



**"Tema: 5 (kewirausahaan, koperasi, dan UMKM)"**

**STRATEGI PENINGKATAN KEUNTUNGAN AGROINDUSTRI  
TEMPE WILAYAH KERJA PRIMER KOPERASI PRODUSEN  
TEMPE TAHU MEKAR JAYA DI KABUPATEN BANYUMAS**

Oleh

**DR.IR. AGUS SUTANTO, MP\*, DR. IR. SUYONO, MS\*,**

**DR. IR. DYAH ETHIKA N., MP\***

**\*Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Unsoed  
tantoagus25@gmail.com**

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah :1. Menganalisis strategi usaha perajin tempe melalui diversifikasi produk apakah dapat meningkatkan keuntungan? 2. Menganalisis komparasi tingkat profitabilitas usaha produksi tempe bungkus plastik dan bungkus daun (tempe mendoan dan tempe muntuk). 3. Menganalisis komparasi serapan tenaga kerja usaha produksi tempe bungkus plastik dan bungkus daun (tempe mendoan dan tempe muntuk). Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1. Skala usaha mono produk lebih besar dari pada multi produk oleh karena itu pendapatan mono produk lebih tinggi dari pada multi produk 2. Profitabilitas multi produk lebih besar dari pada mono produk. 3. Serapan tenaga kerja masih terbatas tenaga kerja keluarga antara satu sampai dua orang tenaga kerja. Sisa waktu tenaga kerja digunakan untuk pemasaran.

Kata kunci: *strategi, keuntungan, mono-produk, multi-produk*

**ABSTRACT**

*The objectives of this study are: 1. Analyzing the business strategy of tempe crafters through product diversification can it increase profits? 2. Analyzing the comparability of the profitability of tempe production business in plastic and leaf-wrapped tempeh (tempe mendoan and tempe muntuk). 3. Analyzing the comparative uptake of workers in the production of tempe in plastic and leaf-wrapped tempeh (tempe mendoan and tempe muntuk). The results show that: 1. The scale of mono product business is greater than multi products, therefore mono product revenue is higher than multi product 2. Multi product profitability is greater than mono product. 3. Absorption of labor is still limited to family labor between one to two workers. The rest of the labor time is used for marketing.*

*Key words: strategy, profit, mono-product, multi-product*

**PENDAHULUAN**

Motivasi pengusaha salah satunya adalah memperoleh pendapatan bersih atau profit yang maksimal guna untuk peningkatan pendapatan pengusaha, sekaligus untuk mengembangkan usaha.



Profit merupakan selisih antara penerimaan total dan biaya total. Penerimaan total merupakan perkalian antara harga dan kuantitas produk. Biaya total adalah jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi seluruh produk. Biaya total merupakan penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel.

Maksimalisasi profit dapat dilakukan dengan beberapa alternatif. Pertama, meningkatkan penerimaan total, sementara biaya total tetap. Kedua penerimaan tetap dan biaya total diturunkan. Ketiga dengan meningkatkan biaya total untuk meningkatkan penerimaan total dengan catatan peningkatan penerimaan lebih besar daripada peningkatan biaya total. Ketiga cara ini dapat dilakukan yang disesuaikan dengan kondisi pengusaha. Perajin tempe dapat digolongkan sebagai pengusaha mikro, dengan modal kecil dan hasil produksi kecil. Motif usaha perajin tempe sama halnya para pengusaha besar, mereka berusaha untuk memaksimalkan profit atau keuntungan. Cara perajin memaksimalkan keuntungan disesuaikan dengan kemampuan mereka.

Perajin tempe dengan statusnya sebagai usaha mikro, maka untuk memaksimalkan keuntungan, mereka terkendala dengan permodalan dan teknologi yang mereka miliki. Dengan demikian pengembangan usaha secara besar sulit dilakukan. Salah satu alternatif yang memungkinkan mereka lakukan adalah meningkatkan sedikit biaya total agar diperoleh penerimaan total yang lebih tinggi. Strategi yang mereka lakukan adalah melakukan kombinasi hasil yang mereka lakukan. Perajin yang konvensional akan memproduksi produk tempe dalam kemasan plastic, sehingga relatif pasti apa yang mereka peroleh, yaitu dari satu kilogram kedelai akan diperoleh sekitar satu setengah kilogram tempe. Perajin konvensional ini akan menjual tempe dalam bentuk kiloan. Perajin yang lebih kreatif akan memproduksi tempe dalam bentuk tempe bungkus, baik dalam bentuk tempe mendoan maupun dalam bentuk tempe bungkus (tempe muntuk). Mereka akan menjual dalam bentuk tempe bungkus, sehingga yang diperhitungkan adalah jumlah bungkusnya, tanpa menghitung beratnya.

Melalui strategi kreatif ini, mereka akan meningkatkan sedikit biaya total melalui penambahan faktor produksi berupa pembungkus (daun pisang dan kertas) dan tenaga kerja pembungkus. Strategi ini akan meningkatkan tambahan lapangan kerja dan sekaligus peningkatan keuntungan perajin tempe. Data perajin tempe di Kabupaten Banyumas sekitar 1000 orang, sementara konsumennya hampir seluruh penduduk Banyumas. Pasar tempe akan tetap berjalan apabila tempe selalu tersedia (penawaran) dan konsumen tempe juga tetap untuk memenuhi kebutuhan pangan, yaitu protein yang murah. Penawaran tempe akan tetap tersedia apabila usaha produksi tempe memberikan pendapatan atau keuntungan yang memadai bagi perajin.

Atas dasar hal tersebut, maka kajian tentang strategi peningkatan keuntungan atau pendapatan perajin tempe sangat penting. Peningkatan keuntungan perajin akan melestarikan usaha



produksi tempe dan sekaligus penawaran tempe. Hal ini berarti akan meningkatkan kesejahteraan produsen atau perajin tempe.

Bertambahnya penduduk, berarti bertambahnya angkatan kerja. Di sisi lain, lapangan kerja semakin sempit, persaingan usaha semakin ketat. Pengangguran masih banyak, bahkan meningkat. Lapangan kerja perlu tersedia agar pengangguran semakin menurun. Perajin tempe merupakan usaha turun temurun, yang menyediakan sendiri lapangan kerja untuk keturunannya. Hal ini dilakukan melalui strategi pembuatan tempe dengan tidak hanya dalam bentuk batangan tetapi juga dalam bentuk tempe bungkus dan tempe mendoan. Kedua jenis tempe ini membutuhkan tambahan bahan pembungkus (daun pisang) yang menambah biaya bagi perajin tempe, tetapi juga menambah tenaga kerja untuk mengerjakan pembungkusan.

Penelitian ini merupakan bagian dari keseluruhan penelitian perkoperasian, terutama revitalisasi PRIMKOPTI Mekar Jaya Kabupaten Banyumas, yang dilakukan dengan *roadmap* berikut ini.



**Gambar 1.** Roadmap Penelitian Koperasi

Pada tahap awal PRIMKOPTI diharapkan memiliki anggota, pengurus, dan pengawas serta pemangku kepentingan lainnya, dan sadar dan paham tentang prinsip koperasi serta hak dan kewajiban anggota. Hasil penelitian menunjukkan bahwa anggota mempunyai kesadaran dan pemahaman yang tinggi atas hak dan kewajibannya dalam berkoperasi. Pada saat ini penelitian mulai melangkah pada tahap ke dua. Pada tahap ini peneliti mengkaji partisipasi anggota dalam kegiatan PRIMKOPTI. Salah satu yang perlu diketahui adalah partisipasi anggota dalam kegiatan koperasi. Diperlukan kreatifitas dan strategi anggota dalam pengembangan koperasi.

Berdasarkan permasalahan dalam latar belakang dan *roadmap* tersebut, maka permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut ini.

1. Apakah strategi usaha perajin tempe melalui diversifikasi produk dapat meningkatkan keuntungan?
2. Berapa komparasi tingkat profitabilitas usaha produksi tempe bungkus plastik dan bungkus daun (tempe mendoan dan tempe muntuk)



3. Bagaimana komparasi serapan tenaga kerja usaha produksi tempe berbungkus plastik dan berbungkus daun (tempe mendoan dan tempe muntuk).

Mengacu pada rumusan permasalahan, maka penelitian ini dilakukan untuk mencapai tujuan berikut.

1. Menganalisis strategi usaha perajin tempe melalui diversifikasi produk apakah dapat meningkatkan keuntungan?
2. Menganalisis komparasi tingkat profitabilitas usaha produksi tempe berbungkus plastik dan berbungkus daun (tempe mendoan dan tempe muntuk)
3. Menganalisis komparasi serapan tenaga kerja usaha produksi tempe berbungkus plastik dan berbungkus daun (tempe mendoan dan tempe muntuk).

## **METODE PENELITIAN**

### **3.1. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian dilaksanakan di wilayah kerja PRIMKOPTI Mekar Jaya Kabupaten Banyumas yang meliputi Kecamatan Kembaran, Sokaraja, Karang Lewas, Pekuncen, Cilongok, dan Purwokerto Timur. Penelitian dilakukan selama 8 bulan pada tahun 2019.

### **3.2. Metode Penelitian**

Penelitian dilakukan dengan metode survai. Dalam survai informasi dikumpulkan dari responden dengan menggunakan kuesioner (Masri Singarimbun, 1982). Survai dalam hal ini dimaksudkan adalah survai sampel, data atau informasi dikumpulkan dari sebagian populasi untuk mewakili seluruh populasi.

### **3.3. Metode Penentuan sampel**

Penentuan sampel dilakukan dengan teknik sampling, yaitu *simple random sampling*. *Simple random sampling* termasuk kategori *probability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel (Sugiyono, 2017). Ada dua hal yang perlu diperhatikan pada metode *simple random sampling*. Pertama terdapat kerangka sampling, yaitu daftar anggota produsen tempe yang menjadi anggota PRIMKOPTI. Kedua populasi relatif homogen, dengan pengusahaan tempe rata-rata 42 kg kedelai per hari.

Ukuran sampel diperoleh dengan rumus berikut:

$$s = \frac{\lambda^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{d^2(N - 1) + \lambda^2 \cdot P \cdot Q}$$

$\lambda^2$  dengan dk = 1, taraf kesalahan, dapat 1 %, 5%, 10 %.

$$P = Q = 0,5$$

$$d = 0,05$$



s = ukuran sampel (Sugiyono, 2017)

### 3.3. Metode Analisis

Data yang diperoleh dianalisis secara kuantitatif melalui uji beda antara perajin yang mengusahakan monoproduk dan multi produk.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Profil Perajin Tempe

#### A. Tingkat Pendidikan Perajin Tempe

**Tabel 1.** Tingkat Pendidikan Perajin Tempe

No	Pendidikan	Jumlah Perajin (orang)	Presentase (%)
1	SD/ sederajat	65	76
2	SMP/ sederajat	14	22
3	SMA/ sederajat	5	2
Jumlah		80	100 %

Sumber: data penelitian (2019)

Data tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan para perajin tempe 76 persen berpendidikan Sekolah Dasar atau yang sederajat. Hal ini sejalan dengan skala usaha yang kecil. Skala usaha perajin tempe dapat dilihat dari jumlah baku (kedelai) yang diproses menjadi tempe. Perajin rata-rata mengolah tempe 23,45 kg per hari. Ini juga terkait dengan kemampuan manajerial yang rendah pula. Mereka memproduksi sendiri dan dijual sendiri pula.

### 2. Usia Perajin Tempe

**Tabel 2.** Umur Perajin

No	Umur (tahun)	Jumlah Perajin (orang)	Presentase (%)
1	0-14	0	0
2	15-64	74	92,5
3	≥65	6	7,5
Jumlah		80	100

### 3. Diversifikasi Usaha Produk Tempe

#### A. Pola produksi tempe

Perajin tempe yang mengusahakan satu jenis tempe meliputi sekitar 8,75 persen, sedangkan 91,25 persennya melakukan kombinasi produk. Perajin membuat tempe dibungkus daun dan plastic. Masing pola pembungkusan dibagi tiga, yaitu kecil, sedang dan besar, sehingga terdapat 6 (enam)



***Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers***  
*"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan IX" 19-*  
*20 November 2019*  
*Purwokerto*

---

bentuk bungkusan. Tiap-tiap perajin melakukan kombinasi dari keenam bentuk bungkusan tersebut. Pola kombinasi pengusahaan tempe tersebut disajikan pada Tabel 3.



**Tabel 3.** Pembuatan Tempe

No	Kombinasi (macam)	Jumlah	Persentase
1	1	7	8.75
2	2	6	7.5
3	3	54	67.5
4	4	9	11.25
5	5	3	3.75

#### B. Pendapatan perajin

Perajin melakukan pembuatan tempe setiap hari. Proses pembuatan tempe sekitar 3 hari, dan hari keempat baru dapat dijual atau dikonsumsi. Dengan demikian penjualan hari ini merupakan produksi 3 hari yang lalu. Pendapatan perajin selama satu bulan disajikan pada Tabel 4.

**Tabel 4.** Pendapatan perajin tempe

Jumlah Produk	Rata-rata Bahan baku Per Bulan (kg)	Pendapatan (Rp)
Mono Produk	1.166	6,783,527
Multi produk	810	5,294,382

Pendapatan perajin monoproduk lebih besar dari pada pendapatan perajin yang mengusahakan multi produk. Hal ini disebabkan oleh skala usaha mono produk lebih besar dari pada multi produk. Skala usaha didasarkan pada bahan baku kedelai yang diusahakan

#### 4. Profitabilitas usaha pembuatan tempe

Profitabilitas usaha pembuatan tempe mono produk dan multi produk disajikan pada Tabel 5.

**Tabel 5.** Profitabilitas usaha pembuatan tempe

Jumlah Produk	Pendapatan Per bahan Baku	R/C
Mono Produk	5,816.4	1.3932
Multi produk	6,535.4	1.731037

Dari Tabel 5 dapat kita ketahui bahwa profitabilitas usaha pembuatan tempe multi produk lebih tinggi dari pada mono produk.

#### 5. Serapan tenaga kerja

Serapan tenaga kerja usaha produksi tempe masih kecil antara 1 sampai 2 tenaga kerja, dan terbatas pada tenaga kerja keluarga. Sebagian waktu tenaga kerja digunakan untuk memasarkan produknya.

## KESIMPULAN

1. Perajin yang mengusahakan kedelai lebih banyak, maka akan membuat mono produk.
2. Diversifikasi produk akan meningkatkan profitabilitas.



1. Serapan tenaga kerja masih terbatas pada tenaga kerja keluarga, berkisar antara satu dan dua tenaga kerja. Sebagian waktu tenaga kerja digunakan untuk memasarkan produknya.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terima kasih kepada Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Unsoed atas pembiayaan yang diberikan untuk kegiatan penelitian ini.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Deden Abdul Wahab dan Budi Darmawan. 2018. Kelayakan dan Skala Agroindustri Tempe di Kecamatan Kembaran Kabupaten Banyumas. *Dimensia* 5(1)
- Dewi Susita, Umi Mardiyati, Hania Aminah. 2017. Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku Usaha Kecil dan Binaan Koperasi di Rumah Susun Sederhana Sewa (Rusunawa) Cipinang Besar Selatan. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)* 1(1)
- Kadeni. 2017. Mengembangkan Pola Pikir Berwirausaha. *Cakrawala Pendidikan* 20(1)
- Masri Singarimbun Dan Sofian Effendi. 1982. *Metode Penelitian Survail*. Lembaga Penelitian, Pendidikan dan Penerangan Ekonomi dan Sosial. Jakarta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Penerbit Afabeta. Bandung.
- Wiji Santoso, Pujiati Utami, dan Dumasari. 2009. Analisis Pendapatan dan Biaya Produksi Agroindustri Tahu di Desa Pandansari Kecamatan Ajibarang kabupaten Banyumas. *AGRITECH* 11(1): 45 – 55