

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1) mendeskripsikan pengelolaan Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti dari aspek manajemen operasional, aspek keuangan, dan aspek pemasaran; 2) mengetahui keuntungan yang diperoleh dan titik impas dari Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif yaitu metode yang memberikan gambaran atau uraian dan mengkaji suatu fenomena dengan angka (data) sejelas mungkin tanpa ada perlakuan apapun terhadap obyek yang diteliti. Metode deskriptif dalam penelitian ini berkaitan dengan profil usaha, seperti sejarah berdirinya usaha, manajemen usaha yang terdiri dari aspek manajemen operasional, aspek keuangan, dan aspek pemasaran. Sedangkan metode kuantitatif yakni untuk menghitung besarnya keuntungan dan titik impas yang diperoleh Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti. Hasil penelitian Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti adalah 1.) Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti merupakan Sentra usaha agroindustri yang mulai berdiri pada tahun 2002, Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti berlokasi di Desa Lubuk Nagodang kecamatan siulak kabupaten kerinci. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti belum menjalani sistem manajemen usaha dengan baik, pemilik usaha merangkap sebagai pimpinan sekaligus bagian keuangan dan pemasaran, manajemen keuangan yang dilakukan juga masih sederhana, karena pemilik tidak mencatat secara baik dan rinci dan hanya menggunakan berupa buku catatan kecil saja terkait biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan pendapatan dari hasil penjualan produk per kemasan. Kemudian dalam segi pemasaran Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti sudah menjalankan pemasaran dengan baik itu dapat dilihat dari Penjualan produk yang dilakukan secara langsung dan semakin berkembang, serta didistribusikan kepada minimarket, swalayan, di media sosial seperti shoope dan ada juga yang langsung membeli ke toko langsung. Sistem pemasaran ini dinilai efektif untuk meperluas daera pemasaran, sehingga konsumen dapat membeli Dodol Kentang UPPKS Nenti melalui media sosial dan minimarket apabila tidak dapat membeli ke kios penjualan langsung. 2.) Usaha Dodol Kentang UPPKS Nenti mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 12.366.527,8 / bulan, dan sebesar Rp. 397.050,93 / hari, dan 1 kali produksi sebesar Rp. 1.191.125. Titik impas unit $Q = 2.875,89$ bungkus / bulan dan $Q = 33.70$ kg/hari. Titik impas Rupiah Rp.4.724,91 / bungkus.

Kata Kunci:Usaha Pengelolaan Dodol Kentang, manajemen operasional, aspek keuangan, aspek pemasaran, keuntungan dan titik impas.

Abstrak

The aims of this study are: 1) to describe the management of the Nenti UPPKS Potato Dodol Business from the aspects of operational management, financial aspects, and marketing aspects; 2) find out the profit earned and the break-even point of the UPPKS Nenti Potato Dodol Business. The basic method used in this study is descriptive quantitative, namely a method that provides an overview or description and examines a phenomenon with numbers (data) as clear as possible without any treatment of the object under study. The descriptive method in this study is related to business profiles, such as the history of business establishment, business management which consists of operational management aspects, financial aspects, and marketing aspects. While the quantitative method is to calculate the amount of profit and break-even point obtained by the UPPKS Nanti Potato Dodol Business. The results of research on the UPPKS Nenti Potato Dodol Business are 1.) The Nenti UPPKS Potato Dodol Business is an agro-industrial business center that was established in 2002, the UPPKS Nenti Potato Dodol Business is located in Lubuk Nagodang Village, Siulak sub-district, Kerinci district. The results of the study show that the Dodol Kentang UPPKS Nenti business has not undergone a business management system properly, the business owner doubles as a leader as well as the finance and marketing department, the financial management carried out is still simple, because the owner does not record properly and in detail and only uses a book just a small note regarding the costs incurred during the production process and income from product sales per package. Then in terms of marketing the UPPKS Nenti Potato Dodol Business has carried out marketing well, it can be seen from the sale of products that are carried out directly and are growing, and distributed to minimarkets, supermarkets, on social media such as shoope and there are also those who buy directly to shops directly. This marketing system is considered effective in expanding the marketing area, so that consumers can buy UPPKS Nenti Potato Dodol through social media and minimarkets if they cannot buy it at direct selling kiosks. 2.) The UPPKS Nenti Potato Dodol business gets a profit of Rp. 12,366,527.8 / month, and Rp. 397,050.93 / day, and 1 production time of Rp. 1,191,125. Unit break-even point $Q = 2,875.89$ packs/month and $Q = 33.70$ kg/day. Rupiah breakeven point IDR 4,724.91 / pack.

Keywords: Potato Dodol Management Business, operational management, financial aspect, marketing aspect, profit and break even point.