

## ANALISIS USAHA DAN BAURAN PEMASARAN KERUPUK KULIT KABITA DI KELURAHAN TUAH KARYA KECAMATAN TAMPAN KOTA PEKANBARU

### Business Analysis and Marketing Mix of Kabita Skin Crackers in Tuah Karya Village, Tampan District, Pekanbaru City

Putut Dwi Isrfansyah dan Sisca Vaulina\*

Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau

Corresponding author e-mail: siscavaulina@agr.uir.ac.id

[Diterima: Maret 2024; Disetujui: April 2024]

#### ABSTRACT

The utilization of RPH waste has developed into an agro-industrial venture focused on cowhide crackers. This research aims to examine (1) the features of entrepreneurs and the profiles of the businesses, (2) the production processes, technologies, costs, income, efficiency, and break-even point (BEP), and (3) the marketing strategies employed. A survey was conducted at the Kabita cowhide cracker enterprise located in Tuah Karya Village, Tampan District, Pekanbaru City. The data analysis was performed descriptively, incorporating both qualitative and quantitative approaches. The findings of this study indicate that: (1) Entrepreneurial and worker characteristics include being of productive age, possessing 12 years of education, having 1-5 years of business experience, and supporting 1-2 dependents. The Kabita cowhide cracker enterprise is categorized as a small-scale industry. (2) The production process is carried out traditionally, with variable costs amounting to Rp. 9,479,000, fixed costs of Rp. 69,655, and a gross income of Rp. 17,556,000. The net income reaches Rp. 8,027,891, yielding a return cost ratio (RCR) of 1.85. The marketing mix encompasses product offerings, pricing, distribution channels, and promotional activities.

**Keywords:** *Agroindustry, Efficiency, Marketing Mix, Skin Crackers*

#### ABSTRAK

Pemanfaatan limbah RPH telah berkembang menjadi usaha agroindustri kerupuk kulit sapi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) karakteristik pengusaha dan profil usaha, (2) proses produksi, teknologi, biaya produksi, pendapatan, efisiensi, BEP, dan (3) bauran pemasaran. Metode yang digunakan yaitu metode survey, pada usaha kerupuk kulit sapi Kabita di Kelurahan Tuah Karya Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Analisis data secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan: (1) Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja termasuk umur produktif, lama pendidikan yaitu 12 tahun, pengalaman berusaha 1-5 tahun, jumlah tanggungan keluarga 1-2 jiwa. Usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita tergolong dalam usaha industri kecil. (2) Proses produksi dilakukan secara tradisional, biaya variabel sebesar Rp. 9.479.000, biaya tetap Rp. 69.655, dan pendapatan kotor Rp. 17.556.000. Pendapatan bersih mencapai Rp. 8.027.891 dengan RCR sebesar 1,85. Bauran pemasaran meliputi produk, harga, distribusi, dan promosi.

**Kata kunci:** *Agroindustri, Bauran Pemasaran, Efisiensi, Kerupuk Kulit*

#### PENDAHULUAN

Kerupuk adalah salah satu makanan khas Indonesia yang diproduksi oleh para pelaku UMKM. Biasanya, kerupuk dikonsumsi sebagai makanan ringan, camilan, atau sebagai pelengkap makanan meskipun dalam jumlah yang sedikit. Kerupuk dikenal oleh semua kalangan usia dan lapisan masyarakat. Robustin (2018), kerupuk adalah jenis camilan yang dapat ditemukan di mana saja, baik di desa maupun di kota. Kerupuk kulit, yang juga

dikenal sebagai kerupuk jangek, merupakan makanan ringan yang terbuat dari kulit sapi atau kerbau melalui proses khusus. Keunggulan kerupuk kulit adalah kemudahannya dalam pengolahan. Menurut Afifah dkk (2024), kerupuk kulit sapi dan kerbau adalah salah satu produk olahan yang menyediakan sumber protein.

Salah satu wilayah di Provinsi Riau yang menghasilkan kerupuk kulit adalah Kota Pekanbaru. Namun, produksi agroindustri

kerupuk kulit di Pekanbaru masih terbatas karena kurangnya minat masyarakat dalam mengembangkan agroindustri khususnya kerupuk kulit. Salah satu inisiatif yang ada adalah usaha kerupuk kulit Kabita yang berlokasi di Kelurahan Sidomulyo Barat, Kecamatan Tuah Madani, Kota Pekanbaru. Meskipun terdapat Rumah Potong Hewan (RPH) di daerah tersebut yang memiliki potensi untuk memanfaatkan limbah hasil pemotongan hewan (seperti kulit sapi), belum dimanfaatkan secara maksimal oleh RPH dan masyarakat setempat untuk menghasilkan produk bernilai ekonomi seperti makanan ringan dan kerajinan dari kulit sapi.

Usaha Kabita telah berdiri sejak tahun 2007. Proses produksi kerupuk kulit di usaha ini masih menggunakan metode tradisional, didukung oleh pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Bahan baku untuk pembuatan kerupuk kulit Kabita mudah diperoleh karena adanya RPH di Kecamatan Tampan. Kulit hewan yang digunakan dapat berasal dari sapi, kerbau, dan kambing yang masih segar, namun ada juga yang menggunakan kulit yang telah diawetkan. Proses produksi kerupuk dilakukan dua kali dalam seminggu dengan setiap satu kali produksi menghasilkan seribu bungkus kerupuk.

Kerupuk kulit dijual dalam keadaan sudah digoreng. Konsumen cenderung lebih memilih kerupuk yang sudah digoreng karena lebih praktis dan siap disantap. Proses penggorengan membuat kerupuk lebih kembang, renyah, dan ringan, sehingga terlihat lebih banyak di dalam kemasan. Pemasaran kerupuk kulit di Kota Pekanbaru masih terbatas, biasanya di warung dan beberapa pusat oleh-oleh, dengan harga berkisar antara Rp 5.000 hingga Rp 25.000 per bungkus, dengan varian rasa original dan balado. Pendapatan dari setiap usaha kerupuk kulit bervariasi tergantung pada manajemen pemasaran dan biaya produksi, meskipun menggunakan bahan baku yang sama.

Kerupuk kulit merupakan pilihan yang tepat sebagai pelengkap hidangan saat makan. Tingginya minat terhadap kerupuk kulit mendorong pemasarannya mempertimbangkan berbagai faktor seperti produk, harga, lokasi, promosi, dan lain-lain. Dengan mempertimbangkan aspek-aspek tersebut, dapat memberikan dampak positif terhadap perkembangan usaha agroindustri kerupuk kulit di masa depan. Dengan latar belakang tersebut,

tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis: (1) Karakteristik pengusaha, tenaga kerja, dan profil usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru, (2) Proses produksi, teknologi, biaya produksi, produksi, pendapatan, dan efisiensi usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru, (3) Bauran pemasaran usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru.

## **BAHAN DAN METODE**

Penelitian ini menerapkan metode studi kasus pada usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (purposive) dengan mempertimbangkan bahwa usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita telah beroperasi cukup lama dan terus berkembang. Penelitian dilakukan selama lima bulan, dari bulan Januari hingga Juli 2022. Responden terdiri dari pemilik usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita dan delapan tenaga kerja. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer yang diperoleh langsung dari responden dan data sekunder yang diperoleh dari sumber-sumber lain (seperti BPS dan jurnal-jurnal).

### **Analisis Data**

Analisis data deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif adalah dua pendekatan yang umum digunakan dalam penelitian untuk menggambarkan dan memahami data. Data yang telah dikumpulkan ditabulasi untuk mendapatkan jumlah dan rata-rata yang nantinya akan diinterpretasikan sesuai tujuan penelitian. Hasil dari analisis ini berupa statistik ringkasan dan visualisasi data seperti tabel, grafik atau diagram yang membantu dalam memahami pola atau trend dalam data.

### **Analisis Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Profil Usaha Kerupuk Kulit Kabita**

Menggambarkan karakteristik pengusaha, tenaga kerja, dan profil usaha kerupuk kulit, digunakan analisis deskriptif kualitatif. Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja, seperti usia, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga, dan pengalaman, dianalisis untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang individu yang terlibat dalam usaha. Sedangkan profil usaha, termasuk sumber usaha, sumber modal, skala usaha, dan jumlah tenaga kerja, dijabarkan untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang

struktur dan operasi bisnis kerupuk kulit tersebut.

### Analisis Usaha Kerupuk Kulit Kabita

Analisis yang digunakan dalam usaha kerupuk kulit Kabita adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif meliputi proses produksi, teknologi produksi, biaya produksi, pendapatan, dan efisiensi usaha. Adapun analisis yang digunakan meliputi:

#### 1. Proses dan Teknologi Produksi

Memahami proses dan teknologi produksi kerupuk kulit Kabita, digunakan pendekatan analisis deskriptif kualitatif. Data yang dibutuhkan diperoleh melalui hasil wawancara dengan pengusaha dan tenaga kerja yang terlibat langsung dalam usaha agroindustri kerupuk kulit Kabita di daerah penelitian. Melalui wawancara ini, informasi rinci tentang langkah-langkah produksi, peralatan yang digunakan, teknologi yang diterapkan, dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi proses produksi dapat dikumpulkan. Selain itu, mendapatkan wawasan mendalam tentang bagaimana produksi kerupuk kulit Kabita dilakukan, termasuk aspek-aspek seperti tradisi lokal, pengetahuan praktis, dan keputusan strategis yang memengaruhi proses produksi.

#### 2. Biaya Produksi

Biaya produksi dalam satu kali proses produksi terdiri dari dua komponen utama: biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha tanpa memandang jumlah output yang dihasilkan. Sementara biaya variabel adalah biaya yang berubah seiring dengan besarnya output produksi. Dengan menggabungkan kedua jenis biaya ini, akan diperoleh biaya total produksi. Untuk menghitung biaya produksi secara umum, metode yang digunakan mengacu pada rumus yang dikemukakan oleh Hermanto (1996).

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan :

TC : Total Cost/ Biaya Produksi Usaha Kerupuk Kulit (Rp/proses produksi)

TFC : Total Fixed Cost/ Total Biaya Tetap Usaha Kerupuk Kulit (Rp/proses produksi)

TVC : Total Variable Cost/Total Biaya Variabel Usaha Kerupuk Kulit (Rp/proses produksi)

Untuk menghitung penyusutan alat yang digunakan dalam proses produksi digunakan

rumus menurut Hermanto (1996) yaitu sebagai berikut :

$$NP = \frac{NB-NS}{N}$$

Keterangan :

NP : Nilai Penyusutan (Rp/Tahun/Bulan)

NB : Nilai Beli Alat (Rp/Unit/Tahun)

NS : Nilai Sisa (Rp/Unit/Tahun)

N : Usia Ekonomis Alat (Tahun)

#### 3. Produksi

Produksi adalah hasil pengolahan kerupuk kulit oleh pengusaha dalam satu kali proses produksi (Kg/proses produksi). Ini mengacu pada jumlah kerupuk kulit yang dihasilkan dari satu siklus pengolahan yang dilakukan oleh pengusaha. Periode produksi merujuk pada waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan seluruh proses pembuatan kerupuk kulit, mulai dari pencampuran bahan-bahan, penggorengan, hingga pengemasan. Dalam kasus ini, periode produksi adalah selama 4 hari, yang mencakup semua tahap produksi dari awal hingga akhir.

#### 4. Pendapatan

Analisis yang digunakan untuk mengetahui banyaknya hasil agroindustri kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru dalam satu periode produksi yaitu dengan menggunakan analisis data secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

##### a. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor dapat diperoleh dengan cara mengalikan antara produksi dengan harga yang berlaku, yang dapat ditulis dengan cara (Soekartawi, 2002):

$$TR = Y.Py$$

Keterangan :

TR = Total Revenue/ Pendapatan Kotor Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

Y = Jumlah Produksi Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

Py = Harga Produksi (Rp/Kg)

##### b. Pendapatan Bersih

Untuk mengetahui pendapatan bersih dapat dihitung dengan menggunakan rumus umum menurut Soekartawi (2002), yaitu :

$$\pi = TR-TC$$

Keterangan :

TR = Total Revenue/ Pendapatan Kotor Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

TC = Total Cost/ Total Biaya Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

$\pi$  = Pendapatan Bersih Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

**5. Efisiensi (RCR) Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit**

Dalam menganalisis efisiensi usaha kerupuk kulit, digunakan kriteria Return Cost Ratio (RCR), yang menggambarkan perbandingan antara pendapatan yang diperoleh dengan total biaya yang dikeluarkan dalam usaha kerupuk kulit tersebut. Rumus yang digunakan untuk menghitung RCR adalah sebagai berikut:

$$RCR = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

RCR = Return Cost Ratio

TR = Pendapatan Kotor Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

TC = Total Biaya Usaha Kerupuk Kulit (Rp/Kg)

Dengan kriteria:

RCR>1 = Usaha Kerupuk Kulit Dikatakan Efisien dan Menguntungkan Serta Layak Untuk Dikembangkan.

RCR<1 = Usaha Kerupuk Kulit Dikatakan Tidak Efisien dan Tidak

Menguntungkan Serta Tidak Layak Untuk Dikembangkan.

RCR= 1 = Usaha Kerupuk Kulit Dikatakan Impas (Tidak Mengalami Keuntungan dan Kerugian).

**Analisis Bauran Pemasaran Usaha Kerupuk Kulit Kabita**

Bauran pemasaran yang diterapkan dalam usaha kerupuk kulit Kabita di Kota Pekanbaru adalah menggunakan bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri dari empat unsur, yaitu produk, harga, tempat, dan promosi. Analisis yang dilakukan untuk mengevaluasi bauran pemasaran terkait usaha kerupuk kulit Kabita adalah dengan pendekatan deskriptif kualitatif.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja**

Dalam penelitian ini, karakteristik pengusaha dan tenaga kerja kerupuk kulit menjadi fokus utama. Beberapa aspek yang akan dibahas mencakup umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, dan jumlah tanggungan keluarga. Informasi lebih rinci tentang karakteristik ini dapat ditemukan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Kerupuk Kulit Kabita di Kota Pekanbaru

No	Jenis Kelamin	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	Laki-laki	7	77,78
2	Perempuan	2	22,22
	Jumlah	9	100,00
No	Umur (Tahun)	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	21 – 30	1	11,11
2	31 – 40	5	55,56
3	41 – 50	3	33,33
	Jumlah	9	100,00
No	Tingkat Pendidikan (Tahun)	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	6	1	11,11
2	9	2	22,22
3	12	6	66,67
	Jumlah	9	100,00
No	Jumlah Tanggungan (Jiwa)	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	1 – 2	7	77,78
2	3 – 4	1	11,11
3	5 – 6	1	11,11
	Jumlah	9	100,00
No	Pengalaman Berusaha (Tahun)	Pengusaha dan Tenaga Kerja	Persentase (%)
1	1 – 5	5	55,56
2	6 – 10	2	22,22
3	11 – 15	2	22,22
	Jumlah	9	100,00

Berdasarkan Tabel 1, diperoleh informasi bahwa mayoritas pengusaha dan tenaga kerja kerupuk kulit berada dalam

rentang usia 31-40 tahun, dengan jumlah masing-masing sebanyak 5 orang, atau sekitar 55,56%. Secara keseluruhan, rata-rata pendidikan para pengusaha dan tenaga kerja adalah SMA, dengan total sebanyak 6 orang, atau sekitar 66,67%. Sementara itu, rata-rata jumlah tanggungan para pengusaha dan tenaga kerja kerupuk kulit adalah 1-2 orang, dengan total sebanyak 7 orang, atau sekitar 77,78%. Mayoritas dari mereka memiliki pengalaman berusaha selama 1-5 tahun, dengan jumlah sebanyak 5 orang, atau sekitar 55,56%.

Mayoritas pengusaha dan tenaga kerja kerupuk kulit berada di usia produktif, yaitu 31-40 tahun, menunjukkan kontribusi signifikan dari kelompok usia ini dalam industri tersebut. Meskipun mayoritas memiliki pendidikan SMA, hal ini menunjukkan bahwa mereka memiliki keterampilan dan pengetahuan yang cukup untuk terlibat dalam usaha kerupuk kulit. Selain itu, rata-rata tanggungan yang tidak terlalu besar menandakan bahwa para pengusaha dapat fokus pada usaha mereka tanpa beban finansial yang berat.

#### **Profil Usaha**

##### **a. Sejarah Usaha**

Usaha Agroindustri yang menjadi fokus penelitian ini adalah kepunyaan Bapak Agusmin, yang terletak di Kelurahan Tuah Karya, Kecamatan Tampan, Kota Pekanbaru. Didirikan sejak tahun 2007, usaha ini terus memproduksi hingga saat ini, dengan modal awal yang berasal dari pemilik sendiri. Pada awalnya, produksi agroindustri ini dimulai dengan skala kecil untuk memenuhi permintaan di sekitar lokasi usaha dan penjualan dari warung ke warung. Seiring berjalannya waktu, karena telah beroperasi cukup lama, usaha ini telah memperoleh pengaruh yang signifikan dalam pemasaran kerupuk kulit di wilayah Kelurahan Tuah Karya. Banyak konsumen yang langsung mengunjungi tempat produksi untuk membeli atau memesan kerupuk kulit.

##### **b. Skala Usaha**

Dalam penelitian ini, kegiatan usaha yang dilakukan adalah mengubah bahan baku kulit sapi mentah menjadi kerupuk kulit sapi. Usaha industri adalah suatu entitas ekonomi yang bertujuan menghasilkan barang dan jasa. Berdasarkan BPS Riau (2023), perusahaan industri pengolahan dikelompokkan ke dalam

empat golongan berdasarkan jumlah tenaga kerja. (1) industri besar memiliki lebih dari 100 tenaga kerja, (2) industri sedang memiliki 20–99 tenaga kerja, (3) industri kecil memiliki 5–19 tenaga kerja, dan (4) industri rumah tangga memiliki 1–4 tenaga kerja. Dalam konteks penelitian ini, usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita termasuk dalam kategori industri kecil, mengacu pada klasifikasi BPS, yang menetapkan bahwa industri rumah tangga memiliki tenaga kerja antara 5-10 orang.

##### **c. Modal Usaha**

Dari segi sumber modalnya, agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita sepenuhnya didanai oleh keluarga atau usaha mandiri, tanpa melibatkan bantuan lembaga keuangan atau kredit. Modal kekayaan yang dimiliki oleh usaha Kabita mencapai Rp.50.000.000, sehingga usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita ini dapat diklasifikasikan sebagai usaha skala kecil. Penetapan klasifikasi tersebut didasarkan pada Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008, yang menetapkan bahwa perusahaan skala kecil adalah yang memiliki kekayaan bersih antara 50 juta hingga 500 juta, tanpa termasuk aset berupa tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki pendapatan tahunan antara 300 juta hingga 2,5 miliar.

##### **d. Jumlah Tenaga Kerja**

Usaha kerupuk kulit sapi Kabita memiliki total 8 orang tenaga kerja, di mana 2 di antaranya adalah tenaga kerja dalam keluarga dan 6 lainnya adalah tenaga kerja luar keluarga. Kehadiran tenaga kerja dari luar keluarga menunjukkan adopsi usaha ini dalam memperluas jaringan tenaga kerja, mungkin untuk meningkatkan kapasitas produksi atau mengatasi permintaan yang meningkat.

#### **Proses Produksi, Teknologi Produksi, Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha Kerupuk Kulit Kabita**

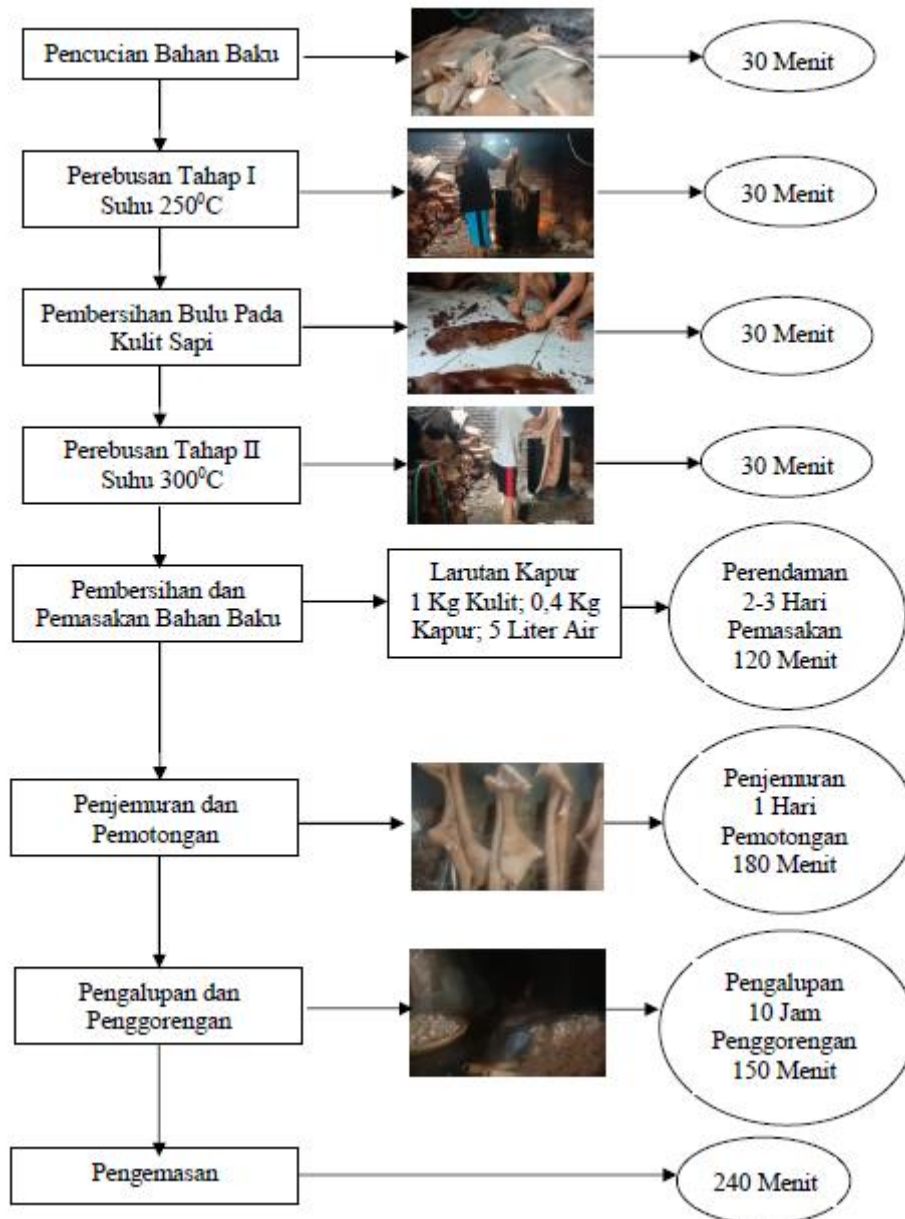
##### **a. Proses Produksi**

Menurut Banunaek et al. (2022), pengolahan dan perubahan bentuk serta rasa pada produk pertanian akan menghasilkan nilai tambah baru yang dapat meningkatkan harga jual. Chandra & Irwansyah (2023) dan Dawapa (2019) menyatakan bahwa proses lebih lanjut dalam mengolah barang setengah jadi menjadi barang jadi dengan menambahkan cita rasa dapat menarik minat konsumen.

Kulit kerbau adalah produk sampingan dari penyembelihan kerbau yang sering tidak

dimanfaatkan dengan baik. Kulit kerbau mudah rusak dan harus segera diproses. Salah satu cara memanfaatkan kulit kerbau adalah dengan mengolahnya menjadi kerupuk kulit (Harisudin et al., 2012). Kerupuk kulit kerbau memiliki kandungan protein sebesar 72,4% (Arifan et al., 2018), sedangkan kerupuk kulit sapi memiliki kandungan protein sebesar 64,71% (Thohari et al., 2017).

Berdasarkan hasil penelitian, proses produksi kerupuk kulit Kabita dilakukan secara tradisional, meliputi tahapan pencucian bahan baku, pembersihan bulu, penjemuran, hingga menjadi kerupuk kulit sapi. Tahap-tahap proses tersebut akan diuraikan secara lebih rinci berikut ini.



**b. Teknologi Produksi**

Keberhasilan suatu pembangunan ekonomi dipengaruhi oleh berbagai faktor produksi (Gregory, 2009). Faktor-faktor produksi tersebut meliputi penggunaan teknologi produksi seperti bahan pokok, peralatan, dan mesin, serta jumlah tenaga kerja dan jumlah modal. Secara garis besar, faktor-

faktor ini dapat dikategorikan menjadi input manusia dan non-manusia. Input manusia mencakup tenaga kerja yang berperan penting dalam proses produksi, sementara input non-manusia mencakup teknologi dan modal yang digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Dengan mengoptimalkan penggunaan kedua jenis input ini, suatu

pembangunan ekonomi dapat mencapai hasil yang lebih maksimal dan berkelanjutan.

Agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita masih menggunakan teknologi peralatan yang tradisional dan proses yang manual serta sederhana. Peralatan yang digunakan termasuk

pisau kikis untuk mengikis kulit sapi, tungku dan drum besi untuk perebusan, alat pemotong manual untuk memotong kulit, dan pengeringan yang bergantung pada cuaca. Perincian peralatan ini dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Penggunaan Peralatan pada Usaha Kerupuk Kulit Kabita**

No	Peralatan	Jumlah (Unit)
1	Pisau Pengikis	6
2	Parang	2
3	Kuali Besar	4
4	Tungku	3
5	Keranjang Peniris Kerupuk	1
6	Sendok Penggorengan	5
7	Sendok Penyaringan	6
8	Ember Besar	3
9	Drum	5
10	Timbangan	3
11	Irok	20
12	Jerigen	15
13	Kaleng Pengukur	4
14	Alat Solder	1
15	Alat Pemotong Kulit	5
16	Tabung Gas 3 Kg	10
17	Mesin Blower	2

### **c. Biaya Produksi**

Menurut Saputra & Hurri (2021), pemahaman yang jelas mengenai biaya dan keuntungan dapat menggambarkan pertumbuhan usaha setiap tahunnya. Usaha agroindustri kerupuk kulit sapi melibatkan pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit. Biaya produksi mencakup semua pengeluaran yang dilakukan pengusaha untuk kegiatan produksi. Jumlah input yang digunakan dalam proses ini akan mempengaruhi besarnya biaya yang dikeluarkan dan penerimaan yang diperoleh. Biaya produksi dalam usaha agroindustri kerupuk kulit sapi terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel meliputi bahan baku, bahan penunjang, dan tenaga kerja, sedangkan biaya tetap mencakup penyusutan alat dan penggunaan listrik. Penelitian ini mengacu pada seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi usaha kerupuk kulit Kabita. Rincian biaya tersebut dapat dilihat pada Tabel 3.

Berdasarkan Tabel 3, biaya variabel merupakan komponen terbesar dalam memproduksi kerupuk kulit sapi, dengan total biaya variabel sebesar Rp. 9.479.000 per proses produksi, sedangkan biaya tetap adalah

Rp. 69.655 per proses produksi. Total biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha kerupuk kulit

Kabita mencapai Rp. 9.528.109 per proses produksi. Angka tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pengeluaran berasal dari biaya variabel yang meliputi bahan baku dan tenaga kerja, sementara biaya tetap seperti penyusutan alat dan listrik hanya berkontribusi kecil terhadap total biaya produksi.

### **d. Produksi**

Produksi merupakan hasil akhir dalam setiap proses produksi yang dilakukan. Pengusaha akan mengalokasikan faktor produksi seefisien dan seefektif mungkin untuk memperoleh produk yang optimum yang nantinya akan berdampak terhadap pendapatan pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi. Kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi adalah 159,60 kg Per proses produksi.

### **e. Pendapatan**

Menghitung pendapatan merupakan salah satu cara untuk melihat imbalan yang diperoleh pengusaha dari penggunaan faktor produksi dalam proses produksi. Ada dua bentuk pendapatan yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Berdasarkan Tabel 3, pendapatan bersih yang diterima pengusaha tergantung pada perolehan produksi dan harga jual produksi. Serta alokasi penggunaan bahan baku dan bahan penunjang. Pendapatan kotor

pengusaha sebesar Rp. 17.556.000. Sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp. 8.027.891 /Proses Produksi. Menurut hasil penelitian Saputra dan Saiful (2021), agroindustri kerupuk kulit UD. Usaha Famili di Desa Sentosa, Kecamatan Mutiara, Kabupaten Pidie, menguntungkan dengan total keuntungan sebesar Rp. 58.486.597 per bulan. Fauzi & Syahrial (2022) menyatakan bahwa perubahan harga bahan masukan dan hasil produksi dapat memengaruhi kelangsungan usaha, yang tercermin dalam pendapatan dan keuntungan yang diterima oleh pengusaha.

#### f. Efisiensi Usaha

Nilai Return Cost Ratio (RCR) yang diperoleh pada agroindustri kerupuk kulit sapi sebesar 1,85. Hal ini bermakna bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp 1,85 dan pendapatan bersih sebesar Rp 0,85 dengan demikian agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita yang berada di Kecamatan Tampan efisien secara ekonomi dan layak untuk dijalankan dan dikembangkan karena dinilai menguntungkan pengusaha kerupuk kulit sapi.

Tabel 3. Distribusi Jumlah Penggunaan Biaya Produksi Kerupuk Kulit Kabita

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)
A	Biaya Variabel			
	1. Bahan Baku			
	a. Kulit Sapi Basah (Kg)	283	24.000	6.792.000
	2. Bahan Penunjang			
	a. Garam (@125 Gr)	15	3.500	52.500
	b. Minyak Goreng (Kg)	84	13.000	1.092.000
	c. Gas Lpg (Kg)	9	22.000	198.000
	d. Plastik Kemasan (Lembar)	5	12.000	60.000
	e. Kayu (M)	0,1	800.000	80.000
	f. Minyak Tanah	2	8.500	17.000
	3. Tenaga Kerja (HOK)	11,88	100.000	1.187.500
	Jumlah (A)			9.479.000
B	Biaya Tetap			
	1. Penyusutan Alat			49.109
	2. Bahan Bakar	2	8700	17.400
	3. Biaya Listrik	2,42	1.300	3.146
	Jumlah (B)			69.655
	Total Biaya (A+B)			9.528.109
C	Produksi (Kg)	159,60	110.000	17.556.000
D	Pendapatan			
	1. Pendapatan Kotor			17.556.000
	2. Pendapatan Bersih			8.027.891
E	RCR			1,85

### Bauran Pemasaran Usaha Kerupuk Kulit Kabita di Kota Pekanbaru

#### a. Produk (Product)

Produk adalah barang yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasan. Keberhasilan perusahaan dimasa yang akan datang tergantung pada kemampuan perusahaan dalam mengembangkan produk-produk yang menarik dan juga inovasi- inovasi baru. Setiap perusahaan mempunyai produk

yang akan di tawarkan kepada konsumen yaitu dengan strategi produk.

Produk yang dihasilkan oleh Kabita adalah kerupuk kulit yang terbuat dari kulit sapi dan kerbau, dan dipasarkan dengan merek Kabita. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh usaha kerupuk kulit Kabita adalah fokus pada kualitas daripada kuantitas. Kualitas produk memiliki pengaruh besar terhadap keputusan pembelian dan kepuasan pelanggan. Kualitas produk sangat berpengaruh terhadap minat beli konsumen dan kepuasan mereka terhadap produk tersebut. Semakin baik kualitas produk, semakin besar daya tariknya bagi



konsumen dan pelanggan. Kerupuk Kulit Kabita dikenal memiliki kualitas yang unggul dibandingkan dengan produk serupa lainnya. Kualitas ini didukung oleh beragam varian produk yang ditawarkan, seperti kerupuk kulit sapi kering, kerupuk kulit kerbau kering, dan kerupuk kulit kerbau super kering.

Strategi produk yang diterapkan oleh usaha kerupuk kulit Kabita adalah dengan membedakan kemasan produknya dalam ukuran 250 gram, 500 gram, dan 1 kilogram. Kemasan merupakan pembungkus dari suatu produk dan harus memenuhi standar kualitas, termasuk tahan terhadap kerusakan, memiliki desain menarik, dan warna yang menarik. Produk kerupuk kulit Kabita dibuat tanpa bahan kimia dan menggunakan bahan-bahan yang bersertifikat halal. Selain itu, kerupuk kulit Kabita tidak menyembunyikan cacat yang mungkin ada dalam proses produksi, sehingga mencerminkan integritas dan kejujuran dalam bisnisnya.

#### **b. Harga (Price)**

Faktor pendukung yang memengaruhi popularitas suatu produk dapat dilihat dari kebijakan harga. Assauri (2010) menekankan bahwa harga adalah bagian penting dari bauran pemasaran yang berdampak langsung pada pendapatan penjualan. Sementara elemen-elemen lainnya, seperti distribusi dan promosi, biasanya hanya menambah biaya. Harga berpengaruh pada pendapatan penjualan, hal ini juga memengaruhi tingkat penjualan, profitabilitas, dan pangsa pasar yang berhasil diperoleh oleh perusahaan.

Usaha kerupuk kulit Kabita juga menerapkan strategi pemasaran melalui harga. Harga produknya bervariasi, disesuaikan dengan kualitasnya; produk berkualitas tinggi dihargai lebih tinggi, sementara produk berkualitas rendah dihargai lebih rendah. Selain itu, usaha ini juga menggunakan diskon atau potongan harga sebagai strategi untuk menarik minat pembeli, baik pembelian tunai maupun kredit. Harga produk juga disesuaikan berdasarkan lokasi pembelian, dengan harga berbeda antara pembelian di dalam Kota Pekanbaru dan di luar Kota Pekanbaru.

#### **c. Tempat (Place)**

Distribusi adalah cara dari perusahaan untuk menyalurkan barangnya, mulai dari perusahaan sampai ke tangan konsumen akhir. Distribusi juga diartikan sebagai cara menentukan metode dan jalur yang akan dipakai dalam menyalurkan produk ke pasar.

Strategi distribusi penting dalam upaya perusahaan melayani konsumen tepat waktu dan tepat sasaran. Tempat pendistribusian merupakan salah satu bauran pemasaran yang sangat penting dan juga digunakan pengrajin untuk memasarkan produknya.

Distribusi yang efisien memfasilitasi kerja sama antara produsen dan konsumen. Pengrajin kerupuk kulit Kabita melakukan distribusi langsung dan tidak langsung, yang menurut peneliti, tetap konsisten dengan prinsip ekonomi Islam karena saling menguntungkan. Mereka mendistribusikan produknya kepada pedagang pengecer dan konsumen sesuai kebutuhan. Dalam strategi distribusi produknya, usaha kerupuk kulit Kabita dilengkapi dengan gudang penyimpanan yang luas untuk menjaga kualitas kebersihan kerupuk yang telah jadi. Saluran distribusi merupakan jaringan berbagai pihak yang terlibat dalam proses distribusi produk hingga sampai kepada konsumen akhir. Ini melibatkan penyalur, agen, pengecer, dan konsumen, yang saling terhubung dan saling mempengaruhi dalam rantai distribusi.

#### **d. Promosi (Promotion)**

Promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumen, tanpa promosi pelanggan tidak dapat mengenal produk yang ditawarkan. Salah satu tujuan promosi perusahaan yaitu menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon konsumen yang baru (Kasmir, 2008). Bentuk promosi yang dilakukan usaha kerupuk kulit Kabita hanya promosi dari informasi yang disampaikan oleh konsumen atau pedagang kerupuk kulit Kabita. Hal ini disebabkan usaha kerupuk kulit Kabita tidak mengalokasikan dana untuk biaya promosi produk.

Promosi merupakan elemen penting dalam bauran pemasaran yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Namun, usaha kerupuk kulit Kabita memiliki pendekatan berbeda dalam hal promosi. Berbeda dengan praktik umum, usaha ini tidak melakukan promosi secara langsung. Promosi terutama bergantung pada rekomendasi dari konsumen yang telah membeli produk, yang disebarluaskan secara lisan dari mulut ke mulut.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Dari hasil penelitian analisis usaha kerupuk kulit sapi Kabita yang dilakukan di Kecamatan Tampan, dapat disimpulkan sebagai berikut: Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja termasuk umur produktif, lama pendidikan pengusaha dan tenaga kerja yaitu 12 tahun, pengalaman berusaha rata-rata 1-5 tahun, jumlah tanggungan keluarga 1-2 jiwa. Usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Kabita tergolong dalam usaha industri kecil. Proses produksi kerupuk kulit Kabita dilakukan secara tradisional mulai dari pencucian bahan baku, pembersihan bulu, penjemuran dan sampai menjadi kerupuk kulit sapi. Jumlah biaya variabel sebesar Rp. 9.479.000 Per proses produksi. Jumlah biaya tetap yaitu sebesar Rp. 69.655/proses produksi. Kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi adalah 159,60 kg Per proses produksi. Pendapatan kotor pengusaha sebesar Rp. 17.556.000. Sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp. 8.027.891 /Proses Produksi Nilai Return Cost Ratio (RCR) yang diperoleh pada agroindustri kerupuk kulit sapi sebesar 1,85. Bauran pemasaran yang dilakukan oleh Usaha Kerupuk Kulit Kabita menggunakan beberapa sistem bauran pemasaran yang ada diantaranya, produk, harga dan distribusi, dan promosi. Produk dibuat dengan beranekaragam kualitasnya dengan berbagai macam pilihan merek, Harga yang ditentukan yaitu harga disesuaikan dengan kualitas barang, jika barang berkualitas harga pun tinggi atau sebaliknya. Distribusi dilakukan dengan cara langsung dan tidak langsung, hal ini dilakukan guna untuk mempermudah konsumen dalam menjangkaunya. Promosi dilakukan dengan pembuatan plang nama dan juga label atau merek yang ditempel pada setiap kemasan kerupuk kulit, guna untuk mempermudah konsumen mengenali kerupuk kulit produksi Kabita.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, V., Ermi Tety., Yeni Kusumawaty. 2024. Analisis Pendapatan Pada Usaha Kerupuk Kulit di Kabupaten Kampar (Studi Kasus UD. Kerupuk Kulit Jon Kenedi). *JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis): Jurnal Agribisnis dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 9(1) :17-26.
- Arifan, F., Adhy, S., & Afifah, N. D. 2018. Analisis Kandungan Gizi Kerupuk Rambak Kulit Kerbau Dengan Pemberian Label Informasi Gizi Dan Alat Tepat Guna Sebagai Peningkatan Produktifitas di Desa Penaggulan Kecamatan Pegandon Kabupaten Kendal. *Seminar Nasional Kolaborasi Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1.
- Assauri, S. 2010. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep & Strategi*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Banunaek, A., Kune, S. J., & Joka, U. 2022. Analisis Pendapatan dan Kelayakan Agroindustri Keripik di Kota Kefamenanu. *AGROTEKSOS*, 32(1): 29-35
- BPS Provinsi Riau. 2022. *Provinsi Riau Dalam Angka 2022*. Provinsi Riau, Pekanbaru.
- Chandra, R. A., & Irwansyah, I. 2023. Pengembangan Kualitas Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Produk Home Industry Madu Lebah Kelulut "Nano Alami." *Jurnal Bisnis Dan Pembangunan*, 12(3), 54-61.
- Dawapa, M. 2019. Optimalisasi Produksi Pangan Lokal Sagu Sebagai Produk Olahan Ekonomis di Kabupaten Merauke. *Musamus Journal of Agribusiness*, 1(2): 74-77.
- Fauzi, D., & Syahrial, S. 2022. Tingkat Keuntungan Petani Kubis (*Brassica oleracea* Var. *Capitata*) di Kabupaten Agam. *JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis): Jurnal Agribisnis Dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 7(1): 27-31.
- Gregory, M. N. 2009. *Macroeconomics*, 7th Edition. Worth Publishers, New York.
- Harisudin, M., Wijianto, A., & Widiyanto, W. 2012. Strategi Pemerintah Kabupaten Wonogiri Dalam Mengembangkan Sentra Agroindustri Brem Putih. *Caraka Tani: Journal of Sustainable Agriculture*, 27(1): 44-52.
- Hermanto. 1996. *Analisa Usahatani*. Bina Aksara, Jakarta.
- Kasmir. 2008. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Rajawali Pers, Jakarta.
- Robustin, T. P. 2018. Pendampingan Promosi Produk Bagi Kelompok Pengrajin Layang-Layang Di Desa Karangsono Kecamatan Bangsalsari Kabupaten Jember. *Empowerment Society*, 1(02): 30-36.
- Saputra., M. Saiful Hurri. 2021. Profitabilitas Usaha Kerupuk Kulit di Desa Sentosa Kecamatan Mutiara Barat Kabupaten Pidie. *Jurnal Sains Pertanian*, 4(2): 54-59.

- Soekartawi. 2002. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian Teori dan Aplikasinya. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Thohari, I., Mustakim, Padaga, M. C., & Rahayu, P. P. 2017. Teknologi Hasil Ternak (Pertama). UB Press, Malang.

