



ANALISIS USAHA JAMU TRADISIONAL DI KELURAHAN ALALAK UTARA KECAMATAN BANJARMASIN UTARA KOTA BANJARMASIN (STUDI KASUS PADA USAHA JAMU TRADISIONAL “MAM GO”)

Analysis of Traditional Herbs Business in Alalak Utara Sub-district, Banjarmasin Utara District, Banjarmasin City (A Case Study on “Mam Go” Traditional Herbs Business)

Nur Najwa*, Umi salawati, Nurmelati Septiana

Program Studi Agribisnis/Jurusan SEP, Fakultas Pertanian, Universitas Lambung Mangkurat
Jl. A. Yani km.36, Banjarbaru 70714, Kalimantan Selatan

ABSTRAK

Kata Kunci

Kunyit Asam Sirih Pinang; Gula
Jahe; Beras Kencur; Kunyit Putih;
Temulawak; Sambiloto; Biaya;
Penerimaan; Keuntungan; Tingkat
Kelayakan Usaha; Titik Impas.

Korespondensi

Corresponding author

E-mail:

nur.najwa1101@gmail.com

Diterima: xx Januari 2023,

Disetujui: 21 Januari 2023,

Diterbitkan on-line : 31 Maret 2023

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis komponen biaya, penerimaan, keuntungan, kelayakan usaha, dan titik impas pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” yang berlokasi di Jl. Brigjend H. Hasan Basri, Komplek Simpang Gusti IV No. 18 33/003 kelurahan Alalak Utara, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin. Berdasarkan hasil penelitian jumlah biaya total yang dikeluarkan oleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021 yaitu sebesar Rp22.225.106, dengan rincian jumlah biaya tetap sebesar Rp1.175.106 dan jumlah biaya variabel sebesar Rp21.050.000. Total penerimaan usaha ini pada bulan November dan Desember 2021 yaitu sebesar Rp44.721.000 dengan keuntungan yang diterima Rp22.495.894. Nilai kelayakan usaha Jamu Tradisional “Mam Go” sebesar 2,012. Titik impas produk jamu tradisional dengan varian kunyit asam sirih pinang sebanyak 46,8 botol dengan jumlah penjualan Rp939.626. Titik impas produk jamu tradisional dengan varian gula jahe sebanyak 55,7 botol dengan jumlah penjualan Rp946.116. Titik impas produk jamu tradisional dengan varian beras kencur sebanyak 12,7 botol dengan jumlah penjualan Rp215.772. Titik impas produk jamu tradisional dengan varian kunyit putih sebanyak 5,8 botol dengan jumlah penjualan Rp115.851. Titik impas produk jamu tradisional dengan varian temulawak sebanyak 3,0 botol dengan jumlah penjualan Rp51.048. Titik impas produk jamu tradisional dengan varian sambiloto sebanyak 2,3 botol dengan jumlah penjualan Rp46.381.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris dimana sektor pertanian memegang peranan yang penting terhadap perekonomian nasional. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya penduduk Indonesia yang bekerja dalam sektor pertanian, selain itu terdapat banyak produk nasional yang berasal dari sektor pertanian. Menurut Putri (2009), sektor pertanian telah memberikan sumbangan besar dalam pembangunan nasional, penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, peningkatan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB), perolehan devisa melalui ekspor-impor, dan penekanan inflasi.

Pertanian dalam arti luas terdiri dari lima sektor, yaitu tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan dan kehutanan. Kelima sektor pertanian tersebut apabila ditangani dengan serius sebenarnya akan mampu memberikan sumbangan yang besar bagi perkembangan perekonomian Indonesia kedepannya. Salah satu cara penanganannya yaitu dengan berorientasi pada bisnis pertanian atau agrobisnis (Soekartawi, 1999).

Menurut Supriyanto (2006), UMKM mampu menjadi solusi penanggulangan kemiskinan di Indonesia. Penanggulangan kemiskinan dengan cara mengembangkan UMKM memiliki potensi yang cukup baik, karena ternyata sektor UMKM berkontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja, yaitu menyerap lebih dari 99,45% tenaga kerja dan sumbangan terhadap PDB sekitar 30%. Melihat bahwa Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia telah banyak memberikan berkontribusi terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) nasional sebesar 55.56% (Saputro, dkk, 2010).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada wilayah Kalimantan Selatan sendiri dapat dikatakan mengalami perkembangan yang cukup pesat dari tahun ke tahun, terutama di daerah Kota Banjarmasin. Hal ini dapat dilihat dari persaingan pasar yang terus meningkat pada setiap tahunnya. Namun tidak dapat dipungkiri pandemi covid-19 yang terjadi di Indonesia sangat berdampak terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dan ditetapkannya *social distancing* yang mengakibatkan terjadinya penghambatan

distribusi serta penurunan permintaan oleh konsumen yang secara tidak langsung sangat mempengaruhi pendapatan para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Penurunan omzet yang terjadi selama pandemi covid-19 ini juga mengakibatkan sebagian besar pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memilih untuk menutup usahanya sementara waktu hingga penutupan secara permanen.

Selama masa pandemi covid-19 hingga saat ini industri obat-obatan baik obat-obatan kimia, tradisional serta ramuan herbal dan minuman sehat seperti jamu banyak diminati oleh konsumen khususnya di Kota Banjarmasin, karena menurut kepercayaan masyarakat dapat menjaga dan meningkatkan imunitas tubuh. Untuk wilayah Kota Banjarmasin sendiri terutama daerah Kelurahan Alalak Utara peminat minuman sehat seperti jamu tradisional memiliki peminat yang cukup tinggi, sehingga di daerah Kelurahan Alalak Utara memiliki beberapa usaha seperti Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memproduksi dan menjual olahan minuman sehat yaitu jamu tradisional yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Daftar nama pemilik usaha jamu di Kelurahan Alalak Utara

Nama	Alamat	Produk	Merk/Brand
1. Rusmini Saptaria	Jl. Amd. Komp. Abdi Persada	Jamu Tradisional	Minuman Sehat Wigas
2. Sariah	Jl. Amd. Komp. Abdi Persada	Jamu Tradisional	Minuman Sehat Sigar Waras
3. Lasmi	Jl. Brigjend H. Hasan Basri, Komplek Simpang Gusti IV	Jamu Tradisional	Jamu Tradisional "Mam Go"
4. Mariani	Jl. Amd. Komp. Abdi Persada	Jahe Bubuk Instan	Jahe Bubuk Instan Lanjung Uma

Sumber: Kel. Alalak Utara Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin (2021)

Berdasarkan Tabel 1, diketahui bahwa pada Kelurahan Alalak Utara terdapat beberapa penjual atau pemilik usaha jamu tradisional baik

dalam bentuk cair siap minum dalam kemasan botol maupun dalam bentuk bubuk dalam kemasan *sachet*. Namun dari beberapa penjual jamu tradisional yang ada pada wilayah tersebut hanya jamu tradisional “Mama Go” yang masih rutin memproduksi dan melakukan penjualan hingga saat ini dengan skala penjualan yang terus meningkat dan mampu bersaing dipasaran.

Usaha Jamu Tradisional “Mam Go” merupakan salah satu usaha mikro yang memproduksi minuman jamu tradisional dalam kemasan botol bersegel. Usaha milik Ibu Lasmi ini mulai dirintis pada tahun 2002 dan bertempat di Jl. Brigjend H. Hasan Basri, Komplek Simpang Gusti IV No. 18 33/003 kelurahan Alalak Utara, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin. Jangkauan pemasaran untuk usaha ini sudah cukup luas, tidak hanya di daerah Banjarmasin, Banjarbaru dan sekitarnya, namun juga di daerah luar Kalimantan Selatan. Selain itu, produk jamu tradisional ini juga sudah dipasarkan secara online melalui *Instagram* dengan akun @jamumamgo serta untuk pemesanan dan pembelian dapat dilakukan secara online melalui *Whatsapp*. Berikut ini merupakan data produksi Jamu Tradisional “Mam Go” dari tahun 2017-2021 yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Data produksi Jamu Tradisional “Mam Go” tahun 2017-2021

No.	Tahun	Jumlah Produksi (Botol)	Keterangan
1.	2017	2.428	-
2.	2018	2.484	Meningkat
3.	2019	2.643	Meningkat
4.	2020	4.615	Meningkat
5.	2021	9.342	Meningkat

Sumber: Usaha Jamu Tradisional “Mam Go” (2021)

Pada Tabel 2 dapat dilihat terjadi peningkatan produksi disetiap tahunnya pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” milik Ibu Lasmi. Namun setelah melakukan wawancara dengan pemilik Usaha Jamu Tradisional “Mam Go” yaitu Ibu Lasmi, didapatkan informasi bahwa masalah permodalan merupakan permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha tersebut, hal ini dikarenakan pemilik Usaha Jamu Tradisional “Mam Go” masih menggunakan modal pribadi/mandiri. Diketahui Usaha Jamu Tradisional “Mam Go” ini belum pernah

dilakukan penelitian mengenai analisis usaha baik dari aspek biaya, penerimaan maupun keuntungan. Sehingga dengan adanya analisis usaha yang akan dilakukan pada penelitian ini akan diketahui apakah usaha ini dapat menguntungkan atau mengalami kerugian serta usaha tersebut layak atau tidak layak untuk terus dijalankan.

Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dari pelaksanaan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis biaya, penerimaan dan keuntungan dalam usaha jamu tradisional pada usaha jamu tradisional “Mam Go”.
2. Menganalisis tingkat kelayakan usaha dan titik impas (BEP) dalam usaha jamu tradisional pada usaha jamu tradisional “Mam Go”.

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan, antara lain:

1. Bagi peneliti sebagai bahan untuk menambah wawasan dan pengetahuan, khususnya tentang usaha jamu tradisional pada usaha jamu tradisional “Mam Go”. Penelitian ini juga merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Lambung Mangkurat.
2. Bagi pelaku usaha diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengembangkan usaha pengolahan jamu tradisional dalam bentuk kemasan botol pada usaha jamu tradisional “Mam Go”.
3. Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan menjadi sumber informasi dan bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut.
4. Bagi pemerintah daerah, sebagai bahan dalam menentukan strategi pengembangan dan pembinaan usaha pengolahan jamu tradisional.

METODE

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha pengolahan jamu tradisional “Mam Go” yang berlokasi di Jl. Brigjend H. Hasan Basri, Komplek Simpang Gusti IV No. 18 33/003, Kelurahan Alalak Utara Kecamatan Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin. Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2022 sampai selesai,

Jenis Data dan Sumber Data

Penelitian ini dilakukan dengan metode studi kasus, metode dengan mengumpulkan informasi secara mendetail. Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari responden yaitu pemilik usaha serta tenaga kerja pada usaha jamu tradisional “Mam Go” dengan menggunakan kuesioner yang berisi sejumlah pertanyaan yang berkaitan dengan penelitian yang telah disiapkan. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari beberapa sumber seperti dinas atau instansi pemerintah/swasta, jurnal, buku-buku dan kepustakaan yang berhubungan dengan penelitian guna memenuhi kebutuhan untuk informasi mengenai penelitian yang akan dilaksanakan.

Analisis Data

Pada tujuan penelitian yang pertama yaitu untuk menganalisis besarnya biaya pada usaha jamu tradisional dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Nirwana, 2003) :

$$TC = FC + VC \quad (1)$$

Dengan:

TC = *Total Cost* (biaya total dari usaha jamu tradisional “Mam Go”) (Rp)

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap usaha jamu tradisional “Mam Go”) (Rp)

VC = *Variable Cost* (biaya variabel usaha jamu tradisional “Mam Go”) (Rp)

Untuk menghitung besarnya nilai penyusutan dapat menggunakan metode garis lurus (*straight line method*), dinyatakan dengan rumus:

$$D = \frac{Na - Ns}{Up} \quad (2)$$

Dimana:

D = Besarnya nilai/biaya penyusutan barang modal tetap (Rp)

NA = Nilai awal barang modal tetap (Rp)

NS = Nilai sisa dari barang modal tetap (Rp)

UP = Umur ekonomis penggunaan barang modal tetap

Untuk menghitung penerimaan yang diperoleh dari usaha jamu tradisional “Mam Go” dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Kasim, 2004):

$$TR = Q \times P \quad (3)$$

Dengan:

TR = *Total Revenue* (penerimaan total usaha jamu tradisional “Mam Go”) (Rp)

Q = *Quantity* atau jumlah produksi yang dihasilkan (Botol)

P = *Price* atau Harga produksi (Rp/Botol)

Besarnya keuntungan yang diperoleh dari pengolahan jamu tradisional “Mam Go” dapat dihitung dengan menggunakan rumus (Kasim, 2004) :

$$\pi = TR - TC \quad (4)$$

Dengan:

π = Keuntungan usaha jamu tradisional “Mam Go” (Rp)

TR = *Total Revenue* (penerimaan usaha jamu tradisional “Mam Go”) (Rp)

TC = *Total Cost* (biaya total usaha jamu tradisional “Mam Go”) (Rp)

Untuk tujuan penelitian yang kedua yaitu menganalisis besarnya kelayakan usaha jamu tradisional “Mam Go” dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Suratiyah, 2015):

$$RCR = \frac{TR}{TC} \quad (5)$$

Dengan:

RCR = Perbandingan antara penerimaan dengan biaya total

TR = *Total Revenue* (penerimaan usaha jamu tradisional “Mam Go”) (Rp)

TC = *Total Cost* (biaya total usaha jamu tradisional “Mam Go”) (Rp)

Ada 3 (tiga) kriteria dalam perhitungan kelayakan usaha, yaitu sebagai berikut:

1. Apabila $R/C > 1$, maka usaha jamu tradisional “Mam Go” menguntungkan
2. Apabila $R/C = 1$, maka usaha jamu tradisional “Mam Go” tidak untung atau tidak rugi (impas)
3. Apabila $R/C < 1$, maka usaha jamu tradisional “Mam Go” merugikan

Besarnya titik impas atau *Break Even Point* (BEP) pada usaha jamu tradisional “Mam Go” dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

1. Perhitungan BEP berdasarkan unit produksi Menurut Suratiyah (2015), *Break Even Point* (BEP) berdasarkan unit produksinya dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{(\text{P} - \text{AVC})} \quad (6)$$

Keterangan:

Q = Total Produksi (botol)
FC = *Fixed Cost* (biaya tetap) (Rp)
P = *Price* (harga jual per botol) (Rp/botol)
AVC = *Average Variable Cost* (biaya variabel rata-rata) (Rp)

2. Rumus untuk perhitungan BEP berdasarkan penjualan dalam bentuk rupiah sebagai berikut (Suratiyah, 2015):

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{AVC}}{\text{P}}} \quad (7)$$

Keterangan:

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap) (Rp)
AVC = *Average Variable Cost* (biaya variabel rata-rata) (Rp)
P = *Price* (harga jual per botol) (Rp/botol)

3. Rumus untuk perhitungan *Break Even Point* berdasarkan harga per unit sebagai berikut (Akbar, 2021):

$$\text{BEP (P)} = \frac{\text{FC} + \text{AVC} \times \text{Q}}{\text{Q}} \quad (8)$$

Keterangan:

FC = *Fixed Cost* (biaya tetap) (Rp)
AVC = *Average Variable Cost* (biaya variabel rata-rata) (Rp)
Q = Jumlah produk jamu tradisional yang dihasilkan (Botol)

GAMBARAN UMUM USAHA

Sejarah Usaha

Usaha Jamu Tradisional “Mam Go” merupakan salah satu usaha mikro yang memproduksi minuman jamu tradisional dalam kemasan botol bersegel yang bisa langsung untuk dikonsumsi

(diminum). Dalam mengelola usahanya Ibu Lasmi dibantu oleh suami dan anak beliau. Usaha Jamu Tradisional “Mam Go” ini mulai berdiri dari tahun 2002 hingga sekarang.

Lokasi Usaha

Usaha milik Ibu Lasmi ini bertempat di rumah pribadi milik beliau di Jl. Brigjend H. Hasan Basri, Komplek Simpang Gusti IV No. 18 33/003 kelurahan Alalak Utara, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin.

Modal

Usaha Jamu Tradisional “Mam Go” mulai menjalankan kegiatan produksinya pada November 2002 dengan modal awal sebesar Rp15.000. Modal tersebut digunakan untuk membeli bahan baku dan bahan penolong. Sedangkan peralatan untuk penggilingan (penghalusan) bahan baku dan pengolahan serta kemasan beliau sudah memiliki sendiri (milik pribadi yang sudah ada).

Sarana dan Fasilitas

Sarana produksi pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” yaitu berupa sepeda motor. Ibu Lasmi beserta suami beliau yaitu Bapak Jatmiko menggunakan sepeda motor untuk membeli dan mengangkut bahan baku dan bahan penolong di beberapa tempat yang jaraknya lumayan dekat dengan tempat tinggal beliau.

Ruang produksi yaitu dapur pribadi Ibu Lasmi meliputi tempat penyimpanan bahan baku, produksi dan pengemasan. Ruang tersebut berukuran sebesar 4 x 3 m². Sarana lain yang digunakan berupa fasilitas air, listrik dan telekomunikasi.

Tenaga Kerja

Tenaga kerja pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” ini berasal dari tenaga kerja dalam keluarga. Jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan berjumlah tiga orang yang terdiri dari Ibu Lasmi (55 tahun) selaku pemilik usaha, suami beliau yaitu Bapak Jatmiko (66 tahun) serta anak kedua beliau yaitu Ago Ardi Winata (26 tahun). Produksi usaha Jamu Tradisional “Mam Go” ini dilakukan 3 kali dalam seminggu yaitu pada hari Senin, Kamis dan Sabtu. Biaya tenaga kerja dalam satu kali produksi yaitu sebesar Rp50.000.

Jadi total biaya tenaga kerja pada bulan November dan Desember 2021 yaitu sebesar Rp3.600.000.

Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” ini berupa jenis tanaman herbal (rimpang-rimpangan) seperti kunyit, kencur, kunyit putih, temulawak, sambiloto, sirih, buah pinang, asam manalagi dan bahan lainnya seperti beras dan gula merah. Kunyit yang berasal dari Desa Pengaron ini dibeli dari pedagang pengumpul di daerah Banjarmasin dengan harga Rp10.000/kg. Sirih yang berasal dari Riam Kanan ini dibeli dari pedagang pengumpul di daerah Banjarmasin dengan harga Rp45.000/kg. Gula merah yang berasal dari daerah Barabai ini dibeli dari pedagang pengumpul di daerah Banjarmasin dengan harga Rp22.000-Rp23.000/kg. Sedangkan untuk bahan lainnya seperti kunyit putih dibeli di daerah Banjarmasin dengan harga Rp15.000/kg. Jahe dibeli di daerah Banjarmasin dengan harga Rp17.500/kg. Asam manalagi dibeli di daerah Banjarmasin dengan harga Rp27.000/kg. Temulawak dibeli di daerah Banjarmasin dengan harga Rp10.000/kg. Kencur dibeli di daerah Banjarmasin dengan harga Rp17.500/kg. Sambiloto dibeli di daerah Banjarmasin dengan harga Rp40.000/kg. Buah Pinang dibeli di daerah Banjarmasin dengan harga Rp40.000/kg. Dan beras siam unus dibeli di daerah Banjarmasin dengan harga Rp11.000/liter. Rata-rata Ibu Lasmi dapat membeli bahan baku hingga 100 kg setiap kali pembelian pada bulan November dan Desember 2021. Jadi total biaya bahan baku yang digunakan pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember yaitu sebesar Rp11.031.000.

Bahan Penolong

Komponen bahan penolong pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” yaitu gula putih, garam dan air. Untuk gula putih sendiri dapat dibeli dipasaran dengan kisaran harga Rp14.000/kg, sedangkan untuk garam bisa dibeli dipasaran dengan harga Rp9.000/kg. Pemakaian gula yang di perlukan rata-rata dalam 1 kali produksi sebanyak 2 kg, dengan takaran 2 sendok makan gula (20 gr) untuk 600 ml air (1 botol). Sedangkan garam sebanyak ½ kg, dengan takaran 1 sendok teh garam (5 gr) untuk 600 ml air (1 botol). Sehingga pada bulan November dan

Desember gula yang diperlukan sebanyak 48 kg, sedangkan garam yang diperlukan sebanyak 12 kg. Jadi total biaya bahan penolong yang digunakan pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember yaitu sebesar Rp888.000.

Mesin dan Peralatan

Mesin dan peralatan yang digunakan pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” yaitu: karung, tempat palstik, meja kayu, panci *stainless steel*, centong kayu ulin, corong, saringan, blender, penggiling, kompor tabung gas dan pisau dapur.

Proses Produksi Kopi

Pada proses produksi usaha Jamu Tradisional “Mam Go” terdapat beberapa tahapan yaitu sebagai berikut:

1. **Penyiapan dan pembersihan bahan dan alat**
Proses produksi yang pertama dilakukan adalah penyiapan bahan serta alat. Langkah selanjutnya adalah pembersihan bahan baku seperti pengupasan kulit bagian luar serta pemotongan bahan baku yang kemudian dicuci hingga bersih dengan air yang mengalir bersamaan dengan pencucian beras, daun sirih dan buah pinang serta peralatan yang akan digunakan.
2. **Penghalusan dan pengilingan bahan**
Apabila sudah bersih bahan seperti beras akan dihaluskan menggunakan alat (blender). Sedangkan untuk bahan seperti rimpangan-rimpangan akan dihaluskan dengan cara digiling hingga halus menggunakan alat penggiling.
3. **Pencampuran dan perebusan bahan**
Proses selanjutnya adalah pencampuran dan perebusan bahan baku dan bahan penolong.
4. **Penyaringan**
Jika proses perebusan telah selesai dilakukan tahap selanjutnya adalah penyaringan sebanyak 3 kali, hal ini dilakukan untuk memisahkan dari ampasnya.
5. **Pengemasan**
Proses terakhir dalam produksi ini adalah tahap pengemasan. Jamu tradisional yang sudah dalam keadaan hangat akan dimasukkan ke dalam botol yang sesuai dengan takaran dan variannya menggunakan corong. Selanjutnya dilakukan proses penutupan botol dan menempelan stiker

berlogo yang sesuai dengan variannya masing-masing. Produk tersebut kemudian dipisahkandan dibungkus sesuai dengan pesanan dari konsumen dan *reseller*.

Bahan Kemasan

Produk Jamu Tradisional “Mam Go” dikemas menggunakan kemasan botol kedap udara berbahan plastik transparan yang cukup tebal dengan ukuran 600 ml. Pada desain kemasan ini terdapat nama produk beserta variannya. Keunggulan pada produk dengan kemasan botol plastik kedap udara ini memiliki daya simpan yang lebih lama yaitu 3-5 hari serta tidak mudah pecah atau rusak. Dalam sekali pembelian Ibu Lasmi dapat membeli kemasan sebanyak 300 botol setiap minggunya yang dibeli dengan harga Rp1.500/botolnya. Sedangkan untuk stiker pada kemasan beliau dapat membeli kurang lebih 1.200 stiker setiap bulannya dengan harga Rp500/unit. Pada bulan November dan Desember diperlukan sebanyak 2.400 botol. Untuk stiker pada kemasan pada bulan November dan Desember diperlukan Sebanyak 2.400 unit sehingga total biaya penggunaan bahan kemasan pada bulan November dan Desember adalah sebesar Rp4.800.000.

Pemasaran

Produk Jamu Tradisional “Mam Go” yang dijual oleh Ibu Lasmi ini dapat dibeli secara langsung pada tempat produksi sekaligus tempat tinggal beliau yaitu di Jl. Brigjend H. Hasan Basri, Komplek Simpang Gusti IV No. 18 33/003 kelurahan Alalak Utara, Kecamatan Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin. Beliau menjual produk jamu tradisional tersebut dengan kisaran harga Rp17.000 dan Rp20.000 perbotol sesuai dengan variannya.

Lingkup utama penjualan Jamu Tradisional “Mam Go” ini dimulai dari daerah Banjarmasin, Banjarbaru dan Martapura. Produk ini dapat dibeli dari *reseller* beliau yang ada di Banjarmasin. Produk ini juga sudah diperjual-belikan hingga daerah Palangkaraya. Ibu Lasmi tidak melakukan pengantaran penjualan produk kepada konsumen dan *reseller*, sehingga untuk membeli produk yang beliau jual bisa langsung pada tempat produksi sekaligus tempat tinggal beliau. Produk Jamu Tradisional “Mam Go” ini dipasarkan secara *online* melalui akun instagram yaitu @jamumamgo. Beliau mempromosikan

produk ini melalui status whatsapp dan hanya bisa melakukan pemesanan melalui akun whatsapp pribadi milik beliau. Memiliki konsumen dan *reseller* tetap menjadikan usaha Jamu Tradisional “Mam Go” milik Ibu Lasmi ini dapat bertahan dan berjalan hingga saat ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya Tetap

Total biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021 dapat dilihat pada Tabel 3 sebagai berikut.

Tabel 3. Jumlah biaya tetap usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021

No	Komponen Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
1	Biaya penyusutan sarana produksi	293.333
2	Biaya penyusutan peralatan	41.772
3	Biaya pajak	20.000
4	Biaya pemeliharaan	20.000
5	Biaya listrik	800.000
Total Biaya Tetap		1.175.106

Sumber: Pengolahan data primer 2022

Pada Tabel 3, dapat dilihat bahwa selama dua bulan produksi yaitu pada bulan November dan Desember jumlah biaya penyusutan sarana produksi yang dikeluarkan sebesar Rp293.333 atau 25,0% dari total biaya tetap. Jumlah biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan sebesar Rp41.772 atau 3,6% dari total biaya tetap. Jumlah biaya pajak dan biaya pemeliharaan masing-masing yang dikeluarkan sebesar Rp20.000 atau 1,7% dari total biaya tetap, sedangkan biaya listrik yang dikeluarkan sebesar Rp800.000 dari total biaya tetap. Sehingga secara keseluruhan total biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha Jamu Tradisional “mam Go” selama dua bulan produksi yaitu sebesar Rp1.175.106.

Biaya Variabel

Total biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021 dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah biaya variabel usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021

No	Komponen Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
1	Biaya bahan baku	11.078.000
2	Biaya bahan penolong	888.000
3	Biaya air	300.000
4	Biaya bahan bakar	84.000
5	Biaya pengemasan	4.800.000
6	Biaya transportasi	100.000
7	Biaya telekomunikasi	200.000
8	Biaya tenaga kerja	3.600.000
Total Biaya Variabel		21.050.000

Sumber: Pengolahan data primer 2022

Pada Tabel 4 menunjukkan bahwa biaya bahan baku merupakan terbesar yaitu Rp11.078.000 atau 52,6% dari total biaya variabel. Biaya pembelian bahan bakar berupa gas merupakan biaya terkecil yaitu Rp84.000 atau 0,4% dari jumlah biaya variabel. Biaya bahan penolong sebesar Rp888.000 atau 4,2% dari jumlah biaya variabel. Biaya air sebesar Rp300.000 atau 1,4% dari jumlah biaya variabel. Biaya pengemasan sebesar Rp4.800.000 atau 22,8% dari jumlah biaya variabel. Biaya transportasi sebesar Rp100.000 atau 0,5% dari jumlah biaya variabel. Biaya telekomunikasi sebesar Rp200.000 atau 1,0% dari jumlah biaya variabel dan biaya tenaga kerja sebesar Rp3.600.000 atau 17,1% dari jumlah biaya variabel. Sehingga total biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” selama dua bulan produksi yaitu sebesar Rp21.050.000.

Biaya Total

Rincian biaya total yang dikeluarkan oleh usaha usaha Jamu Tradisional “Mam Go” dapat dilihat pada Tabel 5 sebagai berikut.

Tabel 5. Biaya total usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021

No	Komponen Biaya	Jumlah Biaya (Rp)
1	Biaya tetap	1.175.106
2	Biaya variabel	21.050.000
Total biaya		22.225.106

Sumber: Pengolahan data primer 2022

Pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa biaya variabel merupakan biaya dengan pengeluaran paling

besar yaitu Rp21.050.000 atau 94,7% dari biaya total. Sedangkan biaya tetap yang dikeluarkan hanya Rp1.175.106 atau 5,3% dari biaya total. Sehingga secara keseluruhan selama satu dua bulan produksi total biaya yang dikeluarkan oleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” yaitu sebesar Rp22.225.106.

Penerimaan

Total penerimaan yang diperoleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” dapat dilihat pada Tabel 6 sebagai berikut.

Tabel 6. Jumlah penerimaan usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021

Produk	Harga /kemasan (Rp)	Total (Kemasan)	Penerimaan (Rp)
Kunyit asam sirih pinang	20.000	1.092	21.840.000
Gula jahe	17.000	786	13.362.000
Beras kencur	17.000	238	4.046.000
Kunyit putih	20.000	161	3.220.000
Temulawak	17.000	69	1.173.000
Sambilotto	20.000	54	1.080.000
Total		2.400	44.721.000

Sumber: Pengolahan data primer 2022

Pada Tabel 6 menunjukkan bahwa produk varian kunyit asam sirih pinang merupakan produk yang paling banyak terjual yaitu sebanyak 1.092 botol dengan total penerimaan sebesar Rp21.840.000 atau 48,8% dari total penerimaan. Varian sambilotto merupakan produk yang paling sedikit terjual yaitu 54 botol dengan total penerimaan yaitu Rp1.080.000 atau 2,4% dari total penerimaan. Varian gula jahe yang terjual sebanyak 786 botol dengan total penerimaan yaitu Rp13.362.000 atau 30,0%. Varian beras kencur yang terjual sebanyak 238 botol dengan total penerimaan yaitu Rp4.046.000 atau 9,0%. Varian kunyit putih yang terjual sebanyak 161 botol dengan total penerimaan yaitu Rp3.220.000 atau 7,2%, sedangkan varian temulawak yang terjual sebanyak 69 botol dengan total penerimaan yaitu Rp1.173.000 atau 2,6% dari jumlah total penerimaan. Sehingga total penerimaan yang diperoleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” selama dua bulan produksi yaitu sebesar Rp44.721.000 dengan jumlah produk yang terjual sebanyak 2.400 botol.

Keuntungan

Keuntungan usaha Jamu Tradisional “Mam Go” dapat dilihat pada Tabel 7 sebagai berikut.

Tabel 7. Jumlah keuntungan usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Penerimaan	44.721.000
2	Biaya tetap	1.175.106
3	Biaya variabel	21.050.000
Keuntungan		22.495.894

Sumber: Pengolahan data primer 2022

Pada Tabel 7 menunjukkan bahwa selama dua bulan produksi jumlah penerimaan yang diperoleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” lebih besar jika dibandingkan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Jumlah keuntungan yang diperoleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” yaitu sebesar Rp22.495.894. Dengan demikian usaha ini tidak mengalami kerugian serta layak secara finansial.

Kelayakan Usaha

Kelayakan usaha bertujuan untuk mengetahui kelayakan suatu usaha dengan membandingkan penerimaan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan untuk produksi. Perhitungan kelayakan usaha Jamu Tradisional “Mam Go” dapat dilihat pada Tabel 8 sebagai berikut.

Tabel 8. Kelayakan usaha Jamu Tradisional “Mam Go” pada bulan November dan Desember 2021

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Total penerimaan	44.721.000
2	Total biaya	22.225.106
Keuntungan		22.495.894
RCR		2,012

Sumber: Pengolahan data primer 2022

Pada Tabel 8 dapat dilihat dari perbandingan antara total penerimaan yang diperoleh usaha tersebut dengan biaya yang dikeluarkan selama dua bulan produksi diperoleh perhitungan $RCR > 1$ yaitu sebesar 2,012. Dengan demikian menunjukkan bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan setiap kali produksi akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp2,012. Sehingga dapat disimpulkan bahwa secara finansial usaha Jamu Tradisional “Mam Go” layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

Titik Impas (Break Even Point)

Pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” terdapat 6 varian produk yang dihitung titik impasnya untuk mengetahui jumlah minimal produksi, jumlah minimal penjualan dan harga jual minimal produk per botol. Rincian titik impas setiap produk pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” dapat dilihat pada Tabel 9 sebagai berikut.

Tabel 9. Rincian titik impas setiap produk usaha Jamu Tradisional “Mam Go”

Produk	BEP (Q/botol)	BEP (Rp)	BEP Harga Jual (Rp/botol)
Kunyit asam sirih pinang	46,8	936.626	9.072
Gula jahe	55,7	946.117	10.575
Beras kencur	12,7	215.773	8.308
Kunyit putih	5,8	115.851	6.881
Temulawak	3,0	51.048	6.239
Sambiloto	2,3	46.382	9.089

Sumber: Pengolahan data primer 2022

Berdasarkan Tabel 9 dapat diketahui titik impas dari setiap varian produk jamu tradisional. Jika jumlah produksi, jumlah penjualan serta harga jual setiap varian produk selama dua bulan produksi dibandingkan dengan titik impasnya, maka setiap varian produk tersebut telah melebihi titik impasnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha Jamu Tradisional “Mam Go” telah memperoleh keuntungan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” yaitu sebagai berikut:

1. Biaya total yang dikeluarkan oleh usaha Jamu Tradisional “Mam Go” selama dua bulan produksi sebesar Rp22.225.106 dengan jumlah penerimaan sebesar Rp44.721.000 dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp22.495.894. Kelayakan usaha Jamu Tradisional “Mam Go” selama dua bulan produksi secara finansial diperoleh nilai $RCR > 1$ yaitu sebesar 2,012, sehingga

secara finansial usaha Jamu Tradisional “Mam Go” menguntungkan serta layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

2. *Break Even Point* pada usaha Jamu Tradisional “Mam Go” untuk produk dengan varian kunyit asam sirih pinang mencapai titik impas pada saat penjualan sebanyak 46,8 botol dengan harga jual per botolnya sebesar Rp9.072 dan pada saat jumlah penjualan sebesar Rp936.626. Varian gula jahe mencapai titik impas pada saat penjualan sebanyak 55,7 botol dengan harga jual per botolnya sebesar Rp10.575 dan pada saat jumlah penjualan sebesar Rp946.117. Varian beras kencur mencapai titik impas pada saat penjualan sebanyak 12,7 botol dengan harga jual per botolnya sebesar Rp8.308 dan pada saat jumlah penjualan sebesar Rp215.773. Varian kunyit putih mencapai titik impas pada saat penjualan sebanyak 5,8 botol dengan harga jual per botolnya sebesar Rp6.881 dan pada saat jumlah penjualan sebesar Rp115.851. Varian temulawak mencapai titik impas pada saat penjualan sebanyak 3,0 botol dengan harga jual per botolnya sebesar Rp6.239 dan pada saat jumlah penjualan sebesar Rp51.048. Varian sambiloto mencapai titik impas pada saat penjualan sebanyak 2,3 botol dengan harga jual per botolnya sebesar Rp9.089 dan pada saat jumlah penjualan sebesar Rp46.382.

Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan permasalahan dalam usaha Jamu Tradisional “Mam Go” dapat disarankan sebagai berikut:

1. Pemilik usaha sebaiknya memiliki inisiatif untuk mengikuti dan melakukan metode uji klinik maupun praklinik yang sesuai dengan aturan BPOM, untuk mengetahui khasiat serta keamanan produk sebelum diproduksi dan pasarkan secara luas.
2. Kemasan pada produk jamu tradisional dapat ditingkatkan lagi dengan menambahkan beberapa komponen pada kemasan (botol) seperti kompenan yang terkandung pada setiap varian, khasiat pada setiap varian, label halal, izin industri atau izin produksi dari kemenkes, serta tanggal kadaluwarsa.
3. Selama permintaan pasar akan produk jamu tradisional tidak jenuh, usaha sebaiknya memperbanyak produksi untuk produk jamu tradisional dengan varian kunyit putih hal ini

dilakukan dalam rangka untuk meningkatkan keuntungan, dikarenakan produk dengan varian kunyit putih lebih menguntungkan dan mempunyai nilai RCR yang lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Muhammad Guntur. 2021. *Analisis Finansial Usaha Pengolahan Kopi Bubuk di Desa Jati Baru Kecamatan Astambul Kabupaten Banjar (Studi Kasus Usaha Kopi Bubuk Ibu Patimah)*. Universitas Lambung Mangkurat. Banjarbaru.
- Badan Pusat Statistik. 2017. *Statistik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.
- Kasim, S.A. 2004. *Petunjuk Praktis Menghitung Keuntungan dan Pendapatan Usahatani*. Fakultas Pertanian Lambung Mangkurat. Banjarbaru. Kelurahan Alalak Utara, Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin. 2021. *Data Pemilik Usaha Jamu di Kelurahan Alalak Utara*.
- Nirwana. 2003. *Pengantar Mikroekonomi*. Bayu Media Publishing. Malang
- Putri. 2019. *Analisis Pengaruh Sektor Pertanian dan Sektor Industri Pengolahan Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Lampung Tengah Periode 2011-2017 Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Lampung.
- Saputro, J.W., Handayani, dkk. 2010. *Peta Rencana*.
- Soekartawi. 1999. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Supriyanto. 2006. *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan*. Jurnal Ekonomi Pendidikan.
- Suratiyah, K. 2015. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.