

**ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
MINUMAN SARI BUAH APEL “NIAPEL”**

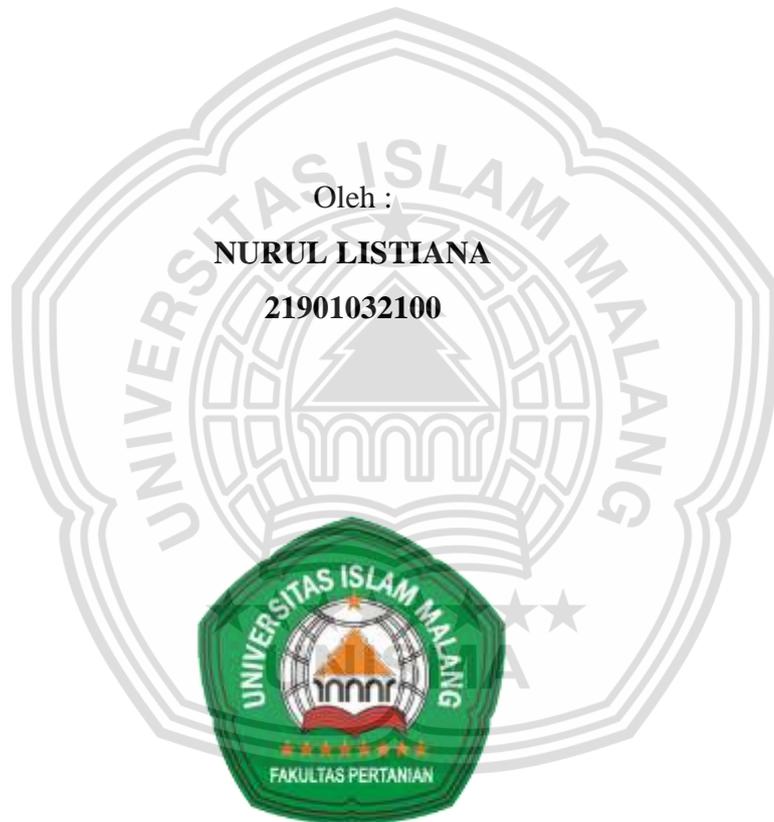
**(Studi Kasus pada *Home Agroindustry* “Sumber Rejeki” Desa Andonosari,
Kecamatan Tukur, Kabupaten Pasuruan**

SKRIPSI

Oleh :

NURUL LISTIANA

21901032100



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM MALANG
MALANG**

2023

**ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
MINUMAN SARI BUAH APEL “NIAPEL”
(Studi Kasus pada *Home Agroindustry* “Sumber Rejeki” Desa Andonosari,
Kecamatan Tukur, Kabupaten Pasuruan)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian Strata Satu (S-1)

Oleh :

NURUL LISTIANA

21901032100



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM MALANG
MALANG**

2023

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi :ANALISIS NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN MINUMAN SARI BUAH APEL “NIAPEL” (STUDI KASUS PADA *HOME AGROINDUSTRY* SUMBER REJEKI DESA ANDONOSARI, KECAMATAN TUTUR, KABUPATEN PASURUAN)

Nama : NURUL LISTIANA
NPM : 21901032100
Program Studi : AGRIBISNIS
Fakultas : PERTANIAN

Menyetujui,

Dosen Pembimbing Pertama

Dosen Pembimbing Kedua



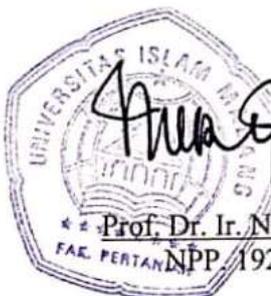
Ir. Sri Hindarti, M.Si
NPP. 1920200024



Dina Kartika Sari, SP., MP.
NPP. 211703199732251

Dekan Fakultas Pertanian

Kepala Program Studi Agribisnis

Prof. Dr. Ir. Nurhidayati, MP.
NPP. 1920200015




Dr. Dwi Susilowati, SP., MP.
NPP.19900200010

RINGKASAN

Nurul Listiana (219.010.32100) Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Minuman Sari Apel “Niapel” (Studi Kasus pada *Home Agroindustry* “Sumber Rejeki”, Desa Andonosari, Kecamatan Tukur, Kabupaten Pasuruan). Dosen Pembimbing :

1. Ir. Sri Hindarti, M. Si. 2. Dina Kartika Sari, SP., MP.

Nilai tambah adalah pertambahan nilai sebuah komoditas karena adanya suatu proses pengolahan, penyimpanan dan pengangkutan dalam proses produksi. Buah apel adalah salah satu komoditas yang dapat tumbuh dan berkembang baik di dataran tinggi Indonesia khususnya di Kabupaten Pasuruan yakni di Nongkojajar, Jawa Timur. Namun buah apel memiliki sifat yang mudah rusak, umur produk yang singkat dan harga jualnya rendah. Untuk mengatasi hal tersebut dibutuhkan pengolahan. Pengolahan yaitu suatu operasi atau rentetan operasi terhadap suatu bahan mentah untuk diubah bentuk serta komposisinya. Dengan mengolah apel dapat meningkatkan nilai tambah apel, meningkatkan kualitas hasil, penyerapan tenaga kerja, meningkatkan keterampilan pengusaha dan meningkatkan pendapatan pengusaha.

Home Agroindustry Sumber Rejeki adalah salah satu agroindustri yang mengolah apel menjadi minuman sari apel. Namun dalam menjalankan usahanya *Home Agroindustry* Sumber Rejeki dihadapkan pada beberapa permasalahan utama yang berasal dari internal yakni belum berkembangnya teknologi karena terbatasnya sumber permodalan, sarana dan prasarana yang belum memadai, belum mempunyai analisis usaha yang sistematis dari segi efisiensi usaha dan nilai tambah yang diperoleh. Sedangkan dari pengaruh lingkungan eksternal yakni munculnya pendatang baru dan pesaing usaha sejenis yang menjadi ancaman bagi perusahaan. Sehingga diperlukan strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha dengan mempertimbangkan segala faktor internal dan eksternal *Home Agroindustry*. Penelitian ini bertujuan untuk : 1) Menganalisis efisiensi usaha minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki; 2) Menganalisis besarnya nilai tambah hasil pengolahan minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki?; 3) Menyusun strategi pengembangan yang tepat bagi *Home Agroindustry* Sumber Rejeki dalam memproduksi minuman sari buah apel Niapel.

Penelitian dilakukan dengan pendekatan studi kasus yaitu pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki Desa Andonosari, Kecamatan Tukur, Kabupaten Pasuruan. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara kepada *key informan* dengan kuesioner yang telah disiapkan dan melakukan pencatatan, dokumentasi dan observasi. Analisis data menggunakan analisis R/C Ratio, metode Hayami, serta analisis IFAS, EFAS, matriks IE, matriks *grand strategy*, analisis matriks SWOT dan analisis QSPM.

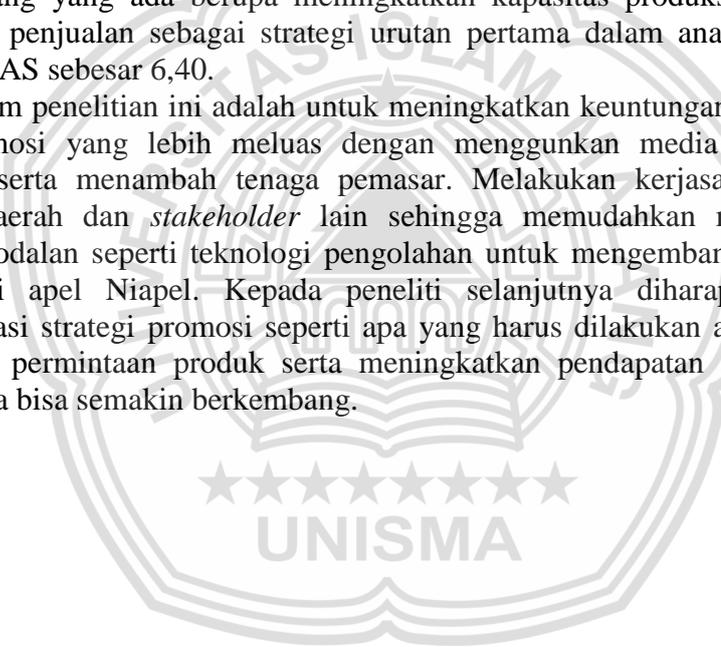
Hasil analisis efisiensi usaha dengan R/C Ratio menunjukkan bahwa *Home Agroindustry* Sumber Rejeki mengeluarkan total biaya sebesar Rp 410.620 dalam satu kali proses produksi dan memperoleh penerimaan sebesar Rp 575.000, dengan keuntungan sebesar Rp 164.380. Sehingga diperoleh nilai R/C Ratio sebesar 1,4. Hal ini menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan oleh *Home Agroindustry* Sumber Rejeki sudah efisien dan menguntungkan.

Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan satu kg buah apel menjadi minuman sari apel Niapel adalah sebesar Rp. 32.762 dengan rasio 39,88 %. Nilai

tambah tersebut dialokasikan kepada tenaga kerja sebesar Rp 8.571 dengan persentase 26,16% dan keuntungan produk Rp 24.191 dengan persentase 29,45%. Bagian keuntungan produk lebih besar daripada pendapatan tenaga kerja. Sehingga usaha minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki digolongkan dalam kategori usaha padat modal, yang memberikan arti bahwa keuntungan produk yang lebih besar dialokasikan untuk menutup biaya investasi. Menurut Hubeis rasio nilai tambah dikatakan sedang jika berkisar 15% - 40%. Sedangkan nilai tambah yang diperoleh adalah sebesar 39,88 % yang berarti bahwa usaha minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki memiliki nilai tambah kategori sedang.

Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal menggunakan matrik IE, dapat diketahui bahwa *Home Agroindustry* Sumber Rejeki terletak pada sel V yaitu melakukan strategi *growth and stability*. Pada analisis *grand strategy* terletak pada kuadran I yaitu *aggressive*. Strategi pengembangan usaha yang tepat untuk diterapkan oleh *Home Agroindustry* Sumber Rejeki berdasarkan hasil analisis SWOT yaitu menerapkan strategi S-O dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut peluang yang ada berupa meningkatkan kapasitas produksi agar bisa meningkatkan penjualan sebagai strategi urutan pertama dalam analisis QSPM dengan nilai TAS sebesar 6,40.

Saran dalam penelitian ini adalah untuk meningkatkan keuntungan diperlukan kegiatan promosi yang lebih meluas dengan menggunakan media sosial dan marketplace, serta menambah tenaga pemasar. Melakukan kerjasama dengan pemerintah daerah dan *stakeholder* lain sehingga memudahkan memperoleh bantuan permodalan seperti teknologi pengolahan untuk mengembangkan usaha minuman sari apel Niapel. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengidentifikasi strategi promosi seperti apa yang harus dilakukan agar mampu meningkatkan permintaan produk serta meningkatkan pendapatan agroindustri sehingga usaha bisa semakin berkembang.



ABSTRAK

Nurul Listiana (219,010,32100) Analysis of Value-Added and Sari Apple Beverage Development Strategy "Niapel" (Case Study on Home Agroindustry "Sumber Rejeki", Andonosari Village, Tukur District, Pasuruan Regency). Teaching Lecturer: I. Ir. Sri Hindarti, M. Dina Kartika Sari, SP., MP.

Value added is the increase in the value of a commodity due to a process of processing, storage and transportation in the production process. Apples are one of the commodities that can grow and develop well in the Indonesian highlands, especially in Pasuruan Regency, namely in Nongkojajar, East Java. However, apples have perishable properties, short product life and low sales prices. To deal with this requires processing. Processing is an operation or series of operations against a raw material to change its shape and composition. Processing apples can increase the value-added apples, improve the quality of results, absorb labor, improve entrepreneurial skills and increase entrepreneurial income.

Home Agroindustry Sumber Rejeki is one of the agro industries that process apples into Sari apple beverage. However, in carrying out its business, Home Agroindustry Sumber Rejeki was faced with several major internal problems, namely the lack of technology due to limited sources of capital, facilities, and infrastructure, has not had a systematic business analysis in terms of business efficiency and added value. Meanwhile, from the influence of the external environment, the emergence of newcomers and similar business competitors is a threat to companies. So that it is necessary to have an appropriate strategy to develop the business by considering all internal and external factors of Home Agroindustry. This study aims to: 1) Analysis of the business efficiency of Niapel sari apple beverage in Home Agroindustry Source Rejeki; 2) Analysis of the amount of value added to the production of Niapel sari apple beverage at Home Agroindustry Source Rejeki?; 3) Set up an appropriate development strategy for Home Agroindustry Sumber Rejeki in producing Niapel sari apple beverage.

The research was conducted with a case study approach, namely at Home Agroindustry Sumber Rejeki, Andonosari Village, Lerat District, Pasuruan Regency. Data collection was conducted by interviewing key informants with prepared questionnaires and recording, documentation and observation. Data analysis uses R/C Ratio analysis, Hayami method, as well as analysis of IFAS, EFAS, IE matrix, grand strategy matrix, SWOT matrix analysis and QSPM analysis.

The results of business efficiency analysis with R/C Ratio show that Home Agroindustry Sumber Rejeki spent a total cost of Rp 410,620 in one production process and received Rp 575,000, with a profit of Rp 164,380. So the R/C Ratio is 1.4. This shows that the efforts carried out by Home Agroindustry Sumber Rejeki are efficient and profitable.

The added value obtained from processing one kg of apples into a Niapel apple cider drink is Rp 32,762 at 39.88%. The added value is allocated to the workforce of Rp 8,571 with a percentage of 26.16% and product profit of Rp 24,191 with a percentage of 29.45%. The share of product profits is greater than labor income. Thus, the Niapel sari apple beverage business at Home Agroindustry Sumber Rejeki is classified in the category of capital-intensive businesses, which

means that greater product profits are allocated to cover investment costs. According to Hubeiis, the value-added ratio is said to be moderate if it is around 15% - 40%. Meanwhile, the added value obtained is 39.88% which means that the Niapel apple cider beverage business at Home Agriculture Sumber Rejeki has a moderate value added category.

Based on the results of internal and external environmental analysis using IE matrix, it can be seen that the Home Agroindustry Source Rejeki lies in the V-cell that performs growth and stability strategies. In grand strategy analysis, the first quadrant is aggressive. The appropriate business development strategy for Home Agroindustry Source Rejeki based on SWOT analysis is to implement the S-O strategy using the power to seize the opportunity to increase production capacity to increase sales as a first-order strategy in QSPM analysis with The bag's worth 6.40. The suggestion in this study is to increase the profitability required for more widespread promotional activities by using social media and marketplaces, as well as increasing market forces.



BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri pengolahan hasil pertanian merupakan subsistem yang sangat penting untuk dikembangkan karena mendukung pembangunan pertanian. Dikembangkannya industri ini dapat memberikan nilai tambah dari produk pertanian dan membuka kesempatan kerja serta menyediakan produk makanan dan minuman yang beragam (Raranta et al., 2018). Sektor pertanian dalam wawasan agribisnis memiliki beberapa keunggulan, yaitu meningkatkan nilai tambah agroindustri tersebut (Rezky, 2019).

Nilai tambah adalah pertambahan nilai sebuah komoditas karena adanya suatu proses pengolahan, penyimpanan dan pengangkutan dalam proses produksi. Nilai tambah terjadi karena adanya *input* fungsional yang dibuat untuk komoditas yang bersangkutan. *Input* fungsional tersebut berupa 1). Nilai guna bentuk (*form utility*) suatu benda akan mempunyai nilai tambah yang lebih tinggi setelah dilakukan perubahan bentuk. 2). Nilai guna tempat (*place utility*) suatu benda akan mempunyai nilai guna tambahan setelah mengalami pemindahan lokasi 3). Nilai guna waktu (*time utility*) suatu benda akan mempunyai nilai guna setelah mengalami perubahan dari waktu ke waktu (Apriliani et al., 2020).

Salah satu cara untuk meningkatkan nilai tambah adalah dengan melakukan pengolahan. Pengolahan berupa pengubahan bentuk rasa, aroma dan kemasan pada produk pertanian sehingga akan menghasilkan nilai tambah baru yang dapat mempengaruhi harga jual yang lebih tinggi (Mursalat et al., 2022).

Pengolahan Produk Pertanian berbasis Agroindustri sangat diperlukan untuk meningkatkan nilai ekonomis suatu produk pertanian. Industri pertanian adalah kegiatan yang mengolah barang- barang yang telah diolah dari bentuk asal menjadi bentuk sekunder, yang sangat penting dari sudut pandang pembangunan yang lebih berkelanjutan. Perkembangan industri pertanian dapat menjadi harapan bagi terciptanya lapangan kerja baru dan juga bagi adopsi hasil pertanian di kalangan petani. Hasil pertanian yang merupakan produk primer atau bahan mentah diolah menjadi produk jadi sedemikian rupa sehingga nilai tambah produk tersebut meningkat (Harmini, 2022).

Salah satu produk pertanian yang berpotensi tinggi untuk pengembangan industri pertanian dan dapat tumbuh di wilayah nusantara adalah buah apel. Budidaya apel di Indonesia dimulai sejak tahun 1934 dan berkembang pesat pada tahun 1960 hingga sekarang. Tanaman Apel yang ditanam di Indonesia banyak tumbuh di Provinsi Jawa Timur

Berdasarkan data produksi buah apel oleh Badan Pusat Statistik (2021), Jawa Timur merupakan penghasil apel terbesar di Indonesia yakni mampu menghasilkan apel 509.367 Ton pada tahun 2021. Buah Apel dapat tumbuh dan berkembang dengan baik di dataran tinggi Indonesia khususnya di Malang yaitu Batu dan Poncokusumo serta Kabupaten Pasuruan yaitu Nongkojajar di Jawa Timur (Wulansari, 2019). Nongkojajar, Kecamatan Tutur, Kabupaten Pasuruan dikenal sebagai salah satu penghasil apel berkualitas yang dipasarkan di beberapa daerah di Indonesia, antara lain Malang dan Batu. Terdapat kebun apel di 12 desa, salah satunya adalah desa Andonosari. Setidaknya ada 3 varietas apel yaitu Rome Beauty, Anna dan Manalagi. Kecamatan Tutur dapat menghasilkan buah hingga 139.210 ton setiap tahunnya. Dengan produksi sebesar itu, daerah Tutur dinobatkan sebagai salah satu penghasil apel terbesar di Jawa Timur.

Tabel 1. Produksi Buah- Buahan Kabupaten Pasuruan (Kuintal) Tahun 2016-2019

Jenis Tanaman	2016	2017	2018	2019
Apel	151.790,2	1.51.960,5	2.859.338	2.896.876
Alpukat	783,8	4.627,1	68.180	74.235
Belimbing	731,9	697,9	24.339	9.646

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2022

Potensi luasan panen tanaman apel berdasarkan data BPS pada tahun 2016 mencapai 151.790 Kuintal/ tahun dan terus mengalami peningkatan hingga pada tahun 2019 mencapai 2.896.876 kuintal/tahun dengan produktivitas 51,98 kg/pohon dengan 4 jenis apel yang dibudidayakan yakni Manalagi, *Rome Beauty*, Anna dan Wangli . Dengan berbagai jenis dan persediaan apel yang ada, maka bisa dijadikan sebuah kekuatan untuk bisa meningkatkan nilai jual dari apel.

Namun, buah apel termasuk buah yang dapat mengalami reaksi pencoklatan enzimatis ketika mengalami kerusakan berupa memar atau pemotongan dan

pengirisan. Hal ini disebabkan apel mengandung senyawa fenol yang jika berinteraksi dengan enzim fenol oksidase dengan bantuan oksigen akan berubah warna menjadi coklat (*browning*). Tingginya kandungan air dan gula pada buah apel dapat menjadi tempat berkembang biak bagi mikroorganisme (Robi, 2022).

Maka pengolahan sangat diperlukan dalam mengatasi sifat produk pertanian yang mudah rusak (*bulky*), umur produk yang singkat dan harga jualnya rendah. Pengolahan adalah suatu operasi atau rangkaian operasi pada suatu bahan mentah untuk mengubah bentuk dan komposisinya. Dengan mengolah apel dapat meningkatkan nilai tambah apel, meningkatkan kualitas hasil, meningkatkan penyerapan tenaga kerja, meningkatkan keterampilan pengusaha dan meningkatkan pendapatan pengusaha (Hermanto, 2022).

Agroindustri mempunyai peranan penting karena dapat menghasilkan nilai tambah dari produk segar hasil pertanian. Agroindustri di perdesaan pada skala usaha kecil dan menengah serta industri rumah tangga, memiliki potensi, posisi, dan peranan cukup strategis untuk menciptakan struktur perekonomian yang mampu memberikan pelayanan ekonomi, mewujudkan pemerataan, dan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi serta mewujudkan stabilitas ekonomi. Hal ini berdasarkan pada saat keadaan krisis yang berkepanjangan, usaha kecil masih bisa bertahan. Pengembangan dan pembinaan yang berkesinambungan diperlukan guna meningkatkan kemajuan pada industri tersebut agar mampu mandiri menjadi usaha yang tangguh dan juga memiliki keunggulan di dalam memberikan kepuasan konsumen serta dapat menciptakan peluang pasar yang lebih besar (Apriliani et al., 2020). Tingkat efisiensi usaha dan nilai tambah akan mendukung agroindustri untuk dapat mengembangkan usaha dan memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Setiap kegiatan usaha bertujuan agar memperoleh keuntungan usaha yang lebih besar efisiensi ekonomi yang tinggi, sehingga keberlangsungan hidup usaha tetap terjaga (Ardiyansyah, 2019).

Agroindustri yang mengembangkan produk sari buah apel di kecamatan Tutur salah satunya adalah *Home Agroindustry* Sumber Rejeki yang terletak di Desa Andonosari. Berdiri sejak tahun 2013 *Home Agroindustry* ini memiliki tujuan yakni memberikan daya tahan buah apel serta meningkatkan kesejahteraan dengan peningkatan keuntungan. Salah satu upaya untuk meningkatkan keuntungan adalah

dengan mengembangkan skala usaha. *Home Agroindustry* Sumber Rejeki mengembangkan usahanya dengan memproduksi minuman sari apel Niapel sebagai produk unggulan dan mengedepankan kualitas produk yakni memiliki rasa yang segar dan alami karena hanya menggunakan gula murni. Dalam kegiatan produksi yang mengubah bentuk awal menjadi suatu produk yang bernilai jual tinggi melalui pengolahan, maka kegiatan ini akan mengeluarkan biaya – biaya produksi sehingga keuntungan yang diperoleh akan lebih besar dibandingkan tanpa diolah. Hal ini dilakukan tidak hanya untuk meningkatkan keuntungan, tetapi juga untuk menciptakan daya tahan dan nilai tambah pada produk apel tersebut. Untuk mengetahui berapa nilai tambah minuman apel yang diberikan pada apel sebagai bahan baku, diperlukan analisis nilai tambah untuk melihat apakah usaha yang dijalankan sudah efisien dan menguntungkan.

Potensi buah apel yang tersedia di Desa Andonosari memberikan prospek bisnis yang besar bagi usaha minuman sari apel Niapel. Bahan baku yang mudah di peroleh serta sudah memiliki izin usaha BPOM dan sertifikat Halal MUI sehingga *Home Agroindustry* Sumber Rejeki dapat menghasilkan produk sari apel yang berkualitas. Namun dengan potensi yang dimiliki *Home Agroindustry* Sumber Rejeki masih belum mampu mengelola usahanya secara optimal karena menghadapi berbagai permasalahan dalam menjalankan usahanya, yaitu berasal dari internal yakni belum berkembangnya teknologi karena terbatasnya sumber permodalan, sarana dan prasarana yang belum memadai, belum mempunyai analisis usaha yang sistematis dari segi efisiensi usaha dan nilai tambah yang diperoleh. Serta wilayah pemasaran yang terbatas sehingga pemasaran dianggap belum optimal. Permasalahan tersebut dapat mempengaruhi besarnya biaya produksi yang akhirnya akan mempengaruhi besarnya keuntungan yang diperoleh. Namun keuntungan yang besar belum tentu mengartikan bahwa usaha yang dijalankan sudah efisien, karena terdapat kemungkinan bahwa produsen mengeluarkan biaya yang besar dalam memperoleh keuntungan yang dihasilkan (Oktari, 2020). Menurut Apriliani et al. (2020) semua jenis usaha bertujuan untuk memaksimalkan pendapatan dengan mencapai tingkat produksi maksimum dan menekan penggunaan biaya produksi. Oleh karena itu, dalam penelitian ini dilakukan analisis efisiensi usaha untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan

sudah efisien dan menguntungkan serta dilakukan analisis nilai tambah untuk mengetahui besarnya nilai tambah yang dihasilkan produk tersebut.

Sedangkan dari pengaruh lingkungan eksternal yakni munculnya pendatang baru dan pesaing usaha sejenis yang menjadi ancaman bagi perusahaan. Hal inilah yang menjadi permasalahan mendasar dari usaha *Home Agroindustry* ini adalah bagaimana menyelaraskan kondisi lingkungan internal dengan kondisi lingkungan eksternal hingga bisa mendapatkan suatu strategi yang cocok yang dapat diterapkan. Dari hasil tersebut dapat dijadikan acuan untuk perencanaan kedepannya. Serta melalui penelitian ini diharapkan dapat membantu untuk mengetahui apa saja yang sebenarnya menjadi kelemahan, kekuatan pada usaha minuman sari apel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki. Adanya berbagai kendala dari lingkungan internal dan lingkungan eksternal dapat dijadikan suatu objek penelitian untuk mengevaluasi kondisi lingkungan internal berupa kelemahan dan kekuatan serta lingkungan eksternal yang berupa peluang dan ancaman sehingga bisa dirumuskan strategi yang tepat untuk pengembangan usaha minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki.

1.2 Perumusan masalah

Berdasarkan latar belakang, dapat dikemukakan perumusan masalah sebagai berikut:

1. Seberapa besar tingkat efisiensi usaha minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki ?
2. Berapa besar nilai tambah hasil pengolahan minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki?
3. Bagaimana strategi pengembangan yang tepat bagi *Home Agroindustry* Sumber Rejeki dalam memproduksi minuman sari buah apel Niapel?

1.3 Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka dapat disusun tujuan sebagai berikut:

1. Menganalisis tingkat efisiensi usaha minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki
2. Menganalisis besarnya nilai tambah dari hasil pengolahan minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki

3. Untuk menyusun strategi pengembangan usaha minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki

1.4 Batasan penelitian

1. Penelitian hanya dilakukan pada salah satu *Home Agroindustry* yaitu *Home Agroindustry* Sumber Rejeki yang memproduksi minuman sari apel Niapel di Desa Andonosari, Kecamatan Tukur, Kabupaten Pasuruan.
2. Penelitian ini dibatasi pada analisis biaya variabel, biaya tetap dan biaya total, penerimaan, keuntungan, R/C Ratio, nilai tambah dan analisis faktor internal eksternal pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki.
3. Untuk mencari strategi pengembangan yang sesuai maka digunakan analisis SWOT yang berupa Matrik IFAS,EFAS, IE, *Grand Strategy* dan analisis QSPM dengan melihat faktor internal dan eksternal *Home Agroindustry* Sumber Rejeki.

1.5 Manfaat dan output penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis, laporan penelitian ini untuk menyelesaikan pendidikan program strata 1 (S1) serta menambah pemahaman dan pengalaman. Serta bermanfaat sebagai tolak ukur dari wacana keilmuan yang selama ini penulis terima dari institusi pendidikan tempat penulis menuntut ilmu dalam bidang analisis efisiensi, nilai tambah dan strategi pengembangan usaha.
2. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan sebagai bahan informasi untuk memperoleh informasi dan pengetahuan tentang efisiensi, nilai tambah dari kegiatan usaha yang telah dijalankan. Serta mengetahui strategi yang tepat untuk dijalankan perusahaan.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan terkait pengembangan *Home Agroindustry* Sumber Rejeki dan *Home Agroindustry* yang lain agar meningkatkan keuntungan daerah dan masyarakat sekitar.
4. Bagi Pembaca, penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai bahan informasi dan wawasan mengenai studi analisis efisiensi usaha, nilai tambah dan strategi pengembangan produk sari apel.

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan yaitu :

1. Analisis efisiensi usaha diperoleh nilai *R/C rasio* sebesar 1,4 yakni > 1 , hal ini menunjukkan bahwa usaha minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki sudah efisien dan menguntungkan.
2. Pengolahan satu kilogram buah apel menjadi minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki mampu menghasilkan nilai tambah sebesar Rp 32.762 dengan rasio nilai tambah 39,88% yang termasuk dalam kriteria nilai tambah dengan kategori sedang.
3. Strategi pengembangan usaha yang tepat untuk diterapkan oleh *Home Agroindustry* Sumber Rejeki berdasarkan hasil analisis SWOT yaitu menerapkan strategi S-O dengan memanfaatkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada berupa meningkatkan kapasitas produksi agar bisa meningkatkan penjualan sebagai strategi urutan pertama dalam analisis QSPM dengan nilai TAS sebesar 6,40.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan dalam proses Pengembangan *Home Agroindustry* Sumber Rejeki diantaranya yaitu :

1. Untuk meningkatkan volume penjualan dan keuntungan produk minuman sari apel Niapel, diperlukan kegiatan promosi yang lebih meluas seperti menggunakan sosial media dan marketplace agar produk lebih banyak dikenal oleh konsumen. Menambah tenaga pemasar profesional, dan memperluas pemasaran ke luar daerah.
2. Karena keterbatasan modal yang dimiliki maka perlu menjalin kerjasama dengan pemerintah daerah dan *stakeholder* lain agar dapat memudahkan dalam memperoleh bantuan permodalan untuk menunjang kegiatan pengembangan *Home Agroindustry* Sumber Rejeki seperti dalam hal pengadaan teknologi. Dengan teknologi yang lebih canggih bisa meningkatkan produksi dengan biaya dan waktu yang lebih efisien sehingga bisa meningkatkan nilai tambah produk.

3. Kepada peneliti selanjutnya diharapkan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha menggunakan analisis bauran pemasaran minuman sari apel Niapel pada *Home Agroindustry* Sumber Rejeki untuk meningkatkan usaha serta mengidentifikasi strategi promosi seperti apa yang harus dilakukan agar mampu meningkatkan permintaan produk serta meningkatkan pendapatan agroindustri sehingga usaha bisa semakin berkembang dengan segala potensi yang dimiliki.





DAFTAR PUSTAKA

- Alawiyah, T., Riyanto, W. H., & Kusuma, H. (2019). Analisis Efisiensi Usaha Industri Tenun Gedogan Di Desa Pringgasela Kecamatan Pringgasela Kabupaten Lombok Timur. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, 3(3), 386–396. <https://doi.org/10.22219/jie.v3i3.9029>
- Anggraini, G. H., Hanani, N., & Gutama, W. A. (2017). Strategi Pengembangan Agroindustri Sari Apel “Lestari” (Studi Kasus Di Koperasi Lestari Makmur, Desa Wonomulyo, Kecamatan Poncokusumo, Kabupaten Malang). *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 1(1), 33–43. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2017.001.01.4>
- Apriliani, M. K., Noor, T. I., & Yusuf, M. N. (2020). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Tepung Aren (Studi Kasus di Desa Kertaharja Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 7(2), 301. <https://doi.org/10.25157/jimag.v7i2.2489>
- Ardiyansyah, F. (2019). Analisis Nilai Tambah Telur Itik Menjadi Telur Asin (Studi Kasus di Home Industry Milik Ibu Juhartatik). *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi dan Teknologi*.
- Arianti, Y. S., & Waluyati, L. R. (2019). Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Merah di Kabupaten Madiun. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 3(2), 256–266. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2019.003.02.4>
- Arif, B., & Jum’atri Yusri, E. T. (2014). Analisis Efisiensi dan Nilai Tambah Agroindustri Tahu di Kota Pekanbaru. *Jurnal Online Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau*, 1(1), 1–12.
- Azizah, W. N. (2022). Analisis Keuntungan Usaha Pengolahan Kopi Bubuk (Studi Kasus: Industri Kecil Menengah (IKM) Tanitimur Tamaona, Kelurahan

- Tamaona, Kecamatan Tombolo Pao. Kabupaten Gowa). Universitas Bosowa.
- Bachtiar, A. R. (2012). Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Salak (Studi Kasus di Unit Usaha Werdhi Guna Food, Kecamatan Bebandem, Kabupaten Karangasem, Bali).
- Banunaek, A., Kune, S. J., & Joka, U. (2022). Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Agroindustri Keripik Di Kota Kefamenanu. *Agroteksos*, 32(1), 29. <https://doi.org/10.29303/agroteksos.v32i1.718>
- Baroto, T., & Purbohardiningrat, C. (2014). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis PPOB KIPO Menggunakan Analisis SWOT dan QSPM. 15 (1), 88–102.
- David, F., & David, F. (2016). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts*. Pearson.
- David, F. R. (2009). *Strategic Management*. Four Salem.
- David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic management: Concepts and cases- A competitive advantage approach (16th ed)*. Pearson Education.
- Faliha, S. H., Purwandari, I., Kurniawati, F., & Kifli, F. W. (2022). Analisis Nilai Tambah dan Efisiensi Agroindustri Gula Aren di Desa Gonoharjo Kecamatan Limbangan Kabupaten Kendal Jawa Tengah. *AGRIFITIA : Journal of Agribusiness Plantation*, 2(1), 42–50. <https://doi.org/10.55180/aft.v2i1.198>
- Febriana, R., Tain, A., & Baroh, I. (2022). Analisis Nilai Tambah Minuman Sari Buah Stroberi (Studi Kasus Di Desa Pandanrejo, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 9(3), 1364. <https://doi.org/10.25157/jimag.v9i3.8467>
- Halim, N. R., & Iskandar, D. A. (2019). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Persaingan Terhadap Minat Beli. 4(3).

- Hamdi, M., Khoiriyah, N., & Sudjoni, M. N. (2021). Analisis Efisiensi dan Nilai Tambah Agroindustri Keripik Apel di Kota Batu.
- Hardian, L., Wati, D. R., & Dwiningsih, E. (2021). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Singkong Pada Industri Rumah Tangga di Kecamatan Sepatan Timur, Kabupaten Tangerang. *Sharia Agribusiness Journal*, 1(1). <https://doi.org/10.15408/saj.v1i1.20530>
- Harmini, H. (2022). Analisis Nilai Tambah dan Pengeluaran Pelaku Usaha Rumah Tangga Olahan Kedelai di Gunung Sulah Way Halim Bndar Lampung [Diploma thesis]. Politeknik Negeri Lampung.
- Hawari, A. R. (2022). Analisis Efisiensi Usaha Keripik di Keripik Tempe di Dusun Sadang Desa Karang Tengah Prandon Kabupaten Ngawi [Undergraduate (S1) thesis]. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Herdiyandi, H., Rusman, Y., & Yusuf, M. N. (2017). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Tepung Tapioka di Desa Negaratengah Kecamatan Cineam Kabupaten Tasikmalaya (Studi Kasus Pada Seorang Pengusaha Agroindustri Tepung Tapioka di Desa Negaratengah Kecamatan Cineam Kabupaten Tasikmalaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 2(2), 81. <https://doi.org/10.25157/jimag.v2i2.62>
- Hermanto, B. (2022). Analysis Of Production Costs, Revenue, Efficiency And Value Added On Marketing In Trading Business.
- Hindarti, S., & Maula, L. R. (2020). Shallot Agribusiness Development Strategy in Purworejo Village, Malang District. *Journal of Sustainable Development Science*, 2(2), 69–77.
- Husniah, F. A., Hapsari, T. D., & Agustina, T. (2019). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Kerupuk Tempe di Kecamatan Puger Kabupaten Jember. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 3(1), 195–203. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2019.003.01.19>

- Kamaluddin, I. (2020). Analisis Swot Untuk Merumuskan Strategi Bersaing Pada Pt. Menara Angkasa Semesta Cabang Sentani. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1(4), 342–354. <https://doi.org/10.31933/jimt.v1i4.183>
- Koswara, R. A. (2007). Berbasis Kue Kering. *Trans Media*.
- Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran Prespektif Asia*. Penerbit Andi.
- Kurniasari, P. (2011). Analisis Efisiensi dan Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Produksi Kecil Kabupaten Kendal (Studi Kasus pada Industri Kecil Genteng Press di Desa Meteseh Kecamatan Boja). Universitas Diponegoro Semarang.
- Lipsey, G. R., Peter, O. P., & Douglas, D. P. (1990). *Pengantar Mikroekonomi I jilid I*. Diterjemahkan oleh Jaka A. W dan Kirbrandoko. Erlangga.
- Maghfirah, M., & Bz, F. S. (2016). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Penerapan Metode Full Costing Pada Umkm Kota Banda Aceh. 1(2).
- Manalu, D. S. T., & Dewanti, A. (2021). Analisis Kelayakan Bisnis Cake Apel pada P4S Tulung Karya Kota Batu Provinsi Jawa Timur. 15(1).
- Marimin, Feifi, D., Martini, S., Astuti, R., Suharjito, & Hidayat, S. (2010). Added Value and Performance Analysis of Edamame Soybean Supply Chain. *Operations and Supply Chain Management*, 3 (3), 148–163.
- Mursalat, A., Haryono, I., Padapi, A., Prasada, I. Y., Herman, B., & Thamrin, N. T. (2022). Efisiensi Pemasaran Melalui Inovasi Produk Pertanian. *Media Sains Indonesia (CV. Media Sains Indonesia)*. www..medsan.co.id
- Naton, S., Radiansah, D., & Juniansyah, H. (2020). Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Pisang pada UMKM Keripik Tiga Bujang di Kota Pontianak. 16.

- Oktari, B. (2020). Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Sagu di Desa Pulau Kopung Kecamatan Sentajoraya Kabupaten Kuantan Singingi. 9(1).
- Pramayang, V., Haryono, D., & Murniati, K. (2020). Pendapatan dan Nilai Tambah Agroindustri Tempe di Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 8(3), 490. <https://doi.org/10.23960/jiia.v8i3.4448>
- Rangkuti, F. (2004). Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis. PT Gramedia.
- Rangkuti, F. (2005). Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis. PT Gramedia.
- Raranta, J. ., Ruauw, E. ., & Waney, N. F. L. (2018). Analisis Nilai Tambah Buah Salak Sebagai Bahan Baku Dodol Salak Pada UD Mandiri Di Desa Pangu I Kecamatan Ratahan Kabupaten Minahasa Tenggara. *Agri-Sosioekonomi*, 14(3), 279. <https://doi.org/10.35791/agrsosek.14.3.2018.22317>
- Rezky, S. B. (2019). Analisis Nilai Tambah Keripik Sukun (Studi kasus: Desa Bengkel Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai). Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Robi, R. A. (2022). Pengaruh Edible Coating Glukomanan dan Aloe Vera Terhadap Mutu Buah Apel Potong Manalagi Selama Penyimpanan dengan Suhu yang Berbeda [Undergraduate thesis]. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Rusdiansyah. (2016). Analisis Strategi Aplikasi Penagihan dengan metode SWOT. *Bina Insani ICT Jaournal*, 3(1), 145–153.
- Siahaan, P. E. (2008). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Restoran Rice Bowl [Skripsi]. Institute Pertanian Bogor.
- Soekartawi. (1995). Analisis Usahatani. Universitas Indonesia Press.
- Sukirno, S. (2006). Teori Pengantar Mikro Ekonomi. Rajawali Pers.

- Sulaiman, S., & Natawidjaja, R. S. (2019). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Keripik Singkong (Studi Kasus Sentra Produksi Keripik Singkong Pedas di Kelurahan Setiamanah, Kecamatan Cimahi Tengah, Kota Cimahi). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 5(1), 973. <https://doi.org/10.25157/jimag.v5i1.1445>
- Suprianto & Sarifudin. (2020). Analisis Efisiensi Dan Nilai Tambah Produk Agroindustri Olahan Kerupuk Kulit Sapi (Studi Kasus Di Seganteng Kota Mataram). *Journal of Economics and Business*, 6(2), 114–133. <https://doi.org/10.29303/ekonobis.v6i2.51>
- Tarapandjang, A. I. K. L. (2020). Analisis Nilai Tambah Keripik Apel di UMKM Produksi Keripik Buah Bali Kota Batu (Jl. Raya Junggo Tulungrejo Kec. Bumiaji Kota Batu). Universitas Tribhuwana Tungadewi.
- Umar, H. (2019). *Strategic Management in Action*. Gramedia Pustaka Utama.
- Widiyarini, & Hunusalela, Z. F. (2019). Perencanaan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis SWOT dan QSPM dalam upaya peningkatan Penjualan PT Prima Vista Solusi. *Jouriness and Economical of Applied Bus*, 5(4), 384–397.
- Windyata, A. V., Haryono, D., & Riantini, M. (2021). Struktur Biaya, Keuntungan, dan Nilai Tambah Agroindustri Gula Kelapa di Kecamatan Negeri Katon Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 8(2), 206. <https://doi.org/10.23960/jiia.v9i2.5077>
- Wulansari, S. A. (2019). Analisis Nilai Tambah dan Faktor- Faktor yang mempengaruhi Efisiensi Teknis pada Agroindustri Keripik Apel di Kota Batu. Universitas Islam Malang.
- Yuliawati, E. (2018). Analisis Nilai Tambah dan Efisiensi Teknis Agroindustri Gula Merah di Desa Karduluk Kec. Pragaan Kab Sumenep. Universitas Islam Malang.