarakat baik untuk konsumsi masyarakat sekitar maupun sebagai buah tangan. Nasi kuning awalnya hanya sebagai menu sarapan, karena mudah diperoleh dan menjadi sumber energi untuk memulai aktifitas, namun saat ini sudah menjadi makanan siap saji yang bisa diperoleh di berbagai tempat.

Penjual nasi kuning banyak tersebar di berbagai tempat di Kota Manado, namun banyaknya penjual nasi kuning di Kota Manado tidak membuat dagangan mereka menjadi sepi. Hal ini menandakan bahwa nasi kuning banyak diminati masyarakat, karena dibuat sudah disesuaikan dengan selera orang Manado dengan harga yang relatif murah. Umumnya pengusaha di pinggiran kota Manado hanya menjadikan nasi kuning sebagai barang dagang konsumsi yang tujuannya hanya untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari serta tidak memperhatikan berapa nominal laba yang dihasilkan.

Salah satu penjual nasi kuning yang ada di Kota Manado adalah usaha nasi kuning Ci' Ida yang terletak di kelurahan sindulang II kecamatan Tuminting. Usaha nasi kuning Ci' Ida adalah usaha keluarga milik dari Ibu Ida Soing yang diturunkan dari Ibu Enga. Usaha ini sudah lama bertahan sejak tahun 1962 sampai dengan sekarang tahun 2015. Selain harga yang terjangkau, nasi kuning Ci' Ida rasanya juga enak.

Sama seperti penjual nasi kuning lainnya, nasi kuning Ci' Ida termasuk salah satu dari antara sekian banyak penjual yang tidak memperhitungkan jumlah nominal laba yang dapat dihasilkan dari penjualan nasi kuning. Untuk itu, demi mendapat-

kan nominal laba yang dihasilkan, perlu dilakukan perhitungan pendapatan dan pengeluaran sehingga dapat diketahui besarnya laba yang dihasilkan dari penjualan nasi kuning. Berdasarkan latar belakang sehingga penulis perlu untuk mengambil profil usaha nasi kuning Ci' Ida.

Industri Rumah Tangga

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Usaha perakitan atau assembling dan juga reparasi adalah bagian dari industri. Hasil industri tidak hanya berupa barang, tetapi juga dalam bentuk jasa.

Industri merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk. Selain itu industrialisasi juga tidak terlepas dari usaha untuk meningkatkan mutu sumberdaya manusia dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya alam secara optimal. UU Perindustrian No 5 Tahun 1984, industri adalah kegiatan ekonomi yang mengelola bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya termasuk kegiatan rancangan bangun dan perekayasaan industri.

Industri merupakan kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi atau barang setengah jadi (*manufacturing industry*). Dengan demikian Siswanto (2008) mengelompokkan industri berdasarkan kapasitas pekerja yang meliputi:

- a. Jumlah pekerja 1 hingga 4 orang untuk industri rumah tangga (home industri)
- b. Jumlah pekerja 5 hingga 19 orang untuk industri kecil,
- c. Jumlah pekerja 20 hingga 99 orang untuk industri menengah,
- d. Jumlah pekerja lebih atau sama dengan 100 orang untuk industri besar.

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif

yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. (Undang-undang RI No.20,2008)

Industri rumah tangga pada umumnya berawal dari usaha keluarga yang turun temurun dan pada akhirnya meluas dan secara otomatis dapat bermanfaat bagi masyarakat. Sifat dari industri ini biasanya menggunakan teknologi sederhana, memperkerjakan anggota keluarga atau warga sekitar dan berorientasi pada pasar lokal. Dengan demikian industri ini bergantung pada bahan baku yang mudah didapatkan, tenaga kerja, modal dan pemasaran agar dapat berkembang dengan baik.

Nasi Kuning

Dalam tradisi Indonesia warna nasi kuning melambangkan gunung emas yang bermakna kekayaan, kemakmuran serta moral yang luhur. Oleh sebab itu nasi kuning sering disajikan pada peristiwa syukuran dan peristiwa-peristiwa gembira seperti kelahiran, pernikahan, dan tunangan.

Faktor Pendukung Pengembangan Industri Hasil Pertanian

Bahan baku industri hasil pertanian tidak dapat disamakan dengan produk manufaktur karena karakteristik produk pertanian berbeda satu dengan lainnya sehingga diperlukan manajemen stok yang terencana baik. Untuk itu menurut (Soekartawi, 2000) hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penyediaan bahan baku adalah:

- a. Produk usaha pertanian adalah musiman dan karenanya diperlukan manajemen stock yang baik.
- b. Produk usaha pertanian bersifat lokal dan spesifik
- c. Harga produk pertanian umumnya berfluktuasi
- d. Mesin pengolahan pertanian akan efisien jika digunakan secara efisien.

Menurut Purwanto (2009) jenis-jenis bahan baku terdiri dari:

- a. Bahan baku langsung (*direct material*), adalah bahan baku yang merupakan bagian dari barang jadi yang dihasilkan. Biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan mentah langsung ini mempunyai hubungan yang erat dan sebanding dengan jumlah barang jadi yang dihasilkan. Contoh: Beras, Kunyit dll.
- b. Bahan baku tidak langsung (*indirect material*), merupakan bahan baku yang berperan dalam proses produksi, tetapi tidak secara langsung tampak pada barang jadi yang dihasilkan. Contoh, daun pandan, garam, dan air.

Modal

Menurut Kurniawan (2005) dalam pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang bersama-sama dengan faktor produksi yang lain menghasilkan suatu produk baru. Modal bisa berupa peralatan produksi yang digunakan, bangunan, bahan atau peralatan yang dipakai untuk menghasilkan suatu produk.

Sumberdaya Manusia

Sumberdaya manusia yang diperlukan dalam mendukung pengembangan produk hasil pertanian adalah sumberdaya manusia yang mampu menghasilkan produk yang didasarkan pada keinginan dan kebutuhan konsumen sehingga industrir memiliki keunggulan kompetitif.

Dalam ketersediaan sumberdaya daya manusia, maka sumberdaya manusia dapat dibagi sebagai tenaga kerja trampil tenaga kerja tidak trampil. Tenaga kerja trampil biasanya menduduki posisi manajer dalam industrir, sedangkan tenaga kerja tidak trampil sebagai buruh. Dalam hal tersedianya tenaga kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti jumlah penduduk, tenaga kerja itu sendiri, jam kerja, pendidikan dan jenis pekerjaan serta lapangan pekerjaan.

Sebagai manajer dinilai berhasil apabila dalam mencapai tujuan tidak bekerja sendirian melainkan mampu menggerakkan orang lain dan mengelola sumberdaya lainnya yang ada dalam organisasi sehingga mampu mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Kemampuan mengelola, menggerakkan, mengarahkan, dan mengintegrasikan sumberdaya baik sumberdaya manusia maupun sumber-sumberdaya non manusia supaya terjadi sinkronisasi sehingga terciptalah efisiensi. Apabila sumberdaya manusia bekerja secara efisien, berarti sumberdaya manusia tersebut mendukung industri mencapai keunggulan komperatif dan keunggulan kompetitif.

Dinamika Permintaan Pasar

Pemasaran merupakan suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 1997). Dengan demikian pemasaran melibatkan konsep inti antara lain kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), permintaan (*demands*); produk (barang, jasa, dan gagasan); nilai, biaya dan kepuasan; pertukaran dan transaksi; hubungan dan jaringan; pasar serta pemasar dan prospek.

Menurut Kotler (1997), pemasaran dimulai dari kebutuhan dan keinginan manusia sehingga penting diketahui perbedaan antara kebutuhan, keinginan, dan permintaan. Menurutnya, kebutuhan manusia (*human needs*) adalah ketid-akberadaan beberapa kepuasan dasar, sedangkan keinginan (*wants*) adalah hasrat akan pemuas kebutuhan yang spesifik. Keinginan manusia terus dibentuk oleh kekuatan dan lembaga social seperti sekolah, keluarga dan perusahaan. Permintaan (*demands*) adalah keinginan untuk membelinya. Keinginan dapat menjadi sebuah permintaan jika didukung oleh daya beli.

Keberhasilan dalam pemasaran dapat tercapai apabila produsen hasil pertanian mengetahui persepsi pasar terhadap produk yang dihasilkan. Oleh sebab itu maka produsen perlu terus menerus melakukan monitoring dan evaluasi persepsi konsumen terhadap selera konsumen. Hal ini perlu terus dilakukan karena:

- a. Adanya perkembangan ilmu dan teknologi
- b. Adanya perkembangan politik
- c. Adanya perubahan kebijakan pemerintah
- d. Adanya perkembangan sosial ekonomi konsumen baik tingkat pendapatn maupun tingkat pendidikan;
- e. Adanya perkembangan lainnya.

Konsep Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu, dalam arti sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva yang disebut dengan istilah harga pokok. Dengan kata lain biaya adalah bagian dari harga pokok yang dikorbankan dalam suatu usaha untuk memperoleh penghasilan (mulyadi, 1999) dengan demikian biaya merupakan pengorbanan ekonomis yang diukur dengan nilai uang untuk memperoleh barang atau jasa.

Analisis biaya dan pendapatan sangatlah penting untuk mengetahui tingkat kehidupan dan keberhasilan suatu usaha. Mubyarto (2004) menyatakan bahwa biaya adalah semua pengeluaran yang dinyatakan dengan uang, digunakan untuk keperluan

an menghasilkan suatu produk dalam suatu periode produksi. Ada dua komponen biaya yaitu:

- a. Biaya tetap adalah biaya yang sifatnya tidak dipengaruhi oleh produksi, seperti sewa tanah, bunga pinjaman, dan merupakan kewajiban yang harus dibayar oleh suatu usaha per satuan waktu tertentu, untuk keperluan pembayaran semua input tetap dan besarnya tidak tergantung dari jumlah produk yang dihasilkan.
- b. Biaya variabel adalah kewajiban yang harus dibayar oleh suatu usaha pada waktu tertentu, untuk pembayaran semua input variabel yang digunakan dalam proses produksi dan sifatnya sesuai besarnya biaya produksi

Konsep Penerimaan

Penerimaan diartikan sebagai target penciptaan berdasarkan selera pasar. Penerimaan berasal dari hasil penjualan produk baik berupa barang dan jasa usaha. Menurut Soekartawi (2003), penerimaan (pendapatan kotor) adalah jumlah semua produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha dikalikan dengan harga yang berlaku dipasaran secara matematis dirumuskan sebagai berikut:

$$R = P \times Q$$

Dimana,

R = Penerimaan

P = Harga produk

Q = Jumlah produk

Persamaan di atas menjelaskan bahwa penerimaan tergantung harga dan jumlah produk. Meskipun perusahaan telah memproduksi secara optimal, namun harga tidak berfluktuasi maka penerimaan produsen menjadi berfluktuasi.

Konsep Keuntungan

Menurut Astuti (2005), keuntungan (laba) adalah perbedaan antara penghasilan dan biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian, sebagai ukuran keberhasilan dalam menghasilkan keuntungan dapat dilihat dari tinggi rendahnya profit margin serta tingkat pengembaliannya. Adapun unsur-unsur yang dikaji dalam analisis keuntungan yaitu: a) Biaya, dan b) Penerimaan.

Keuntungan merupakan kegiatan perusahaan yang mengurangi beberapa biaya yang dikeluar-

kan dengan hasil penjualan yang di peroleh. Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya positif maka diperoleh keuntungan (laba) (Sukirno, 2005).

Dalam berbisnis para pengusaha harus dapat melayani pelanggannya dengan cara yang efisien sehingga dapat memberikan keuntungan untuk kelangsungan perusahaan dalam jangka panjang. Selain itu para pengusaha juga harus mengetahui kesempatan-kesempatan baru untuk memuaskan keinginan pembeli.

Keuntungan dari suatu usaha tergantung pada hubungan antara biaya produksi yang dikeluarkan dengan jumlah penerimaan dari hasil penjualan, dengan pusat perhatian ditunjukkan bagaimana cara menekan biaya sewajarnya supaya dapat memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diinginkan. Adapun biaya yang dikeluarkan adalah biaya tetap dan biaya variabel.

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya. Keuntungan maksimum dapat ditingkatkan dengan cara meminimumkan biaya untuk penerimaan yang tepat atau meningkatkan penerimaan pada biaya yang tetap. Dengan kata lain, keuntungan adalah selisih antara penerimaan dengan biaya (Soekartawi, 1995), yaitu:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana,

π = Keuntungan

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

Menurut Alex (2004) keuntungan adalah jumlah yang diperoleh dari penerimaan hasil penjualan hasil produksi setelah dikurangi dengan total biaya produksi pada periode tertentu. Sehingga untuk menghitung jumlah keuntungan maka perlu diketahui jumlah penerimaan dan biaya yang dikeluarkan.

Ditinjau dari resiko yang dihadapi oleh setiap jenis usaha maka keuntungan dapat dilihat sebagai pembayaran untuk menghadapi resiko tersebut. Pembayaran yang dimaksud ialah pembayaran untuk keahlian, keusahaan yang disediakan oleh para pengusaha dalam mengorganisir dan memanfaatkan

faktor-faktor produksi yang ada sehingga produksi yang dihasilkan dapat memberikan hasil yang maksimal. Dalam mencapai keuntungan yang maksimal maka keputusan tentang jumlah barang yang perlu diproduksi dan bagaimana cara memproduksikannya harus selalu dipertimbangkan.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana profil usaha nasi kuning di Kecamatan Tuminting Kota Manado dan apakah usaha ini dapat memberikan keuntungan bagi pemilik usaha?

Tujuan Penelitian

Mengetahui profil dari usaha nasi kuning di Kecamatan Tuminting Kota Manado. Adapun profil usaha tersebut hanya dibatasi pada besarnya keuntungan yang diperoleh

Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini yaitu memberikan pengetahuan tentang profil suatu usaha maupun kesempatan bagi penerapan teori dan konsep tentang bisnis atau usaha di bidang agribisnis. Selain itu penelitian ini juga bermanfaat sebagai informasi yang berguna bagi pelaku usaha dalam mengelola dan meningkatkan keuntungan dalam usahanya.

METODOLOGI PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini berlangsung dari bulan September sampai bulan Oktober tahun 2015 di Nasi Kuning Ci' Ida Kecamatan Tuminting Kota Manado dimulai dari persiapan, pengambilan data, sampai penyusunan laporan.

Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder yang diperoleh dengan wawancara langsung dengan pemilik tempat nasi kuning. Penelitian ini bersifat studi kasus.

Metode Pengambilan Sampel

Untuk pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan Metode Simple Random Sampling

yaitu pengambilan sampel dari anggota masyarakat secara acak. Dengan jumlah sampel diperoleh sebanyak 20 responden.

Konsepsi Pengukuran Variabel

Variabel yang dihitung dalam profil usaha nasi kuning ini yaitu:

- a. Karakteristik pengusaha, umur, pendidikan, lama berusaha, bentuk usaha, pemilik modal.
- b. Manajemen: struktur organisasi, perijinan, produksi, jenis produk.
- c. Produksi: proses produksi, jenis produksi, kemasan dan jumlah penjualan.
- d. Bahan baku.
- e. Tenaga kerja
- f. Bangunan dan peralatan.

Analisis keuntungan

Komponen-komponen yang dikaji adalah:

- a. Produksi, yaitu jumlah produk nasi kuning yang dihasilkan oleh nasi kuning Ci' Ida, dalam porsi per hari.
- b. Harga yaitu, harga jual produk nasi kuning dalam porsi dalam rupiah.
- c. Bahan baku, jumlah bahan baku yang dipakai dalam proses produksi nasi kuning per hari. Bahan baku dalam hal ini adalah beras, kunyit, dan santan.
- d. Bahan penolong, yaitu jumlah bahan penolong yang dipakai selama satu bulan dalam hal ini bahan penolong adalah garam, rempah-rempah, air, dan lainnya.
- e. Biaya produksi, Besarnya biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan nasi kuning selama 1 hari. Variabel ini diukur dalam satuan rupiah per hari (Rp/hari), yang terdiri atas:
 - 1) Biaya tetap
 - i) Biaya penyusutan alat (Rp)
 - ii) Biaya pajak (Rp)
 - 2) Biaya variabel, meliputi:
 - i) Biaya bahan baku (Rp)
 - ii) Biaya penolong (Rp)
 - iii) Biaya listrik (Rp)
 - iv) Biaya perlengkapan : Kemasan/bungkusan (Rp)
- f. Biaya Tenaga kerja:

Analisis Data

Untuk mengetahui profil/karakteristik usaha nasi kuning di Kecamatan Tuminting Kota Manado, dianalisa secara deskriptif dengan menggunakan tabel.

Untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dilakukan rumus yang digunakan adalah:

$$\pi = TR - TC$$

Keuntungan (π) =
Total Penerimaan (TR) – Total Biaya (TC)

Untuk mengetahui besarnya nilai penyusutan pada setiap barang atau peralatan yang dipakai dapat digunakan rumus:

$$D = \frac{P-S}{n}$$

Dimana:

D (*Depreciation*) = Biaya Penyusutan (Rp/thn)

P (*Price*) = Harga awal barang (Rp)

S (*salvage value*) = Harga akhir barang (Rp)

n (*Life Time*) = Perkiraan umur ekonomis (tahun)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah dan Deskripsi Usaha Nasi Kuning Ci' Ida

Usaha nasi kuning Ci' Ida merupakan salah satu usaha nasi kuning yang ada di kecamatan Tuminting tepatnya di kelurahan Sinduang II. Ci' Ida merupakan generasi ketiga, usaha nasi kuning ini dirintis oleh ibu Enga sejak tahun 1962. Dimana pada saat itu merupakan awal dari sejarah nasi kuning yang berada di kecamatan Tuminting. Sejak ibu Enga meninggal maka usaha nasi kuning dilanjutkan oleh Ci' Ida. Ci' Ida merupakan cucu dari ibu Enga. Ci' Ida adalah wanita yang berumur 42 tahun yang cukup ulet dalam menjalankan usaha nasi kuningnya, dengan berjualan setiap hari buka dari pagi jam 07.00 pagi sampai dengan jam 11.00

siang dan buka lagi mulai jam 17.00 sampai dengan 22.00 malam.

Produksi nasi kuning bervariasi dari 8-12 kg perhari. Jumlah produksi disesuaikan dengan jumlah permintaan konsumen. Apabila hari Sabtu dan Minggu adalah produksi tertinggi karena pada hari tersebut merupakan jumlah permintaan tertinggi, sedangkan pada hari-hari biasa melihat jumlah permintaan yang ada.

Struktur Organisasi dan Manajemen

Berdasarkan hasil penelitian usaha nasi kuning Ci' Ida merupakan usaha yang dikelola oleh Ci' Ida dan suaminya tanpa ada tenaga kerja lain yang membantu, baik dari membeli bahan baku, proses pembuatan maupun penjualan, oleh karena itu Ci' Ida tidak menerima orang yang makan di warung Ci' Ida melainkan semua pembeli hanya membeli untuk dibungkus dan makan ditempat lain. Maka struktur organisasi yang ada di usaha nasi kuning Ci' Ida struktur tunggal karena semua pekerjaan dikerjakan sendiri.

Uraian pekerjaan:

- Membeli bahan baku dilakukan setiap 2 hari sekali
- Mengolah bahan baku seperti membuat abon, bikin sambal goreng dan sambalnya dilakukan setiap 2 hari sekali, sedangkan untuk membuat kentang goreng dilakukan seminggu sekali.
- Untuk membuat laksa dan nasi kuning dilakukan setiap hari pagi dan sore.

Pemasaran dilakukan ditempat saja tanpa melakukan usaha untuk menarik perhatian pembeli karena nasi kuning Ci' Ida sudah dikenal dan mempunyai cita rasa yang berbeda dengan nasi kuning yang kebanyakan ada di Kelurahan Sindulang II pada umumnya. Pelanggan nasi kuning Ci' Ida kebanyakan berasal dari luar kelurahan Sindulang II. Hal ini disebabkan karena nasi kuning Ci' Ida mempunyai bahan yang alami tidak memakai bahan sinttis, dan rasanya yang khas karena abon cakalang yang khas dan sambal goreng daging yang khas juga begitu juga dengan nasinya yang pulen dan harga yang relatif murah yaitu Rp. 10.000,- per bungkus. Sehingga orang yang menyukai nasi

kuning dengan harga murah dan rasa yang enak maka nasi kuning Ci' Ida lah pilihanya.

Bahan Baku

Bahan baku merupakan hal yang sangat penting dalam kelangsungan suatu usaha. Bahan baku untuk pembuatan nasi kuning sangat mudah didapat karena terdiri dari bahan-bahan yang cara perolehannya yang tidak tergantung dari musim. Untuk mendapatkan bahan baku pemilik memperolehnya dari pasar Bersehati.

Proses Pembuatan Nasi Kuning Ci Ida

Untuk membuat nasi kuning Ci' Ida, yang pertama harus disiapkan adalah Nasi kuning, selanjutnya abon cakalang, daging sapi, laksa dan kentang.

Tahap pertama, mula-mula beras dicuci, setelah dicuci beras dimasukan kedalam belanga yang sudah diisi dengan santan, rempah-rempah, dan garam setelah itu beras di aron sampai santannya mengering dan beras menjadi nasi setengah matang. Setelah nasi sudah menjadi setengah matang, beras di pindahkan ke dandang dan di kukus sampai nasi benar-benar matang. Proses pembuatan nasi kuning ini memakan waktu sekitar 2 jam.

Yang kedua adalah abon cakalang. Untuk membuat abon cakalang Ci' Ida, bahan yang harus kita siapkan adalah ikan cakalang, bawang merah, bawang putih, jahe, lengkuas, gula merah, garam, vetsin, dan minyak kelapa. Untuk membuatnya, mula-mula ikan dibersihkan dan dikukus, setelah dikukus ikan dipisahkan dengan tulang dan disuir-suir. Setelah ikan disuir-suir, tumis bumbu sampai wangi dan masukan ikan, goreng sampai mengering. Proses pembuatan abon ini memakan waktu sekitar 45 menit.

Yang ketiga adalah sambal goreng daging. Untuk membuat sambal goreng daging Ci' Ida, bahan yang harus kita siapkan adalah Daging sapi, bawang merah, bawang putih, jahe, lengkuas, gula merah, asam jawa, garam, vetsin, terasi dan minyak kelapa. Untuk membuatnya, mula-mula Daging dibersihkan, direbus kemudian diiris tipis memanjang. Setelah itu, tumis bumbu sampai wangi, tambahkan gula merah, terasi diaduk sampai rata kemudian masukkan daging rebus, tambahkan air asam jawa diaduk sampai mengering. Proses pembuatan Sambal goreng daging ini memakan waktu sekitar 1 jam.

Yang keempat adalah Laksa goreng. Untuk membuat laksa goreng Ci' Ida, bahan yang harus kita siapkan adalah Laksa, bawang merah, bawang putih, kecap, masako dan minyak goreng. Untuk membuatnya mula – mula Laksa direndam dalam air selama 2 jam, setelah 2 jam angkat dan tiriskan. Kemudian Tumis bawang merah, bawang putih sampai harum masukkan laksa tambahkan kecap manis dan masako diaduk – aduk sampai rata. Proses pembuatan Laksa goreng ini memakan waktu sekitar 5 menit.

Yang kelima adalah kentang goreng. Untuk membuat kentang goreng Ci' Ida, bahan yang harus kita siapkan adalah kentang, garam dan minyak goreng. Untuk membuat kentang goreng, mula-mula kentang dikupas dan dicuci. Setelah itu, kentang di parut dan direndam selama 10 menit kedalam air yang sudah dicampur garam. Setelah 30 menit kemudian kentang digoreng.

Yang keenam adalah sambal Ci' Ida. Untuk membuat sambal diperlukan bahan sebagai berikut cabe merah, cabe keriting, bawang merah, garam, vetsin dan minyak untuk menggoreng. Untuk membuat sambal Ci' Ida mula-mula bersihkan cabe rawit, cabe keriting, kupas bawang kemudian semua bahan dicuci bersih. Setelah itu tumbuk kasar semua bahan tambahkan garam dan vetsin. Kemudian sambal yang sudah jadi di goreng. Untuk membuat sambal Ci' Ida diperlukan waktu sekitar 1 jam.

Nasi kuning Ci' Ida proses pembuatannya dari penyiapan bahan sampai selesai menjadi nasi kuning yang siap dijual membutuhkan waktu sekitar 5 jam. Waktu yang dibutuhkan cukup singkat karena untuk bahan-bahan yang lain seperti abon cakalang atau sambal goreng daging, kentang goreng dan sambal tidak dikerjakan secara bersama-sama melainkan bergantian, yang dimasak setiap hari hanya laksa dan nasi kuning itu sendiri.

Biaya Produksi

Biaya produksi meliputi semua biaya yang dikeluarkan untuk usaha nasi kuning, yang terdiri dari biaya bahan baku langsung dan tidak langsung, tenaga kerja, peralatan, listrik, dan pajak. Biaya pengeluaran ini di kelompokkan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya Variabel (*variable cost*). Adapun biaya produksi yang di keluarkan dalam satu hari dari usaha nasi kuning Ci' Ida di uraikan dalam Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) Usaha Nasi Kuning Ci'ida/Hari

No	Biaya Tetap	Nilai
1	Pajak	35,95
2	Upah Tenaga Kerja	267.750
Total biaya tetap (<i>fixed cost</i>)		267.785,95

Berdasarkan biaya pengeluaran usaha nasi kuning selama satu hari, maka biaya penyusutan alat berjumlah Rp 1293,53. Dengan demikian ditambah dengan biaya pajak, dan upah pekerja/hari, sehingga jumlah seluruh pengeluaran biaya tetap (*fixed cost*) berjumlah Rp 269.079,48. Pada Tabel 2 berikut dijelaskan tentang biaya variabel (*variable cost*) yaitu pengeluaran tidak tetap Usaha nasi kuning Ci'ida dalam satu hari

Tabel 2. Biaya Penyusutan (*Fixed Cost*) Usaha Nasi Kuning Ci'ida/Hari

No	Biaya Tetap	Jumlah	Harga/bh (Rp)	Harga (Rp)	Biaya Penyusutan (Rp)
Peralatan					
1	Dandang	1	120.000	120.000	111,11
2	Magic com	1	460.000	460.000	425,92
3	Kompas	1	450.000	450.000	416,67
4	Waskom	3	20.000	60.000	55,57
5	Sendok nasi	1	12.000	12.000	33,33
6	Sendok kayu	1	15.000	15.000	50
7	Saringan	1	20.000	20.000	55,57
8	Pisau	1	12.000	12.000	16,67
9	Toples	1	18.000	18.000	50
10	Belanga L	1	50.000	50.000	46,29
11	Belanga M	1	35.000	35.000	32,40
Jumlah					1293,53

Berdasarkan Tabel 2 perhitungan biaya variabel usaha nasi kuning Ci'ida dalam satu hari, pengeluaran berjumlah Rp 860.883,33. Pengeluaran biaya variabel ini paling banyak di belanjakan pada bahan baku tidak langsung. Dengan demikian seluruh total biaya (*total cost*) yang di keluarkan pada usaha nasi kuning Ci'ida yaitu Biaya tetap (*fixed cost*) ditambah dengan biaya variabel (*variable cost*) adalah Rp 269.079,48 + Rp 860.883,33 = Rp 1.129.961,81

Tabel 3. *Variable cost* Usaha nasi kuning Ci'ida/hari

No	Variable cost	Jumlah	Rp/hari
1	Beras super-win	12 kg	116.000
2	Daging sapi	2 kg	180.000
3	Ikan cakalang	12 ekor	100.000
4	Laksa	1 kg	12.000
5	Kentang	1,2 kg	12.000
6	Kunyit	0,8 kg	16.000
7	Kelapa	6 bh	20.000
8	Sereh	1 ikat	3.000
9	Bawang merah	3 kg	78.000
10	Bawang putih	2 kg	56.000
11	Minyak kelapa	4 kg	44.000
12	Cabe	1 kg	40.000
13	Jahe	0,09 kg	4.050
14	Gula merah	1 bks	18.000
15	Garam	1 bks	1.000
16	Vitsin	1 bks	1.500
17	Terasi	1 bks	3.000
18	Pembungkusan nasi	1,5 pak	33.000
19	Gas	2 tabung	36.000
20	Kecap	1 bungkus	15.000
21	Royko	1 bks	9.000
22	Telur	45 butir	60.000
23	Biaya listrik	1 hari	3333,33
Total biaya variabel (<i>variable cost</i>)			860.883,33

Sumber: Nasi Kuning Ci'ida, 2015

Penerimaan

Penerimaan hasil penjualan relatif stabil untuk setiap hari hal ini disebabkan karena jumlah yang dimasak untuk setiap hari adalah sama yang membedakannya hanya waktu penjualan dimana kalau lagi sepi waktu yang dibutuhkan untuk menghabiskan nasi kuning yang tersedia lebih panjang misalnya pada waktu ramai untuk menghabiskan nasi kuning yang tersedia pada pagi dan malam hari hanya membutuhkan waktu 2 - 3 jam sementara pada waktu sepi waktu yang dibutuhkan bisa mencapai 4 - 5 jam.

Adapun nasi kuning yang terjual pada waktu penelitian untuk setiap harinya adalah 144 bungkus. 45 bungkus yang pakai telur, dan 99 bungkus yang tidak pakai telur. Nasi kuning yang pakai telur dijual seharga Rp 13.000, sedangkan

nasi kuning yang tidak pakai telur dijual seharga Rp 10.000. Jadi penerimaan dari usaha nasi kuning Ci' Ida sebesar:

$$\begin{aligned} &45 \times \text{Rp } 13.000 + 99 \times \text{Rp } 10.000. \\ &= \text{Rp } 585.000 + \text{Rp } 990.000 \\ &= \text{Rp } 1.575.000 \end{aligned}$$

Keuntungan

Keuntungan usaha nasi kuning ini merupakan selisih antara penerimaan dengan pengeluaran. Berdasarkan hasil perhitungan dari tabel 1 dan 2 serta penerimaan yang dihasilkan dari usaha ini maka keuntungan yang diperoleh yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya} \\ &= \text{Rp } 1.575.000 - \text{Rp } 1.129.961 \\ &= \text{Rp } 445.039 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan ini maka dapat disimpulkan bahwa usaha nasi kuning Ci' Ida memiliki keuntungan per hari sebesar Rp 445.039

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Usaha nasi kuning Ci' Ida merupakan usaha kecil yang mulai beroperasi sejak tahun 1962 dengan menggunakan modal sendiri, dengan mempertahankan resep dari orangtua. Usaha nasi kuning ini melayani pelanggan setiap hari mulai jam 07.00- 11.00 dan jam 17.00 – 22.00

Jumlah bahan baku beras yang digunakan berkisar antara 8-12 kg. Pada hari sabtu dan minggu merupakan permintaan tertinggi. Pada permintaan yang tertinggi tersebut maka keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp 445.039.

Saran

Disarankan agar Nasi kuning Ci Ida ini dapat ditingkatkan produksinya dengan tetap mempertahankan resep orangtua dan dapat membuka usahanya sepanjang hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Alex, Nitisemito. 2004. Studi Kelayakan dan Evaluasi Proyek. Bumi Aksara. Jakarta.
- Astuti, D. 2005. Kajian Bisnis Franchise Makanan di Indonesia. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan.Vol. 7, No. 1.
- Gaol, L, Jimmy. 2008. Sistem Informasi Manajemen Pemahaman dan Aplikasi. Jakarta: Penerbit PT Grasindo.
- Kotler, P. 1997. Manajemen Pemasaran. Edisi Bahasa Indonesia.Jilid 1.Prehallindo. Jakarta.
- Kotler, P. dan Gary Armstrong, 2006.Prinsip-prinsip Pemasaran.Edisi 12 Jilid 2. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Kurniawan, A. 2005.Profil Usaha Krepek Pisang Goro-ho. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi, Manado.
- Mantra, Ida Bagus. 1985. Pengantar Studi Demografi. Cetakan Pertama. Nur Cahaya. Yogyakarta.
- Mubyarto.2004. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta.
- Mulyadi, D. K. 1999. Laporan Keuangan Perusahaan Dagang. Jakarta.
- Purwanto. 2009. Teknologi Pengolahan Hasil Pertanian. Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian.Vol 5, No. 1.
- Rumapea, N. 2015. Profil Uaha “Sop Buah Ica” di Boulevard Manado.Skripsi.Jurusan Sosial Ekonomi Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi. Manado.
- Siswanto, L. 2008. Kontribusi Home Industry dalam meningkatkan Kesejahteraan Sosial Ekonomi Keluarga.PGRI.Yogyakarta.
- Soekartawi, 2000. Pengantar Agroindustri. Rajawali Press. Jakarta
- _____. 2003. Dasar Penyusunan Evaluasi Proyek. Pustaka Sinar Harapan.Jakarta.
- _____. 2005. Pengantar Teori Agroindustri. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sukirno, S. 2005. Ekonomi Pembangunan, Proses, Masalah dan Dasar Kebijakan. Kencana Media Group. Jakarta.
- Terry, G.R. 1978. Principle of Management, 7th.Ed., Irwin Inc: Homewood Illinois, Richard D.
- Undang-Undang RI No. 20, 2008, tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1984, tentang Perindustrian.