

# ANALISIS USAHA BAKSO DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN RUMAH TANGGA

## *(Analysis Of Meatball Business In Increasing Household Income)*

Putri Rahmi<sup>1</sup> Roni Jarlis<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Agribisnis, Departemen Agroindustri, Fakultas Matematika dan Ilmu  
Pengetahuan Alam, Universitas Negeri Padang

\*Email Korespondensi : [putrirahmisj02@gmail.com](mailto:putrirahmisj02@gmail.com), [ronijarlis@fmipa.unp.ac.id](mailto:ronijarlis@fmipa.unp.ac.id)

### **Abstrak**

Bakso adalah jenis makanan yang dibuat dari bahan pokok daging dengan penambahan bumbu-bumbu dan bahan penyedap lainnya sehingga dihasilkan produk yang strukturnya kompak atau berbentuk bulat, padat, kenyal dan berisi. Bahan pokok dalam pembuatan bakso di Usaha Bakso Salim adalah daging sapi, sedangkan bahan tambahan terdiri dari bahan pengisi berupa tepung, es, garam dan bumbu. Penelitian bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya ( biaya tetap, dan biaya variabel ) dan analisis pendapatan serta R/C ratio usaha bakso Salim di Pasar Sijunjung, Kec. Sijunjung. Jenis penelitian ini adalah Analisis Deskriptif. Metode penelitian yang digunakan ialah kuantitatif yaitu untuk menghitung biaya, penerimaan, serta keuntungan yang dihasilkan dari proses penjualan Usaha Bakso Salim. Berdasarkan hasil penelitian, pengeluaran biaya tetap perbulan rata-rata sekitar Rp 5.943.867, untuk biaya variabel sekitar Rp 26.561.000. Penerimaan rata-rata Usaha Bakso Salim dalam satu bulan sebesar Rp 70.870.000 dengan keuntungan satu bulan rata-rata sebesar Rp 38.365.133. R/C ratio yang didapatkan sebesar 1,18 yang artinya usaha ini menguntungkan.

**Kata kunci:** Usaha Bakso, Biaya, Pendapatan, R/C Ratio.

### **Abstract**

Meatballs are a type of food made from the basic ingredient of meat with the addition of spices and other flavoring ingredients to produce a product that is compact in structure or round, dense, chewy, and filled. The main ingredient in making meatballs at Salim's Bakso Business is beef, while additional ingredients consist of fillers in the form of flour, ice, salt and spices. The research aims to determine the amount of costs (fixed costs and variable costs) and income analysis as well as the R/C ratio of Salim's meatball business in Sijunjung Market, Kec. Sijunjung. This type of research is Descriptive Analysis. The research method used is quantitative, namely to calculate costs, revenues and profits resulting from the sales process of Salim's Bakso Business. Based on the research results, the average monthly fixed cost expenditure is around IDR 5,943,867, for variable costs around IDR 26,561,000. The average income from Salim's Bakso Business in one month is IDR 70,870,000 with an average one month profit of IDR 38,365,133. The R/C ratio obtained is 1.18, which means this business is profitable.

**Keywords:** Meatball Business, Cost, Income, R/C Ratio.

## 1. Pendahuluan

Bakso adalah salah satu UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) kuliner yang ada di pasaran masyarakat Kabupaten Sijunjung yang sangat mudah didapatkan. Bakso juga merupakan salah satu makanan yang sangat digemari oleh masyarakat khususnya di Kecamatan Sijunjung. Bakso diproduksi menggunakan bahan utama daging sapi yang merupakan salah satu sumber protein hewani bagi manusia. Pedagang bakso merupakan salah satu jenis lapangan kerja di sektor informal, kehadirannya sudah lama yakni tahun 1970-an sampai sekarang banyak beroperasi dan cukup populer khususnya di perkotaan (Sembiring, 2010).

Pemenuhan kebutuhan pangan pada saat ini jauh lebih dinamis, tidak terbatas hanya pada makanan pokok seperti beras, jagung dan umbi-umbian saja. Pangan hewani berupa daging juga dibutuhkan tubuh manusia untuk memenuhi kebutuhan protein hewannya. Di Kecamatan Sijunjung, berdasarkan data Badan Pusat Statistik produksi daging sapi pada tahun 2018 sebanyak 86.169 kg, pada tahun 2019 produksi daging sapi sebanyak 87.990 kg, sedangkan di tahun 2020 produksi daging sapi sebanyak 101.836. Hal ini menunjukkan bahwa produksi daging sapi pada tahun 2018-2020 mengalami peningkatan.

Peningkatan produksi daging sapi tentunya akan mendatangkan peluang-peluang bisnis yang dapat dilakukan oleh masyarakat Kecamatan Sijunjung. Perkembangan usaha makanan yang pesat dapat dilihat dari banyaknya pemanfaatan usaha tersebut dalam penyediaan makanan siap saji salah satunya dalam bentuk UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yakni usaha bakso.

Permasalahan yang seringkali muncul dari pedagang bakso adalah pola pengelolaan dan pemasaran bakso yang masih sederhana dan sistem kekeluargaan menyebabkan para pedagang bakso sulit untuk membuat laporan keuangan yang baik. Laporan keuangan diperlukan untuk mempermudah mengambil informasi dalam pengembangan usaha (Martani, 2011). Laporan keuangan ini juga diperlukan untuk mengetahui usaha dapat berjalan terus atau mengalami kebangkrutan (Anastasia & Setiawati, 2017). Dimana, untung dan rugi akan terlihat dengan jelas. Kinerja keuangan dapat dilakukan dengan menganalisis laporan keuangan yang menggunakan rasio keuangan.

Salah satu penyebab permasalahan membuat laporan keuangan pada usaha bakso adalah keterbatasan pengetahuan. Hal ini merupakan salah satu kelemahan pedagang bakso, sehingga jika ditanyakan keuntungan yang mereka dapatkan maka seringkali para pedagang tersebut tidak mengetahui berapa keuntungan yang telah didapatkan dalam menjalankan usaha tersebut. Lebih lanjut perhitungan pendapatan dan keuntungan pedagang bakso cenderung hanya melakukan tafsiran secara pribadi. Berdasarkan hal tersebut maka rumusan masalah dalam penelitian ini ialah bagaimana menganalisis biaya (biaya tetap dan biaya variabel) dan pendapatan serta R/C ratio pada usaha bakso Salim di Pasar Sijunjung, Kec. Sijunjung, sedangkan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui besarnya biaya (biaya tetap, dan biaya variabel) dan analisis pendapatan serta R/C ratio usaha bakso Salim di Pasar Sijunjung, Kec. Sijunjung.

## 2. Metode Penelitian

Metode dasar yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Metode penelitian deskriptif kuantitatif adalah mendeskripsikan, meneliti, dan menjelaskan sesuatu yang dipelajari apa adanya dan menarik kesimpulan dari fenomena yang dapat diamati dengan menggunakan angka-angka (Listiani 2017). Sedangkan teknik pelaksanaannya menggunakan teknik survei. Menurut Sugiyono (2018) metode survei adalah metode penelitian kuantitatif yang digunakan untuk mendapatkan data yang terjadi pada masa lampau atau saat ini, tentang keyakinan, pendapat, karakteristik, perilaku hubungan variabel dan untuk menguji beberapa hipotesis tentang variabel sosiologi dan psikologis dari sampel yang diambil dari populasi tertentu, teknik pengumpulan data dengan pengamatan (wawancara atau kuesioner) yang tidak mendalam, dan hasil penelitian cenderung untuk digeneralisasikan.

### 2.1. Jenis Data dan Sumber Data

Data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan responden objek penelitian di lapangan menggunakan angket atau kuesioner dan melakukan pengamatan

langsung terkait lokasi, cara pembuatan olahan daging menjadi bakso serta mendokumentasikan hasil pengamatan. Alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, daftar pertanyaan dan kamera digital yang digunakan sebagai alat dokumentasi penelitian. Sedangkan data sekunder di peroleh dari sumber yang tidak langsung seperti dari internet, jurnal, dan dari instansi atau lembaga pemerintah terkait seperti; Dinas Pagan dan Perikanan Kabupaten Sijunjung, serta Dinas Dagperinkop UMKM Kabupaten Sijunjung. Penentuan Lokasi Penelitian dipilih secara *purposive* (secara sengaja) dengan pertimbangan bahwa usaha bakso Salim masih konsisten berdiri dari tahun 1989 sampai sekarang.

## 2.2. Metode dan Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lainnya sehingga dapat dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain (Sugiyono, 2011). Metode analisis data dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui biaya yang dikeluarkan dalam setiap bulan dan juga untuk mengetahui pendapatan yang didapat dalam satu bulan serta keuntungan warung bakso Salim, oleh karena itu untuk mengetahui berapa biaya yang dikeluarkan dan berapa pendapatan yang di hasilkan dari warung bakso Salim digunakanlah rumus sebagai berikut (Rusnani et al, 2016):

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Total Cost / total biaya

TFC = Total Fixed Cost / biaya tetap

TVC = Total Variabel Cost / biaya variabel

Perhitungan penerimaan menggunakan rumus sebagai berikut (Rusnani et al, 2016):

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = penerimaan total

P = harga jual

Q = jumlah output/produk yang dihasilkan

Perhitungan pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan biaya dengan rumus sebagai berikut (Suratiah, 2015) :

$$I = TR - TC$$

Keterangan:

I = Income / pendapatan

TR = Total Revenue / total penerimaan

TC = Total Cost / total biaya

Serta, perhitungan layak atau tidak layaknya usaha dijalankan menggunakan rumus sebagai berikut (Suratiah, 2015) :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR = Total Revenue / total pendapatan (Rp)

TC = Total Cost / total biaya (Rp)

Ada 3 (tiga) kemungkinan yang diperoleh dari perbandingan antar Penerimaan (R) dengan Biaya (C), yaitu :

$R/C > 1$  ( Layak / untung );

$R/C < 1$  ( Rugi ); dan

$R/C = 1$  ( Impas ).

## 3. Hasil dan Pembahasan

Usaha Bakso Salim telah berjalan selama 34 tahun mulai dari tahun 1989-sekarang. Selama menjalankan usahanya, usaha ini menetap di lokasi Pasar Sijunjung selama 17 tahun. Sebelumnya, usaha bakso salim dilakukan dengan cara berkeliling. Adapun alasan responden untuk memilih lokasi di Pasar Sijunjung adalah pasar pada umumnya merupakan salah satu

pusat perbelanjaan masyarakat Sijunjung. Selain itu, di dekat Pasar Sijunjung terdapat instansi-instansi seperti, kantor Wali Nagari, kantor POS, Puskesmas, Sekolah Dasar, kantor Polsek, Bank Nagari, Bank BRI dan Bank BPR yang pada umumnya karyawan disana memilih tempat istirahat makan di Pasar Sijunjung.

Pasar adalah tempat dimana dua pihak atau lebih dapat bertemu untuk melakukan transaksi ekonomi, bahkan yang tidak melibatkan alat pembayaran yang sah sekalipun. Transaksi pasar dapat melibatkan pertukaran barang, jasa, tenaga kerja, modal, surat berharga, informasi hingga mata uang. Dimana barang-barang itu berpindah dari satu pihak ke pihak lain (Idris, 2021).

Selama 34 tahun menjalankan usaha bakso, pedagang sampel melewati berbagai macam lika-liku berdagang dengan bermula tidak menguntungkan, tidak banyak pelanggan dan faktor perekonomian tidak menutup kemungkinan pedagang sampel untuk menyerah, namun dengan semangat dan pantang menyerah, pedagang sampel bertekad untuk tetap menjalankan usahanya demi memenuhi kebutuhan keluarganya.

Pedagang Usaha Bakso Salim memperdagangkan bakso nya bertempat di Pasar Sijunjung dengan alasan tersendiri, namun untuk status kepemilikan tempat berdagang baksonya disewa dengan harga Rp. 350.000 per-bulan. Investasi yang mendukung berjalannya Usaha Bakso Salim di Pasar Sijunjung, Kecamatan Sijunjung terdiri atas investasi gerobak, alat masak (Kompor gas, gas LPG, panci, centong dan lain-lain) dan alat makan (Mangkok, sendok, gelas, dan lain-lain) serta tempat makan berupa meja dan kursi. Investasi yang dimiliki berasal dari modal sendiri dengan keseluruhan total biaya investasi sebesar Rp. 6.667.000,;. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012) investasi adalah penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relatif panjang dalam berbagai bidang usaha.

Berdasarkan hasil wawancara bersama responden terkait memasarkan baksonya bahwa responden berdagang bakso dari pagi sampai sore. Dikarenakan biasanya para pembeli mengunjungi pasar pada umumnya di pagi hari hingga siang hari untuk membeli bahan-bahan masakan dan juga membeli sarapan seperti bakso untuk memenuhi kebutuhan pangan sementara sebelum mengonsumsi karbohidrat lainnya. Hal ini juga dapat meminimalisir mengonsumsi karbohidrat yang terlalu banyak yang umumnya berupa nasi serta dapat memenuhi kebutuhan protein manusia. Contohnya, disaat orang selalu mengonsumsi nasi sebanyak 3x sehari, dengan adanya mengonsumsi bakso akan mengurangi mengonsumsi nasi menjadi 2x sehari dan itu juga mendapatkan kebutuhan protein manusia pada daging sapi melalui bakso.

Pada sore harinya banyak pegawai kantor selepas bekerja membeli kebutuhan pangannya dipasar, karena banyak instansi-instansi yang berdiri di sekitar pasar seperti; Kantor POS, KUD, BRI, Bank Nagari, Polsek, Sekolah, JNT, Kantor Wali Nagari dan Puskesmas yang menjadi peluang dan target Usaha Bakso Salim dalam memasarkan baksonya. Dengan begitu banyaknya instansi-instansi yang berdiri di sekitar Pasar Sijunjung hal ini juga menjadi alasan responden untuk membuka usahanya setiap hari.

Dalam berdagang bakso pedagang sampel menerima pendapatan dalam bentuk rupiah atas penjualan baksonya. Adapun harga bakso dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 1. Kategori Bakso Salim Perpori

NO	Kategori Bakso yang Diperdagangkan	Harga (Rp)
1	Lengkap (mie+bakso kecil+urat+telur)	15.000
2	Sedang (mie+bakso kecil+urat/telur)	12.000
3	Biasa (mie+bakso kecil)	8.000

Sumber : Hasil penelitian, 2023

Berdasarkan ketentuan tabel di atas merupakan harga bakso yang umumnya di perdagangkan di Pasar Sijunjung salah satunya Usaha Bakso Salim. Memiliki tiga kategori yaitu, kategori lengkap (mie+bakso kecil+urat+telur) dengan harga Rp. 15.000/porsi, sedang

(mie+bakso kecil+urat/telur) dengan harga Rp. 12.000/porsi dan biasa (mie+bakso kecil) dengan harga Rp. 8.000/porsi.

Dalam menjalankan suatu usaha terdapat kewajiban bagi seorang usahawan yang harus dilakukan. Kewajiban tersebut berupa semua biaya-biaya yang harus dikeluarkan selama proses menjalankan usaha dalam periode satu tahun yang biasa disebut dengan biaya total. Menurut Suwardjono (2016:400) biaya adalah aliran keluar atau penurunan aset akibat kegiatan yang membentuk operasi utama yang menerus. Biaya dari perusahaan yang kegiatannya memproduksi barang adalah nilai input yang akan digunakan untuk memproduksi outputnya. Biaya total tersebut meliputi biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 2. Biaya Tetap Usaha Bakso Salim per-Bulan.

No	Komponen Biaya Tetap	Jumlah (Rp)/Bln	Persentase (%)
1	Sewa tempat	350.000	6%
2	Penyusutan alat	83.867	1%
3	Biaya diperhitungkan		
	a. TKDK 3 orang	4.500.000	76%
	b. Air	50.000	1%
	c. Transportasi	360.000	6%
4	Upah giling daging	600.000	10%
<b>TOTAL</b>		<b>5.943.867</b>	<b>100%</b>

Sumber : Analisis Data Penelitian, 2023

Pada Tabel diatas menunjukkan bahwa sumber biaya tetap Usaha Bakso Salim berasal dari biaya sewa tempat sebesar Rp. 350.000 dari total biaya tetap, biaya penyusutan alat sebesar Rp 83.867 dari total biaya tetap, biaya diperhitungkan (tenaga kerja dalam keluarga sebanyak 3 orang, air sumur dan transportasi) sebesar Rp. 4.910.000 dari total biaya tetap, biaya upah penggilingan daging sebesar Rp 600.000 dari total biaya tetap. Jumlah keseluruhan biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh Usaha Bakso tersebut adalah Rp. 5.943.867 per bulan dengan biaya terbanyak pada biaya diperhitungkan yakni pada biaya tenaga kerja dalam keluarga.

Pada Usaha Bakso Salim, walaupun tidak memiliki karyawan tetap dan hanya mengandalkan tenaga diri dan keluarga saja, hal ini biayanya harus di keluarkan sesuai standar upah usaha UMKM sekitar Rp. 50.000-100.000/ hari. Pada penelitian ini terdapat 3 orang tenaga kerja dalam keluarga yang dihitung upah setiap harinya sebesar Rp. 50.000/ hari. Mengingat pedapatan usaha kecil dan mikro masih sedikit, yaitu hanya sekitar Rp. 76.000.000 hingga Rp. 1.000.000.000 per tahun. Maka pemerintah mengeluarkan Pengupahan No. 36 Tahun 2021 Pasal 36, yang disana disebutkan bahwa, upah yang ditetapkan harus berdasarkan pada kesepakatan antara pengusaha dan pekerja (Dita, 2023).

Menurut Mulyadi (2009:466) biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan . Biaya variabel merupakan biaya yang berkaitan langsung dengan output yang bertambah besar dengan meningkatnya produksi dan berkurang dengan menurunnya produksi.

Tabel 3. Biaya Variabel Usaha Bakso Salim per-Bulan

No	Komponen Biaya Variabel	Jumlah (Rp)/Bln	Persentase (%)
1	Bahan Baku		
	a. Bakso	15.768.500	59%
	b. Kuah bakso	1.545.000	6%
2	Bahan Pendukung	9.247.500	35%
<b>TOTAL</b>		<b>26.561.000</b>	<b>100%</b>

Sumber : Analisis Data Penelitian, 2023

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa sumber biaya variabel Usaha Bakso Salim per bulan berasal dari biaya bahan baku bakso dan kuah bakso sebesar Rp. 17.313.500 dari total biaya variabel dan biaya bahan pendukung sebesar Rp. 9.247.500 dari total biaya variabel sehingga jumlah keseluruhan biaya variabel yang harus dikeluarkan dari Usaha Bakso Salim adalah sebesar Rp. 26.561.000 per bulan dengan biaya terbanyak terdapat pada biaya bahan baku bakso yang mana bahan baku utamanya adalah daging sapi dengan harga paling tinggi di antara daging untuk membuat bakso lainnya seperti daging ayam dan ikan yakni sebesar Rp. 120.000/kg daging sapi. Pada penelitian ini, Usaha Bakso Salim memproduksi bakso sebanyak 30 kg daging sapi per-minggu nya.

Biaya total adalah keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan, yaitu merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel (Sudarsono, 2008). Biaya total pada Usaha Bakso Salim dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4. Biaya per Bulan Pedagang Usaha Bakso Salim di Kec. Sijunjung

No	Jenis Biaya	Biaya Total (Rp)/Bln	Persentase (%)
1	Total biaya tetap	5.943.867	18%
2	Total biaya variabel	26.561.000	82%
<b>Total biaya</b>		<b>32.504.867</b>	<b>100%</b>

Sumber : Analisis Data Penelitian, 2023

Berdasarkan tabel dapat diketahui total biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Bakso Salim adalah Rp. 32.504.867 per bulan, biaya terbesar yang dikeluarkan berasal dari biaya variabel yaitu sebesar Rp. 26.561.000 dari total biaya. Hal ini disebabkan penggunaan biaya variabel lebih rutin dari pada biaya tetap yaitu berupa bahan baku dan bahan pendukung dalam produksi bakso.

Penerimaan usaha bakso Salim merupakan perkalian antara total produk yang terjual dengan harga per satuan produk yaitu per porsi atau per mangkok dalam kurun waktu satu bulan pada saat penelitian. Menurut Zaenuddin Kabai (2015) yang dimaksud dengan penerimaan (*revenue*) adalah total pendapatan yang diterima oleh produsen berupa uang yang diperoleh dari hasil penjualan barang yang diproduksi. Penerimaan dari usaha Bakso Salim dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5. Rata-rata Penerimaan Usaha Bakso Salim Per-Bulan pada Juni 2023

No	Uraian Kategori	Harga	penjualan	Total
1	Lengkap	15.000	850	12.750.000
2	Sedang	12.000	3.150	37.800.000
3	Biasa	8.000	2.540	20.320.000
<b>Penerimaan</b>				<b>70.870.000</b>

Sumber : Analisis Data Penelitian, 2023

Pada tabel di atas menunjukkan bahwa penerimaan penjualan per bulan pada bulan Juni 2023 dari semua kategori sebanyak 6.540 mangkok dengan harga yang berbeda sesuai kategori sehingga jumlah penerimaan yang diperoleh sebesar Rp 70.870.000/bulan dengan kategori terbanyak di beli konsumen pada kategori sedang. Karena kategori sedang termasuk kategori yang tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sedikit dan cukup untuk memenuhi kebutuhan protein manusia sehari yang terdapat pada daging sapi. Selain itu, kategori sedang terdapat pilihan antara urat dan telur sesuai dengan selera konsumen.

Pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total. Pendapatan ini merupakan bukti suatu usaha itu layak dijalankan. Menurut Suparyanto (2014) pendapatan adalah total penghasilan yang diterima oleh setiap pekerja dalam masyarakat pada satu periode akuntansi tertentu sebagai imbalan atas kewajiban pekerjaan ekonomi yang telah diselesaikan.

Untuk mengetahui besarnya pendapatan Usaha Bakso Salim perbulan dapat dilihat tabel berikut ini:

Tabel 6. Pendapatan Usaha Bakso Salim Pada Bulan Juni 2023

No	Uraian	Total
1	Penerimaan	70.870.000
2	Total Biaya	<b>32.504.867</b>
	<b>Pendapatan</b>	<b>38.365.133</b>

Sumber : Analisis Data Penelitian, 2023

Berdasarkan hasil analisis data penelitian pada tabel di atas, pendapatan yang diperoleh dari Usaha Bakso Salim adalah sebesar Rp. 32.504.867; Hasil ini diperoleh dari selisih total penerimaan penjualan bakso sebesar Rp. 70.870.000; dengan total biaya produksi (pengeluaran) sebesar Rp. 38.365.133; per-bulannya.

Pendapatan yang diterima pedagang sampel pada penelitian ini sebesar Rp 38.365.133/bulan merupakan penghasilan yang cukup menjanjikan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga pedagang Usaha Bakso Salim. Berdasarkan hasil wawancara bersama responden, usaha baksonya dapat menambah penghasilan sehingga responden dapat secara perlahan-lahan mendirikan rumah di kampung halamannya, karena responden hanya sebagai pendatang di Kecamatan Sijunjung.

Pendapatan yang besar tidak selalu menunjukkan efisiensi yang tinggi, karena ada kemungkinan pendapatan yang besar itu diperoleh dari investasi yang berlebih-lebih. Oleh karena itu analisis pendapatan selalu diikuti dengan pengukuran efisiensi. Salah satu ukurannya dengan penerimaan untuk rupiah yang dikeluarkan (R/C ratio). R/C ratio atau *return cost ratio* adalah perbandingan antara penerimaan dan biaya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) Usaha Bakso Salim

No	Uraian	Total
1	Keuntungan	38.365.133
2	Total Biaya	32.504.867
	<b>R/C ratio</b>	<b>1,180288878</b>

Sumber : Analisis Data Penelitian, 2023

Berdasarkan dari hasil analisis penelitian, R/C ratio didapatkan sebesar 1,18. Usaha dikatakan layak apabila R/C ratio bernilai lebih besar dari satu ( $R/C > 1$ ) yang berarti setiap tambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih besar dari pada tambahan biaya yang dikeluarkan. Misalnya nilai R/C ratio sebesar 1.25, artinya bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan 1.25 rupiah (penerimaan) (Budisantoso, 2019). Secara sederhana Usaha Bakso Salim dikatakan menguntungkan.

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa analisis pendapatan dan efisiensi suatu usaha dapat dilakukan dengan menghitung jumlah biaya tetap, biaya variabel, total biaya dan penerimaan serta R/C ratio. Pengeluaran biaya tetap perbulan rata-rata sekitar Rp 5.943.867 dan untuk biaya variabel sekitar Rp 26.561.000. Penerimaan rata-rata Usaha Bakso Salim dalam satu bulan sebesar Rp 70.870.000 dengan keuntungan satu bulan rata-rata sebesar Rp 38.365.133. Nilai efisiensi yang didapatkan dalam Usaha Bakso Salim dengan menggunakan rumus R/C ratio sebesar 1,18. Artinya Usaha dikatakan layak apabila R/C ratio bernilai lebih besar dari satu ( $R/C > 1$ ) yang berarti setiap tambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih besar



dari pada tambahan biaya yang dikeluarkan atau secara sederhana Usaha Bakso Salim dikatakan menguntungkan dan layak untuk dijalankan.

## 5. Saran

Adapun saran-saran penulis dalam hasil penelitian ini sebagai berikut :

1. Kepada pemerintah dan instansi terkait supaya meningkatkan perannya terhadap usaha kecil sebagai usaha untuk meningkatkan pendapatan masyarakat pada umumnya dan meningkatkan pendapatan rumah tangga pada khususnya melalui pemberian pembiayaan, prosedur perizinan yang mudah.
2. Kepada masyarakat khususnya kepada pedagang bakso agar dapat mengembangkan usahanya dengan cara yang baik, halal dan berkualitas agar dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk dapat mengembangkan penelitian terkait usaha bakso dari segi perilaku konsumen, strategi pengembangan usaha dan bauran pemasaran yang optimal di Kecamatan Sijunjung.

## Daftar Pustaka

- [1] Anastasia. D & Setiawati. L. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Yogyakarta : ANDI.
- [2] Badan Pusat Statistik. 2018. *Kabupaten Sijunjung Dalam Angka 2018*. BPS Kabupaten Sijunjung.
- [3] Budisantoso, Agung. 2019. *Indikator Dalam Analisis Usahatani*. Blog. Melalui <https://agungbudisantoso.com/indikator-yang-digunakan-dalam-analisis-usahatani/>
- [4] Dita. 2023. *Cara Menggaji Karyawan Usaha Kecil Untuk Pelaku UMKM*. Tipkerja.com. Diakses pada 13 Januari 2023
- [5] Idris Muhammad. 2021. *Pasar: Pengertian, Fungsi, Jenis dan Contohnya*. Kompas.com. Diakses pada 15 Oktober 2021.
- [6] Kabai, Zaenuddin. 2015. *Ekonomi Akuntansi Terpadu*. <http://ekonomiakuntansi.co.id>. Diakses 8 Februari 2017.
- [7] Kasmir & Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Cetakan Ke Delapan. Jakarta: Kencana
- [8] Martani, D.CS. 2011. *Akuntansi Keuangan Lanjutan*. Jakarta : Salemba Empat.
- [9] Listiani, N. M. 2017. Pengaruh Kreativitas dan Motivasi Terhadap Hasil Belajar Mata Pelajaran Produktif Pemasaran Pada Siswa Kelas XI SMK Negeri 2 Tuban. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 2(2), 263.
- [10] Mulyadi Nitisusastro. 2010. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta:Alfabeta, h. 268.
- [11] Rusnani, Fahrizal, M., and Muin, S. 2016. *Analisa Biaya dan Pendapatan Industri Pengolahan Kayu di Kabupaten Kubu Raya*. *Jurnal Hutan Lestari* 4(4): 643-648.
- [12] Sembiring, Monalisa, 2010. *Analisis Pendapatan Pedagang Bakso di Kota Bogor Jawa Barat*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
- [13] Sudarsono, Heri. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonosia
- [14] Suwardjono. 2016. *Teori Akuntansi: Perekayasaan Pelaporan Keuangan, Edisi Ketiga*. Yogyakarta: BPFE



- [15] Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV
- [16] Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, penerbit Alfabeta,Bandung
- [17] Suparyanto. 2014. Konsep Dasar Pendapatan Keluarga. Diakses pada 14 maret 2017. <http://dr-suparyanto.blogspot.co.id/2014/03/kosep-dasar-pendapatan-keluarga.html>
- [18] Suratiyah, Ken. 2015. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadya. Jakarta.