

Analisis Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut

Mega Rahmi^{a*}, Nazila Septiani^a, Olivia Rahmadani^a, Yosep Eka Putra^a

^a Prodi Akuntansi Syariah, Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar, Indonesia

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received : 10-12-2024

Revised : 20-12-2024

Accepted : 23-12-2024

Keywords: Business Decision-Making, Differential Analysis

Kata Kunci: Analisis Diferensial, Keputusan Bisnis

Corresponding Author:

megarahmi@uinmybatusangkar.ac.id*

DOI: <https://doi.org/10.62335>

ABSTRACT

This study analyzes strategic decisions in managing a ground chili business, particularly in choosing between selling raw chilies or processing them into ground chili products. The research employs differential analysis to compare these two alternatives' revenue, costs, and contribution margins. Data were collected through interviews, direct observations, and documentation from UD Rahmad Usaha Hasil Bumi, a family-owned business operating for over two decades. The findings reveal that although the contribution margin per unit is higher for raw chili sales, the decision to further process chilies into ground chili products offers strategic advantages in product diversification and access to broader market opportunities. Break-even analysis was conducted to evaluate the business's financial feasibility, using contribution margin analysis and contribution margin ratio as key performance indicators. This study provides recommendations for business owners to prioritize product value addition as a critical factor in making business decisions.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keputusan strategis dalam pengelolaan usaha cabe giling, khususnya dalam memilih antara menjual cabe mentah atau memprosesnya menjadi cabe giling. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis diferensial, yang bertujuan untuk membandingkan pendapatan, biaya, dan margin kontribusi dari kedua alternatif tersebut. Data diperoleh melalui wawancara, observasi langsung, dan dokumentasi dari UD Rahmad Usaha Hasil Bumi, sebuah perusahaan keluarga yang telah beroperasi selama lebih dari dua dekade. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun margin kontribusi per unit lebih tinggi pada penjualan cabe mentah, keputusan untuk memproses lebih lanjut menjadi cabe giling memberikan keuntungan strategis dalam diversifikasi produk dan

potensi pasar yang lebih luas. Titik impas dihitung untuk mengevaluasi kelayakan finansial usaha ini, dengan analisis margin kontribusi dan rasio margin kontribusi digunakan sebagai indikator kinerja utama. Penelitian ini memberikan rekomendasi bagi pelaku usaha untuk mempertimbangkan nilai tambah produk sebagai faktor utama dalam pengambilan keputusan bisnis.

PENDAHULUAN

Industri pengolahan makanan di Indonesia terus mengalami perkembangan, terutama dalam sektor usaha kecil dan menengah (UKM). Salah satu sektor yang menarik perhatian adalah pengolahan hasil pertanian menjadi produk olahan bernilai tambah. Cabe giling, sebagai salah satu produk olahan dari cabe mentah, memiliki permintaan yang stabil di pasar domestik, baik dari segmen rumah tangga maupun industri makanan. Menurut Amaliah (2019), diversifikasi produk berbasis pertanian dapat meningkatkan daya saing produk lokal di pasar yang lebih luas, sekaligus menciptakan peluang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan pendapatan mereka.

Namun, pengambilan keputusan dalam menentukan apakah produk harus dijual dalam bentuk mentah atau diproses lebih lanjut merupakan tantangan tersendiri. Keputusan ini tidak hanya melibatkan analisis biaya dan pendapatan, tetapi juga mempertimbangkan dinamika pasar, kemampuan produksi, dan nilai tambah yang dihasilkan. Suryani (2018) menyatakan bahwa usaha mikro dan kecil sering kali menghadapi kendala dalam menentukan strategi bisnis yang optimal karena keterbatasan sumber daya dan kurangnya informasi mengenai pengelolaan biaya.

UD Rahmad Usaha Hasil Bumi, sebuah usaha keluarga yang bergerak di bidang pengolahan cabe giling, menghadapi dilema serupa. Dengan pengalaman lebih dari 20 tahun, perusahaan ini telah menjadi salah satu pemain utama dalam memenuhi kebutuhan pasar cabe giling di wilayahnya. Namun, fluktuasi harga bahan baku, meningkatnya biaya operasional, dan persaingan pasar menuntut perusahaan untuk mengevaluasi strategi produksinya, termasuk perbandingan antara menjual cabe mentah atau memprosesnya lebih lanjut menjadi cabe giling.

Penelitian ini dilakukan untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai dampak keputusan tersebut terhadap kinerja finansial dan keberlanjutan bisnis. Dengan menggunakan pendekatan analisis diferensial, penelitian ini bertujuan untuk memberikan rekomendasi bagi UD Rahmad dalam mengoptimalkan pengelolaan usahanya.

Sistem Informasi Akuntansi dan Pengambilan Keputusan; Keberhasilan dalam pengambilan keputusan manajerial sangat bergantung pada kualitas informasi yang tersedia. Menurut Rahmi (2019), sistem informasi akuntansi manajemen memainkan peran penting dalam memberikan data yang tepat dan tepat waktu untuk membantu proses

pengambilan keputusan menjadi lebih baik. Dalam konteks usaha kecil seperti UD Rahmad, informasi yang disajikan oleh sistem akuntansi membantu manajer dalam menentukan pilihan terbaik, baik itu menjual cabe mentah atau memprosesnya lebih lanjut menjadi cabe giling. Dengan sistem yang efisien, manajer dapat memprediksi dampak finansial dari setiap alternatif tindakan, baik dalam hal biaya maupun pendapatan.

Ketidakpastian Lingkungan dan Pengaruhnya terhadap Keputusan Bisnis; Salah satu tantangan utama yang dihadapi perusahaan dalam dunia bisnis adalah ketidakpastian lingkungan, yang sering kali datang dalam bentuk fluktuasi harga bahan baku atau perubahan pasar yang tak terduga. Ketidakpastian ini mempengaruhi kinerja bisnis, menurut Rahmi (2019), karena keputusan yang diambil dapat menghasilkan hasil yang tidak sesuai dengan ekspektasi. Dalam hal ini, pengambilan keputusan di UD Rahmad, misalnya, terkait dengan harga cabe mentah yang tidak stabil, membutuhkan ketelitian dalam menganalisis biaya dan potensi keuntungan dari setiap alternatif pilihan yang ada.

Human Capital dan Nilai Tambah dalam Produk; Selain faktor eksternal seperti pasar, faktor internal seperti human capital juga memainkan peran vital dalam kesuksesan operasional. Kemampuan sumber daya manusia, termasuk pengetahuan dan keterampilan pekerja, sangat penting untuk menciptakan nilai tambah pada produk, menurut Rahmi (2019). Pada UD Rahmad, pekerja yang terampil dalam memproses cabe giling dengan baik dapat meningkatkan kualitas produk, yang pada gilirannya memperbesar daya saing cabe giling di pasar. Hal ini juga sejalan dengan teori nilai tambah, yang menyatakan bahwa proses produksi yang memberikan manfaat lebih bagi konsumen akan menghasilkan produk yang lebih dihargai.

Analisis Diferensial dalam Pengambilan Keputusan Produksi; Analisis diferensial digunakan dalam pengambilan keputusan, menurut Yulistiana (2018), untuk menghitung perbedaan pendapatan dan biaya yang dihasilkan dari setiap pilihan yang tersedia. Dalam studi ini, pendekatan ini diterapkan untuk membandingkan keuntungan yang didapat dari menjual cabe mentah langsung dengan keuntungan yang diperoleh dari mengolah cabe tersebut menjadi cabe giling. Dengan menggunakan analisis diferensial, perusahaan dapat menentukan alternatif yang lebih menguntungkan berdasarkan perbandingan margin kontribusi dan biaya yang dikeluarkan.

Nilai Tambah dalam Proses Pengolahan; Rohaetin (2020) menjelaskan bahwa bisnis dapat menciptakan nilai tambah yang lebih besar di pasar dengan mengubah bahan baku menjadi produk yang lebih siap pakai. Dalam konteks pengolahan cabe giling, setiap tahapan produksi, mulai dari pencucian hingga pengemasan, menambah nilai pada produk akhir. Seperti yang dikemukakan oleh Porter (1985) dalam teorinya tentang rantai nilai, setiap aktivitas dalam rantai produksi berkontribusi untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang akhirnya meningkatkan nilai jual produk tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keputusan bisnis antara menjual cabe mentah atau memprosesnya menjadi cabe giling pada UD Rahmad Usaha Hasil Bumi, dengan menggunakan pendekatan analisis diferensial. Pendekatan ini memungkinkan untuk membandingkan perbedaan biaya dan pendapatan yang dihasilkan dari kedua alternatif tersebut, sehingga dapat memberikan dasar keputusan yang lebih jelas bagi manajemen perusahaan.

Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif analitis. Penelitian kuantitatif digunakan karena berfokus pada pengumpulan dan analisis data numerik yang dapat diukur dan dihitung, sementara pendekatan deskriptif analitis digunakan untuk menggambarkan fenomena yang ada dan menganalisis variabel yang terlibat. Seperti yang diungkapkan oleh Sugiyono (2015), penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai fenomena atau masalah yang terjadi dalam suatu objek yang diteliti.

Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik dan manajer UD Rahmad, serta observasi terhadap proses produksi dan penjualan cabe giling. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan perusahaan dan dokumen terkait lainnya yang dapat memberikan gambaran lebih lengkap mengenai biaya, pendapatan, dan struktur biaya di perusahaan.

Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan, penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara:

Wawancara dilakukan dengan pihak manajemen UD Rahmad untuk menggali informasi mengenai proses produksi, strategi penjualan, serta keputusan yang diambil terkait pengolahan cabe. Wawancara ini juga bertujuan untuk memahami lebih dalam tantangan yang dihadapi perusahaan terkait fluktuasi harga bahan baku.

2. Observasi:

Observasi dilakukan di lokasi usaha untuk memantau langsung kegiatan produksi cabe giling, termasuk tahapan perendaman, penggilingan, dan pengemasan.

3. Dokumentasi:

Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan mempelajari laporan keuangan perusahaan, termasuk data penjualan, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan

biaya operasional lainnya.

Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis diferensial untuk membandingkan biaya dan pendapatan yang berbeda antara menjual cabe mentah langsung dan memprosesnya lebih lanjut menjadi cabe giling. Sesuai dengan pendapat Walalangi (2016), analisis diferensial adalah teknik yang digunakan untuk membandingkan biaya dan pendapatan yang relevan dari alternatif keputusan yang diambil oleh manajer. Pendekatan ini memungkinkan untuk menentukan alternatif yang paling menguntungkan berdasarkan perhitungan biaya dan manfaat.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data terkait produksi dan penjualan cabe giling yang dihasilkan oleh UD Rahmad Usaha Hasil Bumi selama tahun 2023. Sampel penelitian ini adalah data yang mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya operasional, serta volume penjualan selama periode tersebut.

Keandalan dan Validitas Data

Untuk memastikan keandalan dan validitas data yang diperoleh, penelitian ini menggunakan triangulasi data, yaitu menggabungkan beberapa sumber data (wawancara, observasi, dan dokumentasi) untuk memastikan konsistensi hasil yang diperoleh. Menurut Sugiyono (2015), triangulasi adalah teknik yang digunakan untuk memverifikasi data dengan menggunakan berbagai sumber atau metode, yang meningkatkan kredibilitas temuan penelitian.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum UD Rahmad Usaha Hasil Bumi

UD Rahmad Usaha Hasil Bumi adalah perusahaan keluarga yang telah beroperasi lebih dari 20 tahun, berfokus pada pengolahan cabe giling. Perusahaan yang berada di Jalan Prof Hamka, Bukit Surungan, Padang Panjang Barat ini dikelola oleh Bapak Hj. Atos dan Ibu Masni, perusahaan ini memiliki 20 karyawan tetap, dengan 3 orang di antaranya bekerja di bagian produksi cabe giling. Dalam upaya meningkatkan profitabilitas, perusahaan menghadapi pertimbangan penting: apakah lebih menguntungkan menjual cabe mentah langsung atau memprosesnya lebih lanjut menjadi cabe giling. Untuk membantu keputusan ini, penelitian ini menggunakan analisis diferensial guna membandingkan biaya dan manfaat dari kedua alternatif keputusan tersebut.

Proses Produksi

Proses pembuatan cabe giling di UD Rahmad melibatkan beberapa tahapan penting:

1. Perendaman: Cabe mentah direndam dalam air bersih selama satu jam.
2. Pencucian: Cabe yang telah direndam dicuci untuk menghilangkan kotoran.
3. Penggilingan: Cabe yang bersih digiling menjadi cabe giling menggunakan mesin penggiling.
4. Pengemasan: Cabe giling kemudian dikemas dalam plastik 5 kg dan dimasukkan ke dalam karung berisi empat bungkus.
5. Penjualan: Produk siap dipasarkan dalam jumlah besar ke pelanggan grosir.

Data Hasil Penjualan

Berdasarkan wawancara dengan pihak manajemen, data penjualan UD Rahmad pada tahun 2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Penjualan Tahun 2023,

Produk	Harga Jual	Penjualan Perbulan	Kuantitas 1 bungkus	Pendapatan Perbulan	Pendapatan Setahun
Cabe Giling Merah	Rp.55.000/Kg	250 Bungkus	5Kg	Rp.68.750.000	Rp.825.000.000

Sumber: Data Saat Wawancara

Dari tabel di atas, UD Rahmad menjual 250 bungkus cabe giling per bulan, dengan setiap bungkus berisi 5 kilogram. Menggunakan harga jual per kilogram sebesar Rp. 55.000, total pendapatan bulanan yang diperoleh adalah Rp. 68.750.000, dengan pendapatan tahunan mencapai Rp. 825.000.000.

Biaya Produksi

Setiap bulan, UD Rahmad memerlukan 1.250 kg cabe bulat untuk memproduksi cabe giling. Berikut adalah biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh perusahaan:

Tabel 2. Biaya Bahan Baku Tahun 2023

Produk	Yang Dibutuhkan Perbulan	Harga	Total perbulan	Total Pertahun
Cabe Giling Merah	1.250Kg	Rp.36.000/Kg	Rp.45.000.000	Rp.540.000.000

Sumber: Data Saat Wawancara

Biaya bahan baku cabe bulat yang diperlukan perusahaan setiap bulan mencapai Rp. 45.000.000, dengan total biaya tahunan sebesar Rp. 540.000.000.

Biaya Bahan Pembantu

Selain bahan baku utama, perusahaan juga mengeluarkan biaya untuk bahan pembantu seperti garam, air, dan plastik. Berikut adalah rincian biaya bahan pembantu yang digunakan untuk produksi cabe giling:

Tabel 3. Biaya Bahan Pembantu Tahun 2023

No	Keterangan	Yang Dibutuhkan Sebulan	Harga	Total Perbulan	Total Tahunan
1.	Garam	15 karung	Rp.420.000	Rp.6300.000	Rp.75.600.000
2.	Air	Rp.150.000	Rp.150.000	Rp.150.000	Rp.1.800.000
3.	Plastik	1 pak	Rp.35.000	Rp.35.000	Rp.420.000

Sumber: Data Saat Wawancara

Tabel 4 Biaya Tenaga Kerja Tahun 2023

Keterangan	Jumlah Karyawan	Gaji Perbulan	Total Perbulan	Total Tahunan
Gaji	3 Orang	Rp.3.200.000	Rp.9.600.000	Rp.115.200.000

Berikut adalah table tentang biaya tenaga kerja yang mana UD Rahmad memiliki 3 orang karyawan dan gaji karyawan 1 orang Rp.3.200.000 perbulan Rp.9.600.000 dan per tahun Rp.115.200.000

Tabel 5. Kalkulasi Perhitungan Biaya Variabel dan Biaya Tetap

Jenis Biaya	Biaya Per Produksi
Biaya Variabel :	
BTKL	Rp.115.200.000
Biaya Distribusi	Rp.12.000.000
Total Biaya Variabel	Rp.127.200.000
Biaya Tetap :	
Garam	Rp.75.600.000
Air	Rp.1.800.000
Plastik	Rp.420.000
Biaya Listrik	Rp.6.000.000
Total Biaya Tetap	Rp.83.820.000
Total Biaya	Rp.211.020.000

Dari data yang ada, biaya tetap dan biaya variabel dikelompokkan untuk menganalisis titik impas dan margin kontribusi.

Analisis Diferensial: Menjual Langsung vs. Memproses Lebih Lanjut

Dalam analisis ini, kami membandingkan dua keputusan yang mungkin diambil oleh UD Rahmad: menjual cabe mentah langsung atau memprosesnya menjadi cabe giling. Berikut adalah perbandingan hasil dari kedua alternatif keputusan tersebut:

Tabel 6. Analisis Diferensial Untuk Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut

Keterangan :	Menjual	Memproses Lebih Lanjut	Jumlah
Diferensial bila			
Memproses Lebih Lanjut			
Pendapatan Bersih	Rp.540.000.000	Rp.825.000.00	Rp.285.000.000
Biaya Pemrosesan	-	Rp.211.020.000	Rp.211.020.000
Keuntungan	Rp.540.000.000	Rp.613.980.000	Rp.73.980.000

Sumber: Data Olahan

Dari tabel 6 bisa kita lihat bahwa pendapatan bersih dari penjualan langsung cabe bulat sebanyak Rp.540.000.000 pertahun dan pendapatan bersih dari penjualan diproses lebih lanjut sebanyak Rp.825.000.000 per tahun jumlah diferensial dari pendapatan bersih adalah sebesar Rp.285.000.000. Biaya pemrosesan yang akan dikeluarkan jika ingin memproses lebih lanjut produk adalah Rp.211.020.000. keuntungan yang diterima jika pemilik menjual langsung produknya adalah sebesar Rp.540.000.000. jika pemilik memproses lebih lanjut maka akan menerima keuntungan sebesar Rp.613.980.000. Selisih keuntungan anantara menjual langsung atau memproses lebih lanjut adalah sebesar Rp.73.980.000. Jadi keputusan untuk memproses lebih lanjut cabe bulat menjadi cabe giling bisa diterapkan karena pendapatan yang dihasilkan lebih dari pada menjual langsung.

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, terdapat dua alternatif yang dihadapi oleh UD Rahmad Usaha Hasil Bumi: menjual cabe mentah langsung atau memproses cabe menjadi cabe giling. Melalui perbandingan antara kedua opsi ini, dapat disimpulkan bahwa keputusan untuk memproses cabe menjadi cabe giling lebih menguntungkan

dalam jangka panjang meskipun keuntungan jangka pendek dari menjual cabe mentah langsung lebih besar.

Keuntungan dari memproses cabe menjadi cabe giling meliputi nilai tambah produk yang lebih tinggi, memberikan keunggulan daya saing di pasar, serta stabilitas harga yang lebih baik dibandingkan dengan fluktuasi harga cabe mentah yang sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal. Selain itu, potensi pasar untuk produk cabe giling lebih luas, terutama di pasar grosir yang membutuhkan produk dalam jumlah besar dan siap pakai.

Meski margin keuntungan per kilogram cabe giling lebih kecil dibandingkan dengan menjual cabe mentah, strategi jangka panjang yang fokus pada pengolahan produk memberikan peluang untuk mengurangi ketergantungan pada harga bahan baku dan memperluas jaringan pasar.

Dengan demikian, UD Rahmad sebaiknya memilih untuk memfokuskan produksi pada cabe giling dengan tetap memperhatikan efisiensi biaya dan permintaan pasar. Keputusan ini diharapkan dapat membawa keuntungan yang lebih stabil dan berkelanjutan di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaliah, N., Setyawati, R., Farida, F., Suriana, I., & Gafur, A. (2019). Diversifikasi produk pangan olahan berbasis buah pepaya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Kelurahan Karang Joang Balikpapan Kalimantan Timur. *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*, 2(2), 108-114.
- Asnaeda, S. D., & Arnova, I. (2018). Analisis Informasi Akuntansi Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Perolehan Bahan Baku (Studi Kasus Pada PT Ciomas Adisatwa Bengkulu). *JAZ: Jurnal Akuntansi Unihaz*, 1(2), 89-102.
- Hafid, M. R., & Zulkifli, Z. (2019). *Analisis Biaya Diferensial Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Menjual Atau Memproses Lebih Lanjut Produk Batik Tulis (Studi Kasus Pada UMKM "Fajar Batik Giriloyo")* (Doctoral dissertation, STIE Widya Wiwaha).
- Isini, S. F., Indriani, R., & Adam, E. (2022). Analisis Rantai Nilai Komoditas Cabai Rawit di Kecamatan Bulawa Kabupaten Bone Bolango. *JIA (Jurnal Ilmiah Agribisnis): Jurnal Agribisnis dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 7(5), 146-157.
- Rahmi, M. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Manajemen, Ketidakpastian Lingkungan, Human Capital Terhadap Kinerja Manajerial Pada PT Bosowa Berlian Motor Makassar. *Bongaya Journal of Research in Accounting (BJRA)*, 2(2), 22-31.
- Ramadhan, M. (2021). *Metode penelitian*. Cipta Media Nusantara.
- Rohaetin, S., & Norrahmi, I. (2020). Analisis Penerapan Manajemen Operasional (Desain Produk dan Rantai Pasokan) Pada UKM Rotan Kelompok Pahari Palangka

- Raya. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 8(2), 155-165.
- Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 29(1), 1-10.
- Walalangi, S. P., & Sondakh, J. J. (2016). Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Menjual Langsung Atau Memproses Lebih Lanjut Komoditi Kacang Tanah Di Kawangkoan (studi pada ud. Kacang kayla dan ud. Kacang lady). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1).
- Yulistiana, Y. G., Utomo, S. W., & Murwani, J. (2018, October). Analisis Biaya Diferensial Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Memproduksi Sendiri Bahan Baku Ikan Gurami Untuk Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Hargo Dumilah. In *FIPA: Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi* (Vol. 6, No. 2).