



Analisis Pendapatan Tumpi-Tumpi Usaha Mikro Kube Siarioi Di Desa Rappang Barat Polewali Mandar

Hasni¹, Nurhaya. K², Kandatong. H³

Program Studi agribisnis
Fakultas ilmu pertanian
Universitas al asyariah mandar

Email: hasnihalang0@gmail.com

Abstract

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis seberapa besar total pendapatan yang diperoleh produsen tumpi-tumpi atau pupu yang terdapat pada usaha mikro kube siarioi di desa rappang barat, pengambilan sampel dilakukan melalui teknik observasi dan wawancara. Hasilnya menunjukkan bahwa harga penjualan dari pesanan langsung masyarakat berbeda karena pelanggan memilih untuk membeli barang secara pribadi. Harga Rp. 10.000/10 biji diberikan kepada pedagang kecil karena mereka akan menjual kembali atau dijual langsung ke pedagang besar yang ada di pasar. Produksi tumpi-tumpi menghasilkan biaya tetap produksi sebesar Rp2.675.000, biaya variable sebesar Rp4.000,00, dan pendapatan untuk saluran tipe 1 sebesar Rp495.000 dan saluran tipe 2 sebesar Rp270.000. Pemerintah harus memprioritaskan usaha-usaha kecil (KUBE) dengan memberikan dana atau alat-alat produksi dan alat pembantu lainnya.

Kata Kunci : Analisis, Pendapatan, Tumpi-Tumpi,Pupu

Article history:

Received:: 12/07/2024

Revised : 12/07/2024

Accepted : 25/12/2024

Pendahuluan

Tumpi, juga dikenal sebagai pupu, dibuat dari cincangan daging ikan teri yang dicampur dengan kelapa parut yang telah digoreng, kemudian diberi adonan tepung agar dapat dibentuk segitiga atau bundar sesuai keinginan. Pupuk, makanan tradisional orang Sulawesi Barat, terbuat dari ikan. Daging ikan dihaluskan sebelum dicampur kelapa parut., pupu adalah makanan yang diwariskan dari nenek moyang yang biasanya disajikan selama acara perayaan.

Indonesia adalah negara yang memiliki keanekaragaman kuliner yang luar biasa dan selalu menarik karena makanannya yang enak. Kuliner Indonesia selalu menarik pengunjung karena berbagai rasa yang disajikan, terutama dalam hal bentuk dan penyajian. Ini adalah pilihan menu tradisional unik yang berasal dari daerah timur Indonesia, tepatnya dari suku Bugis di Sulawesi Selatan. Kelihatannya seperti nugget, tapi makanan ini sudah ada sejak lama sebagai makanan asli Indonesia dengan rasanya yang kuat. Makanan yang sering dijadikan lauk dan terbuat dari ikan disebut Tumpi-tumpi. Menurut Endang Tri (2019), tumpi-tumpi ini memiliki bentuk segitiga dengan tekstur kriuk di luar dan lembut di dalam. Ramadhan, K. (2021).

Daerah pesisir adalah rumah bagi industri perikanan Indonesia. Berbagai jenis olahan ikan dapat dihasilkan di berbagai daerah, tetapi usaha kecil lokal yang

menggunakan metode pengelolaan konvensional masih mendominasi industri perikanan. Sumber daya ikan memiliki potensi untuk menjadi komoditas andalan, dan pengelolaan dan perencanaan yang tepat diperlukan. Optimalisasi telah berkembang menjadi proses teknologi penting dalam suatu jaringan yang menghubungkan unit lembaga dari masyarakat hingga pemasok. Kusdiantoro, K., Fahrudin, A., Wisudo, S. H., & Juanda, B. (2019). Perencanaan kegiatan perusahaan pengolahan ikan sangat tidak pasti. Tingkat panen, pasokan ikan, kualitas, dan pola permintaan adalah beberapa variabel perencanaan yang tidak pasti.

Untuk menghasilkan barang jadi dari bahan baku, perusahaan manufaktur melakukan berbagai tindakan dan proses. Setelah itu, barang tersebut dikirim ke pelanggan. Tujuannya adalah untuk mengurangi biaya dengan memperbaiki proses pengiriman agar barang sampai ke tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dan dengan penawaran yang tepat. Selama beberapa dekade, analisis operasional perikanan telah dikembangkan dan dibangun dengan bantuan optimasi. Tujuan dari teknik ini adalah untuk meningkatkan efisiensi produksi, yang berarti lebih sedikit biaya dan lebih banyak pendapatan, yang pada akhirnya akan menghasilkan peningkatan keuntungan Rachman .dkk (2023).

Keberhasilan dalam memasarkan produk teri hasil tangkapan ini tergantung dari pola saluran pemasaran. Analisis pemasaran merupakan salah satu aspek



pemasaran dalam upaya meningkatkan pergerakan barang dari produsen ke konsumen. Dalam analisis pemasaran akan dilihat adanya perbedaan harga yang diterima produsen sampai yang dibayarkan oleh konsumen akhir, serta kelayakan pendapatan yang diterima produsen terhadap komoditi yang dihasilkan. Kegiatan pemasaran produk hasil perikanan akan melalui beberapa proses diantaranya pengumpulan, pengelompokan, pendistribusian termasuk pemilihan saluran pemasaran dimana akumulasi proses ini akan menimbulkan biaya. Semakin rendah biaya yang ditimbulkan sistem pemasaran akan semakin efisien, margin pemasaran semakin rendah. Margin pemasaran yang rendah akan meningkatkan pendapatan produsen serta harga yang relatif murah bagi konsumen.

Pemasaran dianggap efektif jika dua hal terpenuhi: produsen dapat menyampaikan produk mereka kepada pembeli dengan harga yang semurah mungkin dan semua pihak yang terlibat dalam proses produksi menerima pembagian yang adil dari harga total yang dibayar. Angraini, T. (2017).

Wanita sangat penting untuk memanfaatkan peluang bisnis yang ada. Wanita memiliki banyak potensi dan tenaga, tetapi masih banyak wanita yang lemah karena kurangnya pengetahuan dan kemampuan serta kurangnya kemauan untuk membangun informasi dan kemampuan. Sebuah perkumpulan yang dapat memberikan inspirasi sebagai informasi dan kemampuan yang diharapkan remaja putri

Sektor pertanian adalah sumber penghasilan utama masyarakat di Kecamatan Mapilli, oleh karena itu pembangunan di sektor pertanian merupakan hal yang paling utama dalam pembangunan ekonomi di Kecamatan Mapilli. Ahmad, S. (2020).

Salah satu Desa di Kecamatan Mapilli adalah Desa Rappang Barat yang merupakan Desa yang memiliki luas lahan pertanian yang digunakan ialah 641 ha, dan merupakan sumber penghasilan utama sebagian masyarakat di Desa Rappang Barat. Desa Rappang Barat memiliki Luas 16,50 km² dengan jumlah Penduduk 3.530 jiwa, serta jumlah KK sebanyak 930 Kepala Keluarga (Pemerintah Desa Rappang Barat, 2023)

Salah satu Kelompo Usaha Bersama di Desa Rappang Barat ialah KUBE Siarioi yang merupakan kumpulan ibu-ibu rumah tangga yang mengolah dan memanfaatkan pekarangan rumah serta membuat suatu usaha dari hasil pertanian dan perikanan sehingga menambah penghasilan keluarga. Kube Siarioi di bentuk pada tahun 2010 hingga saat ini telah banyak pengalaman yang di dapat dalam hal berkelompok. Selain itu terdapat beberapa komoditas tanaman yang berada di demplot KUBE. KUBE Siarioi beranggotakan 21 orang dan diketuai oleh ibu St. Eja

Berdasarkan hal tersebut maka kami berinisiatif untuk mengangkat judul penelitian “Analisis pendapatan Tumpi-Tumpi atau pupu Di Usaha Mikro KUBE Siarioi Di Desa Rappang Barat Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar”.

Bahan dan Metode

Tempat Dan Waktu penelitian

Studi tentang KUBE Siarioi akan dilakukan di Desa Rappang Barat, Kecamatan Mapilli, Kabupaten Polewali Mandar. Tempat penelitian dipilih secara purposive berdasarkan beberapa faktor. Penelitian akan dimulai pada bulan Maret 2024 dan berlangsung hingga April 2024.

Penentuan responden

Mereka yang benar-benar memahami masalah yang akan diteliti disebut responden penelitian atau informan penelitian. Mereka juga digunakan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang penelitian (Moleong 2015: 163). Menurut Sugiyono (2017), teknik purposive sampling adalah metode pemilihan informan yang dipilih secara sengaja berdasarkan kriteria dan pertimbangan tertentu. Memilih sumber data, individu yang dianggap memiliki pengetahuan paling mendalam tentang topik penelitian, atau seseorang sebagai penguasa memudahkan penelitian tentang situasi sosial yang diteliti. Untuk penelitian ini, 21 anggota KUBE Siarioi akan memberikan data yang diperlukan berdasarkan data dan informasi dari sampel sebelumnya untuk mendapatkan data yang lebih lengkap.

Metode Pengumpulan Data

1. Observasi:

Mengunjungi lokasi penelitian secara langsung Widoyoko (2014) menyatakan bahwa observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis elemen yang terlihat dalam gejala subjek penelitian.

2. wawancara

Untuk mendapatkan informasi yang tepat dan terpercaya, wawancara dilakukan dengan berbicara langsung dengan narasumber. Afifuddin dalam Rani (2020) menyatakan bahwa wawancara adalah teknik pengambilan data di mana seseorang yang menjadi informan atau responden ditanyai sesuatu.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa masa lalu dalam tulisan, foto, atau karya besar (Sugiyono, 2017).

Analisis Data

Analisis data didefinisikan sebagai proses pencarian dan pengaturan sistematis dari data yang telah dikumpulkan oleh peneliti dengan menggunakan dokumentasi, wawancara, observasi, dan bahan lainnya untuk meningkatkan pengetahuan mereka tentang apa yang telah mereka kumpulkan. (Bogdan dan Biklen dalam Gunawan. Analisis data terdiri dari tiga alur kerja yang terjadi secara bersamaan. Salah satunya adalah analisis data reduksi, yang merupakan kegiatan merangkum dan mempelajari hal-hal penting dengan fokus pada tema dan polanya. Waruwu, M. (2023).

Penyajian Data: Data dapat disajikan dalam bentuk uraian singkat, bagan, dan sebagainya. Mereka juga dapat disajikan dalam bentuk teks naratif, tabel, dan gambar, serta penjelasan dalam penelitian.

Penarikan kesimpulan atau verifikasi biasanya memberikan jawaban atas rumusan masalah.

Margin pemasaran dapat didefinisikan sebagai analisis perbedaan harga di tingkat konsumen akhir (Harga Jual) dan produsen (Harga Beli).



Jumlah pengeluaran tetap dan variabel yang dikeluarkan perusahaan disebut biaya total. Perusahaan biasanya menghitungnya berdasarkan jumlah unit yang dijual dan kemudian dikalikan dengan jumlah produk yang diproduksi. Hermadani, L. (2023).

TC = TFC + TVC, di mana TC = biaya total (total), TFC = biaya tetap total, dan TVC = biaya variabel total.

Hasil

Saluran Pemasaran pupu

Penelitian telah menunjukkan bahwa dalam proses pemasaran tumpi-tumpi di Desa Rappang Barat Kecamatan Mapilli, dua jenis saluran pemasaran (KUBE) digunakan, yaitu dari produsen langsung ke konsumen yang memesan dan dari saluran pemasaran di atas ke konsumen yang memesan.

Total Biaya Produksi Tumpi-Tumpi (pupu)

Biaya total produksi, juga dikenal sebagai total cost (TC), adalah akumulasi biaya tetap dan variabel proses produksi yang harus dikeluarkan oleh produsen saat mengerjakan suatu.

Biaya tetap atau (fixed cost)

Biaya tetap, juga dikenal sebagai biaya tetap, adalah biaya yang memiliki nilai tetap yang tidak berubah meskipun jumlah barang dan jasa meningkat atau berkurang. Sederhanya lagi, "biaya tetap" adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan biaya yang harus dibayarkan oleh suatu perusahaan terlepas dari aktivitas bisnis tertentu.

Namun, menurut OJK, biaya tetap adalah biaya perusahaan yang tidak terpengaruh oleh aktivitas perusahaan. apakah itu dalam penjualan atau produksi. Biaya tetap adalah biaya umum yang ditetapkan dalam kontrak, perjanjian, dan lainnya. Suharnitha, S. (2022).

Tabel 4 Biaya tetap pembuatan Tumpi Tumpi (pupu)

No	Jenis biaya Tetap	Harga (Rp)
1	Mesin Penggiling daging	Rp 1.950000
2	Wajan	Rp150.000
3	Kompore gas	Rp 525.000
4	Baki besar	Rp 50.000
	Jumlah	Rp 2.675000

Tabel di atas menunjukkan bahwa variabel biaya produksi tumpi-tumpi sebesar Rp. 630.000, yang menunjukkan bahwa ibu-ibu harus mengeluarkan biaya terbesar untuk bahan bumbu jika semua bahan yang disebutkan di table hanya digunakan sekali atau satu kali.

Biaya variabel

Biaya yang besar atau kecilnya sanga tergantung pada skala produksi disebut biaya variabel. Bisnis pembuatan pupu memiliki banyak biaya variabel, termasuk biaya bahan baku, bahan, gas elpiji, pengemasan, tenaga kerja, dan penjualan. Semua biaya ini ditampilkan dalam satuan rupiah. Tabel berikut menunjukkan total biaya variabel:

Tabel 5 biaya variabel pada pembuatan tumpi – tumpi

No	Jenis Biaya Variabe	Biaya Rp
1	Ikan bandeng	Rp 100.000
2	kelapa	Rp 50.000
3	Bahan bumbu	Rp 150.000
4	plastik cup	Rp 20.000
5	biaya tenaga kerja	Rp 50.000
6	Gas elpiji 3 kg	Rp 30.000
	Jumlah	Rp 400.000

Total Revenue (Total Penerima)

Harga jual dikalikan jumlah produksi adalah usaha produksi pupu. Tabel berikut menunjukkan jumlah penerima ibu-ibu KUBE untuk produksi pupu, harga, dan tumpi-tumpi.

Tabel 6 Total penerimaan produksi tipe 1.

Produksi Tumpi-Tumpi	Harga Per up	Total
900	Rp.10.000/8 biji/cup	Rp.1.125.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Dari tabel di atas dapat di lihat bahwa produksi tumpi-tumpi 900 biji per produksi atau pesanan dengan harga jual 10.000per 8 biji atau per cup mendapatkan harga total Rp.1.125.000.

Tabel 7 Total penerimaan produksi tipe 2

Produksi Tumpi-Tumpi	Harga Per up	Total
900	Rp.10.000/10biji/cup	Rp.900.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Produksi tumpi-tumpi adalah 900 biji per produksi atau pesanan, dan dengan harga jual 10.000 per 10 biji atau per cup, totalnya adalah Rp.900.000. Pendapatan dari KUBE Tumpi-Tumpi a. Saluran tipe 1

Pendapatan bersih KUBE adalah perbedaan antara total penerimaan dan biaya yang dikeluarkan oleh KUBE (Rp/produksi). Total penerimaan adalah total hasil yang diterima dari penjual tumpi-tumpi, yaitu total produksi dikalikan harga jual (Rp/produksi), dan total biaya adalah semua pengeluaran yang dikeluarkan.

$$\pi = TR - TC$$

$$= \text{Rp}1.125.000 - \text{Rp} 630.000$$

$$= \text{Rp} 495.000$$

Berdasarkan hasil di atas dapat di ketahui bahwa rata-rata total peneriman yang di dapatkan oleh petani sebesar Rp1.125.000 dengan rata-rata pengeluaran untuk biaya produksi yang di keluarkan sebesar Rp 630.000 sehingga hasil dari produksi tumpi-tumpi ini mendapatkan hasil Rp.495000 dari penjualan yang di kelolah bersama ibu-ibu KUBE di Desa Rappang barat Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar namun dari hasil penjualan ini ibu ketua KUBE tidak langsung membagi hasil keuntungan penjualan tapi di berikan setiap bulannya.

a. Saluran tipe 2

Pendapatan yang di maksud dalam penelitian ini adalah pendapatan bersih KUBE yaitu selisih antara total penerima terhadap total biaya yang di keluarkan oleh KUBE(Rp/produksi). Dimana total penerima adalah total hasil yang di terima dari penjual tumpi-tumpi yaitu total produksi di kalikan harga jual (Rp/produksi). Sedangkan total biaya adalah seluruh total pengeluaran yang dikeluarkan.

$$\pi = TR - TC$$



= Rp900.000– Rp 630.000
= Rp 270.000

Berdasarkan hasil di atas dapat diketahui bahwa rata-rata total penerimaan yang di dapatkan oleh petani sebesar Rp900.000 dengan rata-rata pengeluaran untuk biaya produksi yang di keluarkan sebesar Rp 630.000 sehingga hasil dari produksi tumpi-tumpi ini mendapatkan hasil Rp.270.000 dari penjualan yang di kelolah bersama ibu-ibu KUBE di Desa Rappang barat Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar namun dari hasil penjualan ini ibu ketua KUBE tidak langsung membagi hasil keuntungan penjual tapi di berikan setiap bulannya.

Sistem Pemasaran Tumpi – Tumpi

Pemasaran adalah salah satu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar sesuatu yang bernilai satu sama yang lain. Dalam suatu usaha, fungsi pemasaran atau tataniaga tampak sangat jelas manfaatnya bagi penyampaian barang hasil pertanian. Pengangkutan, penyimpanan dan pengolahan merupakan tiga fungsi utama dari tataniaga pertanian. Assidiq, M., Basri, B., Irmayani, N., Kusmiah, Nurhaya., & Argo, B. D. (2022).

Tanpa adanya tataniaga dalam hasil pertanian, maka pertanian tidak akan bergerak (statis) dan tidak akan pernah maju, selain hanya dapat memenuhi keluarga. Ibu-ibu KUBE menjual hasil produknya langsung pada agen yang langsung menjemput ke rumah produksi tersebut. Saluran pemasaran produksi Tumpi-Tumpi di daerah penelitian cukup pendek dan sederhana, yaitu dari KUBE ke agen dan kemudian agen ke konsumen. Dari uraian di atas dapat di lihat seluruh pemasaran tumpi-tumpi sebagai berikut:

Tabel 8 Harga pada saluran pemasaran Tumpi-tumpi

Saluran	Harga Jual
Harga pesanan dari masyarakat	Rp.10.000/8 biji/cup
Harga penjualan pedagang kecil	Rp.10.000/10biji/cup

Harga penjualan dari pesanan langsung dari masyarakat berbeda karna konsumen memesan untuk jadi konsumsi pribadi atau untuk acara hajatan di berikan harga Rp.10.000/8 biji.Kemudian untuk pesanan dari pedagang kecil di berikan harga Rp. 10.000/10 biji karena pedangang akan menjual kembali atau di jual langsung ke pedangang besar yang berada di pasar.

Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan , maka dapat di ambil beberapa kesimpulan yaitu:

Biaya tetap produksi yang di gunakan hasil produksi tumpi-tumpi yaitu Rp.2.675000 ,biaya variable Rp.4000.00 dan pendapatan saluran tipe 1 adalah Rp 495.000 dan pada salurantipe 2 yaitu Rp.270.000

Ibu-ibu KUBE menjual hasil produknya langsung pada agen yang langsung menjemput ke rumah produksi tersebut. Saluran pemasaran produksi tumpi-tumpi di daerah penelitian cukup pendek dan sederhana, yaitu dari KUBE ke agen dan kemudian agen ke konsumen.

Ucapan Terima Kasih

Saya ingin menyampaikan terima kasih kepada Ibu (Nurhaya Kusmiah) Selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak (Hasanuddin Kandatong) Selaku Pembimbing II, yang terhormat atas semua dukungan, bimbingan, dan arahan yang beliau berikan kepada saya.

Saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada staf Fakultas Pertanian di Universitas Al Asyariah Mandar yang telah berjasa menyediakan sumber daya bagi saya untuk dapat melanjutkan studi Sarjana di Program Studi Agribisnis.

Terakhir, saya juga ingin berterima kasih kepada semua orang yang telah mendukung saya baik secara emosional maupun intelektual selama proses penulisan tugas akhir ini.

Daftar Pustaka

- Ahmad, S. (2020). Strategi Pemasaran Entres Di Kelompok Tani Siaroi Desa Bonra Kecamatan Mapilli Kabupaten Polewali Mandar. *Jurnal Mirai Management*, 5(1), 436-441.
- Angraini, T. (2017). Analisis Perbandingan Strategi Pemasaran Online dan Offline Pada Toko Alea Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Bengkulu Ditinjau Dari Ekonomi Islam (Doctoral dissertation, IAIN Bengkulu).
- Assidiq, M., Basri, B., Irmayani, N., Nurhaya .K., & Argo, B. D. (2022). Program Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa Arjosari melalui Penguatan Produk Sentra UMKM. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 222-228.
- Hermadani, L. (2023). Desain Penetapan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode Mark Up Pricing Pada Ima Brownies Cake & Shop.
- Kusdiantoro, K., Fahrudin, A., Wisudo, S. H., & Juanda, B. (2019). Perikanan tangkap di Indonesia: potret dan tantangan keberlanjutannya. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan*, 14(2), 145-162.
- Rachman, Hirman; Mawengkang, Herman (2023). Perencanaan Produksi Makanan Laut dengan Pertimbangan Permintaan dan Kapasitas. *Journal of Mathematics: Theory and Applications*, 2023, 34-38.
- Ramadhan, K. (2021). Gastrodiplomasi sebagai sebuah strategi Indonesia dalam memperkenalkan budaya kuliner di Perancis. *Global and Policy Journal of International Relations*, 9(1).
- Sugiyono,. (2017) .Manajemen Pemasaran.Jilid 1.Edisi Milenium. Prenhalindo. Jakarta.
- Suharnitha, S. (2022). Pengaruh Biaya Variabel Dan Biaya Tetap Terhadap Penentuan Harga Jual Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Roti Di Kecamatan Bone-Bone Kabupaten Luwu Utara (Doctoral Dissertation, Universitas Muhammadiyah Palopo).
- Waruwu, M. (2023). Pendekatan penelitian pendidikan: metode penelitian kualitatif, metode penelitian kuantitatif dan metode penelitian kombinasi (Mixed Method). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(1), 2896-2910.



Zuldafrial & Lahir, M. (2012). "Penelitian kualitatif." Surakarta: Yuma Pustaka.