

ANALISIS PENERIMAAN DAN KEUNTUNGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA TEMPE***ANALYSIS OF ACCEPTANCE AND PROFITS OF THE TEMPE HOUSEHOLD INDUSTRY*****Nindianata Sekar Adil*, Eko Sumartono, Yossie Yumiati**

Universitas Dehasen Bengkulu

*Email: natabkl1617@gmail.com

ARTICLE HISTORY : Received [19 August 2024] Revised [02 October 2024] Accepted [30 December 2024]

ABSTRAK

Tujuan : Tujuan penelitian ini adalah mengetahui keuntungan serta penerimaan yang diperoleh masing-masing pemilik industri rumah tangga tempe yang berlokasi di Kecamatan Sukaraja. **Metode:** Penelitian yang dilakukan di Kecamatan Sukaraja, menggunakan metode pengambilan sampel yang mengambil pertimbangan tertentu, yaitu mempertimbangkan lamanya usaha 10 tahun dan banyaknya produksi 500kg per bulan. Setelah dilakukan pertimbangan tersebut mendapatkan responden yang berjumlah 5 (lima) responden. Penelitian kuantitatif, data yang didapat di lapangan diolah menggunakan Microsoft Excel. **Hasil:** Industri tempe Milik Poernomo mendapatkan penerimaan yakni Rp.29.935.000, Randat memperoleh Rp.24.450.000, Salim Rp.22.960.000, Saumi sebesar Rp.21.480.000 dan industri milik Agil sebesar Rp.17.800.000. Keuntungan yang diperoleh dari 5 industri rumah tangga tempe adalah : milik Poernomo sebesar Rp.11.890.698, Randat sebesar Rp.7.371.032, Salim sebesar Rp.7.806.869, Saumi sebesar Rp.6.085.774, Agil sebesar Rp.4.295.209 serta keuntungan rata-rata yang didapatkan sebesar Rp.7.489.916. . **Temuan :** Keberhasilan penerimaan tertinggi dapat dikaitkan dengan beberapa faktor kunci, termasuk efisiensi operasional dan skala ekonomi yang lebih besar **Kebaruan :** Penelitian ini memberikan wawasan baru keuntungan yang diperoleh pengrajin tempe di Kecamatan Sukaraja. **Originalitas :** Studi ini menawarkan analisis keuntungan industri tempe skala rumah tangga di Kecamatan Sukaraja. **Kesimpulan:** Dapat dilihat penerimaan serta keuntungan yang diperoleh pemilik industri rumah tangga tempe ini sangat menguntungkan bagi pemiliknya. **Jenis Dokumen :** Artikel Penelitian Empiris.

Kata kunci : Industri Rumah Tangga Tempe; Keuntungan; Penerimaan**ABSTRACT**

Purpose : The aim of this research is to determine the advantages and acceptance obtained by each owner of home-based tempeh industries located in Sukaraja District. **Method:** The research conducted in Sukaraja District used a sampling method that took certain considerations into account, namely the duration of the business (10 years) and the production volume (500 kg per month). After consideration, the number of respondents obtained was 5 (five) respondents. **Quantitative research,** the data obtained in the field is processed using Microsoft Excel. **Results:** This study presents the revenue of home-based tempeh industries in Sukaraja District for the month of April, with an average revenue of Rp.23,325,000. Poernomo's tempeh industry generated a revenue of Rp.29,935,000, Randat earned Rp.24,450,000, Salim Rp.22,960,000, Saumi Rp.21,480,000, and Agil's industry earned Rp.17,800,000. The profits obtained from the five home-based tempeh industries are as follows: Poernomo's Rp.11,890,698, Randat's Rp.7,371,032, Salim's Rp.7,806,869,

Saumi's Rp.6,085,774, Agil's Rp.4,295,209, with an average profit of Rp.7,489,916. Findings: Success acceptance highest can be attributed to several key factors, including operational efficiency and greater economies of scale and greater economies of scale Novelty: This study provides new insights into the profits earned by tempeh artisans in Sukaraja sub-district. Sukaraja sub-district. Originality: This study offers an analysis of the profitability of the household-scale profit analysis of the household-scale tempeh industry in Sukaraja District. Conclusion: It can be seen that the income and profits obtained by the owners of this home-based tempe industry are very beneficial for them. Type of paper : Empirical Research Article

Keywords: *Acceptance; Profit; Tempe Home Industry;*

PENDAHULUAN

Pertanian adalah penggunaan komoditi oleh manusia untuk menghasilkan desain komoditas pangan (Suryadi, H., & Rahman, M, 2021), bahan baku industri, sumber energi, dan pengelolaan lingkungan hidup. Salah satu komoditi pertanian yang dianggap sebagai komoditi pertanian yang memiliki potensi dan pasar yang cukup baik untuk mendukung pembangunan pertanian adalah hortikultura. Kedelai merupakan tanaman pangan terpenting setelah padi dan jagung yang merupakan bahan utama dalam pembuatan tempe. Tempe merupakan makanan yang kaya akan serat pangan, kalsium, vitamin B dan zat besi (Cahyadi, 2007).

Industri tempe merupakan salah satu sektor yang berkembang pesat di Indonesia. Produksi tempe biasanya dikelola oleh industri rumah tangga, jadi selalu ada masalah dengan persediaan bahan baku utama (kedelai) dan kualitas (Zainuddin, F., & Sari, R., 2022; Zhang, H., & Liu, Z, 2020) faktor produksi, tingkat keuntungan, pemasaran (Goh, H., & Tee, A, 2020), dan modal (Ambarwati, 2012) . Namun banyak yang belum memahami potensi industry ini (Nugroho, P., & Hidayat, S, 2020) dan bagaimana hal itu akan berdampak pada ekonomi Dewi, (P., & Hartono, S, 2019). Industri yang dipilih untuk diteliti adalah Industri rumah tangga tempe di Kecamatan Sukaraja Kabupaten Seluma karena termasuk daerah yang sering memproduksi tempe rumah tangga dengan tenaga kerja dari dalam keluarga atau masyarakat sekitar, usaha yang sudah lama, produksi yang banyak, dan menggunakan modal sendiri.

Walaupun bisnis ini menggunakan modal sendiri dan menggunakan proses pembuatan tradisional, industri rumah tangga tempe masih bertahan di tengah industri tempe di tempat lain. Ini pasti terkait dengan keuntungan yang diperoleh pengrajin tempe di Kecamatan Sukaraja. Namun, belum jelas seberapa besar penerimaan dan keuntungan yang sebenarnya diperoleh pengrajin tempe tersebut. Industri rumah tangga tempe di Kecamatan Sukaraja

memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari industri tempe di daerah lain. Salah satu faktor yang menarik adalah penggunaan bahan baku kedelai lokal, yang dianggap memiliki kualitas lebih baik dibandingkan kedelai impor. Penggunaan kedelai lokal ini tidak hanya mendukung petani lokal, tetapi juga memastikan bahwa kualitas tempe yang dihasilkan tetap terjaga. Selain itu, proses produksi yang dilakukan secara tradisional memungkinkan pengrajin untuk mempertahankan cita rasa khas yang menjadi daya tarik utama bagi konsumen setia (Lee, S. M., & Johnson, A, 2021; Kim, H. J., & Park, S. J, 2019, Reflis, Reflis, et al., 2023).

Selain kualitas produk (Firmansyah, H., & Nuraini, S.,2020; Anggraini, L., & Suryadi, T, 2020), pemasaran tempe (Pratama, D., & Yulianto, T., 2019) di Kecamatan Sukaraja juga memainkan peran penting dalam keberlangsungan industri ini. Para pengrajin tempe memanfaatkan jaringan lokal dan komunitas untuk memasarkan produk mereka. Strategi pemasaran dari mulut ke mulut (Rafli, M., & Mahyuddin, T., 2023), serta kerjasama dengan pedagang pasar tradisional dan pengecer lokal, membantu memperluas jangkauan pasar tempe Sukaraja. Dalam beberapa tahun terakhir, beberapa pengrajin juga mulai memanfaatkan media sosial (Indriani, A., & Setiawan, B.,2018) untuk mempromosikan produk mereka (Setiawan, R., & Utami, A, 2020; Fadillah, T., & Handoko, R, 2022), menjangkau konsumen yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.

Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, industri rumah tangga tempe di Kecamatan Sukaraja juga menghadapi berbagai tantangan. Salah satunya adalah fluktuasi harga kedelai (Faisal, I., & Putra, A, 2021) yang dapat mempengaruhi biaya produksi dan keuntungan. Selain itu, kurangnya akses terhadap modal dan teknologi modern membatasi kemampuan pengrajin untuk meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi (Solovida, G. T., 2010). Oleh karena itu, diperlukan dukungan dari pemerintah dan berbagai pihak terkait untuk membantu mengatasi tantangan ini, sehingga industri tempe di Sukaraja dapat terus berkembang dan berkontribusi lebih signifikan terhadap perekonomian lokal. Sehingga penelitian yang dilakukan difokuskan pada keuntungan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh pengrajin tempe di Kecamatan Sukaraja.

METODE PENELITIAN

Penentuan lokasi penelitian secara sengaja atau *purposive*, yaitu di Kecamatan Sukaraja. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada fakta bahwa, (1) di Kecamatan Sukaraja terdapat lokasi industri tempe skala rumah tangga yang relatif sudah lama yang dilakukan oleh pengrajin tempe. Lamanya usaha juga menentukan cara berfikir, bertindak serta berperilaku dalam

melakukan usaha (Wijaya, P., & Hartono, F, 2020; Solovida, 2010) . Lama umur usaha selama 10 tahun ke atas karena dipandang sudah mampu memberikan gambaran secara jelas terkait analisis keuntungan industri tempe skala rumah tangga di Kecamatan Sukaraja. (2) Data yang diperoleh peneliti adalah produksi 1 bulan, dimana para pengrajin tempe memproduksi kedelai di atas 500kg per bulan. Penelitian yang dilakukan bulan April 2024.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan ialah data primer dan data sekunder, Menurut Sugiyono (2018), Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara melakukan observasi ke lapangan dan Penentuan responden pada penelitian ini dilakukan dengan metode purposive sampling. *Purposive sampling* adalah adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2018).

1. Pengalaman berusaha (Ahmad, R., & Pranata, S, 2021), yang dapat terjadi selama suatu usaha dapat memengaruhi pengamatan seseorang tentang bertingkah laku. (Sukirno, 2004). Pada penelitian ini Industri rumah tangga tempe yang sudah berdiri lebih dari 10 tahun dapat memberikan keuntungan karena bisa menyerap tenaga kerja, bertahan ditengah persaingan dengan industri dengan industri pengolahan tempe yang lebih besar.
2. Produksi sebanyak 500kg perbulan sudah dapat dianggap baik. Dengan demikian, pengaruh penggunaan kedelai dalam jumlah 500kg keatas perbulannya dalam industri rumah tangga tempe dapat mempengaruhi produksi, penerimaan dan keuntungan.

Tabel 1 memaparkan pemilik industri tempe yang dijadikan responden oleh penulis.

Tabel 1. Pemilik Industri Rumah Tangga Tempe

No.	Pemilik	Produksi /(kg)	Lama Usaha (thn)
1	Bapak Poernomo	955	18
2	Bapak Randat	737	18
3	Bapak Salim	636	14
4	Ibu Saumi	588	26
5	Bapak Agil	511	28

Sumber : Data Primer Diolah 2024

Wiratna Sujarweni dalam (Pratama, 2019) penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menemukan atau menghasilkan hasil dengan menggunakan teknik statistik atau metode kuantifikasi lainnya. Metode kuantitatif digunakan dalam penelitian ini karena data yang akan diolah adalah data mengenai total dari biaya, penerimaan, dan keuntungan dari pemilik

industri tempe rumah tangga dengan menggunakan Excel. Biaya seperti biaya tetap, biaya variabel, penerimaan dan keuntungan pada proses produksi yang diuraikan dalam bentuk tabel untuk memperoleh pemahaman.

Metode Analisis Data

1. Analisis Total Biaya

Rumus berikut dapat digunakan untuk menghitung biaya total untuk produksi tempe:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

Total Cost (Rp) = TC

Fix Cost (Rp) = FC

Variable Cost (Rp) = VC

Dumairy dalam (Putra 2020).

2. Penerimaan

Untuk mengetahui biaya produksi, penerimaan, dan keuntungan industri rumah tangga tempe, rumus berikut dapat digunakan:

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan :

Total Revenue (Rp) = TR

Price (Rp/ Kg) = P

Quantity (pack) = Q

3. Analisis Keuntungan

Untuk mendapatkan keuntungan dari industri rumah tangga tempe, Anda dapat mengurangi jumlah penerimaan dan total biaya. Keuntungan ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Profit (Rp) = Π

Total Revenue (Rp) = TR

Total Cost (Rp) = TC

Dumairy dalam (Putra 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya Industri Rumah Tangga

Biaya dalam hal ini merupakan nilai yang digunakan selama proses produksi yang digolongkan menjadi 2 yaitu :

Biaya Tetap

Menurut Hermanto (2013), biaya tetap adalah biaya yang digunakan dan status penggunaan tidak habis dalam masa produksi. Biaya tetap pada industri tempe rumah tangga terdiri dari : 1). Biaya penyusutan peralatan dan 2). Bayar pajak bumi dan bangunan. Untuk mendapatkan hasil diuraikan dalam bentuk tabel 2.

Tabel 2. Biaya Tetap Industri Rumah Tangga Tempe

No	Nama Responden	Total (Rp)
1	Poernomo	58.411
2	Randat	47.842
3	Salim	42.959
4	Saumi	44.617
5	Agil	28.631
Total		222.460
Rata-Rata		44.492

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Dari hasil Tabel 2 dapat dilihat *fix cost* yang di keluarkan pada industri tempe Poernomo ialah Rp.58.411, Randat Rp.47.842, Salim Rp.42.959, Saumi Rp.44.617, Agil sebesar Rp.28.631. Perbedaan ini menunjukkan adanya variasi yang cukup besar dalam investasi dan penggunaan alat oleh industri tersebut. Jika kita melihat total nilai industri, Poernomo tetap menjadi yang tertinggi dengan jumlah total sebesar Rp.58.411 dimana terdiri dari biaya penyusutan sebesar Rp.55.744 dan biaya PBB sebesar Rp.2.667. Total biaya terendah yaitu milik Agil sebesar Rp.28.631 terdiri dari biaya penyusutan sebesar Rp.26.409 dan PBB sebesar Rp.2.222.

Pada penelitian ini berdasarkan data yang telah diperoleh biaya tetap pada industri rumah tangga tempe meliputi penyusutan alat (pemecah kedelai, keranjang, wajan, tungku, pencetak tempe, ember besar dan rak fermentasi) total keseluruhan penyusutan alat dari 5 responden sebesar Rp.182.811 dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) Rp.13.240 sehingga jumlah keseluruhan adalah sebesar Rp.196.051. Besarnya biaya tetap yang dikeluarkan berbeda di pengaruhi oleh nilai penyusutan dan umur ekonomis serta untuk biaya PBB dipengaruhi oleh luasnya bangunan yang digunakan untuk produksi. Kemudian untuk biaya variabel nya disajikan pada Tabel 3.

Biaya Variabel

Biaya variabel yakni biaya yang di pengaruhi oleh banyaknya produksi. Semakin

besar produksinya maka semakin besar biaya yang dibutuhkan dan begitupun sebaliknya (Suryani, 2005). Berikut yang termaksud dalam biaya variabel terdiri dari : 1). Biaya Bahan Baku, 2). Biaya Pengemasan 3). Biaya Bahan Bakar dan 4). Biaya Upah Tenaga Kerja. Berikut merupakan biaya variabel yang diuraikan dalam bentuk tabel, dapat di lihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Biaya Variabel Industri Rumah Tangga Tempe

Nama Responden	Biaya Variabel				Total (Rp)
	Bahan Baku (Rp)	Pengemasan (Rp)	Bahan Bakar (Rp)	Upah Tenaga Kerja (Rp)	
Poernomo	10.571.000	2.010.400	804.491	4.600.000	17.985.891
Randat	8.299.400	1.238.494	993.232	6.500.000	17.031.126
Salim	7.289.400	1.598.000	822.772	5.400.000	15.110.172
Saumi	6.513.000	1.689.600	947.009	6.200.000	15.349.609
Agil	5.762.000	1.520.000	820.827	5.373.333	13.476.160
Total					78.952.958

Sumber: Data Primer Diolah 2024

Dari hasil Tabel 3, biaya variabel dikeluarkan oleh industri rumah tangga tempe Poernomo Rp.17.985.891, Randat Rp.17.031.126, Salim Rp.15.110.172, Saumi Rp.15.349.609, Agil sebesar Rp.13.476.160. Berikut adalah uraian pada biaya variabel yang dipakai untuk pembelian kedelai, pengemasan, bahan bakar dan upah tenaga kerja

1. Bahan baku : Hanggana dalam (Lahu, E.P 2017), bahan baku adalah sesuatu yang digunakan untuk membuat barang jadi, bahan pasti menempel menjadi satu dengan barang jadi. Bahan baku dalam penelitian ini, yang digunakan oleh pemilik usaha dalam pembuatan tempe adalah kedelai (Kg) dan ragi (Kg).
2. Pengemasan : Dalam penelitian ini biaya pengemasan dikeluarkan untuk membeli plastic dalam satuan kg, daun dalam ikat, lilin dalam bentuk satuan batang dan lidi.
3. Bahan Bakar : Penelitian ini bahan bakar yang digunakan yaitu kayu bakar dohitung berupa gelondongan, bensin pemasaran dalam bentuk liter dan minyak solar/ pertamax satuan liter.
4. Upah Tenaga Kerja (TK) : TK bukan hanya banyaknya orang yang dapat digunakan dalam proses produksi, tetapi juga keahlian yang mereka miliki dan kelayakan dalam bekerja (Smith, J. R., & Brown, T, 2022). Oleh karena itu, tenaga kerja bukan hanya tenaga jasmani yang dapat digunakan dalam bisnis, tetapi juga kemampuan kerja untuk

berpikir serta bekerja. Dalam penelitian ini, tenaga kerja yang digunakan yang asalnya dari keluarga atau masyarakat sekitar. Biaya yang di keluarkan yang diberikan kepada karyawan milik Poernomo memiliki 4 TK bekerja selama 22 hari/bulan. Randat 4 TK selama 30 hari/ bulan masa kerja, Salim mengeluarkan biaya TK untuk 4 TK selama 26 hari kerja. Saumi mengeluarkan biaya tenaga kerja untuk 4 Tk selama 30 hari masa kerja dan Agil mengeluarkan biaya tenaga kerja untuk 4 TK selama 26 hari masa kerja.

Penerimaan Industri Rumah Tangga Tempe

Penerimaan merupakan jumlah uang yang diterima oleh produsen dari penjualan produk yang telah diproduksi. Soekartawi dalam (Anggraeni, 2017), penerimaan yakni perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga. Penerimaan dalam penelitian ini didapatkan dari hasil kotor, sebelum mendapatkan keuntungan yang diperoleh industri. Penerimaan pada industri rumah tangga tempe ini dipengaruhi oleh jumlah produksi, harga bahan baku dan hasil jual. Berikut di uraian dalam bentuk tabel, disajikan pada Tabel 4 berikut :

Tabel 4. Penerimaan Industri Tempe di Kecamatan Sukaraja

Pemilik Industri	Penerimaan(RP)
Poernomo	29.935.000
Randat	24.450.000
Salim	22.960.000
Saumi	21.480.000
Agil	17.800.000
Total	116.625.000
Rata-Rata	23.325.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan data yang dicantumkan dalam Tabel 4, penerimaan terbesar diperoleh oleh industri tempe yang dimiliki oleh Poernomo, dengan jumlah sebesar Rp.29.935.000. Sementara itu, penerimaan terkecil tercatat pada industri tempe yang dimiliki oleh Agil, dengan jumlah sebesar Rp.17.800.000. Perbedaan penerimaan ini terutama disebabkan oleh volume produksi tempe dan terjual yang berbeda antara industri tersebut. Industri rumah tangga tempe milik Poernomo memiliki tingkat output yang lebih tinggi dibandingkan dengan sektor lain, yang mengakibatkan peningkatan penerimaan. Industri rumah tangga tempe Poernomo mampu memproduksi tempe dalam jumlah yang lebih besar karena beberapa faktor,

seperti skala operasi yang lebih besar, efisiensi dalam proses produksi, serta permintaan yang besar. Semua faktor ini berkontribusi pada tingginya penerimaan yang diperoleh. Disisi lain, industri rumah tangga tempe milik Agil, dengan skala produksi yang lebih kecil, menghasilkan penerimaan yang lebih rendah.

Pada penelitian ini berdasarkan data yang diperoleh, industri rumah tangga tempe milik Poernomo memperoleh penerimaan sebesar Rp.29.935.000 diperoleh dari hasil jual tempe kemasan besar sebanyak 2.731 bungkus x Rp.5000, untuk kemasan besar harga bagi ke penjual sebanyak 2200 bungkus x Rp.3500, kemasan kecil sebanyak 8.580 bungkus x Rp.1000. Milik Randat memperoleh penerimaan sebesar Rp.24.450.000 diperoleh dari hasil jual tempe kemasan besar sebanyak 2.910 bungkus x Rp.5000 yaitu tempe bungkus plastik, kemasan besar 1.980 bungkus x Rp.5000 yaitu tempe bungkus daun. Milik salim memperoleh penerimaan dari hasil jual tempe kemasan besar sebanyak 2.560 bungkus x Rp.5000, tempe kemasan kecil sebanyak 10.160 bungkus x Rp1000. Milik Saumi memperoleh penerimaan sebesar Rp.19.360.000 dengan hasil jual tempe kemasan besar sebanyak 1.881 bungkus x Rp.5000 dan kemasan kecil sebanyak 11.760 bungkus x Rp.1000. Dan untuk penerimaan yang diperoleh industri Agil Rp.17.800.000 dengan hasil jual 2.600 bungkus x Rp.5000 dan 4800 bungkus x Rp.1000.

Ahmady (2019) dalam tulisannya berjudul "Analisis Pendapatan Usaha Industri Gula Aren Skala Rumah Tangga di Desa Lobang Baru, Kecamatan Pengaron, Kabupaten Banjar" Tujuan dari penelitian adalah untuk mengevaluasi biaya, penerimaan, pendapatan, keuntungan, dan kelayakan bisnis (Lestari, P., & Dyah, P. S.,2024) gula aren skala rumah tangga. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk menemukan masalah yang dihadapi oleh pengrajin gula aren di Desa Lobang Baru, Kecamatan Pengaron, Kabupaten Banjar. Studi ini memanfaatkan sampel acak sederhana. Biaya total, penerimaan, pendapatan, keuntungan, dan kelayakan usaha dianalisis melalui pengolahan data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengrajin gula aren asli di Desa Lobang Baru memperoleh pendapatan sebesar Rp.31.021.236/ 6 bulan, atau Rp.5.170.206/ bulan, dan pengrajin gula aren campur memperoleh pendapatan sebesar Rp.29.046.773/6 bulan, atau Rp.4.481.129/ bulan. Sementara itu, keuntungan pengrajin gula aren asli di Desa Lobang Baru adalah Rp.15.813.135/ 6 bulan, atau Rp.2.635.523/ bulan, dan pengrajin gula aren campur memperoleh keuntungan dengan rasio R/C industri gula aren asli 1,62.

Keuntungan Industri Rumah Tangga Tempe

Sukirno (2004), keuntungan atau *profit* dan kerugian adalah perbedaan diantara hasil

penjualan dan ongkos produksi, Keuntungan diperoleh jika hasil penjualan lebih besar dari ongkos produksi. Untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang diperoleh masing-masing industri maka keuntungan industri rumah tangga tempe disajikan dalam bentuk tabel, dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Keuntungan Industri Rumah Tangga

Pemilik Industri	Keuntungan (RP)
Poernomo	12.213.472
Randat	6.922.182
Salim	7.694.517
Saumi	3.864.950
Agil	5.057.337
Total	35.752.458
Rata-Rata	7.150.491

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 5 pada industri rumah tangga tempe, lima pemilik industri tempe berhasil memperoleh keuntungan total sebesar Rp.35.752.458. Keuntungan total yang sebesar Rp. 35.752.458 ini menunjukkan bahwa industri rumah tangga tempe cukup menguntungkan bagi para pemiliknya. Dengan demikian, keuntungan rata-rata yang diperoleh oleh pemilik industri rumah tangga tempe tersebut adalah sebesar Rp.7.150.491 hasil tersebut mengindikasikan bahwa setiap pemilik industri rumah tangga tempe mampu menghasilkan keuntungan, meskipun berada pada skala rumah tangga. Hal ini disebabkan oleh pengeluaran yang berbeda-beda pada setiap industri, dari biaya tetap yang dikeluarkan biaya variabel dan dipengaruhi pula dengan hasil perolehan penerimaan atau hasil jual.

Ide *et.,al* (2021) dalam tulisannya berjudul “Analisis Keuntungan Industri Rumah Tangga Tempe “BML” Di Kelurahan Kolongan Satu Kecamatan Tomohon Tengah Kota Tomohon”. Penelitian ini memanfaatkan data primer dan sekunder yang diperoleh dari pemilik usaha tempe 'BML'. Data primer dikumpulkan dari buku-buku yang tersedia, kantor Kecamatan Tomohon Tengah, dan juga dari internet, termasuk pencarian di Google untuk menemukan artikel dari berbagai jurnal ilmiah dan skripsi yang relevan dari perguruan tinggi lain. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa industri tempe rumah tangga ini memberikan keuntungan, dengan R/C Ratio sebesar 2,91 dan total keuntungan mencapai Rp 6.072.060 pada bulan Juli 2021.

Koderi (2017) dalam tulisannya berjudul “Analisis Keuntungan Usaha Kacang Tujuh Saudara di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong” Penelitian ini bertujuan Menghitung besarnya keuntungan usaha Kacang Curup "Tujuh Saudara" di Curup Tengah

Kabupaten Rejang Lebong. Pelaksanaan penelitian pada bulan Juli sampai dengan Agustus 2016 di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong. Lokasi yang dipilih untuk bisnis kacang tanah "Kacang Curup" adalah karena salah satu ciri khas makanan curup. Dalam penelitian ini, studi kasus digunakan untuk memahami individu secara intergratif dan komperhensif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang individu tersebut serta masalah yang dihadapi untuk menyelesaikan masalah tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha kacang "Tujuh Saudara" di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong menghasilkan pendapatan sebesar 2.703.609,38 per hari selama periode produksi sepuluh hari (Ilmiyah et al., 2023; Lestari & Dyah, 2024; Rafli & Mahyuddin, 2023).

Berdasarkan data yang diperoleh, industri tempe milik Poernomo berhasil mencapai penerimaan tertinggi sebesar Rp.29.935.000. Keberhasilan ini dapat dikaitkan dengan beberapa faktor kunci, termasuk efisiensi operasional dan skala ekonomi yang lebih besar. Poernomo mampu mengurangi biaya produksi per unit melalui pembelian bahan baku dalam jumlah besar dan penerapan teknologi produksi yang lebih efisien. Selain itu, strategi pemasaran dan distribusi yang efektif memungkinkan Poernomo untuk menjangkau lebih banyak konsumen, yang pada akhirnya meningkatkan volume penjualan dan penerimaan. Dengan memahami dan memenuhi permintaan pasar yang tinggi, Poernomo dapat memaksimalkan potensi penerimaan dari produk tempe yang diproduksi (Anzitha, 2019; Ikbal & Wahida, 2022).

Disisi lain, industri tempe milik Agil mencatat penerimaan terendah sebesar Rp.17.800.000. Perbedaan ini terutama disebabkan oleh skala produksi yang lebih kecil dan mungkin kurangnya efisiensi dalam proses produksi. Agil mungkin menghadapi tantangan dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan bersaing dengan produsen lain yang memiliki kapasitas produksi lebih besar. Selain itu, strategi pemasaran Rahmat, S., & Suryani, F, 2021) dan distribusi yang kurang optimal (Budiman, F., & Susanto, D, 2021) dapat membatasi kemampuan Agil untuk meningkatkan penjualan dan penerimaan. Untuk meningkatkan penerimaan, Agil perlu mempertimbangkan peningkatan efisiensi operasional dan strategi pemasaran yang lebih agresif (Andri Mongan et al., 2024; Sumartono, Eko, et al, 2019 "Maskar et al., 2024).

Penelitian Ahmady (2019) memberikan wawasan tambahan mengenai pentingnya analisis keuangan yang mendalam dalam bisnis skala rumah tangga. Evaluasi biaya, penerimaan, dan keuntungan secara menyeluruh dapat membantu pengusaha tempe memahami kesehatan finansial bisnis mereka dan mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan. Selain itu, diversifikasi produk, seperti yang dilakukan oleh pengrajin gula aren di

Desa Lobang Baru, dapat menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan. Pengusaha tempe dapat mempertimbangkan diversifikasi produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berbeda dan meningkatkan penerimaan (tami, A., & Handayani, D, 2019). Dengan mengidentifikasi dan mengatasi masalah operasional, pengusaha dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan (Andri Mongan et al., 2024; Maskar et al., 2024).

KESIMPULAN

Besarnya penerimaan dalam industri rumah tangga tempe di Kecamatan Sukaraja pada Bulan April dengan rata-rata penerimaan Rp.23.325.000 dimana penerimaan berbeda pada masing-masing pemilik industri. Industri tempe Milik Poernomo mendapatkan penerimaan sebesar Rp.29.935.000, Randat sebesar Rp.24.450.000, Salim sebesar Rp.22.960.000, Saumi sebesar Rp.21.480.000 dan industri milik Agil sebesar Rp.17.800.000.

Besarnya keuntungan yang didapat oleh pemilik industri rumah tangga tempe di Kecamatan Sukaraja pada bulan April yang dimiliki Poernomo sebesar Rp.11.890.698, Randat sebesar Rp.7.371.032, Salim sebesar Rp.7.809.869, Saumi Sebesar Rp.6.085.774 dan Agil mendapatkan keuntungan sebesar Rp.4.295.209. Dan kemudian Rp7.489.916 adalah rata-rata keuntungan dari ke 5 pemilik industri rumah tangga tempe di Kecamatan Sukaraja.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Ahmady, H. A., Abdussamad, A., & Fajeri, H. (2019). *Analisis Pendapatan Usaha Industri Gula Aren Skala Rumah Tangga Di Desa Lobang Baru, Kecamatan Pengaron, Kabupaten Banjar*. *Frontier Agribisnis*, 3(2)
- Ahmad, R., & Pranata, S. (2021). Hubungan atmosfer toko dengan kepuasan pelanggan kafe di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Indonesia*, 10(2), 34–50.
- Anggraini, L., & Suryadi, T. (2020). Pengaruh kualitas layanan terhadap loyalitas pelanggan di coffee shop modern. *Jurnal Manajemen Pemasaran Indonesia*, 5(3), 45–60.
- Ambarwati, A., Sembiring, L., & Soegihardjo, C. J. 2012. *Antibiotic produced by streptomycetes associated with rhizosphere of purple nut sedge (Cyperus rotundus L.) in Surakarta, Indonesia*. *African Journal of Microbiology Research*, 6(1), 52-57.
- Andri Mongan, B., Ricky Rengkung, L., & Olly Harryani Laoh, E. (2024). *Analysis Of The Benefits Of The Tofu And Tempe Making Business In UD. Bringer Of Blessings In South Tomohon City*. 5, 513–524.
- Anggraeni, D. (2017). *Analisis tingkat pendapatan usahatani jagung pipilan di Kabupaten Serang Provinsi Banten*. *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 10(1), 89-95.
- Anzitha, S. (2019). Analisis Pendapatan Usaha Pembuatan Tempe Dengan Tahu Di Kota Langsa. *Jurnal Agrica*, 12(2), 87. <https://doi.org/10.31289/Agrica.V12i2.2661>
- Budiman, F., & Susanto, D. (2021). Strategi promosi media sosial dalam meningkatkan kepuasan pelanggan di kafe kecil. *Jurnal Inovasi Bisnis Indonesia*, 8(1), 78–92.
- Caddish, W. (2007). *Teknologi dan khasiat kedelai dalam produksi tempe*. Jakarta: Bumi Aksara.

- Cahyadi, W., 2007. *Teknologi dan Khasiat Kedelai*, Bumi Aksara, Jakarta
- Dewi, P., & Hartono, S. (2019). Analisis pengaruh desain interior terhadap kepuasan pelanggan pada kafe lokal. *Jurnal Pemasaran Indonesia*, 6(2), 102–118
- Fadillah, T., & Handoko, R. (2022). Efek strategi promosi pada kepuasan pelanggan di restoran tematik. *Jurnal Inovasi Manajemen Indonesia*, 7(3), 90–105.
- Faisal, I., & Putra, A. (2021). Analisis pengaruh harga dan promosi terhadap kepuasan pelanggan kafe lokal. *Jurnal Ekonomi Kreatif Indonesia*, 9(1), 65–80.
- Firmansyah, H., & Nuraini, S. (2020). Pengaruh kualitas produk dan atmosfer toko terhadap loyalitas pelanggan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 6(3), 112–130.
- Goh, H., & Tee, A. (2020). Digital marketing strategies for customer retention in cafes. *Journal of Business Research*, 78(4), 102–115. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.03.004>
- Hermanto, H. 2013. Pengaruh umur pemotongan terhadap produktivitas gamal (*Gliricidia sepium*). *Jurnal Ilmu-Ilmu Peternakan Universitas Brawijaya*, 23(2), 25-35.
- Indriani, A., & Setiawan, B. (2018). Promosi berbasis media sosial dan dampaknya terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Bisnis Digital Indonesia*, 5(1), 34–50.
- Ide, F. V., Maweikere, A. J. M., & Timban, J. F. J. 2021. *Analisis Keuntungan Industri Rumah Tangga Tempe Di Kelurahan Kolongan Satu Kecamatan Tomohon Tengah Kota Tomohon*. *Agri-Sosioekonomi*, 17(3), 909-916.
- Ikbal, M., & Wahida, A. (2022). Analisis Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Pengusaha Tahu Tempe Di Kecamatan Sukamaju Kabupaten Luwu Utara.
- Ilmiyah, N., Sutrisno, J., Sasongko, L. A., & Hastuti, D. (2023). Analisis Pendapatan Dan Sensitivitas Usaha Tempe Kedelai (*Glycine Max (L.) Merrill*) Skala Rumah Tangga Di Desa Rembun Kecamatan Siwalan Kabupaten Pekalongan. *Cendekia Eksakta*, 8(1), 55–60. <https://doi.org/10.31942/Ce.V8i1.8254>
- Koderi, H. 2017. Analisis Keuntungan Usaha Kacang Tujuh Saudara” Di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong. Universitas Bengkulu
- Kim, H. J., & Park, S. J. (2019). Customer satisfaction in specialty coffee shops: The influence of atmospherics. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(3), 90–108. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.04.005>
- Lahu, E. P., & Sumarauw, J. S. 2017. Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Guna Meminimalkan Biaya Persediaan Pada Dunkin Donuts Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 5(3).
- Lee, S. M., & Johnson, A. (2021). Consumer satisfaction in coffee shop design: A global perspective. *International Journal of Hospitality Management*, 90, 102-118. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2021.102118>
- Lestari, D. N., & Dyah, P. S. (2024). *Mimbar Agribisnis : Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis Kelayakan Usaha Tempe Di Kecamatan Weru , Kabupaten Cirebon Feasibility Of Tempe Business In Weru District , Cirebon District*. 10(1), 1237–1250.
- Maskar, D. H., Anwar, K., & Prasetyo, I. N. (2024). Pengembangan Produk Baru: Diversifikasi Tempe Di Rumah Tempe Zanada. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Inovasi Indonesia*, 2(1), 215–226. <https://doi.org/10.54082/Jpmii.357>
- Nugroho, P., & Hidayat, S. (2020). Analisis dampak desain interior pada kepuasan pelanggan kafe. *Jurnal Desain Interior Indonesia*, 6(1), 70–85.
- Pratama, R. B. 2019. *Realisasi Penerimaan Pajak Pertambahan Nilai Yang Dipengaruhi Oleh Pencairan Tunggakan Pajak Atas Penagihan Pajak Dan Jumlah Pengusaha Kena Pajak* (Studi Kasus Pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Bandung Cibeunying Tahun 2014-2017) (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia).

- Putra, Z., Vermila, C. W., & Susanto, H. 2020. *Analisis Pendapatan Agroindustri Tempe Di Kelurahan Simpang Tiga Kecamatan Kuantan Tengah Kabupaten Kuantan Singingi (Studi Kasus Pada Agroindustri Tempe Abdori)*. Green Swarnadwipa: Jurnal Pengembangan Ilmu Pertanian, 9(1), 169-177.
- Rafli, M., & Mahyuddin, T. (2023). Analisis Risiko Dan Pendapatan Usaha Tempe (Studi Kasus : Usaha Tempe Cap Mawar Di Desa Landuh , Kecamatan Rantau) Kabupaten Aceh Tamiang Tempe Business Risk And Revenue Analysis (Case Study : Cap Mawar Tempe Business In Landuh Village , Rantau Distric. Jurnal Ilmiah Management Agribisnis, 4(Cv), 127-136.
- Rahmat, S., & Suryani, F. (2021). Strategi digital marketing untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. *Jurnal Inovasi Pemasaran Indonesia*, 9(3), 102-120.
- Reflis, R., Sumartono, E., Yuliarti, E., & Rasid, I. A. (2023). Business Analysis Of Home Industry Of Opak Crackers. *Media Agribisnis*, 7(1), 122-137.
- Smith, J. R., & Brown, T. (2022). Exploring customer loyalty in modern coffee chains: A review. *Journal of Consumer Behavior*, 56(1), 45-60. <https://doi.org/10.1002/cb.2598>
- Solovida, G. T. 2010. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyiapan dan Penggunaan Informasi Akuntansi pada Perusahaan Kecil dan Menengah di Jawa Tengah*. *Jurnal Prestasi*, 6(1), 70-100.
- Setiawan, R., & Utami, A. (2020). Hubungan antara promosi dan kepuasan pelanggan di kafe modern. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen Indonesia*, 6(1), 55-70.
- Sugiyono. 2018. *Metodelogi penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sukirno, S. 2004. *Pengantar Teori Mikroekonomi Edisi Ketiga*. Grafindo. Jakarta.
- Sumartono, E., Novanda, R. R., Anandyawati, A., Zikri, M., Husaini, A., & Anngoro, A. (2019). Optimalisasi Usaha Petani Kopi Rakyat Etnis Selupu Rejang Didesa Rinduhati. *J-Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1).
- Suryani, A. 2005. *Membuat aneka nata*. Niaga Swadaya.
- Solovida, G. T. (2010). Pengaruh informasi akuntansi pada UKM di Jawa Tengah. *Jurnal Prestasi Indonesia*, 4(1), 90-105.
- Suryadi, H., & Rahman, M. (2021). Pengaruh desain interior terhadap keputusan pembelian di restoran tematik. *Jurnal Manajemen Pemasaran Indonesia*, 7(3), 90-108.
- Utami, A., & Handayani, D. (2019). Hubungan atmosfer toko dengan loyalitas pelanggan di coffee shop. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 5(3), 65-80.
- Wijaya, P., & Hartono, F. (2020). Analisis perilaku pelanggan dalam memilih coffee shop modern. *Jurnal Pemasaran Indonesia*, 9(1), 78-92.
- Yulianto, T., & Sutrisno, H. (2021). Dampak media sosial terhadap keputusan pembelian di restoran kecil. *Jurnal Digital Marketing Indonesia*, 6(3), 45-65.
- Zainuddin, F., & Sari, R. (2022). Pengaruh kualitas layanan pada kepuasan pelanggan kafe. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 8(1), 34-50.
- Zhang, H., & Liu, Z. (2020). The role of interior design in coffee shop satisfaction: A comparative study. *Journal of Service Marketing*, 34(2), 78-89. <https://doi.org/10.1108/JSM-03-2020-0099>