

## PROFITABILITAS PRODUK UDANG CRISPY PADA UD HJ. MBOK SRI DI KOTA PALU

### Profitability of Crispy Shrimp Products at UD Hj.Mbok Sri in Palu City

Mildayanti<sup>1)</sup>, Lien Damayanti<sup>2)</sup>, Sulmi<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako

<sup>2)</sup>Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako

E-mail : [mildayanti29@icloud.com](mailto:mildayanti29@icloud.com), [lien\\_damayanti@ymail.com](mailto:lien_damayanti@ymail.com), [sulmiagb@gmail.com](mailto:sulmiagb@gmail.com)

Submit: 15 Mei 2024, Revised: 25 Juni 2024, Accepted: Juni 2024

DOI : <https://doi.org/10.22487/agrotekbis.v12i3.2195>

#### ABSTRACT

This study aimed to analyze the profitability of crispy shrimp production at UD Hj. Mbok Sri in Palu City. Respondents were purposively selected and included the business leader, manager, and three employees involved in crispy shrimp production, totalling five respondents. The analysis methods employed include cost analysis, revenue analysis, and profitability analysis. The results reveal that the fixed costs for crispy shrimp production amount to IDR 14,531,466, while variable costs total IDR 4,270,000, leading to a total production cost of IDR 18,801,466. The total revenue from crispy shrimp sales is IDR 19,800,000, resulting in a net income of IDR 9,900,000 from 100-g packaged products. Profitability analysis shows strong financial performance, as reflected in the Return on Investment (ROI) and Return on Equity (ROE) values, which increased from January to February by 0.16% and 3.80%, respectively. These findings indicate that UD Hj. Mbok Sri effectively utilizes its investment and capital to achieve profitability, highlighting the economic viability of its crispy shrimp products.

**Keywords :** Crispy Shrimp, Profitability, and UD Hj. Mbok Sri.

#### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar nilai profitabilitas produk udang crispy pada UD Hj.Mbok Sri di Kota Palu. Metode penentuan responden yaitu dilakukan secara sengaja (Purposive) dengan melakukan observasi secara langsung dan wawancara secara langsung dengan pimpinan, manager dan 3 karyawan yang mengolah atau membuat udang crispy sehingga total responden dalam penelitian ini yaitu sebanyak 5 orang. Analisis yang digunakan yaitu analisis biaya, analisis penerimaan, analisis pendapatan dan analisis profitabilitas. Hasil analisis menunjukkan bahwa biaya tetap untuk produksi udang crispy yaitu sebesar Rp. 14.531.466 dan biaya variabel sebesar Rp. 4.270.000 sehingga total biaya produksi udang crispy yaitu sebesar Rp. 18.801.466 sedangkan untuk total pendapatan yang diterima oleh UD Hj.Mbok Sri dari produk udang crispy kemasan 100 gram sebesar Rp. 9.900.000. Hasil analisis profitabilitas menunjukkan bahwa kemampuan investasi dan modal yang dikeluarkan untuk menghasilkan sangat baik yang ditunjukkan dengan nilai RoI dan RoE yang naik dari bulan Januari sampai Februari masing-masing sebesar 0,01 dan 3,80%.

**Kata Kunci :** Profitabilitas, Udang Crispy, UD Hj. Mbok Sri.

## PENDAHULUAN

Profit dalam kegiatan perusahaan merupakan elemen penting untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan pada masa yang akan datang. Setiap perusahaan mengharapkan profit yang profit yang maksimal. Laba merupakan alat ukur utama kesuksesan suatu perusahaan. Profitabilitas adalah hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan yang oleh perusahaan. Agroindustri adalah suatu rangkaian kegiatan industri yang terdiri dari proses produksi, pengolahan, pengangkutan, penyimpanan, pendanaan, pemasaran dan distribusi berbasis produk pertanian (Kurniati, 2015).

Perkembangan agroindustri tidak hanya ditujukan untuk pengembangan kegiatan industri tetapi juga mengembangkan kegiatan pengolahan dan pemasaran hasil pertanian (Ismi, 2010). Munculnya agroindustri dapat memberikan ruang baru bagi produsen untuk menggali kemampuan dalam memproduksi produk pertanian agar lebih menarik dan disukai konsumen. Hal ini dibuktikan bahwa agroindustri mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan perolehan devisa dan mampu

mendorong munculnya industri lain. Hal ini disebabkan adanya kemampuan yang tinggi dari sektor agroindustri dalam hal perluasan kesempatan kerja. Industri kecil dan rumah tangga yang banyak ditemui memiliki peranan penting dalam peningkatan efisiensi industri secara keseluruhan, tingkat kemampuan memperkokoh struktur industri, peningkatan pendapatan dan dalam perekonomian nasional (Yorin, 2009). Kota Palu merupakan salah satu daerah yang terletak di provinsi Sulawesi Tengah yang memiliki potensi industri pengolahan yang besar, sehingga menjadikan kota Palu sebagai daerah pusat oleh-oleh. Provinsi Sulawesi Tengah khususnya di kota Palu adalah daerah yang mempunyai potensi untuk mengembangkan agroindustri karena banyak hasil pertanian atau perikanan yang dapat diolah menjadi sebuah produk contohnya yaitu udang yang menjadi olahan produk udang crispy, sehingga dapat meningkatkan pendapatan ekonomi. Produksi Udang di Sulawesi Tengah dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Produksi Udang Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Sulawesi Tengah (Ton) Tahun 2018-2020

Kabupaten/Kota <i>Regency/Municipality</i>	Udang/Shrimp		
	2018	2019	2020
Banggai Kepulauan	-	-	-
Banggai	91,60	110	363
Morowali	17 189,00	19 317	166
Poso	54,32	54	56
Donggala	10 641,00	10 641	10 621
Toli-toli	147,79	61	349
Buol	418,60	159	425
Parigi Mautong	4 626,04	48 347	4 626
Tojo Una-Una	89,17	39	46
Sigi	-	-	-
Banggai Laut	-	-	-
Morowali utara	1 892,65	1 201	47
Palu	8,00	4	16
Sulawesi Tengah	35 158,15	79 932	16 714

Sumber: Badan Pusat Statistika Sulawesi Tengah (2021)

Tabel 1 menunjukkan bahwa kabupaten/kota yang ada di Provinsi Sulawesi Tengah pada tahun 2018-2020 memproduksi udang dengan jumlah yang berbeda-beda. Pada tahun 2018 Provinsi Sulawesi Tengah memproduksi paling banyak sebesar 35 158,15 ton. Kemudian pada tahun 2019 mengalami penurunan sebesar 79,932 ton. Pada tahun 2020 terus mengalami penurunan sebesar 16,714 ton.

Hj.Mbok Sri merupakan salah satu industri yang terletak di kota Palu yang memproduksi olahan Udang menjadi produk udang crispy. Industri ini telah ada sejak tahun 1998. Industri Hj.Mbok Sri mengolah bahan mentah pertanian menjadi bahan jadi, yang rata-rata memiliki beberapa produk olahan pertanian industri UD Hj.Mbok Sri. Produk utama dari industri tersebut adalah bawang goreng, selain itu produk ini juga memiliki berbagai produk lain yaitu abon sapi, abon ikan tuna, abon ikan roa, abon ayam, bawang putih goreng, udang crispy, rono crispy, sambel roa, sambel ikan tuna, mente goreng, dan masih banyak lagi yang lainnya. Udang crispy sebelum diolah sebanyak 33 kilo bahan baku yang disediakan dan setelah diolah bisa menghasilkan 330 ps produk udang crispy, udang crispy juga di produksi 1 bulan sekali.

Pengolahan udang menjadi udang crispy adalah teknik pengolahan udang untuk memperpanjang masa simpan udang crispy sehingga tidak mudah rusak guna memperoleh nilai jual yang lebih tinggi dipasaran. Melalui teknik pengolahan udang menjadi udang crispy yang mengubah bentuk bahan mentah menjadi produk baru yang lebih tinggi nilai ekonominya dan secara langsung meningkatkan pendapatan dan profit usaha tersebut.

Permasalahan yang dihadapi UD Hj.Mbok Sri adalah harus memperhatikan tingkat keuntungan yang diperoleh, maka perlu memperhatikan tingkat perputaran keuntungan. Sehingga ini menjadi acuan bagi penulis untuk mengetahui berapa besar tingkat profitabilitas atau seberapa besar kemampuan UD Hj.Mbok Sri menghasilkan laba jika di lihat dari modal atau biaya-biaya yang di keluarkan.

Berapa besar nilai profitabilitas produk Udang Crispy pada UD Hj Mbok Sri di kota Palu?

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui nilai profitabilitas produk Udang Crispy pada UD Hj. Mbok Sri di kota Palu.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada industri “Hj Mbok Sri” bertempat di Jl. Abdul Rahman Saleh, Kota Palu Sulawesi Tengah. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa industri “Hj Mbok Sri” ini merupakan salah satu industri yang mengolah Udang menjadi produk Udang Crispy. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2022.

Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purpissive*), dengan pertimbangan bahwa pimpinan usaha dan tenaga kerja industri “Hj. Mbok Sri” dapat memberikan informasi mengenai proses produksi, sehingga diharapkan dapat diperoleh data yang akurat sesuai dengan tujuan dalam penelitian. Responden yang diambil berjumlah 5 orang yaitu 1 orang pimpinan dan 4 orang karyawan, dimana seorang pimpinan yang bertugas untuk mengatur seluruh kegiatan perusahaan selama produksi berlangsung sedangkan karyawan bertugas dalam proses produksi, pengemasan, dan pemasaran.

Data yang di gunakan dalam peneliti ini bersumber dari data primer dan sekunder. Data primer di peroleh langsung dari industry “Hj. Mbok Sri” dengan observasi dan wawancara langsung ke lokasi peneliti dengan pemilik atau pimpinan industri dengan menggunakan daftar pertanyaan (*Quitsioneiry*). Data sekunder di peroleh dari instansi pemerintah yang terkait dengan peneliti ini dan berbagai literature.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif, Analisis kuantitatif digunakan untuk mengetahui penerimaan, pendapatan, serta profitabilitas pada UD Hj.Mbok Sri di Kota Palu.

Soekartawi (2002) menyatakan bahwa untuk menghitung pendapatan usaha dapat dilakukan dengan menghitung antara penerimaan (TR) dan total biaya (TC). Penerimaan usaha adalah perkalian antara produksi dan harga jual produksi produk udang crispy, sedangkan biaya adalah semua pengeluaran cash yang digunakan untuk pengadaan industri dan faktor produksi. Pendapatan usaha dapat dihitung sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

**Keterangan:**

$\pi$  = Pendapatan (Rp)

TR = Total penerimaan / Revenue (Rp)

TC = Total biaya / Cost (Rp)

Total Biaya dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TC = FC + VC$$

**Keterangan:**

FC = Biaya Tetap Produk Udang Crispy (Rp)

VC = Biaya Variabel Produk Udang Crispy (Rp)

Soekartawi (2001), mengemukakan Penerimaan diartikan sebagai hasil perkalian antara produk (Q) yang diperoleh dengan harga jual (P) dari produk tersebut. Penerimaan dapat di hitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Keterangan :

$$TR = Q \times P$$

TR = Total Penerimaan (Rp)

Q = Jumlah produk Udang Crispy yang dihasilkan Ukm Hj.Mbok Sri (Rp)

P = Harga produk Udang Crispy (Rp)

Menurut Agus Sartono (2010), Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri, dan rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Secara matematis, profitabilitas di hitung menggunakan RoI (*Return on Investment*) dan RoE (*Return on Equity*).

$$(RoI) = \frac{EAT}{Investasi} \times 100\%$$

Keterangan:

RoI = *Return on Investment* (Perbandingan Laba Bersih Setelah Pajak dan Investasi)

EAT = *Earning After Tax* (Laba Setelah Pajak)

Inves = *Investment* (seluruh harta/aset perusahaan).

Sofyan (2001) *Return on Equity* merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba bersih atau modal sendiri. Rasio ini membandingkan laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri. Makin tinggi penghasilan yang diperoleh semakin baik kedudukan pemilik perusahaan, adapun persamaannya sebagai berikut:

$$(RoE) = \frac{EAT}{Modal Sendiri} \times 100\%$$

Keterangan:

RoE = *Return on Equity* (Perbandingan Laba setelah pajak dengan modal sendiri)

EAT = *Earning After Tax* (Laba setelah Pajak)

Modal Sendiri = Modal yang berasal dari pemilik Perusahaan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

**Gambaran Umum UD Hj.Mbok Sri.** UD Hj.Mbok sri merupakan usaha yang menjual berbagai macam produk oleh-oleh khas kota palu contohnya seperti bawang goreng, ambon sapi, abon ayam, sambal roa, sambal ikan tuna, sambal duo dan juga udang crispy. Usaha UD Hj.Mbok Sri ini sudah merintis usaha sejak tahun 1980 dan di dirikan sendiri oleh Mbok Sri.

Mbok Sri sendiri mewariskan usahanya tersebut ke salah satu seorang cucunya yang bernama M.Suwarno pria lulusan universitas tadulako, Palu ini mewarisi bisnis bawang goreng dari sang nenek sejak tahun 2010 lalu. Saat itu mbok meminta kepada cucunya

untuk meneruskan usahanya karena sudah merasa tidak kuat menjalankan lagi. Tak bisa di pungkiri bawang goreng mbok sri sudah menjadi ikon kota Palu, di tangan suwarno bisnis bawang goreng ini semakin berkembang. Banyak konsumen berasal dari warga Palu yang sengaja membeli bawang goreng untuk oleh-oleh kerabatnya diluar kota. Selain itu, banyak juga wisatawan lokal yang sengaja mampir untuk membeli bawang goreng. Mereka berasal dari Jakarta, manado, jawa dan lainnya.

UD Hj. Mbok Sri awalnya merintis usaha ini berlokasi di JL S. Parman dengan modal awal Rp. 75.000,- yang dimana modal tersebut digunakan untuk membeli peralatan dan bahan baku serta membayar kontrak sebuah rumah untuk melakukan suatu produksi, adapun produk pertama yang dihasilkan pada saat mulai merintis usaha ini yaitu bawang goreng dan abon sapi. Proses pemasaran yang dilakukan Mbok Sri pada saat itu dengan menawarkan secara langsung (*door to door*) pada kantor-kantor dan rumah ke rumah yang ada di Kota Palu sampai barang atau produk olahanya habis terjual, melalui proses pemasaran tersebut ternyata memberikan dampak yang cukup baik sehingga mbok sri mulai di kenal di masyarakat Kota Palu.

UD Hj. Mbok Sri terus mengalami perkembangan setiap tahunnya hingga memiliki sebuah rumah produksi yang digunakan untuk mengolah semua olahan produk yang dihasilkan seperti bawang goreng, abon sapi, abon ayam, abon ikan, sambal ikan tuna, sambal ikan roa, sambal duo, sambal kering kentang, rono crispy, udang crispy, tuna suwir dan mente goreng UD Hj. Mbok Sri juga memiliki sebuah toko atau outlet untuk menjual berbagai jenis produknya serta produk kemitraan. UD Hj. Mbok Sri juga menjalin mitra atau kerja sama dengan berbagai industri oleh-oleh khas Kota Palu yang bertujuan untuk terus membantu proses pemasaran, mengembangkan usaha kedua belah pihak dan tentu saja untuk mendapatkan keuntungan atau laba.

**Penerimaan.** Penerimaan merupakan hasil perkalian antara harga dengan jumlah produk yang dihasilkan oleh UD Hj.Mbok Sri di Kota Palu. Semakin banyak hasil produksi yang terjual, maka semakin tinggi pula penerimaan yang diperoleh. Demikian pula dengan harga penjualan. Semakin tinggi harga jual produksi maka semakin besar pula menerimaannya. Produksi pada bulan januari sebesar 330 unit di kali dengan harga jual Udang Crispy Rp 30/gram sehingga penerimaan sebesar Rp. 9.900.000 dan produksi pada bulan Februari sebesar 330 unit dikali dengan harga jual udang crispy Rp. 30/gram sehingga penerimaan sebesar Rp. 9.900.000.

**Pendapatan.** Pendapatan dalam UD Hj.Mbok Sri merupakan selisih antara total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Pendapatan pada bulan januari sebesar Rp. 19.260.73 dan pada bulan februari sebesar Rp. 19.340.765 sehingga total pendapatan selama dua bulan sebesar Rp. 38.601.498 atau rata-rata pendapatan sebesar Rp. 19.300.749.

**Biaya Tetap.** Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya, dan terus di keluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Biaya tetap meliputi biaya pajak PBB, pajak kendaraan, gaji tenaga kerja, penyusutan alat dan biaya listrik. Jumlah biaya yang dikeluarkan UD Hj.Mbok Sri setiap bulan sebesar Rp. 7.265.733.

**Biaya Variabel.** Biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan besarnya volume produksi atau penjualan. Biaya variabel dapat berubah menurut tinggi rendahnya output yang dihasilkan atau tergantung kepada skala produksi yang dilakukan. Biaya variabel meliputi biaya bahan baku Udang, bahan baku penolong, kemasan dan biaya lainnya. Biaya variabel yang dikeluarkan UD Hj.Mbok Sri mulai bulan Januari sampai Februari masing-masing sebesar Rp. 2.095.000 dan Rp. 2.175.000

**Total Biaya.** Total biaya ialah hasil dari biaya tetap ditambah dengan biaya variabel. Total biaya pada bulan Januari Rp. 9.360.733 dan pada bulan Februari sebesar Rp. 9.440.733 sehingga total biaya keseluruhan sebesar Rp. 18.801.466

**Profitabilitas.** Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan usaha dalam mencari keuntungan. Profitabilitas dapat dihitung dengan menggunakan rasio RoI (*Return on Investasi*) adalah membandingkan jumlah laba yang diperoleh dari proses produksi setelah dikurangi biaya dan pajak dibandingkan dengan jumlah investasi yang digunakan untuk menghasilkan laba, dikalikan 100 dinyatakan dalam persen (%). Return on Equity (RoE) adalah profitabilitas modal sendiri merupakan rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba bersih atas modal sendiri.

**Pada Bulan Januari**

$$\text{RoI} = \frac{\text{EAT}}{\text{Investasi}} \times 100\%$$

$$\frac{45.000}{295.235.000} \times 100\%$$

$$= 0,16\%$$

**Pada Bulan Februari**

$$\text{RoE} = \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

$$\frac{45.000}{1.300.000} \times 100\%$$

$$= 3,80\%$$

Hasil analisis profitabilitas RoI dan RoE menunjukkan bahwa dari segi investasi, nilai RoI pada bulan Januari sebesar 0,01% artinya setiap penambahan investasi sebesar Rp 100 akan menghasilkan penambahan keuntungan sebesar Rp 0,01%. Dan dari segi modal, nilai ROE pada bulan Februari sebesar 3,46% artinya setiap penambahan modal sebesar Rp 100 akan menghasilkan penambahan keuntungan sebesar Rp 3,46%.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

Pendapatan usaha produk udang crispy pada UD Hj. Mbok Sri selama dua bulan mulai dari bulan Januari sampai Februari 2022 sebesar Rp. 38.601.498 dengan rata-rata pendapatan perbulannya sebesar Rp. 12.455.765. Profitabilitas rata-rata yang diperoleh UD Hj.Mbok Sri pada bulan Januari 2022 untuk RoI sebesar 0,16% artinya nilai profitabilitas menunjukkan bahwa setiap penambahan investasi Rp 100 akan menghasilkan penambahan keuntungan sebesar 0,16% untuk RoI. Sedangkan pada bulan Februari untuk RoE memiliki rata-rata yang diperoleh sebesar 3,80% artinya nilai profitabilitas menunjukkan bahwa setiap penambahan modal Ro 100 menghasilkan penambahan keuntungan sebesar Rp 3,80%. Jadi, untuk RoI dan RoE sangat jauh persennya dari bulan Januari dan Februari.

**Saran**

Untuk meningkatkan profitabilitas UD Hj. Mbok Sri perlu menekan biaya produksi dan perlu meningkatkan kapasitas produksi dengan memiliki alat yang lebih modern agar pendapatan meningkat.

**DAFTAR PUSTAKA**

Agus, R Sartono, 2010. *Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi*. Edisi Ke Empat Yogyakarta. BPFE.

Ismi, 2010. *Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran Keripik Singkong I Perusahaan Mickey Mouse*. Ejournal Agrika. 4(2): Hal 119-129.

Kapetpalapas, 2009. *Potensi Kota Palu*. J. Pembangunan dan Wilayah. 9 (1):74-86.

Kurniati, E.D. 2015. *Kewirausahaan Industri*. Penerbit Deepublish: Yogyakarta.

- Sarangih, 2000. *Strategi Pengembangan Agroindustri Nata De Coco di kabupaten Indragirihilir*. Jurnal Agroekonomi. 1(1):75-86.
- Riandini, 2004. *Analisis Profitabilitas Usaha Keripik Tahu Pada Industri Rumah Tangga Sofie Di Kota Palu*. J. Agroland. Universitas Tadulako. Palu. 21(1):15-21.
- Rosadillah, 2013. *Analisis Profitabilitas Usaha Keripik Sukun Pada Industri Rumah Tangga Citra Lestari Production di Kota Palu*. J. Agroland. Universitas Tadulako. Palu. 2(2): 205-210.
- Sofyan, H. 2001. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi, 2001. *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi BPFE*. UGM, Yogyakarta.
- Soekartiwi, 2022. *Analisis Usaha Tani*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Srianjaya, 2017. *Perkembangan Bisnis dan Persaingan Bisnis yang Semakin Pesat*. Gramedia Tama. Jakarta
- Sulistiawati, Christie Dwi Karya. 2012. *Analisis Perbandingan Pengaruh Likuiditas, Solvabilitas dan Profitabilitas Terhadap Harga Saham pada Perusahaan LQ 45*. Jurnal Akuntansi. 4 (2):1-11.
- Yantu, M.R., 2007 *peranan Sektor Pertanian Dalam Perekonomian Wilayah Sulawesi Tengah*. Jurnal Agroland. 14(1):31-37.
- Yorin, 2009. *Prospek Agroindustri*, <http://www.gib.or.id/isibuletin.php?&berita>. Diakses pada tanggal 22 Desember 2015.