Analisis Peningkatan Pendapatan Melalui Usaha Rumahan Produksi Kerupuk Akibat Pandemi

Karina Odia Julialevi^{*1}, Kangza Ardila²

¹Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

²Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Saifuddin Zuhri, Indonesia

Email: ¹karinaodiajulialevi@gmail.com, ²kangzaardila23@gmail.com

Abstrak

Kegiatan ekonomi di Indonesia terhambat akibat pandemi Covid-19. Banyak perusahaan yang terpaksa melakukan PHK terhadap pekerja atau buruh. Demi menyambung pendapatan, tidak sedikit dari mereka yang memilih untuk membuka usaha di rumah. Peluang pendapatan dari usaha rumahan cukup menguntungkan dan risiko dari usaha rumahan kecil. Hal ini dijadikan alternatif bagi mereka untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Salah satu usaha rumahan yang dapat dikembangkan yaitu usaha produksi kerupuk. Kerupuk merupakan makanan ringan yang sangat familiar dan digemari masyarakat. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif. Dalam mengumpulkan data peneliti melakukan observasi dan wawancara kepada pemilik usaha produksi. Keuntungan yang didapat dari usaha ini cukup besar karena sudah banyak memiliki pelanggan tetap dan usaha ini sudah cukup dikenal oleh masyarakat.

Kata kunci: *usaha rumahan, keuntungan, pendapatan.*

INCOME INCREASE ANALYSIS THROUGH THE PRODUCTION OF HOME BUSINESSES DUE TO PANDEMI

Abstract

Economic activities in Indonesia have been hampered by the Covid-19 pandemic. Many companies are forced to lay off workers / laborers. In order to connect their income, not a few of them choose to open a business at home. The income opportunity from a home business is quite lucrative and a risk from a small home business. This is use as an alternative for them to fulfill daily needs. One of the home businesses that can be developed is the cracker production business. Crackers are a familiar and popular snack for the public. He methodology used in this research is descriptive qualitative in collecting data, researchers made observations and interviews with the production business owner. The profit obtained from his business is quite large because has been quite popular with the community

Keywords: *home business, income, profit.*

1. PENDAHULUAN

Di awal tahun 2020 terjadi penyebaran Covid-19 yang mengharuskan masyarakat untuk tetap berada di rumah dalam rangka mencegah penyebaran Covid-19. Aktivitas di luar rumah dibatasi baik kegiatan ekonomi maupun pendidikan. Banyak perusahaan yang mengurangi tenaga kerja guna meminimalisir penyebaran Covid-19. Hal ini menyebabkan banyaknya PHK di Indonesia.

Masalah ekonomi keluarga muncul karena tidak terpenuhinya kebutuhan rumah tangga. Misalnya, ketidakmampuan orang tua dalam memberikan makanan, membiayai pendidikan anak, membeli pakaian, dan kebutuhan lainnya[1]. Hal tersebut dapat terjadi bagi mereka yang mengalami PHK dan tidak segera mencari sumber pendapatan lain.

Manusia dituntut untuk terus berusaha demi kelangsungan hidupnya, begitu pula dengan mereka yang mengalami PHK. Mereka terus memutar otak agar kebutuhan sehari-harinya dapat terpenuhi, sehingga tidak sedikit dari mereka yang memilih untuk memulai bisnis rumahan.

Usaha rumahan merupakan kegiatan usaha yang dilakukan dari rumah.[2] Usaha rumahan dapat dijadikan pekerjaan sampingan, tetapi banyak juga masyarakat yang menjadikan usaha rumahan sebagai pekerjaan utama. Peluang bisnis rumahan ini cukup menguntungkan. Masyarakat yang terkena dampak pandemi Covid-19 dapat memulai usaha rumahan untuk meningkatkan pendapatan mereka.

Di Desa Benda, Kecamatan Sirampog, Kabupaten Brebes terdapat salah satu usaha rumahan produksi kerupuk. Produksi kerupuk dijadikan alternatif peningkatan pendapatan selama masa pandemi. Pemilik usaha sebelumnya merupakan pekerja yang mengalami PHK, kemudian untuk mencukupi kebutuhan pokoknya ia memulai kembali usaha produksi kerupuk yang dulu sempat tertunda.

Berdasarkan uraian di atas, tulisan ini bertujuan untuk mengetahui strategi peningkatan ekonomi melalui usaha rumahan serta mengetahui keuntungan yang didapatkan dari usaha rumahan. Dilihat dari peluang bisnis, pelaku usaha dapat melakukan pengembangan yang inovatif untuk bersaing di pasaran.

Maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana upaya seseorang yang terkena PHK akibat pandemi meningkatkan pendapatannya dengan membuka usaha rumahan produksi kerupuk di Desa Benda, Kecamatan Sirampog, Kabupaten Brebes. Selain itu, bagaimana strategi pemilik usaha untuk dapat mempertahankan usahanya di masa pandemi.

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan pendekatan yang dilakukan oleh penulis untuk mengetahui permasalahan yang sedang diteliti. Penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif.[2] Tujuan dalam penelitian deskriptif kualitatif yaitu menyajikan data atau fenomena yang sebenarnya terjadi di lapangan. Peneliti terjun langsung ke lapangan kemudian melakukan wawancara kepada pengusaha rumahan produksi kerupuk Desa Benda, Kecamatan Sirampog, Kabupaten Brebes. Peneliti melihat langsung kegiatan produksi usaha, pengemasan hingga pendistribusian yang mayoritasnya dilakukan dari rumah. Dalam wawancara, peneliti mendapatkan informasi mengenai latar belakang usaha, ide, omzet yang diterima, dan hambatan dalam menjalankan usaha rumahan.[2]

Dalam pemilihan informan, penulis menggunakan teknik purposive sampling yaitu pemilihan informan dengan sengaja atas kriteria tertentu. Kriteria yang dimaksud yaitu pemilik usaha rumahan produksi kerupuk yang merupakan korban PHK akibat pandemi Covid-19 kemudian membuka usahanya untuk meningkatkan pendapatan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kerupuk merupakan salah satu makanan ringan yang sering dikonsumsi masyarakat Indonesia. Kerupuk biasanya dijadikan makanan pelengkap seperti pada gado-gado, opor, ketoprak dan makanan lainnya. Kerupuk terbuat dari tepung tapioka dengan bawang putih, garam dan penyedap rasa untuk memberikan rasa gurih.

Dalam melakukan wawancara diketahui bahwa sekitar tahun 90-an pemilik usaha rumahan sudah memproduksi kerupuk. Namun, pada tahun 2003 pemilik usaha sudah tidak memproduksi kerupuk lagi. Hal tersebut dikarenakan sedikitnya minat masyarakat dan kurangnya media promosi sehingga membuat usaha ini gulung tikar pada waktu itu. Pemilik usaha kemudian menjadi pekerja di pabrik, tetapi pada awal 2020 akibat pandemi ia mengalami PHK dan memutuskan untuk pulang ke rumah. Untuk meningkatkan pendapatan di masa pandemi, pemilik usaha rumahan produksi kerupuk juga sudah mencoba usaha lainnya yaitu pedagang rujak. Usaha tersebut tidak mengalami perkembangan yang baik sehingga ia memutuskan untuk mulai memproduksi kerupuk kembali.

Kualitas sumber daya manusia dalam berwirausaha sangat diperlukan. Tanpa adanya sumber daya manusia maka sebuah usaha tidak akan bertahan dan berkembang. Setiap pengusaha juga perlu akan pengetahuan usaha serta perencanaan yang matang dan sikap tekun dalam bekerja.[3] Pemilik usaha produksi kerupuk masih menggunakan alat-alat sederhana. Pemilik usaha selalu memastikan kebersihan produk dan lingkungan dalam kegiatan produksinya. Hal ini bertujuan untuk memuaskan para pelanggan supaya tidak merasa ragu akan kebersihan produk.

Saat ini usaha rumahan produksi kerupuk belum memiliki karyawan untuk membantu proses produksi maupun dalam hal pemasaran. Segala kegiatan produksi diatur oleh pemilik usaha Ibu Rikhanah dan dibantu oleh anak-anak dan keluarganya untuk memasarkan produk.

Usaha rumahan kerupuk ini menyediakan berbagai jenis kerupuk antara lain kerupuk udang, kerupuk mie, kerupuk putih dan kerupuk gendar. Untuk harganya setiap jenis kerupuk memiliki harga yang berbeda. Kerupuk udang dijual perkiloan dengan harga 60.000/kg. kemudian kerupuk mie dengan harga satuan 1.500, kerupuk putih dengan harga satuan 2000. Untuk kerupuk gendar sendiri dijual perbungkus dengan isi 10 buah yang dibandrol dengan harga 2000/bungkus.

Media informasi adalah alat yang digunakan untuk menyampaikan pesan atau informasi. Melalui media informasi masyarakat dapat mengetahui informasi yang sedang berkembang. Mudah-mudahan mengakses informasi memberikan kemudahan dalam menjalankan usaha rumahan, salah satunya bagi pemilik produksi kerupuk ini. Dalam kegiatan promosi pemilik usaha menggunakan media sosial sebagai media promosinya antara lain

facebook, instagram, dan whatsapp. Selain mempromosikan kerupuk melalui media sosial pemilik usaha juga menitipkan kerupuk ke warung-warung serta menargetkan orang-orang yang mengadakan tasyakuran dan hajatan.

Pemilik usaha rumahan produksi kerupuk memberikan data penjualan pada awal usaha produksi kerupuk yaitu sekitar pertengahan tahun 2020 dan data periode bulan maret 2021. Data yang dilampirkan dapat ditunjukkan oleh tabel 1.

Tabel 1. Penjualan kerupuk Juni - Agustus 2020

Nama	Pesanan	Jumlah	Total harga
Winda	Kerupuk putih	50	100.000
Roisah	Kerupuk putih	100	200.000
Umi Kulsum	Kerupuk mie	50	75.000
Halimah	Kerupuk putih	50	100.000
Khodijah	Kerupuk mie	100	150.000
Taufik	Kerupuk putih	100	200.000
Lilis	Kerupuk putih	100	200.000
Suherman	Kerupuk putih	50	100.000
Mujahidin	Kerupuk mie	100	150.000
Astuti	Kerupuk putih	50	100.000
Syarifudin	Kerupuk putih	100	200.000
Irfan	Kerupuk putih	100	200.000
Lulu	Kerupuk putih	50	100.000
Aisyah	Kerupuk mie	100	150.000
Romlah	Kerupuk putih	100	200.000
Wahyu	Kerupuk mie	50	75.000
Bayinah	Kerupuk mie	100	150.00
Zulfa	Kerupuk putih	50	100.000
Siti	Kerupuk mie	100	150.000
Umi Hasanah	Kerupuk putih	100	200.000
Rohim	Kerupuk putih	100	200.000
Adam	Kerupuk mie	100	150.000
Emi	Kerupuk putih	50	100.000
Wasikoh	Kerupuk mie	100	150.000
Lina	Kerupuk mie	100	150.000
Udin	Kerupuk putih	50	100.000
Iis	Kerupuk putih	50	100.000
Dainah	Kerupuk mie	100	150.000
Kodim	Kerupuk mie	100	150.000
Abdul Karim	Kerupuk putih	100	200.000

Pada awal usaha, produksi kerupuk masih terbilang sedikit dalam tiga bulan awal pembukaan usaha. Pada bulan Juni – Agustus hanya mendapatkan 30 pesanan. Jumlah kerupuk putih sebanyak 18 dengan pendapatan Rp. 2.700.000. kemudian, untuk kerupuk mie sebanyak 12 pesanan dengan pendapatan Rp. 1.650.000. Pada waktu itu pengusaha belum memproduksi kerupuk gendar sehingga hanya dua jenis kerupuk yang diproduksi. Dari data tersebut dapat diketahui pendapatan pada tiga bulan awal pembukaan usaha, jumlah pendapatan seluruhnya sebesar Rp. 4.350.000. Hasil penjualan kerupuk pada bulan Maret 2021 dapat ditunjukkan oleh gambar 2.

Dari data pada tabel 2, dapat disimpulkan bahwa jumlah penjualan kerupuk putih lebih tinggi dibanding dengan kerupuk mie. Total pesanan kerupuk putih yaitu 18 orang, sedangkan kerupuk mie dengan jumlah pesanan 12 orang. Untuk kerupuk gendar proses penjualannya dititipkan di warung-warung sekitar. Pemilik usaha menitipkan 10 bungkus untuk setiap warung. Total warung yang menjadi tempat penitipan sebanyak 10 warung. Jadi, pemilik usaha produksi kerupuk menjual kerupuk gendar 100 bungkus perbulan.

Melalui data di atas pula dapat diketahui omzet yang diterima pemilik usaha produksi kerupuk perbulan. Dari penjualan kerupuk putih memperoleh pendapatan sebesar Rp. 3.500.000, kemudian kerupuk mie sebesar Rp. 1.620.000 dan kerupuk gendar sebesar Rp. 200.000. Jadi omzet yang diterima dari seluruh penjualan kerupuk yaitu sebesar Rp. 5.320.000.

Tabel 2. Penjualan kerupuk Maret 2021

Nama	Pesanan	Jumlah	Total harga
Masyitoh	Kerupuk mie	100	150.000
Jaronah	Kerupuk putih	50	100.000
Fahri	Kerupuk putih	100	200.000
Dian	Kerupuk putih	150	300.000
Eva	Kerupuk putih	100	200.000
Abdul Rozak	Kerupuk mie	100	150.000
Lina	Kerupuk mie	80	120.000
Zainab	Kerupuk mie	100	150.000
Ahmad	Kerupuk putih	100	200.000
Joni	Kerupuk putih	200	400.000
Nurjanah	Kerupuk mie	100	150.000
Burhan	Kerupuk mie	50	75.000
Kholifah	Kerupuk putih	100	200.000
Ismi	Kerupuk mie	100	150.000
Fauziyah	Kerupuk putih	100	200.000
Ani	Kerupuk mie	100	150.000
Latifaah	Kerupuk putih	50	100.000
Atun	Kerupuk putih	100	200.000
Nafisah	Kerupuk mie	50	75.000
Alfiyah	Kerupuk putih	100	200.000
Dasuki	Kerupuk putih	100	200.000
Sri	Kerupuk mie	100	150.000
Leli	Kerupuk mie	100	150.000
Sholeh	Kerupuk putih	100	200.000
Zahro	Kerupuk putih	50	100.000
Yani	Kerupuk putih	100	200.000
Ana	Kerupuk putih	50	100.000
Yanto	Kerupuk mie	100	150.000
Maryati	Kerupuk putih	100	200.000
Burhan	Kerupuk putih	100	200.000

Usaha rumahan produksi kerupuk ini memiliki kontribusi bagi pendapatan keluarga dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Selain itu, usaha ini dapat dijadikan lapangan pekerjaan untuk dirinya sendiri.[3] Usaha kerupuk Ibu Rikhanah ini sangat potensial untuk dikembangkan di Desa Benda karena dapat mengatasi masalah ekonomi dan sebagai tempat pendapatan bagi keluarga.

Dalam satu hari, pemilik usaha memproduksi kerupuk buataannya satu kali, tetapi bila mendapatkan pesanan dari pembeli maka dapat dilakukan dua atau tiga kali produksi. Karena kegiatan produksi yang tidak menentu, maka sulit untuk menentukan kegiatan rutin produksi, apalagi kegiatan produksi hanya mengandalkan pesanan dari pembeli.

Persaingan pasar dalam usaha rumahan produksi kerupuk tidak terlalu tinggi.[3] Hal ini dikarenakan belum banyak tempat untuk memproduksi kerupuk di sekitar wilayah Desa Benda. Tempat produksi kerupuk Ibu Rikhanah ini juga sudah banyak dikenal oleh masyarakat sekitar sehingga sudah memiliki banyak pelanggan. Permintaan produk ini cukup besar, hal ini ditandai dengan datangnya para pelanggan yang memesan kerupuk untuk tasyakuran maupun hajatan.

Dalam berwirausaha pasti memiliki kendala maupun hambatan. Namun, setiap kendala akan bisa diatasi bila pemilik usaha fokus pada penyelesaian masalah.[4] Usaha produksi kerupuk pun mengalami beberapa kendala diantaranya seperti, lebih besar pengeluaran dibanding dengan pemasukan. Selain itu perubahan cuaca juga menjadi salah satu kendala yang sering dialami oleh pengusaha produksi kerupuk. Bila mendung atau hujan maka dapat menghambat proses pengeringan kerupuk. Untuk mengatasi kendala tersebut pemilik usaha dapat menekan biaya pengeluaran dengan gaya hidup sederhana. Untuk mengatasi perubahan cuaca, pengusaha harus pintar-pintar melihat prediksi cuaca dan dapat menyediakan tempat dengan atap kaca untuk penyimpanan kerupuk.

4. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pemilik usaha memulai usahanya pada awal tahun 2020 yang pada tiga bulan awal pembukaan mendapatkan 30 konsumen, kemudian usaha produksi kerupuk ini terus dikembangkan selama masa pandemi. Pemilik usaha mengembangkan usahanya dengan strategi pemasaran melalui promosi di media sosial dan menambah jenis kerupuk, yaitu kerupuk gendar. Pada Maret 2021 usaha kerupuk mengalami peningkatan penjualan dalam waktu satu bulan. Pada tiga bulan awal pembukaan usaha memperoleh pendapatan sebesar Rp. 4.350.000 dan pada Maret 2021 memperoleh pendapatan Rp. 5.320.000.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Tono, "Analisis Produksi Kerupuk dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Pada Kerupuk Udang Rebon Hariah," Universitas Tanjungpura Pontianak, 2013.
- [2] A. R. Anggraini, D. Susilawati, and O. Riani, "Potensi Usaha Rumahan di Desa Kali Cinta," Jurnal Griya Cendikia, Vol. 6, No. 1, Februari, 2021.
- [3] U. L. Siti Khadijah, D. S. Rejeki, S. Sukaesih, and R. K. Anwar, "LITERASI INFORMASI MOTIVASI BERWIRAUSAHA IBU RUMAH TANGGA KELURAHAN NAGASARI KABUPATEN KARAWANG BARAT," *J. Kaji. Inf. Dan Perpust.*, vol. 4, no. 2, p. 149, Dec. 2016, doi: 10.24198/jkip.v4i2.8491.
- [4] Abdulloh, A. Kurniawan, M. Kurniawan, F. Fuadi, "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Rumahan Produksi Kelanting," *Al-Mu'awanah: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 1, no. 1, 2020.