

# Kelayakan Usaha dan Nilai Tambah Sale Pisang di Sentra Pengolahan Sale Kabupaten Grobogan

Yuhanidatin Nihaya\*<sup>1</sup>, Shofia Nur Awami<sup>1</sup>, Hendri Wibowo<sup>1</sup>, Rossi Prabowo<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Wahid Hasyim

email: yuhansyah26@gmail.com

---

## RIWAYAT ARTIKEL

Penerimaan 23 Desember 2020

Terbitan 24 Desember 2020

---

## KATA KUNCI

Keuntungan; R/C; nilai tambah; sale pisang

## ABSTRAK

Sale pisang merupakan produk makanan ringan yang terbuat dari buah pisang yang diawetkan dengan cara pengeringan. Agroindustri merupakan salah satu upaya guna menambah nilai jual dan dapat menambah umur simpan dari produk tersebut. Proses pengolahan (agroindustri) sebagai alternatif dalam pengurangan resiko pembusukan dari komoditas pertanian seperti buah pisang. Buah pisang yang digunakan sebagai bahan baku pembuatan sale pisang adalah pisang uter. Pisang uter termasuk pisang buah yakni bisa langsung dimakan tanpa diolah terlebih dahulu. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif, sementara analisis data diantaranya analisis keuntungan, R/C dan nilai tambah. Penentuan responden menggunakan metode sensus sebanyak 25 pengolah yang distratifikasi menjadi tiga kategori usaha berdasarkan jumlah output yang dihasilkan yaitu usaha skala kecil 5 pengolah, usaha skala sedang 19 pengolah dan usaha skala besar 1 pengolah. Hasil penelitian dalam periode satu bulan produksi yaitu pada bulan Februari tahun 2020 menunjukkan bahwa rata-rata total penerimaan usaha skala kecil Rp 4 096 000 dengan total biaya Rp 3 377 963, serta rata-rata keuntungan yang diperoleh adalah Rp 718 038. Usaha skala sedang, rata-rata total penerimaan Rp 7 208 421 dengan total biaya Rp 5 547 040, serta rata-rata keuntungan yang diperoleh adalah Rp 1 661 381. Usaha skala besar, rata-rata total penerimaan Rp 49 920 000 dengan total biaya Rp 29 136 564, serta rata-rata keuntungan yang diperoleh adalah Rp 20 783 436. Nilai R/C berturut-turut dari usaha skala kecil yaitu 1.21, 1.30 dan 1.71. Nilai tambah dari hasil pengolahan pisang menjadi sale pisang berturut-turut dari usaha skala kecil sebesar Rp 8 364.81/kg (40.11%), Rp 8 534.57/kg (41.10%) dan Rp 12 568.42/kg (50.35%).

doi <https://doi.org/10.21776/ub.jkptb.2020.008.03.05>

---

## 1. Pendahuluan

Agroindustri merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah produk hasil pertanian serta mengubah sistem pertanian yang semula sederhana menjadi lebih maju dan saat ini perlu dikembangkan. Menurut [1] agroindustri mempunyai peranan penting karena: (1) sektor pertanian masih menyumbang sekitar 22.3% dari produk domestik bruto, (2) sektor pertanian menyediakan keanekaragaman pangan dan sektor

doi <https://doi.org/10.21776/ub.jkptb.2020.008.03.05>

pertanian yang sangat mempengaruhi konsumsi dan gizi masyarakat, (3) sektor pertanian mampu mendukung sektor industri, baik dari industri hulu maupun industri hilir dan dapat menghasilkan devisa yang cukup besar.

Kabupaten Grobogan sebagai daerah terluas kedua di Provinsi Jawa Tengah merupakan salah satu daerah yang memiliki produktivitas tanaman pisang cukup tinggi. Tahun 2015 tercatat produksinya mencapai 217 768 kuintal di Kabupaten Grobogan [2]. Komoditas pisang dimanfaatkan guna memperoleh nilai tambah melalui pengolahan pisang menjadi sale pisang. Desa Tambirejo merupakan salah satu desa di Kecamatan Toroh, yang termasuk sentra produksi sale pisang. Adapun jenis pisang yang banyak digunakan untuk mengolah olahan tersebut adalah jenis pisang uter atau dalam istilah jawa disebut 'rojo nthonho'. Penggunaan pisang uter dikarenakan jenis pisang ini memiliki rasa yang manis dan warna yang dihasilkan lebih bagus ketika menjadi sale pisang dibandingkan jenis pisang lainnya serta memiliki ukuran yang sedang yaitu tidak terlalu besar atau terlalu kecil. Adapun skala usaha pengolahan sale pisang di Desa Tambirejo, sebagian besar termasuk dalam skala usaha rumah tangga atau *home industry*. Usaha sale pisang ini mampu bertahan di tengah persaingan dengan industri makanan lainnya yang berskala kecil maupun besar yang ada di sekitar Kabupaten Grobogan.

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis: (1) besarnya biaya, penerimaan, dan keuntungan dari usaha sale pisang (2) tingkat kelayakan usaha dari usaha sale pisang berdasarkan R/C, (3) besarnya nilai tambah dari usaha sale pisang skala rumah tangga di Desa Tambirejo.

## 2. Metode Penelitian

### 2.1. Metode penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Melalui metode tersebut peneliti dapat menggambarkan keseluruhan kegiatan yang dilakukan dari awal proses produksi hingga menjadi olahan sale pisang. Penentuan sampel ditentukan dengan cara metode *sensus*, dimana responden yang dilibatkan dalam penelitian ini adalah semua pelaku usaha sale pisang di Desa Tambirejo. Jumlah responden yaitu 25 pengolah yang distratifikasi menjadi tiga skala usaha, yaitu usaha skala kecil, skala sedang dan skala besar. Stratifikasi tersebut berdasarkan hasil jumlah *output* (sale pisang) dalam periode waktu satu bulan berproduksi, yaitu usaha skala kecil (5 pengolah), skala sedang (19 pengolah) dan skala besar (1 pengolah).

### 2.2. Teknik analisis data

#### 2.2.1. Analisis Biaya

Total Biaya atau *Total Cost* (TC) merupakan keseluruhan biaya yang terdiri dari biaya implisit dan biaya eksplisit. Biaya implisit atau *Total Cost Implicit* (TCI) adalah biaya yang tidak dikeluarkan secara langsung atau yang tidak benar-benar dikeluarkan. Biaya eksplisit atau *Total Cost Eksplicit* (TCE) adalah biaya yang terlihat secara fisik, yang dikeluarkan secara langsung dalam kegiatan usaha [3]. Biaya yang digunakan dalam penelitian ini meliputi keseluruhan nilai dari masukan finansial yang secara riil dikeluarkan untuk membiayai proses produksi olahan sale pisang. Total biaya didapatkan dengan **Persamaan 1**.

$$TC = TCI + TCE \quad (1)$$

#### 2.2.2. Analisis Penerimaan

Penerimaan atau *Total Revenue* (TR) merupakan hasil perkalian antara jumlah barang yang dihasilkan (Q) dengan harga jual barang (P) per unit [4] (**Persamaan 2**).

$$TR = P \cdot Q \quad (2)$$

### 2.2.3. Analisis Keuntungan

Keuntungan atau *profit* ( $\pi$ ) merupakan selisih dari total penerimaan (TR) dengan total biaya yang dikeluarkan (TC) [4] (**Persamaan 3**).

$$\pi = TR - TC \quad (3)$$

### 2.2.4. Analisis Kelayakan Usaha

R/C yaitu perbandingan antara total penerimaan (TR) dengan total biaya (TC) [5]. Guna menghitung tingkat kelayakan usaha dalam memproduksi sale pisang, digunakan analisis R/C dengan **Persamaan 4**.

$$R/C = TR/TC \quad (4)$$

Apabila hasil analisis:

$R/C > 1$ , maka usaha tersebut menguntungkan dan layak diusahakan.

$R/C = 1$ , maka usaha tersebut tidak rugi dan tidak untung (impas).

$R/C < 1$ , maka usaha tersebut tidak menguntungkan.

### 2.2.5. Analisis Nilai Tambah

Metode Hayami merupakan metode untuk menghitung nilai tambah yaitu dengan menggabungkan nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran [6]. Adapun rumusannya seperti **Tabel 1**.

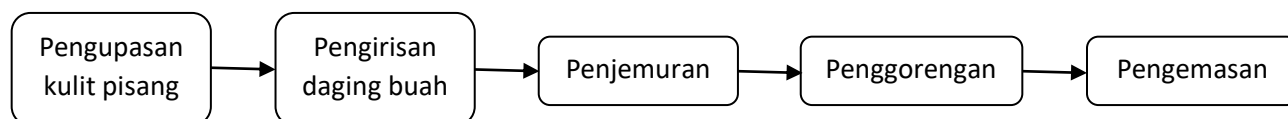
**Tabel 1.** Metode Hayami Dalam Mencari Nilai Tambah

No.	Variabel	Rumus
<b>Output, input, dan harga</b>		
1.	Output (kg)	a
2.	Input bahan baku (kg)	b
3.	Input tenaga kerja (HOK)	c
4.	Faktor konversi (%)	d = a:b
5.	Koefisien tenaga kerja (HOK/kg)	e = c:b
6.	Harga output (Rp/kg)	f
7.	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	g
<b>Penerimaan dan keuntungan</b>		
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	h
9.	Sumbangan input lain (Rp/kg)	i
10.	Nilai output (Rp/kg)	j = dxf
11.	A. Nilai tambah (Rp/kg)	k = j-h-i
	B. Rasio nilai tambah (%)	l = (k:j)%
12.	A. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	m = exg
	B. Bagian tenaga kerja (dari nilai tambah) (%)	n <sub>1</sub> = (m:k)%
	C. Bagian tenaga kerja (dari nilai produk) (%)	n <sub>2</sub> = (m:j)%
13.	A. Keuntungan (Rp/kg)	o = k-m
	B. Tingkat keuntungan (dari nilai tambah) (%)	p <sub>1</sub> = (o:k)%
	C. Tingkat keuntungan (dari nilai produk) (%)	p <sub>2</sub> = (o:j)%
<b>Balas jasa untuk faktor produksi</b>		
14.	Margin (Rp/kg)	q = j-h
	A. Pendapatan tenaga kerja (%)	r = (m:q)%
	B. Sumbangan input lain (%)	s = (i:q)%
	C. Keuntungan usaha (%)	t = (o:q)%

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1. Proses Pengolahan Buah Pisang Menjadi Sale Pisang Skala Rumah Tangga di Desa Tambirejo Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan

Upaya untuk meningkatkan daya guna buah pisang dapat dilakukan pengolahan dan pemanfaatan lebih lanjut. Salah satu pengolahan buah pisang yaitu sale pisang. Sale pisang yang diproduksi di Desa Tambirejo merupakan makanan ringan yang terbuat dari buah pisang matang yang diawetkan dengan cara pengeringan dan melalui proses penggorengan. Adapun alir proses pembuatan sale pisang goreng di Desa Tambirejo sebagai sentra pengolahan sale pisang di Kabupaten Grobogan dapat dilihat pada **Gambar 1**.



**Gambar 1.** Cara Pembuatan Sale Pisang

Buah pisang yang sudah dilakukan pengirisan bisa langsung dijemur dibawah sinar matahari dan dilakukan hingga setengah kering. Proses produksi tersebut berbeda dengan Standar Prosedur Operasional (SPO) pengolahan pisang [7] bahwa pengolahan sale pisang menggunakan tahap pengasapan yang bertujuan memucatkan buah pisang tersebut sehingga memperoleh warna yang dikehendaki dan dapat mematikan mikroba (jamur dan bakteri). Penggunaan jenis pisang menjadi alasan tidak adanya tahap pengasapan dalam proses produksi di Desa Tambirejo. Pisang uter merupakan jenis pisang yang digunakan sebagai bahan baku dalam pengolahan sale pisang di Desa Tambirejo. Pisang uter termasuk pisang buah yakni jenis pisang yang bisa langsung dimakan tanpa harus diolah terlebih dahulu dan memiliki kelebihan diantaranya rasa yang manis dan warna yang dihasilkan ketika menjadi sale pisang lebih bagus dibandingkan dengan jenis pisang lainnya.

#### 3.2. Karakteristik Usaha Sale Pisang

Usaha sale pisang di Desa Tambirejo Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan ini masih dalam skala *home industry* yang menggunakan teknologi pengolahan sederhana. Seperti proses pengirisan pisang, masih menggunakan pisau manual, belum menggunakan alat mesin perajang. Selain itu, penggunaan tenaga kerja dalam keluarga masih mendominasi usaha skala kecil dan skala sedang, sedangkan usaha skala besar menggunakan tenaga kerja luar keluarga untuk menyelesaikan proses produksi. Rata-rata *input* bahan baku per periode satu bulan produksi di usaha skala kecil, rata-rata sebanyak 196 kilogram, skala sedang sebanyak 346.95 kilogram dan skala besar sebanyak 1 000 kilogram. Kapasitas *input* tersebut merupakan berat bersih, yang berarti buah pisang sudah melalui proses pengupasan. Bahan baku buah pisang diperoleh dari Pasar Boloh yang berada di Desa Boloh yang jaraknya tidak jauh dari tempat berlangsungnya proses produksi. Rata-rata harga buah pisang uter yang diperoleh para pengolah, berkisar antara Rp 5 000 – Rp 6 000 per sisir. Sementara pemasaran produk sale pisang, selain dijual ke konsumen secara langsung, sebagian besar dijual ke pedagang pengumpul dan dititipkan ke toko atau swalayan setempat. Rata-rata harga jual sale pisang usaha skala kecil dan usaha skala sedang berkisar Rp 40 000 per kilogram dan usaha skala besar berkisar Rp 52 000 per kilogram.

### 3.3. Analisis Usaha Sale Pisang

Faktor yang mempengaruhi keuntungan usaha sale pisang adalah total penerimaan dan total biaya. Besarnya keuntungan diperoleh dari hasil pengurangan antara total penerimaan dengan total biaya. Adanya pengolahan produk pertanian dapat meningkatkan keuntungan yang didapat bila dibandingkan dengan produk pertanian yang langsung dijual, dan usaha sale pisang merupakan salah satu usaha dalam meningkatkan keuntungan. Rincian pembiayaan, penerimaan serta keuntungan dari usaha sale pisang dapat dilihat pada **Tabel 2**.

**Tabel 2.** Rata-rata Biaya, Penerimaan, dan Keuntungan Periode Produksi Bulan Februari Tahun 2020

No	Uraian	Skala Usaha		
		Kecil	Sedang	Besar
1	Biaya			
	a. Biaya Implisit			
	-TKDK	1 040 000	1 436 842	0
	-Penyusutan alat	11 344	15 962	59 528
	Total biaya implisit (Rp)	1 051 344	1 452 804	59 528
	b. Biaya Eksplisit			
	-Bahan baku pisang	1 399 999	2 478 193	13 999 986
	-Tepung beras	187 200	367 579	2 016 000
	-Tepung terigu	135 200	265 474	1 456 000
	-Vanili	4 160	8 168	44 800
	-Garam	6 400	6 421	16 000
	-Minyak goreng	249 600	454 737	3 000 000
	-Kayu bakar	15 120	27 116	0
	-Pajak	140	128	250
	-Listrik	4 000	6 000	20 000
	-Transportasi	120 000	120 000	120 000
	-Plastik	204 800	360 421	1 920 000
	-Kardus	0	0	1 080 000
	-TKLK	0	0	5 200 000
	-LPG	0	0	204 000
	Total biaya eksplisit (Rp)	2 326 618	4 094 236	29 077 036
	Total biaya (Rp)	3 377 962	5 547 040	29 136 564
2	Penerimaan			
	-Produksi (kg)	102	180	960
	-Harga jual (Rp)	40 000	40 000	52 000
	Total penerimaan (Rp)	4 096 000	7 208 421	49 920 000
3	Keuntungan (Rp)	718 038	1 661 381	20 783 436

Berdasarkan **Tabel 2**, biaya terbesar berasal dari biaya eksplisit yang komponen utamanya yaitu biaya bahan baku buah pisang. Besarnya total biaya eksplisit sangat dipengaruhi besar kecilnya biaya sarana produksi, biaya tenaga kerja luar keluarga (TKLK) dan biaya lain-lain yang digunakan dalam proses produksi [8]. Semakin tinggi jumlah produksi maka akan semakin tinggi pula biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk.

Penerimaan pada usaha sale pisang dipengaruhi oleh penjualan dan perubahan nilai *output*, sedangkan jumlah *output* dan perubahan nilai *output* ditentukan oleh besarnya jumlah produksi. Penerimaan yang diperoleh pada usaha kecil selama periode produksi bulan Februari, hampir setara dengan penelitian [9] dimana penerimaan yang diperoleh pengrajin sale pisang Ambon di Desa Pakemitan I Kecamatan Cikatomas Kabupaten Tasikmalaya sebesar Rp 3 600 000, per satu kali proses produksi.

Jika berturut-turut dari usaha kecil, maka besaran penerimaan usaha sale pisang per periode produksi 1 bulan adalah Rp 4 096 000, Rp 7 208 421, dan Rp 49 920 000. Penerimaan yang diperoleh usaha skala besar lebih tinggi dibandingkan usaha skala kecil dan skala sedang. Usaha skala besar yang dalam proses produksinya menggunakan bahan baku buah pisang lebih banyak akan mampu menghasilkan sale pisang yang banyak pula, sehingga akan menghasilkan nilai penjualan (penerimaan) yang tinggi. Selain produksi sale pisang yang lebih banyak pada skala besar, harga jual yang ditentukan juga lebih tinggi dibandingkan skala kecil dan skala sedang. Perbedaan harga jual disini disebabkan oleh tingkat kualitas sale pisang, karena usaha skala besar sudah menerapkan alat semi modern seperti oven pengering dan kompor untuk mempercepat proses produksi, serta alat *spinner* untuk mengurangi kadar minyak pada sale pisang, sehingga kualitas sale pisang yang dihasilkan dari usaha skala besar lebih bagus dan lebih awet.

Keuntungan yang diterima pelaku usaha skala kecil lebih sedikit dibandingkan dengan pelaku usaha skala sedang dan skala besar dikarenakan jumlah produksi. Hal ini sesuai dengan pendapat [10] yang menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi keuntungan usaha sale pisang adalah penerimaan (TR) dan total biaya usaha (TC). Semakin tinggi jumlah produksi dan harga *output*, maka akan semakin tinggi pula penerimaan dan keuntungan yang diperoleh.

### 3.4. Analisis Kelayakan Usaha

Usaha pengolahan sale pisang harus dilakukan analisis untuk menilai kelayakan usaha. Analisis kelayakan usaha perlu dilakukan untuk mengetahui besarnya jasa dan pengeluaran yang dilakukan serta penerimaan yang diperoleh. Melalui analisis kelayakan tersebut pengolah dapat memperkirakan keuntungan yang akan diperoleh. Suatu usaha dikatakan layak apabila total penerimaan lebih besar dari total biaya yang dikeluarkan, atau dengan kata lain, usaha tersebut menguntungkan. Hasil analisis R/C usaha sale pisang dapat dilihat pada **Tabel 3**.

**Tabel 3.** Rata-rata Nilai R/C Produk Sale Pisang Periode Produksi Bulan Februari Tahun 2020

Uraian	Skala		
	Kecil (Rp)	Sedang (Rp)	Besar (Rp)
Total penerimaan	4 096 000	7 208 421	49 920 000
Total biaya	3 377 963	5 547 041	29 136 564
R/C	1.21	1.30	1.71

Berdasarkan **Tabel 3** tersebut diketahui nilai R/C terkecil adalah pada usaha skala kecil yaitu sebesar 1.21 dan paling tinggi adalah pada usaha skala besar yaitu sebesar 1.71. Perbedaan nilai R/C tersebut dikarenakan jumlah kapasitas produksi, dimana semakin besar jumlah produksi, maka akan semakin tinggi penerimaan yang diperoleh. Nilai R/C dari ketiga skala usaha tersebut lebih dari 1, yang artinya usaha tersebut layak. Sesuai dengan penelitian [8] yang menyatakan bahwa semakin besar nilai R/C maka semakin layak usaha tersebut untuk dilakukan dan dikembangkan.

### 3.5. Analisis Nilai Tambah

Selain analisis kelayakan usaha pengolahan sale pisang, penting dilakukan analisis nilai tambah untuk penaksiran balas jasa yang diperoleh pengolah. Nilai tambah produk sale pisang didapatkan dari hasil pengurangan dari biaya bahan baku dengan sumbangan input lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan. Semakin tinggi nilai tambah suatu produk akan memicu persaingan yang semakin ketat dalam perolehan bahan baku maupun pemasaran produk karena semakin menguntungkan. Perhitungan nilai tambah agroindustri sale pisang adalah produksi selama satu bulan dan diproduksi setiap hari kecuali hari Minggu. Dalam produksi sale pisang diperlukan input berupa bahan baku buah pisang matang, serta bahan penolong (meliputi tepung beras, air, vanili, garam, kayu bakar, gas LPG, minyak goreng, dan kemasan berupa plastik). Hasil analisis nilai tambah dari hasil pengolahan buah pisang menjadi sale pisang dapat dilihat pada **Tabel 4**.

**Tabel 4.** Rata-rata Nilai Tambah Produk Sale Pisang Periode Produksi Bulan Februari Tahun 2020

No.	Variabel	Rumus	Skala Usaha		
			Kecil	Sedang	Besar
<b>Output, input, dan harga</b>					
1.	Output (kg)	A	102.4	180.21	480
2.	Input bahan baku (kg)	B	196	346.94	1 000
3.	Input tenaga kerja (HOK)	C	33.8	46.69	169
4.	Faktor konversi (%)	D a:b	0.52	0.52	0.48
5.	Koefisien tenaga kerja (HOK/kg)	E c:b	0.17	0.13	0.17
6.	Harga output (Rp/kg)	F	40 000	40 000	52 000
7.	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	G	30 769	30 769	30 769
<b>Penerimaan dan keuntungan</b>					
8.	Harga bahan baku (Rp/kg)	H	7 143	7 143	7 143
9.	Sumbangan input lain (Rp/kg)	I	5 320	5 082	5 248
10.	Nilai output (Rp/kg)	J dxf	20 828	20 760	24 960
11.	a. Nilai tambah (Rp/kg)	K j-h-i	8 364	8 534	12 568
	b. Rasio nilai tambah (%)	L (k:j)%	40.11	41.10	50.35
12.	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	M exg	5 378	4 101	5 199
	b. Bagian tenaga kerja (dari nilai tambah) (%)	n1 (m:k)%	64.89	48.03	41.37
	c. Bagian tenaga kerja (dari nilai produk) (%)	n2 (m:j)%	25.82	19.73	20.83
13.	a. Keuntungan (Rp/kg)	O k-m	2 986	4 432	7 368
	b. Tingkat keuntungan (dari nilai tambah) (%)	p1 (o:k)%	35.10	51.96	58.62
	c. Tingkat keuntungan (dari nilai produk) (%)	p2 (o:j)%	14.22	21.37	29.52
<b>Balas jasa untuk faktor produksi</b>					
14.	Margin (Rp/kg)	Q j-h	13 685	13 617	17 817
	a. Pendapatan tenaga kerja (%)	R (m:q)%	39.48	30.06	29.18
	b. Sumbangan input lain (%)	S (i:q)%	38.95	37.33	29.45
	c. Keuntungan usaha (%)	T (o:q)%	21.56	32.60	41.35

Perhitungan nilai tambah bertujuan untuk mengetahui nilai tambah dalam satu kilogram buah pisang setelah diolah menjadi sale pisang. Nilai tambah dari proses pengolahan buah pisang menjadi sale pisang pada usaha skala kecil adalah sebesar Rp 8 346 per kilogram (40.11%), usaha skala sedang adalah sebesar Rp 8 534 per kilogram (41.10%), dan usaha skala besar adalah sebesar Rp 12 568 per kilogram (50.35%). Semakin tinggi jumlah produksi, maka akan semakin tinggi pula nilai tambah yang diperoleh [11]. Rasio nilai tambah dari berbagai usaha sale pisang di Desa Tambirejo adalah >40% yang artinya usaha sale pisang tersebut menghasilkan nilai tambah yang tinggi. Namun, usaha dengan nilai tambah yang paling tinggi adalah usaha sale pisang skala besar, penerapan teknologi lebih modern seperti penggunaan tenaga kerja lebih banyak, penggunaan kompor, *spinner*, oven pengering untuk membantu mempercepat pengeringan pisang, sehingga harga yang ditawarkan juga menjadi tinggi dengan kualitas produk yang dijual bagus seperti kadar minyak sedikit dan bahan baku yang berkualitas. Hal ini selaras dengan penelitian [12] yang menunjukkan bahwa nilai tambah usaha sale pisang di Industri Kecil "Srikandi" di Kelurahan Dangdeur, Kecamatan Subang, Kabupaten Subang juga memiliki nilai tambah yang termasuk kategori tinggi yaitu sebesar Rp 3 217.91/kg dengan rasio sebesar 42.27 %, yang artinya sale pisang tersebut sangat diminati dari berbagai kalangan dan sampai sekarang terus berkembang dengan adanya pemasaran yang lebih luas baik secara *online (marketplace)* maupun *offline* seperti toko pusat oleh-oleh.

Margin merupakan selisih antara nilai *output* dengan harga bahan baku. Margin ini kemudian didistribusikan menjadi imbalan tenaga kerja, sumbangan input lain dan keuntungan untuk pelaku usaha. Bagian margin terhadap pendapatan tenaga kerja pada usaha skala kecil nilainya lebih besar daripada margin keuntungan pelaku usaha. Hal ini menunjukkan bahwa usaha skala kecil merupakan usaha padat karya, yaitu usaha yang masih menggunakan banyak tenaga kerja (manual) dan belum dilengkapi oleh mesin-mesin produksi mekanis. Sedangkan usaha skala sedang dan usaha skala besar sama-sama bagian margin terhadap keuntungan pelaku lebih besar dibandingkan dengan margin terhadap pendapatan tenaga kerja. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha skala sedang dan skala besar termasuk usaha padat modal, yaitu usaha yang sudah mempunyai modal yang cukup termasuk penggunaan mesin produksi dalam pengolahannya.

#### 4. Kesimpulan

Analisis usaha dan nilai tambah sale pisang di Desa Tambirejo dapat disimpulkan antara lain, besarnya rata-rata biaya yang dikeluarkan untuk periode produksi per bulan, berturut-turut dari usaha skala kecil Rp 3 377 963, Rp 5 547 040 dan Rp 29 136 564. Biaya terbesar yang dikeluarkan yaitu pada usaha skala besar, sedangkan biaya terkecil yaitu pada usaha skala kecil. Jumlah kapasitas *input* bahan baku dan penggunaan bahan pendukung serta banyaknya tenaga kerja luar keluarga mempengaruhi jumlah *output* dan biaya yang dikeluarkan. Dalam hal ini juga akan berpengaruh terhadap keuntungan, nilai R/C, dan nilai tambah. Nilai R/C dan nilai tambah paling tinggi adalah pada usaha skala besar yaitu sebesar 1.71 dengan nilai tambah sebesar Rp 12 568.42/kg (50.35%). Nilai R/C dan nilai tambah paling kecil adalah usaha skala kecil yaitu sebesar 1.21 dengan nilai tambah sebesar Rp 8 364.81/kg (40.11%).

#### Daftar pustaka

- [1] S. T. Winarno and Darsono, *Ekonomi Kopi Rakyat Robusta Di Jawa Timur*, Cetakan 1. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019.
- [2] Dinas Pertanian Tanaman Pangan Dan Hortikultura, "Statistik Provinsi Jawa Tengah," *BPS Jawa Tengah*, 2016.
- [3] S. Kasim, *Petunjuk menghitung keuntungan dan pendapatan usahatani*. Banjarbaru: Universitas Lambung



Mangkurat, 2004.

- [4] Dumairy, *Matematika Terapan Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, 2nd ed. Yogyakarta: BPFE, 2011.
- [5] Soekartawi, *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian Teori Dan Aplikasinya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- [6] Y. Hayami, T. Kawagoe, Y. Morooka, and M. Siregar, *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java a Perspective From a Sunda Village*. Bogor: CGPRT Center No 8, 1987.
- [7] Direktorat Pengolahan Hasil Pertanian, Direktorat Jenderal Pengolahan Dan Pemasaran Hasil Pertanian, and D. Pertanian, *Standar Prosedur Operasional (SPO) Pengolahan Pisang*. Jakarta, 2009.
- [8] R. Anggraini, "Analisis Usaha Dan Nilai Tambah Industri Olahan Pisang Di Kota Palu Provinsi Sulawesi Tengah," *Agrar. (Journal Agribus. Rural Dev. Res.)*, pp. 1–33, 2017.
- [9] Y. Susanti, D. Rochdiani, and A. Y. Isyanto, "Analisis Biaya, Pendapatan Dan R/C Pada Agroindustri Sale Pisang Ambon (Studi Kasus pada Perusahaan Sale Pisang Ambon di Desa Pakemitan I Kecamatan Cikatomas Kabupaten Tasikmalaya)," *J. Ilm. Mhs. Agroinfo Galuh*, vol. 6, no. 2, pp. 416–421, 2019.
- [10] S. N. Awami, Masyhuri, and L. R. W. Waluyati, "Analisis usaha dan nilai tambah dari usaha pengolahan marning dan emping jagung di kabupaten grobogan," *J. Mediagro*, vol. 9, no. 1, pp. 29–39, 2013.
- [11] U. Alawiyah, "Analisis Nilai Tambah Agroindustri Berbasis Pisang Di Kota Mataram," *J. Agroteksos (Agronomi, Teknol. dan Sos. Ekonomi)*, pp. 1–16, 2018.
- [12] A. A. Mubarak, A. Arsyad, and H. Miftah, "Analisis Nilai Tambah Dan Margin Pemasaran Pisang Menjadi Olahan Pisang Analysis of Added Value and Marketing Margin of Processed Banana Products," *J. Pertan.*, vol. 6, no. 1, pp. 1–14, 2015.