

ANALISIS PROFIT USAHA JAMU INSTAN DI SINJAI UTARA



SKRIPSI

Sebagai Syarat Untuk Menyusun Skripsi
Program Studi Ekonomi Syariah (EKOS)

Diajukan Oleh:
SYAKIRA ASWIN
NIM .150103036

Pembimbing :
1. Dr. Muh. Anis, M.Hum
2. Muhammad Iqbal, S.Pd., M.Pd

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH (EKOS)
FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM (IAI)
MUHAMMADIYAH SINJAI
TAHUN 2018**

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Syakira Aswin

NIM : 150103036

Program Studi : Ekonomi Syariah (Ekos)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana dikemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Sinjai, 10 Juli 2019

Yang membuat pernyataan

Syakira Aswin

NIM: 150103036

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi berjudul Analisis Break Event Point Terhadap Kelayakan Usaha Jamu Instan Di Sinjai Utara yang ditulis oleh Syakira Aswin Nomor Induk Mahasiswa 150103036 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam IAI Muhammadiyah Sinjai, yang dimunaqasyahkan pada hari Selasa tanggal 23 Juli 2019 M bertepatan dengan 19 Syawal 1440 H, telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Dewan Penguji

Dr. Firdaus, M.Ag.

Ketua

Dr. Ismail, M.Pd.

Sekretaris

Dr. Ismail, M.Pd.

Penguji I

Dzulkarnain Mubhar, S.Th.I., M.Th.I

Penguji II

Dr. Muh Anis, M.Hum.

Pembimbing I

Muhammad Ikbal, S.Pd., M.Pd.

Pembimbing II

Mengetahui,
Dekan FEHI IAIM Sinjai

Dr. Muh. Anis, M.Hum.
NBM. 976 724

ABSTRAK

Syakira Aswin. Analisis Profit Usaha Jamu Instan Di Sinjai Utara. Skripsi. Sinjai: Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam IAI Muhammadiyah Sinjai, 2019.

Banyak produsen – produsen jamu tradisional skala besar memasarkan produknya dengan membuka depot – depot jamu khusus merk yang mereka produksi sendiri bahkan sudah mencapai pasar internasional dengan mengekspor keluar negeri. Media promosi yang lakukan oleh produk – produk terkenal seperti Sido Muncul, Air Mancur, dan Jamu Jago sudah menggunakan media cetak, elektronik, dan internet. Dan usaha jamu yang berkembang yang dimaksud semua berada didaerah Jawa. Dan Daerah lain juga masih sangat berpotensi untuk mengelolah jamu, Seperti Provinsi Sulawesi Selatan, Khususnya Daerah Sinjai Utara. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat keuntungan usaha jamu instan di Sinjai Utara.

Jenis penelitian ini adalah penelitian survey kuantitatif dengan menggunakan pendekatan Kuantitatif. Subjek dari penelitian ini adalah pedagang jamu yang ada di Sinjai Utara. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, dan dokumentasi. Sedangkan analisis datanya menggunakan analisis profit.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat keuntungan usaha jamu instan di Sinjai Utara yang telah di dapatkan sesuai dengan menggunakan rumus $LB = TR - TC$, dimana $LB =$ Laba , $TR =$ Hasil Penjualan, $TC =$ Biaya Produksi, keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Suyani

selama satu bulan yang didapatkan sebanyak Rp.1.800.000, keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Marni yang didapatkan selama satu bulan sebanyak Rp.1.720.000, keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Sri sebanyak Rp.1.520.000, sedangkan keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Tuti sebanyak Rp.1.480.000.

ABSTRACT

Syakira Aswin. Profit Analysis of Instant Herbal Medicine Business in North Sinjai. Essay. Sinjai: Islamic Economics Study Program, Faculty of Economics and Islamic Law IAI Muhammadiyah Sinjai, 2019.

Many producers - large-scale traditional herbal producers market their products by opening brand-specific herbal depots that they produce themselves, even reaching the international market by exporting abroad. Promotional media carried out by well-known products such as Sido Muncul, Air Mancur, and Jamu Jago have used print, electronic and internet media. And the growing herbal medicine business in question is all in the area of Java. And other regions are also still very potential to manage herbs, such as South Sulawesi Province, especially North Sinjai Region. Therefore, this study aims to determine the profitability of instant herbal medicine business in North Sinjai.

The type of research in this paper is quantitative survey research using a quantitative approach. The subjects of this study were herbal medicine traders in North Sinjai. The data collection methods used are observation, and documentation. While the data analysis uses profit analysis.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَاصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ أَمَا بَعْدُ

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sedalam-dalamnya kepada semua pihak, yang telah memberikan bantuan berupa arahan dan dorongan selama penulisan proposal ini. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada:

1. Kedua Orang Tua tercinta yang telah mendidik dan membesarkan;
2. Rektor IAI Muhammadiyah Sinjai selaku pimpinan Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai;
3. Wakil Rektor I, dan Wakil Rektor II selaku unsur pimpinan Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai;
4. Dekan Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam, selaku pimpinan pada Tingkat Fakultas;
5. Dr. Muh. Anis, M.Hum., selaku Pembimbing I dan Muhammad Iqbal, S.Pd.,M.Pd selaku Pembimbing II;
6. Muhammad Iqbal, S.Pd.,M.Pd, selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah

7. Seluruh Dosen yang telah membimbing dan mengajar selama studi di Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai;
8. Seluruh Pegawai dan Jajaran IAI Muhammadiyah Sinjai yang telah membantu kelancaran Akademik;
9. Kepala dan Staff Perpustakaan Insititut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai;
10. Teman-teman mahasiswa IAI Muhammadiyah Sinjai dan berbagai pihak yang tidak dapat disebut satu persatu, yang telah memberikan moral sehingga penulis selesai studi.

Teriring doa semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah Swt., dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Aamiin.

Sinjai, 26 Desember 2018

Syakira Aswin
NIM. 150103036

DAFTAR ISI

SAMPUL HALAMAN	i
HALAMAN PERNYATAAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN PROPOSAL	iii
ABSTRAK.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	<i>vi</i>
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
Bab 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan penelitian.....	4
D. Manfaat penelitian	4
Bab II KAJIAN TEORI	6
A. Konsep Analisis Profit	6
B. Hasil Penelitian yang Relevan	32
C. Hipotesis.....	33
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Jenis dan pendekatan Penelitian.....	35
B. Defenisi Variabel	36
C. Populasi dan Sampel	37
D. Teknik pengumpulan data.....	38
E. Instrumen Penelitian.....	39
BAB IV HASIL PENELITIAN	41
A. Jamu.....	41
B. Analisis variabel.....	45
C. Deskripsi responden	47
D. Hasil penelitian	48
E. Analisis data	60

BAB V PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran.....	72
DAFTAR PUSTAKA	73

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Jamu adalah bahan atau ramuan bahan yang berupa bahan tumbuhan, bahan hewan, atau campuran dari bahan-bahan tersebut yang secara tradisional telah digunakan untuk pengobatan berdasarkan pengalaman empiris di masyarakat. Jamu merupakan kelompok Obat Tradisional yang merupakan bahan atau ramuan yang berupa bahan tumbuhan, bahan hewan, bahan mineral, sediaan (galenik) atau campuran dari bahan-bahan tersebut, yang secara tradisional telah digunakan untuk kesehatan dan pengobatan berdasarkan pengalaman.¹

Jamu dapat digunakan untuk pengobatan dan pemeliharaan kesehatan. Meskipun rasanya pahit, namun sejak berabad-abad yang lalu Jamu selalu mendapat tempat. Dengan demikian jamu menjadi sangat populer di Indonesia. Semakin berkembangnya zaman, jamu pun kadang disebut sebagai obat herbal. Di mana obat herbal adalah obat yang berasal dari tumbuhan yang diproses/diekstrak tanpa campuran zat kimia. Pada saat sekarang ini, dalam usaha menyembuhkan sakitnya orang lebih tertarik

¹ Permenkes No.003/Menkes/Per/I/2010

untuk menggunakan jamu/ obat herbal daripada menggunakan obat-obat sesuai resep dokter. Mereka berpikir jamu/ obat herbal lebih aman karena efek sampingnya tidak merugikan tapi justru membuat sehat organ tubuh lainnya..

Kesehatan dan pengobatan merupakan hal yang paling utama untuk kehidupan manusia. Beberapa faktor menjadikan jamu sebagai alternative kebutuhan akan kesehatan setiap orang. Namun karena keterbatasan ekonomi setiap orang, jamu dapat dijadikan alternatif sebagai solusinya. Selain itu, jamu tidak menimbulkan efek samping yang besar dibandingkan obat obatan kimia

kebutuhan akan kesehatan setiap orang. Namun karena keterbatasan ekonomi setiap orang, jamu dapat dijadikan alternatif sebagai solusinya. Selain itu, jamu tidak menimbulkan efek samping yang besar dibandingkan obat obatan kimia.

Sementara itu, jamu sendiri adalah kata dari Jawa, yang terbentuk dari kata Jampi Usodo dan mempunyai arti ramuan kesehatan disertai dengan doa. Istilah Jamu sudah dikenal nenek moyang kita sejak dahulu kala.²

² *Ibid*, h. 2

Perbedaan antara jamu/ obat herbal dengan obat modern terletak pada bahan pembuatnya, di mana jamu menggunakan berbagai macam tumbuh-tumbuhan yang langsung diambil dari alam, sedangkan obat modern dihasilkan dari senyawa bahan-bahan kimia sintetis.

Jamu/ obat herbal pun tidak hanya digunakan untuk pengobatan, tetapi juga digunakan untuk pencegahan penyakit, pemeliharaan kesehatan, pemulihan kesehatan, kebugaran, kecantikan, supplement harian penambah tenaga dan gairah hidup, serta meningkatkan kebahagiaan dalam hidup rumah tangga. Bentuk jamu pun tidak hanya bubuk/ powder tapi juga berkembang, ada yang dibuat dalam bentuk pil, kapsul, kaplet, maupun cair.³

Seperti yang kita ketahui, banyak produsen – produsen jamu tradisional skala besar memasarkan produknya dengan membuka depot – depot jamu khusus merk yang mereka produksi sendiri bahkan sudah mencapai pasar internasional dengan mengekspor keluar negeri. Media promosi yang dilakukan oleh produk – produk terkenal seperti Sido Muncul, Air Mancur, dan Jamu Jago sudah menggunakan media cetak, elektronik, dan internet. Dan usaha jamu yang berkembang yang dimaksud semua berada

³ <http://gempitanews.com/detailpost/sejarah-jamu-indonesia>

didaerah Jawa. Dan Daerah lain juga masih sangat berpotensi untuk mengelolah jamu, Seperti Provinsi Sulawesi Selatan, Khususnya Daerah Sinjai Utara.

Dalam hal ini penulis merasa untuk menggali tentang peluang usaha jamu instan yang sudah berkembang di daerah kota berkembang diIndonesia. Dan berangkat dari rasa ingin tahu tersebut penulis mengusulkan untuk meneliti tentang “Analisis Profit Usaha Jamu Instan Di Sinjai Utara”. Dimana dengan acuan penelitian ini, sehingga penduduk Sinjai Utara dapat mendapatkan ilmu dan Peluang Usaha Jamu Instan tersebut.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana tingkat keuntungan usaha jamu instan di Sinjai utara?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini yaitu Untuk mengetahui tingkat keuntungan usaha jamu instan di Sinjai Utara.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memperkaya ilmu pengetahuan mengenai Profit Usaha Jamu Instan di Sinjai Utara.

2. Secara Praktis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi informasi awal tumpuan untuk penelitian selanjutnya.
- b. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman dan tambahan informasi kepada masyarakat luas.

BAB II

KAJIAN TEORI

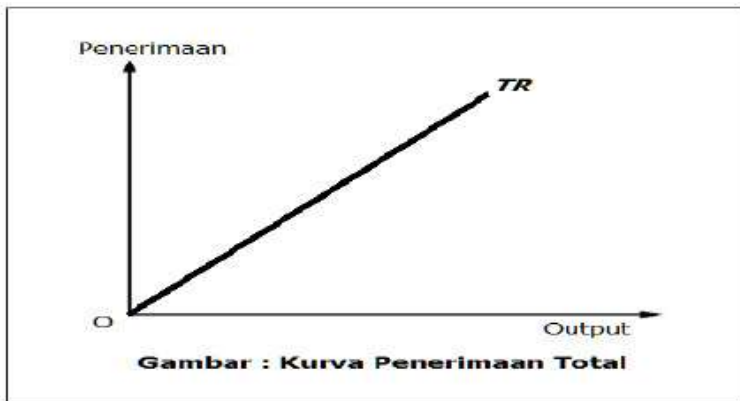
A. Konsep Analisis Profit (Laba)

Penerimaan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penjualan sejumlah output atau dengan kata lain merupakan segala pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan hasil dari penjualan hasil produksinya.

Hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan atau

$$TR = Q \times P$$

Gambar 2.1



biaya merupakan pengorbanan atau pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau perorangan yang

bertujuan untuk memperoleh manfaat lebih dari aktivitas yang dilakukan tersebut.

Adapun jenis biaya sebagai berikut :

- a. Biaya tetap/fixed cost (FC), adalah biaya yang dalam periode waktu tertentu jumlahnya tetap, tidak bergantung pada jumlah produk yang dihasilkan. Contohnya, penyusutan peralatan, sewa gedung atau penyusutan gedung, pajak perusahaan, dan biaya administrasi
- b. Biaya variabel/variable cost (VC), yaitu biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan jumlah produk yang dihasilkan. Dalam hal ini, semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan, semakin besar pula jumlah biaya variabelnya. Contohnya, biaya bahan baku dan upah tenaga kerja yang dibayar berdasarkan jumlah produk yang dihasilkannya.
- c. Biaya total/total cost (TC) adalah jumlah seluruh biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan sejumlah produk dalam suatu periode tertentu. Berdasarkan pengertian tersebut biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut.

$$TC = FC + VC$$

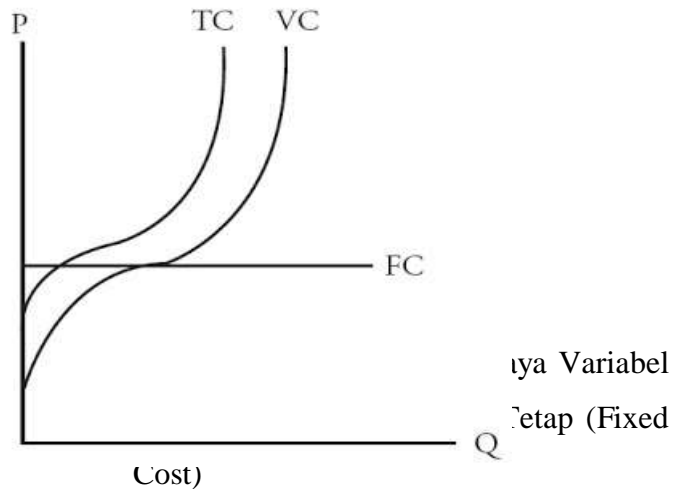
Dimana :

TC = biaya total (total cost)

FC = biaya tetap (fixed cost)

VC = biaya variabel (variable cost)

Gambar 2.2



Profit (laba) adalah selisih antara jumlah penerimaan dengan jumlah biaya produksi. Laba dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = TR > R$$

$$\text{Loss} = TR < R$$

Dimana :

⁴<http://www.nafiun.com/2013/05/pengertian-biaya-produksi-komponen-jenis.html>

π = Laba

TR = Penerimaan Total

TC = Pengeluaran (Biaya Total)

Keuntungan (laba) merupakan tujuan utama suatu pengusaha dalam menjalankan usahanya. Proses produksi dilaksanakan se-efisien mungkin dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Menurut Sunaryo, keuntungan (laba) adalah selisih antara total pendapatan dengan total biaya yang merupakan insentif bagi produsen untuk melakukan produksi. Keuntungan inilah yang mengarahkan produsen untuk mengalokasikan sumber daya ke proses produksi tertentu.

“Economic Profits” atau keuntungan ekonomi merupakan surplus atau kelebihan pendapatan total atas semua biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan. Termasuk didalamnya biaya untuk pembelian sumber-sumber produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu output tertentu atau “Opportunity Costs” untuk menggunakan input yang tersedia. Yang juga termasuk dalam biaya adalah hasil / pendapatan bagi pemilik modal yang besarnya sama (ekuivalen) dengan seandainya investor menanamkan modalnya di dalam sektor ekonomi yang lain.

Keuntungan total merupakan penerimaan total (TR) dikurangi dengan biaya total (TC). Keuntungan total akan mencapai maksimum apabila selisih positif antara TR dengan TC mencapai angka terbesar. Secara sistematis laba dapat dirumuskan :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana :

TR = Total revenue

TC = Total cost

π = Profit

Keuntungan Maksimum

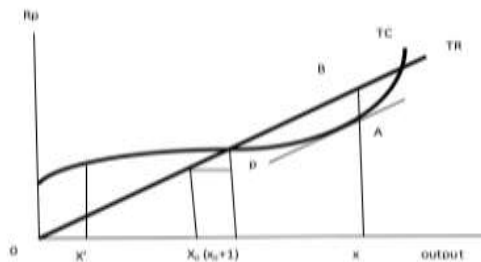
Dalam teori ekonomi, pemisalan terpenting dalam menganalisis kegiatan perusahaan adalah “mereka akan melakukan kegiatan memproduksi sampai kepada tingkat dimana keuntungan mereka mencapai jumlah yang maksimum”. Berdasarkan kepada pemisalan ini dapat ditunjukkan padatingkat kapasitas memproduksi yang bagaimana perusahaan akan menjalankan kegiatan usahanya.

Motivasi bagi produsen untuk melakukan kegiatan ekonomi (dalam hal ini untuk menghasilkan suatu barang atau jasa) adalah memperoleh keuntungan yang

merupakan kepentingan perusahaan individual / pribadi (self interest). Lebih lengkap lagi, yang menjadi kepentingan pribadi tersebut adalah keinginan memperoleh keuntungan (profit) yang sebesar-besarnya dari sumber-sumber ekonomi yang sudah tertentu yang dialokasikan dalam kegiatan produksi. Dengan demikian, tujuan untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya (maksimum) merupakan asumsi dalam menganalisis perilaku produsen.

Untuk mendapatkan keuntungan maksimum harus membandingkan biaya total dengan penerimaan total pada berbagai kemungkinan produksi dan memilih output dimana total penerimaannya berbeda banyak (maksimum) dengan total ongkosnya. Penerimaan total pada berbagai kemungkinan output digambarkan seperti pada gambar berikut:

Gambar 2.3



⁵<https://www.slideshare.net/kristalinadewi/matematika-ekonomi-keuntungan-maksimum>

Gambar. Menentukan keuntungan maksimum

Keuntungan maksimum akan dicapai pada produksi sebesar X , dimana jarak vertikal kurva TR diatas kurva TC adalah terbesar. Jumlah ini ditunjukkan oleh AB. Pada output yang lebih kecil dari X , slope TR lebih besar dari slope TC sehingga kedua kurva tersebut berjarak semakin besar jika output dinaikkan. Dan pada output lebih besar X , slope TC lebih besar dari pada slope TR sehingga jarak kurva semakin lama semakin kecil jika output dinaikkan.

Persyaratan yang harus dipenuhi untuk mencapai keuntungan maksimum dapat dinyatakan dalam bentuk penerimaan marginal (MR) dan biaya marginal (MC). Karena biaya marginal merupakan slope TC sedangkan penerimaan marginal merupakan slope TR, keuntungan maksimum dicapai jika $MR = MC$. Pada output diantara dan X dapat dilihat bahwa $MR > MC$. Sehingga, untuk output yang lebih besar pada daerah ini sampai X akan menambah semakin banyak penerimaan total dari pada biaya totalnya sehingga menambah keuntungan bersihnya. Untuk output yang lebih besar dari X , $MC > MR$, sehingga makin banyak output yang

diproduksikan akan menyebabkan tambahan biaya totalnya dibandingkan penerimaan totalnya ini mengakibatkan turunnya keuntungan.

Secara sistematis hubungan antara MR, MC dalam pencapaian keuntungan maksimum adalah sebagai berikut:

a. $TR = X \cdot P_x$

$$MR = \frac{dTR}{dx} = f^1(X) = P_x$$

b. $TC = g(X)$

$$MC = \frac{dTC}{dx} = g^1(X)$$

c. $\pi = TR - TC = f(X) - g(X)$

Dimana : TR = Penerimaan total

TC = Biaya total

X = Output

P_x = Harga output konstan

MR = Penerimaan Marginal

MC = Biaya marginal

π = Keuntungan

Keuntungan yang diperoleh akan maksimum apabila dipenuhi syarat :

1. Turunan pertama yang disamakan dengan nol ini digunakan untuk mencari nilai Q (jumlah yang harus diproduksi) agar keuntungan yang didapat maksimum.

$$\begin{aligned}\frac{d\pi}{dx} &= 0 \text{ atau} \\ &= f^1(X) - g^1(X) = 0 \text{ atau} \\ &= f^1(X) - g^1(X) \text{ atau} \\ &= MR = MC\end{aligned}$$

2. Syarat kedua yaitu turunan kedua kurang dari nol, digunakan untuk membuktikan bahwa pada jumlah Q tersebut keuntungan memang maksimum.

$$\frac{d^2\pi}{dx^2} < 0, \text{ pada output sebesar } X$$

3. Jika $\frac{d^2\pi}{dx^2} > 0$, maka bukan keuntungan maksimum yang diperoleh melainkan kerugian maksimum yaitu pada output sebesar X^1

1. Analisis Profit

Pengertian analisis terkait profit didapatkan pendapat para ahli pertama, Anne Gregory. Berpendapat bahwa analisis adalah langkah atau tahapan pertama yang harus dilakukan dalam proses perencanaan. Hal ini tentunya menunjukkan bahwa analisa selalu dibutuhkan dalam kegiatan perencanaan. Misalnya saja saat Anda

ingin membuka bisnis baru seperti laundry, jualan bakso dan lain-lain. Tentunya dibutuhkan analisa yang tepat terkait dengan modal usaha, keuntungan, biaya pegawai dan lain sebagainya. Dengan melakukan analisa, maka kemungkinan bisnis akan merugi bisa diminimalisir. Disinilah fungsi dari analisa dalam tahap perencanaan.⁶ Ahli lain yakni Syahrul berpendapat bahwa analisa adalah kegiatan evaluasi terhadap kondisi tertentu dari ayat-ayat atau pos-pos yang berhubungan dengan akuntansi. Sekaligus dengan alasan-alasan yang memungkinkan tentang perbedaan yang muncul. Pengertian analisis tersebut tentunya lebih banyak digunakan dalam bidang ekonomi atau akuntansi. Dimana kegiatan analisis akan memudahkan para akuntan untuk mengurai setiap komponen dalam laporan akuntansi agar lebih akurat dan bisa dipertanggungjawabkan.⁷ Selanjutnya menurut ahli Wiradi berpendapat bahwa analisis adalah aktivitas yang memuat proses mengurai, membedakan dan

⁶ AnneGregory. *Public Relations Dalam Praktik*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara, 2004)

⁷ Syahrul. “Analisis Pengaruh Inflasi dan BI rate terhadap Return on Asset (RoA) Bank di Indonesia”. Jakarta: Jurnal Ekonomi Modernisasi, 2014

memilah sesuatu untuk kemudian dikelompokkan dan digolongkan berdasarkan kriteria tertentu. Selanjutnya dicari makna dan keterkaitannya. Pengertian analisis ini lebih fokus pada ilmu pengetahuan alam. Contohnya, dalam suatu kasus ditemukan tanaman baru yang belum pernah dilihat. Kemudian oleh peneliti dilakukan analisa terkait dengan ciri-ciri tanaman agar bisa diklasifikasikan dan dikaitkan dengan spesies atau famili tanaman lain yang sudah ada.⁸

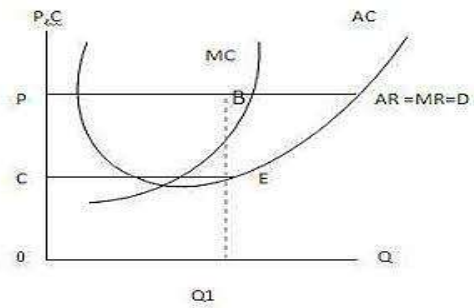
Profit ialah selisih antara total penerimaan (revenue) dengan total biaya (cost). Dimana, total pendapatan ditentukan oleh tingkat dan sifat persaingan di pasar dan Total biaya ialah biaya ditentukan oleh harga pasar faktor dan teknologi perusahaan atau fungsi produksi.

Harga merupakan petunjuk yang sangat berguna dalam mengalokasikan sumber-sumber ekonomi yang jumlahnya tertentu sehingga dapat di perkirakan apakah biaya produksi rata-rata masih memberikan keuntungan, baik keuntungan ekonomi (supernormal profit) atau keuntungan yang normal. Maka, untuk memperoleh profit maksimum, produsen

⁸ Wiradi. Analisis Sosial. Bandung: Yayasan AKATIGA, 2006

bekerja dalam kondisi dimana $MR=MC$ (penerima marginal = biaya marginal). Syarat keuntungan jangka pendek, dimana produsen masih mengenal biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC).

Gambar 2.4



9

$AR =$ Penerima rata-rata = permintaan (D) = penerimaan marginal (MR).

$MR=MC$ pada titik B, dari B di tarik garis vertical ke bawah memotong AC di titik E, $AC = Q_1E$, tinggi harga Q_1 $B = OP =$ keuntungan rata-rata.

$TR = P \cdot Q =$ luas segi empat OQ_1BP . $TC = OQ_1 \times OC =$ luas segiempat OQ_1OC .

⁹<http://bummiekimmie.blogspot.com/2012/02/profit-maximization-teori-ekonomi.html>

Keuntungan total $=TR-TC=$ luas segiempat
CEBP.

Pada Gambar keuntungan maksimum bagi produsen, kurva permintaan horizontal, seperti diutarakan pada bab dimuka bahwa kurva permintaan yang dihadapi produsen individual dalam persaingan sempurna adalah horizontal (PB). Kurva permintaan juga sebagai AR(penerimaan rata rata/unit). Dengan demikian, $P=D=AR=MR$. Pada titik B, $MR=MC$. kalau dari titik B dibuat garis turun kebawah maka akan memotong sumbu datar pada titik Q1. Pada EQ menunjukkan biaya rata-rata(AC), dan BQ1 menunjukkan tingginya harga dan juga tingginya MR. keuntungan menurut definisi adalah selisih antara TR dan TC. Dalam Hal ini $TR=OQ_1 \times OP=$ luas segi empat BECP. $TC=OQ_1 \times EQ_1=$ luas segi empat ECOQ1.

Keuntungan $=$ luas segi empat ECPB.
Keuntungan ini merupakan ekonomi (supernoimal profit), yaitu keuntungan yang di peroleh karena AC

a. Analisis Cost Volume Profit (CVP)

Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) merupakan model yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan manajemen

dalam menentukan unit yang harus dijual untuk mencapai laba yang diinginkan. Analisis CVP mendeskripsikan hubungan antara unit yang dijual, biaya, harga jual, dan profit, yang dapat menjelaskan beberapa isu penting dalam pengambilan keputusan manajemen seperti dampak pengurangan biaya tetap total terhadap profit, dampak kebijakan kenaikan harga jual produk terhadap profit, dan lain-lain. Manajer dapat menggunakan analisis CVP untuk analisis sensitivitas atas beberapa alternatif skenario karena risiko perubahan harga jual, perubahan biaya tetap, perubahan biaya variabel, dan perubahan tarif pajak.¹⁰

b. Konsep Dasar Cost Volume-profit (CVP)

Analisis CVP diformulasikan dari konsep sederhana perhitungan profit. Profit dihitung dari pengurangan antara pendapatan total (total revenue) dengan biaya total (total cost).

$$\text{Profit} = \text{Total revenue} - \text{Total cost}$$

$$\text{Profit} = (\text{Price} \times \text{Quantity}) - \text{Variable cost} \\ - \text{Fixed cost}$$

¹⁰
profit-cvp/

<http://supplychainindonesia.com/new/analisis-cost-volume-profit-cvp/>

$$\text{Profit} = (P \times Q) - (vc \times Q) - FC$$

Pada kondisi *break-even*, profit sama dengan nol, maka:

$$\text{Profit} = (P \times Q) - (vc \times Q) - FC = 0$$

$$(P - vc)Q = FC$$

$$Q = \frac{FC}{(P - vc)}$$

Keterangan:

P = Price

vc = Variable cost per unit

FC = Fixed cost

c. Penggunaan Analisis Cost Volume-Profit (CVP)

Penerapan analisis CVP untuk pengambilan keputusan manajemen:

- a) Menentukan unit yang harus dijual agar perusahaan tidak rugi atau profit sama dengan nol.
- b) Menentukan jumlah penjualan minimal agar perusahaan tidak rugi atau profit sama dengan nol.
- c) Menentukan unit yang harus dijual atau berapa jumlah penjualan agar perusahaan mencapai target laba operasi (operating income) yang diinginkan.

- d) Memilih alternatif skenario kebijakan iklan, otomasi mesin pabrik, menaikkan harga jual produk atau jasa, dan lain-lain, dengan pilihan skenario yang dapat memberikan profit maksimal.
- e) Menganalisis sensitivitas atas risiko ketidakpastian harga jual, biaya, dan market.
- f) Menganalisis margin of safety dan leverage.

Model CVP dibangun berdasarkan asumsi sebagai berikut:

- a) Fungsi CVP merupakan fungsi linear.
- b) Harga jual, biaya variabel per unit, dan biaya tetap total dapat diidentifikasi secara akurat dan tidak ada perubahan sepanjang range yang relevan.
- c) Unit yang diproduksi semuanya terjual.
- d) Tidak ada perubahan dalam komposisi sales-mix untuk analisis CVP multiple produk.
- e) Harga jual dan biaya diasumsikan diketahui dan nilainya pasti.

Asumsi penting dalam analisis CVP adalah harga jual dan biaya diketahui dengan pasti (certainty). Dalam prakteknya, asumsi ini jarang terjadi. Risiko dan ketidakpastian sering terjadi dalam

lingkungan bisnis yang dinamis dan banyak mengalami perubahan. Risiko dan ketidakpastian menjadi bagian penting yang perlu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan bisnis.

Manajer mengelola risiko dan ketidakpastian menggunakan beberapa cara. Umumnya risiko dikelola melalui identifikasi risiko, penilaian risiko, dan mitigasi risiko. Akuntansi manajemen menyediakan alat untuk mengidentifikasi dan menilai risiko melalui penggunaan margin of safety dan operating leverage.

Margin of safety merupakan ekspektasi unit yang dijual atau penjualan yang dapat diraih di atas break-even. Operating leverage merupakan penggunaan fixed cost untuk menghasilkan perubahan persentase yang lebih tinggi dalam profit atas peningkatan aktivitas penjualan. Operating leverage diukur dalam satuan degree of operating leverage (DOL) dengan formula sebagai berikut:

Degree of operating leverage = total contribution *margin/profit*

2. Macam macam Profit (Laba)

a. Margin Laba Kotor (Gross Profit Margin)

Margin laba kotor merupakan rasio profitabilitas untuk menilai persentase laba kotor terhadap pendapatan yang dihasilkan dari penjualan. Laba kotor yang dipengaruhi oleh laporan arus kas memaparkan besaran laba yang didapatkan oleh perusahaan dengan pertimbangan biaya yang terpakai untuk memproduksi produk atau jasa.

Margin Laba Kotor ini sering disebut juga dengan Gross Margin Ratio (Rasio Marjin Kotor). Gross profit margin mengukur efisiensi perhitungan harga pokok atau biaya produksi. Semakin besar gross profit margin semakin baik (efisien) kegiatan operasional perusahaan yang menunjukkan harga pokok penjualan lebih rendah daripada penjualan (sales) yang berguna untuk audit operasional. Jika sebaliknya, maka perusahaan kurang baik dalam melakukan kegiatan operasional. Rumus perhitungan laba kotor sebagai berikut.

$$\text{Gros Profit Margin} = (\text{laba kotor} / \text{total pendapatan}) \times 100\%$$

b. Margin Laba Bersih (Net Profit Margin)

Net profit margin atau margin laba bersih merupakan rasio profitabilitas untuk menilai persentase laba bersih yang didapat setelah dikurangi pajak terhadap pendapatan yang diperoleh dari penjualan. Margin laba bersih ini disebut juga profit margin ratio. Rasio ini mengukur laba bersih setelah pajak terhadap penjualan. Semakin tinggi Net profit margin semakin baik operasi suatu perusahaan. Net profit margin dihitung dengan rumus berikut ini.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}}$$

Beberapa definisi umum-penggunaan laba adalah sebagai berikut:

- a. Laba sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi (EBITDA) sama dengan biaya dikurangi pendapatan penjualan barang yang

dijual dan semua biaya, kecuali untuk bunga, amortisasi, penyusutan dan pajak.

- b. Laba Sebelum Bunga dan Pajak (EBIT), atau laba operasi, sama dengan biaya dikurangi pendapatan penjualan barang yang dijual dan semua biaya kecuali untuk bunga dan pajak. Ini adalah surplus yang dihasilkan oleh operasi.
- c. Laba Sebelum Pajak (EBT), atau laba bersih sebelum pajak, sama dengan biaya dikurangi pendapatan penjualan barang yang dijual dan semua biaya kecuali untuk pajak. Hal ini juga dikenal sebagai pra-pajak penghasilan book (PTBI), pendapatan operasional bersih sebelum pajak, atau hanya pendapatan sebelum pajak.
- d. Laba kotor sama dengan biaya dikurangi pendapatan penjualan barang yang dijual (HPP), sehingga menghilangkan hanya bagian dari biaya yang dapat ditelusuri langsung ke produksi atau pembelian barang.

Laba Setelah Pajak, atau laba bersih setelah pajak, sama dengan pendapatan

penjualan setelah dikurangi semua biaya, termasuk pajak (kecuali beberapa perbedaan tentang pengobatan biaya yang luar biasa dibuat). Di AS, laba bersih istilah yang umum digunakan.¹¹

3. Memaksimalkan laba

Profit Maksimum $\pi' = 0$, $\pi'' < 0$ Dalam
 Profit maksimum : Profit (Π) = total penerimaan (tr)
 – total biaya (tc).

Profit bergantung pada tingkat output perusahaan
 (x).

Jadi ... $\Pi (x) = tr (x) - tc (x)$

Menetapkan :

marjinal penerimaan (MR) = $\Delta tr / \Delta Q$

marjinal biaya (MC) = $\Delta tc / \Delta Q$

Di dalam memaksimumkan laba (keuntungan), terdapat tiga pendekatan yaitu pendekatan totalitas (totality approach), marginal (marginal approach), dan rata-rata (average approach).

a. Pendekatan Totalitas (totality approach)

¹¹<https://www.sridianti.com/pengertian-profit-laba-dan-macam-macam-laba.html>

Pendekatan totalitas merupakan pendekatan dengan cara membandingkan pendapatan total (TR) dan biaya total (TC). Pendapatan total diperoleh dari jumlah unit output yang terjual (Q) dikalikan dengan harga per unit output (P) atau bisa dirumuskan $TR=P.Q$. Sedangkan biaya total merupakan biaya tetap (FC) dijumlahkan dengan biaya variable (VC) atau bisa dirumuskan $TC=FC+VC$. Dalam pendekatan totalitas, biaya variable per unit output dianggap konstan, sehingga biaya variable adalah jumlah unit output (Q) dikalikan dengan biaya variabel per unit (v), maka $VC=v.Q$. Implikasi dari pendekatan totalitas dimana perusahaan menempuh strategi penjualan maksimum, karena makin besar penjualan maka semakin besar laba yang akan diperoleh.

Dengan demikian, laba maksimum=
 $P.Q - (FC+VC)$

b. Pendekatan Marginal (marginal approach)

Dalam pendekatan marginal, perhitungan laba dilakukan dengan

membandingkan Biaya Marginal (MC) dan Pendapatan Marginal (MR). Laba maksimum akan tercapai pada saat $MR=MC$. Suatu perusahaan akan menambah keuntungannya apabila menambah produksinya saat $MR>MC$. Sebaliknya, jika $MR<MC$ mengurangi produksi dan penjualan akan menambah keuntungan. Maka keuntungan maksimum akan diperoleh dengan keadaan dimana $MR=MC$, sehingga :

$$\text{laba} = TR - TC$$

c. Pendekatan Rata-rata (average approach)

Dalam pendekatan rata-rata, perhitungan laba per unit dilakukan dengan membandingkan antara biaya produksi rata-rata (AC) dengan harga jual output (P). Laba total adalah laba per unit di kalikan dengan jumlah output yang terjual. Secara matematis dapat di rumuskan:

$$\text{laba maksimum} = (P - AC)Q$$

Dari persamaan ini, perusahaan akan mencapai laba bila harga jual per unit output (P) lebih tinggi dari biaya rata-rata (AC) dan perusahaan hanya mencapai titik impas apabila

$P=AC$. Keputusan untuk memproduksi didasarkan pada perbandingan antara P dan AC , jika P lebih kecil atau sama dengan AC maka perusahaan tidak mau memproduksi.

4. Nilai Tambah (Value Added)

Nilai tambah (value added) adalah selisih penjualan dan biaya yang dikeluarkan untuk bahan baku dan pembelian material pendukung.

Menurut Haller dan Stolowy (1995) Value Added (VA) atau Nilai Tambah adalah pengukuran performance entitas ekonomi yang memiliki sejarah panjang pada aplikasinya dalam ilmu ekonomi. VA merupakan konsep utama pengukuran income. Konsep ini secara tradisional berakar pada ilmu ekonomi makro, terutama yang berhubungan dengan penghitungan pendapatan¹²

Arti nilai tambah adalah perbedaan antara nilai dari output suatu perusahaan atau suatu industri, yaitu total pendapatan yang diterima dari penjualan output tersebut, dan biaya masukan dari bahan-bahan

¹² Haller dan Stolowy, *Value Added Accounting in Germany and France: A Conceptual and Empirical Comparison*. Annual Congress of the European Accounting Association. Birmingham, United Kingdom May 10-2.campus.hec.fr.1995

mentah, komponen-komponen atau jasa-jasa yang dibeli untuk memproduksi komponen tersebut.

Nilai tambah adalah nilai yang ditambahkan oleh suatu perusahaan ke bahan-bahan dan jasa-jasa yang dibelinya melalui produksi dan usaha-usaha pemasarannya. Nilai tambah diketahui dengan melihat selisih antara nilai output dengan nilai input suatu industri.

Ketika seorang ekonom mengamati pertukaran, dua fungsi nilai penting yang terungkap: orang-orang dari pembeli dan orang-orang dari penjual. Sama seperti pembeli mengungkapkan apa yang dia bersedia untuk membayar sejumlah yang baik, demikian juga, apakah penjual mengungkapkan berapa biaya dia untuk menyerah baik. Kata lain, nilai adalah berapa banyak benda atau kondisi yang diinginkan bernilai relatif terhadap benda atau kondisi lain.

Dalam hal bisnis, nilai adalah nilai sekarang dari keuntungan perusahaan saat ini dan masa depan. Nilai perusahaan yang terkait dengan keuntungan sebesar-besarnya. Sebuah perusahaan yang ingin memaksimalkan keuntungan yang sebenarnya peduli

dengan memaksimalkan nilainya. Dengan demikian, penting bagi perusahaan untuk dapat secara akurat menentukan nilai sekarang.

5. Konsep Laba Rugi

- a. Jika biaya lebih kecil dari penerimaan, maka akan lahir konsep LABA
- b. Jika biaya lebih besar dari penerimaan, maka akan lahir konsep RUGI
- c. Jika biaya sama dengan penerimaan, maka akan lahir konsep impas (Break Event Point).¹³

RUMUS :

$$\pi = TR - TC$$

$$(P \cdot Q) - (TFC - TVC)$$

$$L = TR - TC$$

Jika : $TR > TC = \text{Laba/profit}$

$TR < TC = \text{Rugi/logs}$

$TR = TC = \text{Break event}$

- Keterangan:

L : Laba/Rugi

TR : Penerimaan Total

TC : Pengeluaran (Biaya Total)

¹³<https://annisadiandwil.wordpress.com/2014/04/27/cara-menghitung-laba-rugi-sebuah-usaha/>

- Jika L negatif berarti Rugi

L positif berarti Laba

L = 0 berarti rugi

6. Cara Menghitung laba Rugi (Kosenp Akuntansi)

- Laba Bersih = Laba Kotor – Beban Usaha
- Laba Kotor = Penjualan Bersih – Harga Pokok Penjualan
- Penjualan Bersih = Penjualan – Retur Penjualan dan Pengurangan Harga – Potongan Penjualan
- Catatan Atas Laporan Keuangan

B. Hasil Penelitian Relevan

Berdasarkan hasil pengamatan penulis dengan membaca dan mengamati berbagai karya tulis/skripsi, ternyata berdasarkan hasil pengamatan penulis dengan membaca dan mengamati berbagai karya tulis/skripsi, ternyata belum ada skripsi yang menulis tentang Analisis Profit Usaha Jamu Instan Di Sinjai Utara. Adapun skripsi yang berkaitan dengan Analisis Profit yaitu:.

1. Heri Harjanto (2012) Hasil penelitian ini menunjukkan(1) bentuk-bentuk realisasi tindak tutur

direktif dalam tuturan penjual jamu di pasar klewer dalam 6 modus yaitu modus menyuruh, modus menyarankan, modus membuktikan, modus melarang, dan modus merayu. Dari keenam modus tersebut modus yang mendominasi adalah modus menyuruh yang sering dituturkan oleh penjual jamu.(2) Strategi tindak tutur direktif dalam tuturan penjual jamu di pasar klewer menggunakan strategi tindak tutur langsung dan tidak langsung.

2. Bayu Nugroho (2018) Hasil kesimpulan penelitian ini adalah terdapat perbedaan penghitungan harga pokok produksi menurut perusahaandengan metode full costing, terbukti dari perbedaan penghitungan harga pokok produksi sebesar 0,11% pada jamu beras kencur dan 1,19% pada jamu kunir asem,

C. Hipotesis

Penelitian harus disusun dengan metode yang sistematis yaitu melewati beberapa tahapan. Perumusan hipotesis merupakan langkah ketiga dalam penelitian setelah mengemukakan kerangka berpikir dan landasan teori. Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap

rumusan masalah penelitian.¹⁴ Hipotesis disusun dan diuji untuk menunjukkan benar atau salah dengan cara terbebas dari nilai dan pendapat peneliti yang menyusun dan mengujinya. Jadi hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Ha : Diduga usaha jamu instan memiliki tingkat profit

Ho : Diduga usaha jamu instan tidak memiliki tingkat profit

¹⁴Singarimbun, *Metode Penelitian survey*, Jakarta : LP3ES, 2008.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Alasan penulis menggunakan pendekatan kuantitatif adalah dengan mempertimbangkan yang dikemukakan oleh Arikunto (2006) tentang sifat umum penelitian kuantitatif, antara lain:¹⁵

- a) kejelasan unsur: tujuan, subjek, sumber data sudah mantap, dan rinci sejak awal.
- b) Dapat menggunakan sampel.
- c) Kejelasan desain penelitian
- d) analisis data dilakukan setelah semua data terkumpul.

Menurut Moh. Kasiram dalam Sujarweni (2014:39) mendefinisikan penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui.¹⁶

¹⁵Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : PT. Rineka Cipta. 2006

¹⁶Moh.Kasiram, *Metodologi Penelitian*. Malang : UIN Malang Pers

Penelitian survey kuantitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai (diperoleh) dengan menggunakan prosedur-prosedur statistic atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran). Pendekatan kuantitatif memusatkan perhatian pada gejala-gejala yang mempunyai karakteristik tertentu di dalam kehidupan manusia yang dinamakannya sebagai variabel. Dalam pendekatan kuantitatif hakekat hubungan di antara variabel-variabel dianalisis dengan menggunakan teori yang obyektif.

B. Definisi Variabel

Definisi variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Profit adalah penghasilan lebih/positif dari aktivitas perdagangan atau tindakan spekulatif, atau investasi dana dengan pendapatan akhir melebihi modal awal.

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana - rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan juga merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari perusahaan dapat diperoleh laba

serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Berikut adalah penjelasan seputar deifinisi penjualan, jenis-jenis penjualan, tujuan penjualan dan macam-macam transaksi penjualan.

Biaya adalah kasatuan nilai ekuivalenkas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan member manfaat saat ini atau di masadatang bagi organisasi.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek dan subyek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik usaha jamuinstan yang ada di sinjai utara yang berjumlah 4 orang.¹⁷

¹⁷Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta,h. 117

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Adapun sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh dimana teknik penentuan sampel yaitu semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.¹⁸

D. Teknik Pengumpulan data

Mengumpulkan data adalah suatu proses pengadaaan data primer untuk keperluan suatu penelitian. Pengumpulan data merupakan prosedur sistematis dan standar dalam menentukan suatu data penelitian. Pengumpulan data menjadi sangat penting bila data yang akan diteliti belum ada. Dengan menggunakan teknik ini akan sangat membantu dalam menentukan hasil dari penelitian yang akan dijalankan, adapun teknik yang akan digunakan adalah:

1. Observasi

Observasi yaitu dengan mengamati secara langsung objek penelitian sehingga dapat diperoleh gambaran yang nyata tentang segala aktivitas pembuatan minuman sari jahe.

¹⁸*Ibid*, h.118

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data mengenai hal-hal atau variabel berupa catatan yang tertulis seperti traskip, buku, surat kabar, foto dan dokumen mengenai gambaran obyek penelitian.

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah bagaimana dan apa yang harus dilakukan untuk memperoleh data lapangan, tidak terlepas dari peranan desain penelitian, dan sebagai substitusi dan suplemen.

1. Lembar Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis.
2. Lembar dokumen yang digunakan dalam pengumpulan data berupa data masyarakat yang membeli jamu instan di Sinjai Utara

F. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif yang digunakan untuk mengetahui keuntungan, break even point (BEP) dan nilai tambah dari usaha jamu instan. Analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Biaya

Untuk menghitung total biaya menggunakan persamaan sebagai berikut:

$$TC = TIC + TEC$$

Keterangan :

TC = Total Cost (biaya total)

TIC = Total Implicit Cost (Total biayaimplisit)

TEC = Total Explicit Cost (Total biayaeksplisit)

2. Penerimaan

Untuk menghitung penerimaan dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

Keterangan :

TR = Total Revenue (Penerimaan total)

Q = Quantity (Jumlahproduk yang di hasilkan)

P = Price (Hargajual per unit)

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Jamu

1. Pengertian Jamu

Jamu adalah ramuan unik untuk pengobatan tradisional di Indonesia, dan digunakan untuk mengobati apapun sesuai dengan efektifitas tanaman yang dikenal secara empiris turun-temurun. Pengetahuan tentang Jamu telah digunakan selama berabad-abad di Indonesia ,dan masih digunakan hingga hari ini. Sebutan "Jamu" digunakan oleh orang-orang Jawa, untuk menyebutkan pengobatan herbal; Pengobatan yang tidak menggunakan material kimia sintetis yang additive.¹⁹

Jamu juga memiliki konotasi tradisional, karena jamu berasal dari tradisi yang sangat tua di Jawa, serta eksis sangat lama sebelum ilmu farmasi modern memasuki Indonesia. Pada resep pembuatan Jamu, beberapa formula berumur sangat tua, dan masih dipergunakan hingga saat ini dengan khasiat penyembuhan yang baik.

¹⁹<https://javanessia.com/aboutjamu>

'Dukun' atau 'tabib' (sebutan untuk dokter tradisional atau /natural dokter) menggunakan tradisi ini seperti bagaimana ramuan tersebut diterapkan di masa lampau. Dan pada masa ini, tradisi minum Jamu menjadi populer dikalangan orang Indonesia pada umumnya. Dimana hampir 80% orang Indonesia, menggunakan tradisi minum jamu. Bagi orang Indonesia, jamu sama dengan populernya seperti populernya tradisi minum susu bagi orang-orang barat.

2. Sejarah jamu

Asal muasal tentang Jamu tidak diketahui. Tidak ada yang benar-benar mengetahui bagaimana asalnya budaya Jamu. Namun, kisah bersejarah yang sangat terkenal, menghubungkan Jamu ke abad 17 tentang Kekuasaan Kerajaan Hindu Mataram. Dimana para puteri-puteri keraton, menjaga kesehatan dan kecantikan diri mereka untuk terlihat selalu nampak muda dan cantik untuk suami mereka, menggunakan persediaan jamu dan kosmetik herbal. Kitab Madhawapura's adalah sebuah buku catatan resep jamu dari Kerajaan Majapahit yang menceritakan tentang "Pembuatan Jamu" yang disebut "Acaraki"

3. Kelebihan / Manfaat dari minum jamu

Ada banyak jenis dari ramuan jamu. Ramuan-ramuan tersebut membantu mengatasi permasalahan kesehatan manusia di Indonesia. Contohnya seperti : Formula 'Cabe puyeng' mampu mengatasi masalah rematik; atau 'gula asem' menyembuhkan masalah kekurangan vitamin C; 'beras kencur' untuk menyegarkan tubuh dan menyembuhkan kelelahan; 'daun pepaya' untuk menyembuhkan malaria; serta 'sawanan' untuk membersihkan darah..

Jamu tidak hanya digunakan untuk pengobatan saja. Contohnya formula 'Galian Singset' sangat efektif untuk digunakan untuk merawat kecantikan, seperti merampingkan tubuh (body slimming). Dan formula jamu yang lain digunakan untuk mencerahkan warna kulit, perawatan rambut, menghilangkan bau badan, dan lain-lain. Selain itu jamu juga digunakan sebagai supplement harian untuk menambahkan tenaga dan gairah hidup, serta meningkatkan kebahagiaan dalam rumah tangga.

4. Proses Pembuatan Jamu

Salah satu metode tradisional membuat jamu salah satunya adalah dengan menggodog bahan-bahan yang telah disiapkan (jamu godok) yang sampai saat ini

masih digunakan oleh masyarakat budaya jawa. Peralatan yang dikenal untuk membuat jamu masih banyak ditemui sebagai salah satu peralatan rumah tangga pada masyarakat jawa, seperti contohnya; Lumpang (small iron Mortar), pipisan, parut (grater), kuali (clay pot), etc.²⁰

5. Tanaman-**tanaman** obat yang digunakan untuk Jamu
Ada ratusan jenis tanaman obat yang dikenal sebagai bahan jamu, diantaranya adalah:

<i>Rempah Bumbu</i>	Jahe (Zingiber Officinale) Lempuyang (Zingiber Oronticum) Temu Lawak/ Wild Ginger (Curcuma Cautkeridza) Kunyit/ Tumeric (Curcuma Domestica) Kencur/ Greater Galingale (Kaemferi Galanga) Lengkuas/ Ginger Plant (Elpina Galanga) Bengle (Zingiber Bevifalium)
<i>Daun-daunan</i>	Secang (Caesalpinia Sappan Hinn) Sambang Dara (Rexco Ecaria Bicolor Hassk) Brotowali (Tiospora Rumpii Boerl) Adas (Foeniculum Vulgare Mill)
<i>Buah</i>	Jeruk Nipis/ Calamondin (Citrae Aurantifalia Sivingle) Ceplukan (Physalic Angulata Him)

²⁰ <https://javanessia.com/aboutjamu>

	Nyamplung (<i>Calophyllum Inaphyllu</i>)
<i>Kulit Pohon</i>	Kayu Manis/ Cinamon (<i>Gijeyzahyza Glabra</i>)
<i>Bunga</i>	Melati/ Yasmin (<i>Jataninum Sunbac Ait</i>) Rumput Alang-alang (<i>Gramineae</i>)

B. Analisis Variabel

Profit ialah Laba/keuntungan dalam melakukan motif ekonomi para pelaku ekonomi pasti akan mempertimbangan dari segi profit. Apapun kegiatannya baik produksi atau jasa.Prinsip dasar yang biasanya dipakai adalah modal yang digunakan haruslah kembali penuh ditambah lagi dengan untung yang dicapai.²¹

Pengertian analisis terkait profit didapatkan pendapat para ahli pertama, Anne Gregory. Berpendapat bahwa analisis adalah angkah atau tahapan pertama yang harus dilakukan dalam proses perencanaan. Hal ini tentunya menunjukkan bahwa analisa selalu dibutuhkan dalam kegiatan perencanaan.Misalnya saja saat Anda ingin membuka bisnis baru seperti laundry, jualan bakso dan lain-lain.Tentunya dibutuhkan analisa yang tepat terkait

²¹<https://opzura2905.blogspot.com/2011/08/pengertian-profit.html?m=1>

dengan modal usaha, keuntungan, biaya pegawai dan lain sebagainya. Dengan melakukan analisa, maka kemungkinan bisnis akan merugi bisa diminimalisir. Disinilah fungsi dari analisa dalam tahap perencanaan.²² Ahli lain yakni Syahrul berpendapat bahwa analisa adalah kegiatan evaluasi terhadap kondisi tertentu dari ayat-ayat atau pos-pos yang berhubungan dengan akuntansi. Sekaligus dengan alasan-alasan yang memungkinkan tentang perbedaan yang muncul. Pengertian analisis tersebut tentunya lebih banyak digunakan dalam bidang ekonomi atau akuntansi. Dimana kegiatan analisis akan memudahkan para akuntan untuk mengurai setiap komponen dalam laporan akuntansi agar lebih akurat dan bisa dipertanggungjawabkan.²³ Selanjutnya menurut ahli Wiradi berpendapat bahwa analisis adalah aktivitas yang memuat proses mengurai, membedakan dan memilah sesuatu untuk kemudian dikelompokkan dan digolongkan berdasarkan kriteria tertentu. Selanjutnya dicari makna dan keterkaitannya. Pengertian analisis ini lebih fokus pada

²² AnneGregory. *Public Relations Dalam Praktik*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara, 2004)

²³ Syahrul. "Analisis Pengaruh Inflasi dan BI rate terhadap Return on Asset (RoA) Bank di Indonesia". Jakarta: Jurnal Ekonomi Modernisasi, 2014

ilmu pengetahuan alam. Contohnya, dalam suatu kasus ditemukan tanaman baru yang belum pernah dilihat. Kemudian oleh peneliti dilakukan analisa terkait dengan ciri-ciri tanaman agar bisa diklasifikasikan dan dikaitkan dengan spesies atau famili tanaman lain yang sudah ada.²⁴

Profit ialah selisih antara total penerimaan (revenue) dengan total biaya (cost). Dimana, total pendapatan ditentukan oleh tingkat dan sifat persaingan di pasar dan Total biaya ialah biaya ditentukan oleh harga pasar faktor dan teknologi perusahaan atau fungsi

C. Deskripsi Responden

Responden dalam penelitian ini adalah penjual jamu yang ada di Kec. Sinjai Utara yang dipilih secara acak oleh peneliti yaitu sebanyak 4 orang sebagai berikut

Tabel 4.1

Data Responden

No	Nama	Jenis Kelamin
1	Mbak Suyani	Perempuan
2	Mbak Marni	Perempuan
3	Mbak Sri	Perempuan

²⁴ Wiradi. Analisis Sosial. Bandung: Yayasan AKATIGA, 2006

4	Mbak Tuti	Perempuan
---	-----------	-----------

D. Hasil Penelitian

Adapun hasil penelitian pada usaha industri kreatif KPK Rosmah Melati yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.2
Biaya Produksi Jamu Mbak Suyani/Hari

Keterangan	Jumlah Fisik	Harga Per Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Jumlah Produksi (Bungkus)
Bahan Pokok	-	-	50.000	25
Biaya Tambahan			-	-
Total Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>)			50.000	25

Tabel 4.3
Biaya Produksi Jamu Mbak Marni/Hari

Keterangan	Jumlah Fisik	Harga Per Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Jumlah Produksi (Bungkus)
Bahan Pokok	-	-	50.000	25
Biaya Tambahan			15.000	-
Total Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>)			60.000	25

Tabel 4.4
Biaya Produksi Jamu Mbak Sri/Hari

Keterangan	Jumlah Fisik	Harga Per Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Jumlah Produksi (Bungkus)
Bahan Pokok	-	-	50.000	25

Biaya	15.000	
Tambahan		-
Total Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>)	65.000	25

Tabel 4.5
Biaya Produksi Jamu Mbak Tuti/Hari

Keterangan	Jumlah Fisik	Harga Per Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Jumlah Produksi (Bungkus)
Bahan Pokok	-	-	50.000	25
Biaya Tambahan			20.000	-
Total Biaya Tetap (<i>Fixed Cost</i>)			70.000	25

Tabel 4.6
Hasil Penjualan Jamu Mbak Suyani/Hari

No	Tanggal	Jumlah Penjualan	Harga jual/Satuan	Total Penghasilan
1	20 Mei 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
2	21 Mei 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
3	22 Mei 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
4	23 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
5	24 Mei 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
6	25 Mei 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
7	26 Mei 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
8	27 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
9	28 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
10	29 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
11	30 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
12	31 Mei 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000

13	1 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
14	2 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
15	3 Juni 2019	21	Rp.5.000	Rp.105.000
16	4 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
17	5 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
18	6 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
19	7 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
20	8 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
21	9 Juni 2019	21	Rp.5.000	Rp.105.000
22	10 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
23	11 Juni 2019	19	Rp.5.000	Rp.95.000
24	12 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
25	13 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
26	14 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
27	15 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000

28	16 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
29	17 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
30	18 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
Rata-Rata		22	-	Rp.110.000

Tabel 4.7
Hasil Penjualan Jamu Mbak Marni/Hari

No	Tanggal	Jumlah Penjualan	Harga jual/Satuan	Total Penghasilan
1	20 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
2	21 Mei 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
3	22 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
4	23 Mei 2019	18	Rp.5.000	Rp.90.000
5	24 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
6	25 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
7	26 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000

8	27 Mei 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
9	28 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
10	29 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
11	30 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
12	31 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
13	1 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
14	2 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
15	3 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
16	4 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
17	5 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
18	6 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
19	7 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
20	8 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
21	9 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
22	10 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000

23	11 Juni 2019	21	Rp.5.000	Rp.105.000
24	12 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
25	13 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.120.000
26	14 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.125.000
27	15 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.120.000
28	16 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.115.000
29	17 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.125.000
30	18 Juni 2019	20	Rp.5.000	Rp.125.000
Rata-Rata		23	-	Rp.115.000

Tabel 4.8
Hasil Penjualan Jamu Mbak Sri/Hari

No	Tanggal	Jumlah Penjualan	Harga jual/Satuan	Total Penghasilan
1	20 Mei 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
2	21 Mei 2019	21	Rp.5.000	Rp.105.000

3	22 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
4	23 Mei 2019	20	Rp.5.000	Rp.100.000
5	24 Mei 2019	21	Rp.5.000	Rp.105.000
6	25 Mei2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
7	26 Mei 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
8	27 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
9	28 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
10	29 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
11	30 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
12	31 Mei 2019	21	Rp.5.000	Rp.105.000
13	1 Juni 2019	21	Rp.5.000	Rp.105.000
14	2 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
15	3 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
16	4 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
17	5 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000

18	6 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
19	7 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
20	8 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
21	9 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.120.000
22	10 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.120.000
23	11 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
24	12 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
25	13 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
26	14 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
27	15 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
28	16 Juni 2019	21	Rp.5.000	Rp.105.000
29	17 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.125.000
30	18 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
Rata-Rata		23		Rp.115.000

Tabel 4.9
Hasil Penjualan Jamu Mbak Tuti/Hari

No	Tanggal	Jumlah Penjualan	Harga jual/Satuan	Total Penghasilan
1	20 Mei 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
2	21 Mei 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
3	22 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
4	23 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.105.000
5	24 Mei 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
6	25 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
7	26 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
8	27 Mei 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
9	28 Mei 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
10	29 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
11	30 Mei 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
12	31 Mei 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000

13	1 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
14	2 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
15	3 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
16	4 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
17	5 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
18	6 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
19	7 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
20	8 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
21	9 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
22	10 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
23	11 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
24	12 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
25	13 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
26	14 Juni 2019	24	Rp.5.000	Rp.120.000
27	15 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000

28	16 Juni 2019	23	Rp.5.000	Rp.115.000
29	17 Juni 2019	22	Rp.5.000	Rp.110.000
30	18 Juni 2019	25	Rp.5.000	Rp.125.000
Rata-Rata		24	-	Rp.120.000

E. Analisis Data

Konsep Profit:

- a. Jika biaya lebih kecil dari penerimaan, maka akan lahir konsep LABA
- b. Jika biaya lebih besar dari penerimaan, maka akan lahir konsep RUGI
- c. Jika biaya sama dengan penerimaan, maka akan lahir konsep IMPAS

Adapun jumlah profit Jamu Instan yang diterima dapat dilihat sebagai berikut:

$$LB = TR - TC$$

Keterangan :

LB : Laba

TR : Hasil Penjualan

TC : Biaya Produksi

Tabel 4.10

Laba Penjualan Mbak Suyani/Hari

No	TR-TC		Hasil
1	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
2	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
3	Rp.115.000	-Rp.50.000	Rp.65.000
4	Rp.120.000	-Rp.50.000	Rp.70.000
5	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
6	Rp.110.000	-Rp.50.000	Rp.60.000
7	Rp.110.000	-Rp.50.000	Rp.60.000
8	Rp.120.000	-Rp.50.000	Rp.70.000
9	Rp.120.000	-Rp.50.000	Rp.70.000
10	Rp.125.000	-Rp.50.000	Rp.75.000
11	Rp.120.000	-Rp.50.000	Rp.70.000
12	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
13	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000

14	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
15	Rp.105.000	-Rp.50.000	Rp.55.000
16	Rp.120.000	-Rp.50.000	Rp.70.000
17	Rp.115.000	-Rp.50.000	Rp.65.000
18	Rp.125.000	-Rp.50.000	Rp.75.000
19	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
20	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
21	Rp.105.000	-Rp.50.000	Rp.55.000
22	Rp.115.000	-Rp.50.000	Rp.65.000
23	Rp.95.000	-Rp.50.000	Rp.45.000
24	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
25	Rp.110.000	-Rp.50.000	Rp.60.000
26	Rp.110.000	-Rp.50.000	Rp.60.000
27	Rp.120.000	-Rp.50.000	Rp.70.000
28	Rp.120.000	-Rp.50.000	Rp.70.000

29	Rp.120.000	-Rp.50.000	Rp.70.000
30	Rp.100.000	-Rp.50.000	Rp.50.000
Total			Rp.1.800.000

Berdasarkan tabel diatas keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Suyani yang didapatkan selama satu bulan sebanyak Rp.1.800.00

Tabel 4.11

Laba Penjualan Mbak Marni/Hari

No	TR-TC		Hasil
1	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
2	Rp.100.000	-Rp.60.000	Rp.40.000
3	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000
4	Rp.90.000	-Rp.60.000	Rp.30.000
5	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
6	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000
7	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000

8	Rp.115.000	-Rp.60.000	Rp.55.000
9	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000
10	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
11	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000
12	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
13	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
14	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
15	Rp.115.000	-Rp.60.000	Rp.55.000
16	Rp.100.000	-Rp.60.000	Rp.40.000
17	Rp.115.000	-Rp.60.000	Rp.55.000
18	Rp.110.000	-Rp.60.000	Rp.50.000
19	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
20	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000
21	Rp.115.000	-Rp.60.000	Rp.55.000
22	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000

23	Rp.105.000	-Rp.60.000	Rp.45.000
24	Rp.110.000	-Rp.60.000	Rp.50.000
25	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000
26	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
27	Rp.120.000	-Rp.60.000	Rp.60.000
28	Rp.115.000	-Rp.60.000	Rp.55.000
29	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
30	Rp.125.000	-Rp.60.000	Rp.65.000
Total			Rp.1.720.000

Berdasarkan tabel diatas keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Marni yang didapatkan selama satu bulan sebanyak Rp.1.720.00

Tabel 4.12
Laba Penjualan Mbak Sri/Hari

No	TR-TC		Hasil
1	Rp.100.000	-Rp.65.000	Rp.35.000
2	Rp.105.000	-Rp.65.000	Rp.40.000
3	Rp.125.000	-Rp.65.000	Rp.60.000
4	Rp.100.000	-Rp.65.000	Rp.35.000
5	Rp.105.000	-Rp.65.000	Rp.40.000
6	Rp.115.000	-Rp.65.000	Rp.50.000
7	Rp.115.000	-Rp.65.000	Rp.50.000
8	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
9	Rp.125.000	-Rp.65.000	Rp.60.000
10	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
11	Rp.125.000	-Rp.65.000	Rp.60.000
12	Rp.105.000	-Rp.65.000	Rp.40.000

13	Rp.105.000	-Rp.65.000	Rp.40.000
14	Rp.115.000	-Rp.65.000	Rp.50.000
15	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
16	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
17	Rp.125.000	-Rp.65.000	Rp.60.000
18	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
19	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
20	Rp.115.000	-Rp.65.000	Rp.50.000
21	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
22	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.60.000
23	Rp.125.000	-Rp.65.000	Rp.50.000
24	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
25	Rp.110.000	-Rp.65.000	Rp.45.000
26	Rp.120.000	-Rp.65.000	Rp.55.000
27	Rp.115.000	-Rp.65.000	Rp.50.000

28	Rp.105.000	-Rp.65.000	Rp.40.000
29	Rp.125.000	-Rp.65.000	Rp.60.000
30	Rp.115.000	-Rp.65.000	Rp.50.000
Total			Rp.1.520.000

Berdasarkan tabel diatas keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Sri yang didapatkan selama satu bulan sebanyak Rp.1.520.000

Tabel 4.13

Laba Penjualan Mbak Tuti/Hari

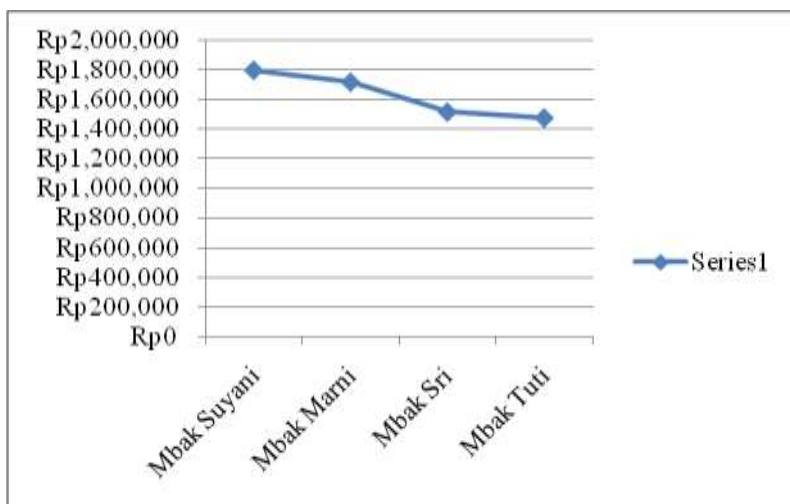
No	TR-TC		Hasil
1	Rp.115.000	-Rp.70.000	Rp.45.000
2	Rp.115.000	-Rp.70.000	Rp.45.000
3	Rp.120.000	-Rp.70.000	Rp.50.000
4	Rp.105.000	-Rp.70.000	Rp.35.000
5	Rp.110.000	-Rp.70.000	Rp.40.000
6	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000

7	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
8	Rp.110.000	-Rp.70.000	Rp.40.000
9	Rp.120.000	-Rp.70.000	Rp.50.000
10	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
11	Rp.115.000	-Rp.70.000	Rp.45.000
12	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
13	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
14	Rp.120.000	-Rp.70.000	Rp.50.000
15	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
16	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
17	Rp.115.000	-Rp.70.000	Rp.45.000
18	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
19	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
20	Rp.120.000	-Rp.70.000	Rp.50.000
21	Rp.115.000	-Rp.70.000	Rp.45.000

22	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
23	Rp.115.000	-Rp.70.000	Rp.45.000
24	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
25	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
26	Rp.120.000	-Rp.70.000	Rp.50.000
27	Rp.115.000	-Rp.70.000	Rp.45.000
28	Rp.115.000	-Rp.70.000	Rp.45.000
29	Rp.110.000	-Rp.70.000	Rp.40.000
30	Rp.125.000	-Rp.70.000	Rp.55.000
Total			Rp.1.480.000

Berdasarkan tabel diatas keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Tuti yang didapatkan selama satu bulan sebanyak Rp.1.480.000

Gambar 4.1



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian peneliti dapat disimpulkan bahwa tingkat keuntungan usaha jamu instan di Sinjai Utara yang telah di dapatkan sesuai dengan menggunakan rumus $LB = TR - TC$, dimana $LB = \text{Laba}$, $TR = \text{Hasil Penjualan}$, $TC = \text{Biaya Produksi}$, keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Suyani selama satu bulan yang didapatkan sebanyak Rp.1.800.000, keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Marni yang didapatkan selama satu bulan sebanyak Rp.1.720.000, keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Sri sebanyak Rp.1.520.000, sedangkan keuntungan usaha penjualan jamu Mbak Tuti sebanyak Rp.1.480.000.

B. Saran

Sehubungan dengan hasil yang di peroleh dalam penelitian ini, maka penulis mengajukan saran bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan dan rujukan, khususnya yang ingin melakukan penelitian yang serupa.

DAFTAR PUSTAKA

AnneGregory.*Public Relations Dalam Praktik*. (Jakarta: PT. Gelora Aksara, 2004)

Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.2006

Arikunto, S. *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2002

BimoWalgito. *Pengantar Psikolog Umum*. Yogyakarta: C.V Andi Offset. 2010

Arikunto, S. *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2002

Haller dan Stolowy, *Value Added Accounting in Germany and France: A Conceptual and Emperical Comparison. Annual Congress of the European Accounting Association*. Birmingham, United Kingdom May 10-2.campus.hec.fr.1995.

<https://annisadiandwil.wordpress.com/2014/04/27/cara-menghitung-laba-rugi-sebuah-usaha/>

<http://bummiekimmie.blogspot.com/2012/02/profit-maximization-teori-ekonomi.html>

<http://gempitanews.com/detailpost/sejarah-jamu-indonesia>

<http://supplychainindonesia.com/new/analisis-cost-volume-profit-cvp/>

<http://www.nafiun.com/2013/05/pengertian-biaya-produksi-komponen-jenis.html>

<https://www.sridianti.com/pengertian-profit-laba-dan-macam-macam-laba.html>

<https://www.slideshare.net/kristalinadewi/matematika-ekonomi-keuntungan-maksimum>

Moh.Kasiram, *Metodologi Penelitian*. Malang : UIN Malang Pers.Permenkes No.003/Menkes/Per/I/2010

Singarimbun, *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: LP3ES, 2008.

Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2010

Syahrul. “*Analisis Pengaruh Inflasi dan BI rate terhadap Return on Asset (RoA*

Bank di Indonesia”. Jakarta: Jurnal Ekonomi Modernisasi, 2014

Tjandra Yoga Aditama *Jamu & Kesehatan* Edisi II – Jakarta : Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan. 2014

Wiradi. *Analisis Sosial*. Bandung: Yayasan AKATIGA, 2006

LAMPIRAN-LAMPIRAN

KISI-KISI INSTRUMEN OBSERVASI

ANALISIS PROFIT USAHA JAMU INSTAN DI SINJAI UTARA

No	Variabel	Deskripsi Variabel	Indikator	Butir Soal	Jumlah
1	Analisis Profit	Keuntungan (laba) merupakan tujuan utama suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Proses produksi dilaksanakan se-efisien mungkin dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Menurut Sunaryo, keuntungan (laba) adalah selisih antara total pendapatan dengan total biaya yang merupakan insentif bagi produsen untuk melakukan produksi. Keuntungan inilah yang mengarahkan produsen untuk mengalokasikan sumber daya ke proses produksi tertentu.	1. Laba Usaha	1,2,3	3
			2. Biaya Usaha	4,5	2

LEMBAR OBSERVASI

ANALISIS PROFIT USAHA JAMU INSTAN DI SINJAI UTARA

A. Identitas Responden

Nama :

Alamat :

Hari/Tanggal :

B. Petunjuk pengisian

1. Bacalah dengan baik dan seksama pernyataan yang telah disediakan.
2. Isilah kolom yang telah disediakan dengan tanda (√) sesuai dengan yang terjadi di lapangan.

C. Soal Observasi

No	Aspek Yang Diamati	Jawaban		Keterangan
		Ya	Tidak	
1	Modal digunakan dalam satu kali produksi			
2	Harga jual satu porsi jamu			
3	Banyaknya jamu yang dijual dalam satu hari			

4	Biaya digunakan dalam satu kali produksi			
5	Biaya tambahan selama menjual jamu			

DOKUMENTASI

Gambar. 1



Gambar 2



Gambar 3



Gambar 4



BIOGRAFI PENULIS



Nama : SYAKIRA ASWIN
NIM : 150103036
Tempat/TGL. Lahir : Sinjai, 03November 1996
Alamat : Jl. Persatuan Raya No. 191
RiwayatPendidikan
1. SD/MI : SD Negeri 03 Sinjai Utara
2. SLTP/MTS : SMP Negeri 2 Sinjai Utara
3. SMU/MA : SMA Negeri 2 Sinjai Utara
4. D1/D2 : Institut Agama Islam
Muhammadiyah (IAIM) Sinjai
Handphone : 082238090363
Email : Syakiraaswin10@gmail.com
Nama Orang Tua : H.M.Aswin Mahmud (Ayah)
Hj.A.NahdiahArsyad (Ibu)