

# **ANALISIS AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN KERIPIK SUKUN PADA TERNAMA SNACK DI KELURAHAN TIRTA SIAK KECAMATAN PAYUNG SEKAKI KOTA PEKANBARU**

*Analysis Of Agroindustry And Marketing Of Breadfruit Chips At Ternama Snack In Tirta  
Siak Subdistrict Payung Sekaki District Pekanbaru City*

**Fachmi Gunawan<sup>1</sup>, Fahrial<sup>2\*</sup>**

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Universitas Islam Riau, Kota Pekanbaru Provinsi Riau

<sup>2</sup>Dosen Program Studi Agribisnis, Universitas Islam Riau, Kota Pekanbaru Provinsi Riau

*\*Corresponding Author: [fahrial2018@agr.uir.ac.id](mailto:fahrial2018@agr.uir.ac.id)*

*Naskah diterima tanggal 02 September 2025, direvisi tanggal 15 September 2025, disetujui  
tanggal 03 Oktober 2025.*

## **ABSTRAK**

Sektor pertanian menjadi salah satu sumber bahan baku utama dalam industri pengolahan hasil pertanian yang menyerap tenaga kerja dan membuka peluang pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri Keripik Sukun pada “Ternama Snack”, ketersediaan bahan baku, bahan penunjang dan proses produksi, biaya, produksi, pendapatan, efisiensi usaha, nilai tambah dan Pemasaran. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus pada Agroindustri Ternama Snack di Kelurahan Tirta Siak Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru. Analisis data yang digunakan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan 1) Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang berada pada kategori umur produktif, pendidikan 12 tahun/SMA, sudah berpengalaman serta jumlah tanggungan yang relatif kecil. Usaha ini sudah dijalankan selama 12 tahun dan tergolong industri kecil dengan modal awal sebesar Rp. 3.700.000,-. 2) Bahan baku yang digunakan buah sukun yang setengah matang, bahan penunjang terdiri dari air, minyak goreng, gas, bumbu, plastik, stiker, listrik. Teknologi produksi yang digunakan masih terbatas hanya mesin spinner dan press plastik, serta timbangan digital. (3) Hasil produksi dari 80 kg bahan baku menghasilkan 12 kg keripik sukun dengan pendapatan kotor Rp. 1.560.000,00 per proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp. 341.469. Efisiensi agroindustri keripik sukun sebesar 1,28 per proses produksi. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp. 8.945,38/Kg dengan rasio nilai tambah sebesar 55,87%. (4) Saluran pemasaran yang terdapat pada usaha ini hanya ada 1 yaitu dari produsen ke pedagang kemudian ke konsumen dengan efisiensi pemasaran 1,92 per proses produksi

**Kata-kata Kunci:** Keripik Sukun, Agroindustri, Pemasaran

### **ABSTRACT**

*The agricultural sector is a key source of raw materials for the agricultural processing industry, which absorbs labor and opens up market opportunities. This case study, conducted on the "Ternama Snack" Breadfruit Chip agroindustry in Tirta Siak, Payung Sekaki District, Pekanbaru City, aimed to analyze the entrepreneur's characteristics, business profile, raw material availability, production process, costs, income, business efficiency, value added, and marketing. Using descriptive qualitative and quantitative analysis, the results showed that the entrepreneurs, workers, and traders are in the productive age category, have a 12-year/high school education, are experienced, and have relatively small family dependents. The small-scale business has been operating for 12 years with an initial capital of Rp 3,700,000. Production utilizes semi-ripe breadfruit, supported by limited technology (spinner, plastic press, and digital scale). Processing 80 kg of raw material yields 12 kg of chips, generating a gross income of Rp 1,560,000.00 and a net income of Rp 341,469 per production cycle. The agroindustry's efficiency is 1.28 per production cycle. The value added obtained is Rp 8,945.38/Kg with a value-added ratio of 55.87%. The marketing system uses only one channel (Producer–Trader–Consumer) with a marketing efficiency of 1.92 per production cycle.*

**Keywords:** Breadfruit Chips, Agriindustry, Marketing

### **PENDAHULUAN**

Bidang pertanian dan industri berkaitan erat satu dengan lainnya. Bidang pertanian salah satu penyedia bahan baku yang bisa dimanfaatkan untuk diolah menjadi produk turunannya melalui proses industri. Melalui proses pengolahan pada industri bahan baku pertanian yang sebelum memiliki nilai jual rendah bisa bertambah menjadi lebih tinggi secara keekonomian bagi pelakunya.

Nilai jual komoditas pertanian dapat ditingkatkan melalui kegiatan pengolahan (agroindustri) yang mampu mengubah produk primer bernilai rendah menjadi produk olahan dengan nilai ekonomi yang lebih tinggi (Soekartawi, 2005).

Provinsi Riau memiliki sumber daya alam yang cukup baik, sehingga menghasilkan beragam jenis pertanian yang bisa dimanfaatkan dan diusahakan oleh masyarakat. Saat ini bidang pertanian menjadi bagian dari kehidupan masyarakat, sehingga berbagai jenis pertanian telah diusahakan mulai dari penanaman, pengolahan bahan baku pertanian, industri pertanian, bahkan bidang pertanian telah melangkah jauh dan memiliki nilai pasar yang baik sampai ke mancanegara.

Menurut Hikmana (2022) dalam penelitiannya bahwa salah satu cara meningkatkan nilai guna buah sukun adalah melalui proses agroindustri, dengan mengolah buah sukun menjadi produk pangan lain yang memiliki nilai jual tinggi yaitu dengan rasio nilai tambahnya

Sebagian besar penduduk di Provinsi Riau menjadikan sektor pertanian sebagai modal mencukupi kebutuhan pokok dan mata pencahariannya. Kegiatan industri sektor pertanian di Provinsi Riau telah berkembang di berbagai usaha baik industri skala rumah tangga, industri kecil dan industri skala besar. Salah satu jenis produksi yang dihasilkan masyarakat Riau adalah dari pengolahan buah sukun menjadi keripik. Usaha industri keripik sukun yang berkembang di masyarakat adalah industri rumah tangga dan industri kecil. Pengolahan sukun menjadi keripik sukun bertujuan untuk meningkatkan keawetan buah sukun sehingga layak untuk dikonsumsi dan memperoleh nilai jual yang tinggi di pasaran. Dengan adanya kegiatan usaha pengolahan sukun menjadi kerupuk sukun yang mengubah bentuk dari produk primer menjadi produk baru yang lebih tinggi nilai ekonomisnya. Buah sukun yang diperoleh pengusaha di Kota Pekanbaru sebagian besar berasal dari luar daerah yang terdekat, seperti Kampar, Siak dan Pelalawan.

Kota Pekanbaru sebagai salah satu sentral perekonomian di Provinsi Riau terus menggeliat di segala bidang termasuk di dalamnya pengolahan hasil pertanian atau lebih dikenal dengan usaha agroindustri. Kota Pekanbaru dengan tingkat kepadatan penduduk yang sangat tinggi, sehingga membuat luas perkebunan dan pertanian menjadi berkurang yang mengakibatkan hasil tanaman buah-buahan hanya sedikit yang dapat diproduksi seperti salah satunya buah sukun.

Kota Pekanbaru pada tahun 2022 lalu hanya memproduksi buah sukun 1.277 kwintal yang berasal dari perkebunan-perkebunan kecil masyarakat dan juga yang ditanam masyarakat di sekitar lingkungan tempat tinggalnya. Kecilnya jumlah produksi buah sukun ini tidak menghalangi pengusaha untuk berkreasi dalam menghasilkan produk seperti produk keripik sukun.

Banyak terdapat pengusaha yang menjalankan aktivitas usaha agroindustri yang salah satunya berasal dari buah sukun dengan sumber buah berasal dari dalam Kota Pekanbaru maupun dari luar daerah. Salah satunya adalah dengan pengolah buah sukun menjadi keripik yang sumber bahan bakunya berasal dari Kota Pekanbaru dan daerah sekitar Kota Pekanbaru.

Penetapan usaha agroindustri Ternama Snack sebagai tempat penelitian dikarenakan usaha ini telah berdiri lama dan cukup berkembang dari jumlah produksi maupun jangkauan pemasarannya. Usaha ini telah memiliki merek dagang yakni Ternama Snack dan telah terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru. Sumber bahan baku yang

cukup tersedia bersumber dari hasil tanaman pohon sukun sendiri maupun diperoleh dari pengepul buah sukun yang ada di sekitar Kota Pekanbaru dan dari luar kota. Keripik sukun yang dihasilkan terdapat 2 varian rasa yakni original dan rasa bawang putih. Terakhir usaha ini mampu mengurangi angka pengangguran dengan mempekerjakan lebih dari 4 orang tenaga kerja.

Keripik sukun yang telah diolah oleh pengusaha ini memiliki potensi dari beberapa hal untuk berkembang, yakni adanya merek jual yang telah digunakan, tempat/lokasi pemasaran yang cukup terbuka luas, bahan baku yang bisa diperoleh dari berbagai daerah sekitar Kota Pekanbaru. Kemudian keripik sukun mudah dalam pengolahannya dan tidak menggunakan banyak tenaga kerja maupun peralatan dalam mengolahnya.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi dan permasalahan usaha Keripik Sukun Pada “Ternama Snack dilihat dari segi karakteristik dan profil pengusaha, analisa usaha agroindustri serta pemasarannya menggunakan data yang dikumpulkan dari 1 responden yang merupakan pemilik dan pengelola UMKM di Di Kelurahan Tirta Siak Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru Provinsi Riau.

### **METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus dengan mewawancarai pelaku usaha dengan menggunakan kuesioner. Penelitian ini dilaksanakan Pada Agroindustri Ternama Snack di Kelurahan Tirta Siak Kecamatan Payung Sekaki Kota Pekanbaru.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari responden/orang yang dijadikan objek penelitian. Data primer diperoleh dengan melakukan wawancara langsung kepada responden dengan menggunakan kuesioner. Sedangkan data sekunder diperoleh dari hasil penelitian terdahulu, seperti Badan Pusat Statistik (BPS), skripsi, jurnal, internet serta buku-buku yang relevan dengan permasalahan-permasalahan penelitian.

### **ANALISIS DATA**

#### **A. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agroindustri Keripik Sukun**

Karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri keripik sukun dianalisis secara deskriptif kualitatif. Karakteristik pengusaha meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah tanggungan keluarga. Profil usaha meliputi: skala usaha, tenaga kerja dan modal usaha.

#### **B. Proses Produksi, Penggunaan Bahan Baku dan Penunjang Keripik Sukun**

Data yang diperoleh dilakukan pentabulasian dan kemudian dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan kuantitatif, yaitu untuk mengetahui proses produksi, ketersediaan bahan baku, dan bahan penunjang.

Proses pengolahan buah sukun menjadi keripik sukun di daerah penelitian diselesaikan dengan analisis deskriptif kuantitatif yaitu menjelaskan dari awal pengolahan buah sukun sampai menjadi keripik sukun.

### **C. Analisis Usaha**

#### **1. Biaya Produksi**

Untuk menghitung biaya produksi agroindustri keripik sukun maka digunakan rumus menurut (Soekartawi, 2015)

$$TC = TFC + TVC \dots\dots\dots (1)$$

Untuk kepentingan penelitian, maka rumusnya menjadi:

$$TVC = (X1.PX1) + (X2.X2) + (X3.PX3) \dots\dots\dots (2)$$

$$TC = D + (X1.PX1) + (X2.PX2) + (X3.PX3) \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

TC = Total Biaya

TFC = Total Biaya Tetap

TVC = Total Biaya Variabel

#### **2. Pendapatan Kotor**

Pendapatan kotor merupakan pendapatan yang diterima pengusaha dari hasil penjualan keripik sukun yang siap dikonsumsi berdasarkan harga jual pada saat penelitian, artinya pendapatan kotor tersebut merupakan hasil kali antara produktivitas dengan harga jual produksi tersebut. Pendapatan kotor dapat dirumuskan sebagai berikut (Soekartawi, 2015):

$$TR = Q.PQ \dots\dots\dots (4)$$

Keterangan:

TR = Pendapatan Kotor

Y = Jumlah Produksi

Py = Harga Produksi

#### **3. Pendapatan Bersih**

Menurut Soekartawi (2015), pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan total dan biaya. Penerimaan dihitung dengan mengalikan produk total dengan harga yang berlaku di pasar. dalam proses produksi. Perhitungan pendapatan bersih menggunakan rumus sebagai berikut (Soekartawi, 2015).

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (5)$$

Keterangan:

$\Pi$  = Pendapatan Bersih

TR = Pendapatan Kotor

TC = Total Biaya

#### 4. Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha adalah perbandingan antara penerimaan dengan pengeluaran dalam proses produksi. Menurut Soekartawi (2015), perhitungan efisiensi usaha yang sering digunakan adalah *Return Cost Ratio* (R/C Ratio). RCR adalah perbandingan nisbah antara perbandingan nisbah antara penerimaan dan biaya, dirumuskan:

$$RCR = TR/TC \dots\dots\dots (6)$$

Keterangan:

RCR = Rasio Biaya dengan Penerimaan.

TR = Pendapatan Kotor

TC = Total Biaya

Dengan kriteria apabila:

$RCR > 1$ , Agroindustri menguntungkan.

$RCR = 1$ , Agroindustri berada pada titik impas.

$RCR < 1$ , Agroindustri tidak menguntungkan.

#### 5. Nilai Tambah Agroindustri Keripik Sukun

Menurut Hayami, dkk (1987), analisis nilai tambah pengolahan produk pertanian dapat dilakukan dengan cara sederhana, yaitu melalui perhitungan nilai tambah per kilogram bahan baku untuk satu kali pengolahan yang menghasilkan produk tertentu. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang digunakan dan tenaga kerja. Sedangkan faktor pasar yang berpengaruh ialah harga output, upah kerja, harga bahan baku, dan nilai input selain bahan baku dan tenaga kerja. Nilai input lain adalah nilai dari semua pengorbanan selain bahan baku dan tenaga kerja yang digunakan selama proses pengolahan berlangsung.

#### D. Analisis Pemasaran

##### a. Saluran dan Lembaga Pemasaran

Saluran dan lembaga pemasaran merupakan lembaga penjualan yang mendistribusikan produk keripik sukun.

##### b. Biaya Pemasaran

Untuk menghitung biaya pemasaran digunakan rumus menurut Soekartawi (2015), sebagai berikut:

$$BP = B1 + B2 \dots\dots\dots (7)$$

##### c. Margin Pemasaran

Menurut Hanafiah dan Saefuddin (2016), untuk menghitung margin pemasaran digunakan, sebagai berikut:

$$M = Hk - Hp \dots\dots\dots (8)$$

d. Profit Pemasaran.

Untuk menghitung keuntungan yang diterima penjual digunakan rumus menurut Soekartawi (2015), sebagai berikut:

$$\pi = M - B \dots\dots\dots (9)$$

e. Efisiensi Pemasaran

Untuk menghitung efisien pemasaran secara umum dapat digunakan rumus menurut Soekartawi (2015), yaitu:

$$Ep = TB/TNP \times 100\% \dots\dots\dots (10)$$

EP = Efisiensi Pemasaran (%).

TB = Total Biaya (Rp/Kg).

TNP = Total Nilai Produk (Rp/Kg).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Karakteristik dan Profil Usaha**

#### **1. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang**

a. Umur

Umur pengusaha agroindustri keripik sukun adalah 52 tahun. Distribusi karakteristik umur tenaga kerja usaha dengan kelompok umur 20-30 tahun adalah 40% dan kelompok umur 31-40 adalah 60,00%. Distribusi karakteristik umur pedagang dengan kelompok umur 31-40 adalah 100%. Berdasarkan rata-rata umur pedagang adalah 34,5 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada kategori umur produktif. Umur produktif akan lebih cepat menerima inovasi, sedangkan non produktif sangat sulit.

b. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan pengusaha adalah setingkat SD (6 Tahun). Distribusi karakteristik tingkat pendidikan tenaga kerja dengan kelompok tingkat pendidikan 1-6 tahun adalah 20% dan 7-12 tahun adalah 80%. Distribusi karakteristik tingkat pendidikan pedagang dengan kelompok tingkat pendidikan 13-18 tahun adalah 100%. Rata-rata tingkat pendidikan pedagang usaha agroindustri keripik sukun adalah 16 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada tingkat pendidikan 12 tahun/sampai tamat SMA. Pendidikan dapat mempengaruhi manajemen dan pengambilan keputusan terhadap suatu usaha yang akan/sedang berjalan.

c. Pengalaman Berusaha

Pengalaman berusaha pengusaha adalah 12 tahun. Distribusi karakteristik pengalaman berusaha tenaga kerja 6 tahun. Distribusi karakteristik pengalaman berusaha pedagang adalah 9 tahun. Berdasarkan rata-rata pengalaman berusaha pedagang usaha

agroindustri sukun adalah 9 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden sudah berpengalaman dalam usaha agroindustri tersebut.

d. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga pengusaha agroindustri keripik sukun adalah 1 jiwa. Distribusi karakteristik jumlah tanggungan keluarga tenaga kerja yang tertinggi adalah 2 jiwa. Distribusi karakteristik jumlah tanggungan keluarga pedagang adalah 2 jiwa.

## **2. Profil Usaha Agroindustri Keripik Keripik Sukun**

a. Sejarah Usaha

Usaha agroindustri keripik sukun ibu Rohani yang diberi nama dengan merek Ternama ini awal berdirinya tanpa ada direncanakan. Usaha ini berawal dari pengusaha mencoba memanfaatkan buah sukun yang ada di halaman rumah menjadi keripik sukun pada tahun 2011 lalu. Membuat keripik sukun tidak membutuhkan modal yang cukup banyak dan bahan baku tidak harus membeli, sehingga menumbuhkan keinginan pengusaha untuk memproduksi keripik sukun. Untuk langkah awal dari memproduksi keripik sukun, ibu Rohani memproduksinya dengan menggunakan peralatan pengiris yang dibikin sendiri dan hanya dibantu oleh anak-anaknya.

Pada awal mulai produksi, Ibu Rohani menjual keripik sukun dengan menitipkan di warung-warung sekitar tempat tinggal dan menjualnya secara langsung dari rumah ke rumah. Melihat perkembangan keripik sukun yang cukup baik, ibu Rohani mulai membuat variasi-variasi rasa dari keripik sukun yang diproduksinya yakni rasa original dan rasa pedas. Kemudian keripik sukun di tawarkan ke pusat-pusat perbelanjaan Melalui usaha yang terus menerus dilakukan dan perbaikan atas rasa yang ditawarkan, akhirnya keripik sukun ibu Rohani di terima di pasaran terutama di tempat-tempat penjualan ole-ole seperti pasar buah Pekanbaru, sehingga sampai saat ini telah lebih dari 12 tempat yang bekerjasama dalam penjualan produk keripik sukun ibu Rohani.

Saat ini usaha agroindustri keripik sukun ini telah dipasarkan di berbagai tempat di Kota Pekanbaru dan bahkan telah sampai di Kabupaten Pelalawan. Sistem pemasaran yang dilakukan diantar secara langsung ke tempat penitipan (toko penjualan) dan selain itu ada juga pedagang-pedagang kecil yang datang langsung membeli keripik sukun tanpa kemasan bermerek.

b. Skala Usaha

Hasil pengamatan dan wawancara dengan responden keripik sukun, ada 5 orang tenaga kerja yang digunakan pada setiap produksi sehingga termasuk ke dalam industri kecil.

c. Modal Usaha

Modal usaha yang dipergunakan dalam menjalankan kegiatan agroindustri keripik sukun ibu Rohani adalah modal sendiri. Modal awal yang digunakan untuk mendirikan usaha keripik sukun ini sebesar Rp. 3.770.000 meliputi peralatan kerja seperti pisau, ember, perajang, kualu kompor, sendok =, peniris, spiner, mesin pres dan timbangan digital.

e. Tenaga Kerja

Tenaga kerja usaha agroindustri keripik sukun adalah tenaga kerja langsung. Jumlah tenaga kerja pada usaha agroindustri keripik sukun ini sebanyak 5 orang. Penggunaan tenaga kerja diperlukan untuk mengerjakan berbagai kegiatan produksi seperti penimbangan bahan baku, pengupasan bahan baku, perajangan/pengirisan, pencucian bahan baku, penirisan, penggorengan, penirisan, dan pengemasan.

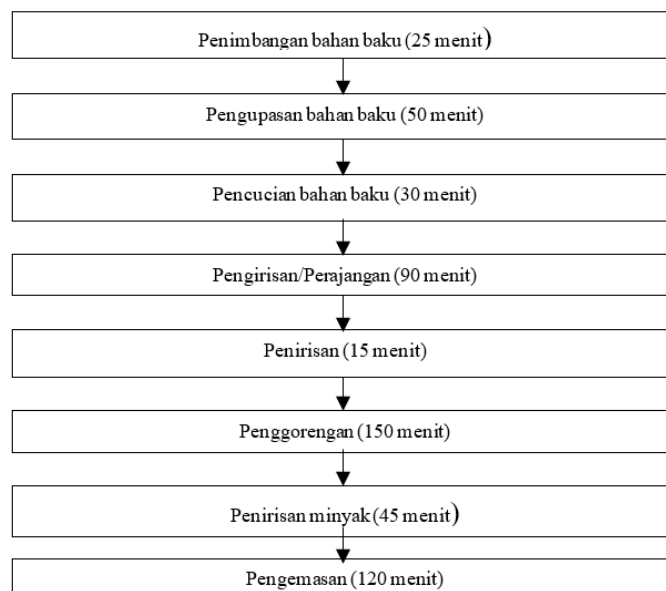
## 2. Analisis Bahan Baku dan Bahan Penunjang usaha Agroindustri Keripik Sukun

Kegiatan bahan baku merupakan kegiatan penting yang dapat mempengaruhi produksi suatu usaha. Pada usaha keripik sukun, bahan baku utamanya adalah buah sukun yang sudah matang diperoleh dari petani di sekitar Kota Pekanbaru. Bahan penunjang yang digunakan adalah air, minyak goreng, gas, bumbu, plastik, stiker, dan listrik.

## 3. Analisis Usaha Agroindustri Keripik Sukun

a. Proses Produksi

Adapun tahapan pengolahan yang dilakukan oleh pengusaha dapat dijelaskan secara rinci di bawah ini:



Gambar 1. Proses Produksi Keripik Sukun Ternama Snack

Produksi merupakan hasil akhir yang didapatkan dari kegiatan ekonomi dengan

memanfaatkan beberapa masukan atau input (Nicholson dan Wahyu, 2002). Produksi merupakan jumlah produk yaitu keripik sukun yang ditawarkan oleh pengusaha pada setiap 2 hari dalam seminggu atau 2 kali proses produksi di setiap minggunya.

#### b. Teknologi Produksi

Teknologi yang digunakan dalam proses produksi keripik sukun yakni pada saat penirisan keripik sukun yang telah selesai digoreng dengan menggunakan mesin spinner, agar kandungan minyak goreng tidak melekat di keripik dan membuat keripik tetap kering sehingga tahan lama dan gurih. Setelah itu pada waktu pengemasan, agar tidak mudah masuk angin (tidak renyah) pengusaha menggunakan mesin press plastik dalam pengemasannya.

#### c. Biaya Produksi

Besarnya jumlah produksi, biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usaha agroindustri keripik sukun dapat dilihat pada tabel berikut ini

Tabel 1. Rincian Biaya Produksi Keripik Sukun

| No. | Uraian                   | Jumlah (Unit) | Harga (Rp/Unit) | Nilai (Rp) | Persentase (%) |
|-----|--------------------------|---------------|-----------------|------------|----------------|
| 1   | Produksi (kg)            | 12            | 130.000         |            |                |
| 2   | Pendapatan Kotor (Rp)    |               |                 | 1.560.000  |                |
| 3   | Biaya Produksi           |               |                 |            |                |
|     | A. Biaya Tetap (Rp)      |               |                 |            |                |
|     | Penyusutan Alat          |               |                 | 10.161     | 0,83           |
|     | B. Biaya Variabel        |               |                 |            |                |
|     | 1. Bahan baku Sukun (Kg) | 80            | 2.500           | 200.000    | 16,41          |
|     | 2. Air (liter)           | 32            | 200             | 6.400      | 0,53           |
|     | 3. Minyak Goreng (liter) | 15            | 14.500          | 217.500    | 17,85          |
|     | 4. Gas (3 kg)            | 1             | 20.000          | 20.000     | 1,64           |
|     | 5. Bumbu (sdm)           | 1             | 1.000           | 1.000      | 0,08           |
|     | 6. Plastik (lembar)      | 120           | 2.000           | 240.000    | 19,69          |
|     | 7. Stiker Nama           | 120           | 1.200           | 144.000    | 11,82          |
|     | 8. Listrik (kwh)         | 10            | 1.547           | 15.470     | 1,27           |
|     | 9. Tenaga Kerja (HOK)    | 0,91          | 80.000          | 364.000    | 29,87          |
|     | Sub Total                |               |                 | 1.208.370  | 99,17          |
|     | C. Total Biaya           |               |                 | 1.218.531  | 100,00         |
| 4   | Pendapatan Bersih (Rp)   |               |                 | 341.469    |                |
| 5   | Efisiensi (RCR)          |               |                 | 1,28       |                |

Soekartawi (2012), menyatakan bahwa biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi

berlangsung. Adanya unsur-unsur produksi yang bersifat tetap dan tidak tetap dalam jangka pendek mengakibatkan munculnya dua kategori biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

a. Biaya Tetap / *Fixed Cost* (FC)

Berdasarkan tabel 1, biaya tetap yang dikeluarkan oleh ibu Rohani per proses produksi senilai Rp. 10.161,00. Biaya tetap yang dikeluarkan didapat dari penyusutan alat.

b. Biaya Variabel / *Variable Cost* (VC)

Berdasarkan tabel 1, biaya variabel yang dikeluarkan per proses produksi senilai Rp. 1.208.370 (99,17%). Biaya variabel yang dikeluarkan didapat dari biaya bahan baku, air, minyak goreng, gas, bumbu, plastik, stiker nama, listrik, dan biaya tenaga kerja.

c. Biaya Total / *Total Cost* (TC)

Berdasarkan tabel 1, jumlah biaya total yang dikeluarkan oleh pengusaha senilai Rp. 927.331/proses produksi. Biaya ini merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel yang dikeluarkan oleh pengusaha.

d. Pendapatan Kotor

Berdasarkan tabel 1, pendapatan kotor yang diperoleh Ibu Rohani senilai Rp. 1.560.000 dalam setiap proses produksi keripik sukun.

e. Pendapatan Bersih

Berdasarkan tabel 1, pendapatan bersih yang diperoleh per proses produksi senilai Rp. 341.469 per proses produksi keripik sukun.

f. Efisiensi Usaha

Dari tabel 1 nilai efisiensi usaha agroindustri keripik sukun sebesar 1,28 diperoleh dari perbandingan total output sebesar Rp. 1.560.000 dan total biaya sebesar Rp. 1.218.531 . RCR sebesar 1,28 artinya setiap Rp. 1,00 biaya produksi yang dialokasikan pada usaha agroindustri keripik sukun memberikan Rp. 1,28.  $RCR > 1$ , berarti usaha agroindustri keripik sukun sudah efisiensi dan menguntungkan.

g. Nilai Tambah

Hayami dkk (1987), menyatakan bahwa nilai tambah (*value added*) ialah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Nilai tambah yang diukur adalah nilai tambah yang dihasilkan dari proses pengolahan buah sukun menjadi keripik sukun. Dengan adanya proses pengolahan maka akan dapat meningkatkan pendapatan petani dimana adanya nilai tambah yang dihasilkan pada setiap prosesnya.

Perhitungan dilakukan untuk melihat berbagai komponen yang mempengaruhi dalam perhitungan, antara lain sumbangan input lain dan harga bahan baku. Secara rinci, perhitungan nilai tambah dengan menggunakan metode Hayami berikut:

Tabel 2. Nilai Tambah Agroindustri Keripik Sukun Tahun 2023

| No. | Variabel                            | Satuan   | Nilai    |
|-----|-------------------------------------|----------|----------|
| I   | Output Input dan Harga              |          |          |
|     | 1. Output                           | Kg       | 12       |
|     | 2. Input                            | Kg       | 80       |
|     | 3. Tenaga Kerja Langsung            | HOK      | 0,91     |
|     | 4. Faktor Konversi                  |          | 0,15     |
|     | 5. Koefisien Tenaga Kerja Langsung  | (HOK/Kg) | 0,011    |
|     | 6. Harga Output                     | (Rp/Kg)  | 130.000  |
|     | 7. Upah Tenaga Kerja Langsung       | (Rp/HOK) | 400.000  |
| II  | Pendapatan dan Keuntungan           |          |          |
|     | 8. Harga Satuan Baku                | (Rp/Kg)  | 2.500    |
|     | 9. Sumbangan Input Lain             | (Rp/Kg)  | 8.054,62 |
|     | 10. Nilai Output                    | (Rp/Kg)  | 19.500   |
|     | 11.a. Nilai Tambah                  | (Rp/Kg)  | 8.945,38 |
|     | b. Rasio Nilai Tambah               | (%)      | 55,87    |
|     | 12.a. Pendapatan Tenaga Kerja       | (Rp/Kg)  | 4.400,00 |
|     | b. Pangsa Tenaga Kerja              | (%)      | 49,19    |
|     | 13.a. Keuntungan                    | (Rp)     | 4,545,38 |
|     | b. Tingkat Keuntungan               | (%)      | 50,81    |
| III | Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi  |          |          |
|     | 14. Margin                          | (Rp/Kg)  | 17.000   |
|     | a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung | (%)      | 25,88    |
|     | b. Sumbangan Input Lain             | (%)      | 47,38    |
|     | c. Keuntungan Pengusaha             | (%)      | 26,74    |

Berdasarkan tabel 2 diketahui bahwa rata-rata jumlah output untuk 1 kali proses produksi yang dihasilkan adalah sebesar 12 kg keripik sukun dengan penggunaan bahan baku sebesar 80 kg buah sukun. Tenaga kerja yang dihitung adalah tenaga kerja selama proses produksi keripik sukun adalah 0,011 HOK. Faktor konversi adalah sebesar 0,15. Harga input bahan baku adalah sebesar Rp. 2.500/kg dengan jumlah sumbangan input lain sebesar Rp. 8.054,62. Nilai output diperoleh dari hasil perkalian antara faktor konversi dengan harga output yaitu sebesar Rp. 19.500.

Nilai tambah merupakan hasil pengurangan nilai ouput dengan harga bahan baku dan bahan tambahan pengolahan yaitu sebesar Rp. 8.945,38/kg. Rasio nilai tambah yang diperoleh sebesar 55,87%. Hal ini berarti nilai tambah yang diperoleh termasuk ke dalam indikator rasio

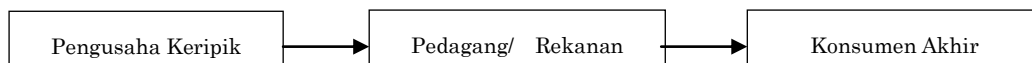
nilai tambah sedang karena lebih besar dari 50%.

Pendapatan tenaga kerja yang diperoleh dari hasil pengolahan keripik sukun adalah sebesar Rp. 800,00/kg, dimana setiap mengolah 1 kg keripik sukun tenaga kerja akan mendapat penambahan sebesar Rp. 800,00. Marjin pada proses produksi keripik sukun dihasilkan sebesar Rp. 17.000. Keuntungan pengusaha diperoleh dari hasil perbandingan keuntungan dengan marjin dikali 100% dengan hasil keuntungan pengusaha yang diperoleh sebesar 47,91%.

#### **4. Analisis Pemasaran Agroindustri Keripik Sukun**

##### **a. Saluran, Lembaga dan Fungsi Pemasaran**

Hasyim (2016), menyatakan saluran pemasaran ialah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasi antara permintaan fisik dan hak dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu. Pada usaha agroindustri keripik sukun ini, saluran pemasaran yang digunakan adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Bagan Saluran Pemasaran Keripik Sukun Ternama Snack

1. Pengusaha bekerjasama dengan pedagang/rekanan. Pedagang/rekanan oleh-oleh menjadi tempat penitipan barang hasil produksi pengusaha berupa keripik sukun, penitipan dilakukan setiap 1 minggu sekali dengan harga jual dari pengusaha sebesar Rp. 130.000,-/kg dan pembayarannya dilakukan setiap 1 minggu sekali pada saat pengusaha mengantar barang di tempat pedagang/rekanan. Rata-rata 1 minggu pedagang/rekanan menjual 50 bungkus keripik sukun ukuran 100 gram.
2. Pedagang/rekanan menjual produk keripik sukun yang dititipkan pengusaha lalu menjualnya kepada konsumen akhir. Pedagang/rekanan menjualnya secara langsung kepada konsumen akhir dengan harga jual Rp. 130.000,-/kg atau 13.00,00/100 gram.
3. Konsumen akhir (pembeli) produk keripik sukun di tempat pedagang/rekanan pengusaha dengan harga beli Rp. 167.000,00/-16.700 per bungkus.

##### **b. Biaya Pemasaran**

Total biaya pemasaran yang dikeluarkan pada saluran pemasaran keripik sukun senilai Rp. 4.500/kg. Biaya pemasaran masing-masing dikeluarkan oleh pengusaha sebesar Rp. 2.500/kg (55,55%) dan pedagang/rekanan senilai Rp. 2.000/kg (44,45%).

##### **c. Margin Pemasaran**

Harga jual keripik sukun oleh pemasar dari pengusaha senilai Rp. 130.000/kg, dan harga penjualan pedagang senilai Rp. 167.000/kg, berarti terdapat margin sebesar Rp. 37.000/kg atau 25,15% merupakan profit margin dan sisanya adalah total biaya pemasaran.

d. Profit Margin

Profit pemasaran pada pedagang/rekanan senilai Rp. 37.000/kg diperoleh dari pengurangan margin pemasaran dan biaya pemasaran adalah keuntungan yang diperoleh pedagang/rekanan.

e. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran pada usaha keripik sukun ini adalah 1,13. Hal ini dikarenakan nilai jual pada konsumen akhir lebih tinggi dan biaya pemasaran yang dikeluarkan pada keripik sukun jauh lebih rendah. Berarti aktivitas pemasaran yang dilakukan lembaga pemasaran pada pemasaran keripik sukun tergolong pada kategori efisien.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

1. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang serta profil usaha menunjukkan bahwa: a. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang berada pada kategori umur produktif, pendidikan 12 tahun/SMA, sebagian besar sudah berpengalaman serta jumlah tanggungan yang relatif kecil. b. Profil usaha ini sudah berjalan selama 12 tahun, merupakan industri kecil, modal usaha awal sebesar Rp. 3.770.000 dan menggunakan tenaga kerja luar keluarga sebesar 0,91 HOK/proses produksi.
2. Analisa bahan baku utama adalah buah sukun, sedangkan bahan penunjang terdiri dari air, minyak goreng, gas, bumbu, plastik, stiker, listrik. Teknologi produksi yang digunakan masih terbatas hanya mesin spinner dan press plastik, serta timbangan digital. Proses produksi keripik sukun meliputi penimbangan bahan baku, pengupasan, pencucian, pengirisan/perajangan, penirisan air, penggorengan, penirisan minyak, dan pengemasan. Bahan baku yang digunakan dalam setiap kali proses sebanyak 80-100 kg buah sukun dan setiap buah sukun dengan berat 2-3 kg/buah. Penggunaan bahan penunjang sebesar Rp. 1.208.370 per proses produksi dengan akumulasi penyusutan Rp. 10.161,00.
3. Hasil produksi dari 80 kg bahan baku menghasilkan 12 kg keripik sukun dengan pendapatan kotor Rp. 1.560.000,00 per proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp. 341.469 Efisiensi agroindustri keripik suku sebesar 1,28 per proses produksi.  $RCR > 1$  berarti agroindustri keripik sukun sudah efisiensi dan menguntungkan. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp. 8.945,38/Kg dengan rasio nilai tambah sebesar 55,87%. Hasil ini berarti nilai tambah yang diperoleh termasuk ke dalam indikator rasio nilai tambah tinggi karena lebih besar dari 50%.
4. Saluran pemasaran yang terdapat pada usaha ini hanya ada 1 (satu) yaitu dari produsen ke pedagang kemudian ke konsumen.

#### **B. Saran**

1. Pengusaha keripik sukun hendaknya meningkatkan produksi untuk meningkatkan nilai tambah yang lebih besar dan mempekerjakan tenaga kerja yang lebih banyak. Hal ini dikarenakan potensi dari usaha ini cukup besar dan bisa dikembangkan dari segi produksi maupun pemasarannya.
2. Hendaknya dalam proses produksi pengusaha melakukan sortasi buah yang sama tingkat kematangannya dan hendaknya pengusaha lebih memperluas saluran pemasaran secara konvensional (mini market dan pasar) dan mengaktifkan saluran pemasaran online pada berbagai platform toko Online.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Hanafiah dan Saefuddin, A. M. 1986. Tata Niaga Hasil Perikanan. Universitas Indonesia. Jakarta
- Hasyim, H. 2016. Analisis Hubungan Faktor Sosial Ekonomi Petani Terhadap Program Penyuluhan Pertanian. Penelitian LP Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Hayami, Y., Toshiko, K., yoshinori, M., Masjidin, S. 1987. *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java, A Perspective From a Sunda Village*. CGPRT Centre. Indonesia. Bogor.
- Hayami dalam Imaniah, Titian. 2015. Analisis Rantai Nilai pada Produk UKM untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing (Studi di UKM Tape Super Madu Jember). Skripsi. Universitas Brawijaya.
- Hikmana, E. 2022. Prospek Dan Nilai Tambah Buah Sukun Menjadi Keripik pada UKM Listatin Kasturi Buah Harum Sari di Kabupaten Indramayu. Jurnal Agri Wiralodra, Vol. 14, No 1, hal. 27-33
- Nicholson dan Wahyu. 2002. Mikroekonomi Intermediate. Edisi Kedelapan. Erlangga. Jakarta.
- Sicat, G. P. dan Arndt, H. W. 1991. Ilmu Ekonomi untuk Konteks Indonesia. LP3S. Jakarta.
- Soekartawi. 2015. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil Pertanian Teori dan Aplikasi. Rajawali Press, Jakarta.
- Soekartawi. 2012. Faktor-faktor Produksi. Salemba Empat, Jakarta.
- Untari, W. S dan Syadk, M. J. 2020. Prospek Pengembangan Agroindustri Kerupuk Sukun (Studi Kasus Di Desa Jambuir Kecamatan Gayam Kabupaten Sumenep). Jurnal Agribios, Vol, 18, No. 2, hal 12-24.
- Yulia dan B. A. Putra. 2021. Analisis Pemasaran Usaha Keripik Sukun Dua Putri di Desa Baru Kecamatan Manggar Kabupaten Belitung Timur. Jurnal Agrimals. Vol. 1, No. 1, hal. 74-83