



# ANALISIS AGROINDUSTRI “*COKELAT\_APEL*”

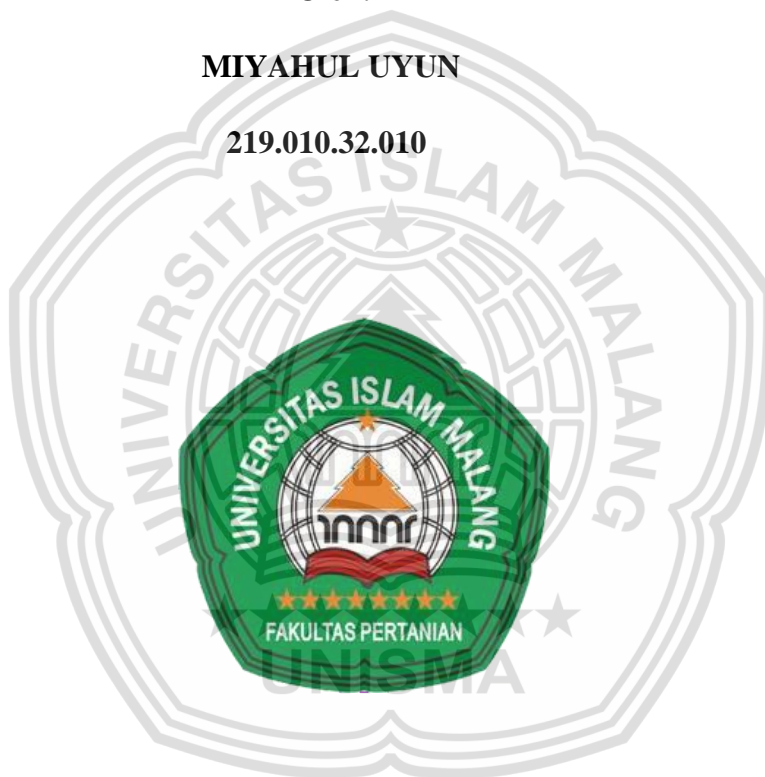
di UMKM Mandiri Sukses, Desa Tlekung, Kec. Junrejo, Kota Batu

SKRIPSI

Oleh:

**MIYAHUL UYUN**

**219.010.32.010**



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

**2023**



## **ANALISIS AGROINDUSTRI "COKELAT\_APEL"**

**di UMKM Mandiri Sukses, Desa Tlekung, Kec. Junrejo, Kota Batu**

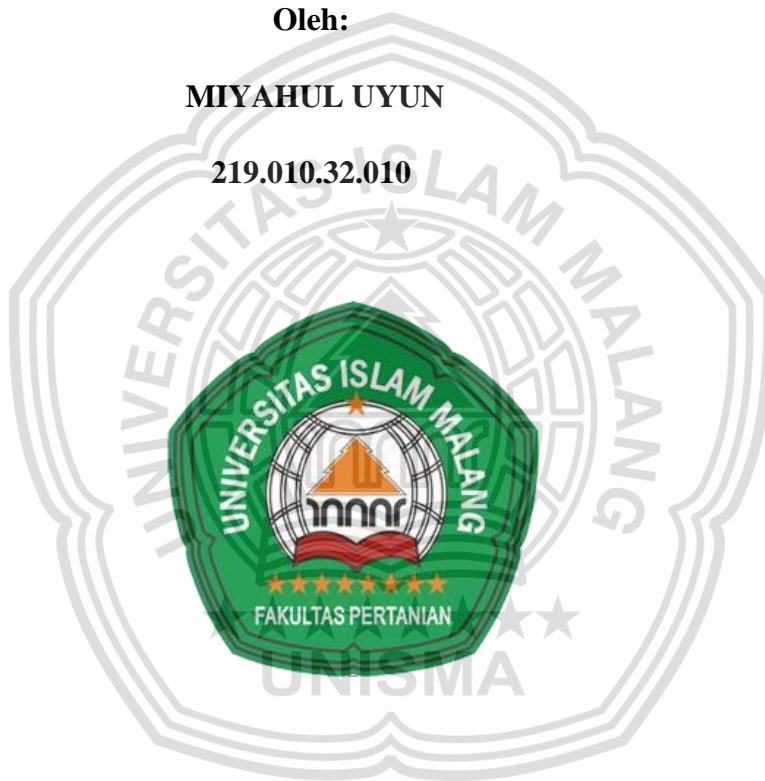
### **SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**MIYAHUL UYUN**

**219.010.32.010**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**

**FAKULTAS PERTANIAN**

**UNIVERSITAS ISLAM MALANG**

**2023**

## ABSTRAK

*Mandiri Sukses UMKM which is one of the home industries in Tlekung Village, Junrejo District, Batu City which produces various processed chocolate souvenir snacks. such as apple chocolate, apple dodol chocolate, to middle-of-the-road. The processing of Apple Chocolate products aims to increase the economic value of apples, so that they can provide added value. This study aims to analyze the chocolate apple development strategy and find out the added value obtained by apple chocolate products at Mandiri Sukses UMKM and the relevance between development strategy and added value. The population in this study cannot be known with certainty, so the accidental sampling method was used and the number of samples obtained was 68 respondents who bought apple chocolate products at the Brawijaya souvenir center, with data collection conducted by interviewing respondents with questionnaires that had been prepared beforehand and record the relevant source. While the research approach is carried out descriptively and quantitatively. The data analysis method uses SWOT analysis for the first objective, the Hayami method for the second objective. The results of the business development strategy analysis using SWOT analysis conclude that the priority business development strategy that needs to be carried out by agro-industry is implementing the S-O strategy, namely by implementing a strategy to increase the amount of production and increase the number of suppliers in order to get the maximum profit. The results of the added value analysis using the Hayami method show that the resulting added value is Rp. 16,333/kg or with a ratio of 19.6% so that it shows added value in the moderate category which can provide benefits for the chocolate apple agro-industry.*

**Kata Kunci:** *Development strategy; Added value*

## ABSTRAK

UMKM Mandiri Sukses yang merupakan salah satu industri rumah tangga di Desa Tlekung, Kecamatan Junrejo, Kota Batu yang memproduksi berbagai olahan camilan oleh-oleh dari coklat. seperti coklat apel, coklat dodol apel, hingga teng-teng malangan. Pengolahan produk Cokelat Apel bertujuan untuk meningkatkan nilai ekonomis apel, sehingga dapat memberikan nilai tambah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan coklat apel dan mengetahui nilai tambah yang di peroleh produk ckelat apel di UMKM Mandiri Sukses serta relevansi antara strategi pengembangan dan nilai tambah. Populasi daam penelitian ini tidak dapat diketahui secara pasti, maka menggunakan metode accidental sampling dan jumlah sampel yang di dapat sebanyak 68 responden yang membeli produk coklat apel di pusat oleh-oleh Brawijaya, dengan pengumpulan data yang dilakukan mewawancarai responden dengan kuisisioner yang telah disiapkan sebelumnya, Sedangkan pendekatan penelitian dilakukan secara deskriptif dan kuantitatif. Metode analisis data menggunakan analisis SWOT untuk tujuan pertama, penggunaan metode Hayami untuk tujuan yang kedua. Hasil penelitian analisis strategi pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT memberikan kesimpulan bahwa strategi pengembangan usaha prioritas yang perlu dilakukan agroindustri adalah menerapkan strategi S-O, yakni dengan cara menerapkan

strategi peningkatan jumlah produksi dan menambah jumlah pemasok agar mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Hasil analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami menunjukkan nilai tambah yang dihasilkan sebesar Rp. 16.333/kg atau dengan rasio 19.6% sehingga menunjukkan nilai tambah dengan kategori sedang yang dapat memberikan keuntungan bagi agroindustri cokelat apel.

**Kata Kunci:** *Strategi Pengembangan, Nilai tambah.*



## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dalam memenuhi kebutuhan hidup agar menjadi sejahtera, maka masyarakat yang memiliki potensi dan dapat mengembangkan kemampuan yang ada pada dirinya serta mampu untuk mengidentifikasi lingkungan, menemukan peluang usaha dan membuka peluang usaha untuk masyarakat. Dengan adanya peluang tersebut diharapkan bisa membantu meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakat sekitar agar menjadi lebih baik lagi. Selain itu dengan adanya peluang usaha di daerah sekitar diharapkan dapat menjadi ciri khas daerah tersebut. Usaha yang dilakukan dalam mencukupi kebutuhan hidup tersebut salah satunya dengan melakukan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

Kegiatan UMKM adalah salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten didalam perekonomian nasional. UMKM menjadi suatu wadah yang baik untuk penciptaan lapangan kerja yang produktif, UMKM adalah suatu usaha yang bersifat padat karya tidak memerlukan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan pekerja), dan juga penggunaan model usaha yang relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. UMKM masih memegang peranan penting dalam suatu proses perbaikan perekonomian Indonesia, baik di tinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan produk domestik bruto. UMKM memiliki peranan strategis dalam suatu pembangunan ekonomi Nasional, UMKM berperan didalam pertumbuhan ekonomi dan juga penerapan tenaga kerja. Selain itu UMKM juga berperan didalam pendistribusian hasil pembangunan, keberadaan UMKM tidak hanya di anggap sebagai suatu penampungan sementara bagi pekerja yang masuk di dalam sektor normal, tetapi termasuk sebagai motor pertumbuhan aktivitas ekonomi. Hal tersebut dikarenakan jumlah penerapan tenaga kerja masih sangat besar. Mengingat pengalaman yang telah di hadapi oleh negara kita mengenai masalah krisis ekonomi akan lebih baik jika pengembangan sektor swasta lebih di fokuskan pada kegiatan UMKM.



Pengembangan UMKM sering mengalami masalah pada kualitas sumber daya manusia (SDM) yang rendah, modal terbatas, keterbatasan bahan bakudari segi kualitas maupun kuantitas, keterbatasan dalam penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi serta tidak memiliki perencanaan prospek usaha, dan sering terjadi perkembangannya hanya sebatas untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga. Dan ketika menghadapi banyaknya kendala dalam pengembangan UMKM maka pemerintah memiliki peran yang efektif dan optimal sebagai fasilitator, Regulator dan Ktalisator dalam Meningkatkan kinerja UMKM. Usaha Mandiri Sukses merupakan salah satu UMKM yang berlokasi di Jl Daib No 56, RT 07 RW 07, Desa Tlekung, Kecamatan Junrejo, Kota Batu yang memproduksi berbagai olahan camilan (snack) oleh-oleh dan buah apel seperti cokelat apel, cokelat dodol apel, brownies apel, apel krispi, hingga teng-teng malangan. Saat ini produk olahan cokelat dinilai cukup diminati oleh masyarakat, bukan hanya dari kalangan remaja saja tetapi juga oleh semua kalangan usia, karena selain memiliki rasa yang enak cokelat juga memiliki nilai gizi yang baik Sehingga usaha ini terbilang sangat prospektif untuk dijalankan.

Melihat kondisi pasar dan banyaknya produk saingan lain yang beredar dipasaran dari usaha Cokelat ini, maka perlu dilakukannya strategi yang berkaitan dengan aspek pemasaran agar masyarakat luas dapat lebih mengenal produk Batu Chocolate sehingga perusahaan juga dapat meningkatkan volume penjualan Banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang oleh-oleh makanan menyebabkan omset yang dihasilkan perusahaan mengalami penurunan Persaingan antar perusahaan sejenis yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk mencegah timbulnya ancaman dari para pesaing serta mampu memanfaatkan peluang dan kekuatan dari perusahaan.

Perancangan strategi pemasaran yang benar akan berpengaruh pada volume penjualan. Maka, perlu dilakukan pengamatan usaha terkait kekuatan dan kelemahannya dalam persaingan hal ini dapat membantu dalam mengenali usaha yang dijalankan serta dapat setiap peluang dan menghindari atau meminimalkan ancaman dari pesaing Di dalam kinerja pengembangan UMKM di pengaruhi

oleh pemasaran, teknologi, akses modal, akses informasi, jaringan sosian, Legalitas rencana usaha, kesiapan berwira usaha dan juga dukungan pemerintah. faktor faktor di dalam kinerja UMKM meliputi : pemasaran, akses modal, kemampuan berwira usaha (SDM) pengetahuan keuangan rencana bisnis, jaringan sosial, dukungan pemerintah, pembinaan teknologi dan akses informasi.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana Strategi pengembangan produk Cokelat Apel di UMKM Mandiri Sukses.
2. Berapa nilai tambah yang di peroleh produk cokelat apel di UMKM Mandiri Sukses.
3. Bagaimana relevansi antara pengembangan produk dan nilai tambah.

### **1.3 Tujuan**

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka dapat diambil tujuan sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui Strategi Pengembangan cokelat apel di UMKM Mandiri Sukses.
2. Untuk menegetahui nilai tambah yang di peroleh produk cokelat apel di UMKM Mandiri Sukses.
3. Untuk mengetahui relefansi antara pengembangan produk dan nilai tambah.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan judul yang di ambil, maka ditentukan Batasan penelitian sebagai berikut:

## 1. Manfaat Teoritis

### a. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan bagi mahasiswa dalam bidang pertanian terutama Agribisnis.

### b. Bagi Fakultas Pertanian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat di pertimbangkan oleh para dosen untuk dijadikan sebagai referensi pada fakultas Pertanian Universitas Islam Malang.

### c. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi sebagai rujukan bagi peneliti lain pada masa yang akan datang.

## 2. Manfaat Praktis

### d. Bagi masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu meningkatkan dalam menjalankan usaha dan masyarakat mungkin bisa berbisnis sambil melestarikan alam.

### e. Bagi pemerintah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai masukan dan evaluasi dalam melakukan tindakan, meningkatkan devisa negara dan meningkatkan jumlah agroindustri.





University of Islam Malang  
**REPOSITORY**



© Hak Cipta Milik UNISMA

[repository.unisma.ac.id](http://repository.unisma.ac.id)

## BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

1. Dari pembahasan strategi pengembangan bisnis dengan menggunakan analisis SWOT dengan melalui matriks EFAS, IFAS, IE dan QSPM dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan bisnis berada pada kuadran 1 dengan strategi progresif, sehingga strategi prioritas harus dilakukan oleh agroindustri cokelat apel adalah mengimplementasikan strategi S-O, yakni dengan cara menerapkan strategi peningkatan jumlah produksi dan menambah jumlah pemasok agar bisa mendapatkan keuntungan yang sebesar – besarnya.
2. Nilai tambah yang dihasilkan dengan adanya pengolahan cokelat dan apel menjadi produk cokelat apel menghasilkan nilai tambah sebesar Rp 16.333/kg dengan rasio 19.6%, sehingga menunjukkan nilai tambah dengan kategori sedang yang dapat memberikan keuntungan bagi agroindustri cokelat apel UMKM Mandiri Sukses.
3. Relevansi antara strategi pengembangan dan nilai tambah memiliki keterkaitan, sehingga produk cokelat apel perlu meningkatkan kualitas produk yang lebih baik guna meningkatkan strategi pengembangan.

### 5.2. Saran

1. Untuk strategi pengembangan cara yang harus dilakukan yaitu meningkatkan jumlah produksi yang harus diimbangi dengan penjualan yang tinggi, hal ini membuat pemasaran yang dilakukan perlu menjangkau lebih banyak pelanggan dengan cara membuka cabang baru di tengah kota atau di tempat wisata untuk meningkatkan penjualan secara offline, agar produk cokelat apel lebih mudah di kenal oleh semua kalangan masyarakat sehingga produk cokelat apel dapat meningkatkan keunggulan kompetitif.
2. Untuk meningkatkan nilai tambah yaitu dengan meningkatkan kualitas produk dari aspek bentuk, rasa dan kemasan agar bisa meningkatkan harga jual sehingga agroindustri menjadi lebih berkembang serta mencari pemasok baru dengan harga bahan baku yang lebih murah sehingga cokelat apel menjadi produk dengan nilai tambah yang tinggi.
3. Kunci utama untuk meningkatkan value produk guna meningkatkan perkembangan agroindustri adalah menemukan apa yang diinginkan pelanggan dan memberikannya lebih cepat dari pesaing. antaranya dengan meningkatkan kemasan yang lebih menarik, membuat desain yang lebih nyaman di gunakan, memberikan garansi lebih lama hasil produksi guna meningkatkan harga jual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asmara, R., & Putri, W. N. (2011). Analisis Nilai Tambah Dan Efisiensi Usaha. Agroindustri Minyak Cengkeh.
- Amalia, A., W.Hidayat. dan A.Budiatmo. 2012. Analisis Strategi Pengembangan Usaha pada UKM Batik Semarangan di Kota Semarang. Jurnal. Universitas Diponegoro. Semarang
- David, F., & David, F. (2017). Strategic Management: A competitive Advantage Approach, Concepts (16th ed.). Pearson.
- Dewi, Y. P., Ferrianta, Y., & Husaini, M. (2020). Analisi Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran Industri Cokelat Batangan (Studi Kasus UMKM Abba Coelat di Kota Banjarbaru. Frontier Agribisnis, 4(1).
- Gandhy, A., Prabowo, Y. D., & Nurunisa, V. F. (2020). Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Kakao Pada CV Wahyu Putra Mandiri, Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur. AgriHumanis, 1(2), 77–86. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Hayami, Y et al. 1987. Agricultural Marketing and Processing in Upland Java, A. Prespective From Sinda Village. Coarse Grains Pulses Roots and Tuber.
- Hajisarosa P (1980) dalam Liu, dkk (2009), strategi pengembangan infrastruktur dalam meningkatkan pelayanan penumpang di bandar udara Internasional Soekarno Hatta Cengkareng.
- Hasanah, U., Masyhuri, & Djuwari. (2015). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Sale Pisang di Kabupaten Kebumen. Ilmu Pertanian, 18(3), 141–149.
- Herdiyandi, Rusman, Y., & Yusuf, M. N. (2016). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Tepung Tapioka di Desa Neratengah Kecamatan Cineam Kabupaten Tasikmalaya. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh, 2(2), 81–86
- Hidayat, Riyan (2009). Analisis Nilai Tambah Jamur Awak (Musa Paradisiaca, L) Dan Distribusinya Pada Perusahaan “Na Raseuki” Dan “Berkah” Di Kabupaten Bireun, Pemerintah Aceh. Bogor: Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Khoiriyah, N. R., Ariyani, A. H., & Fauziah, E.(2012). Strategi Pengembangan Agroindustri Kerupuk Terasi. Jurnal Agriekonomika, 1(2), 135-148.
- Kirwani 2016 dan hartono dan hartomo 2014 Faktor Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta.

- Kurniawan, M., & Haryati, N. (2017). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Minuman Sari Buah Sirsak. *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 6(2), 97–102.
- Liu, Z., Yang, D., & Wen, T. (2018). Agricultural production mode transformation and production efficiency. *China Agricultural Economic Review*, 11(1), 160–179.
- Mankiw, d. (2012). *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro Manurung*. (2009)
- Mirzakhani, M., Parsaamal, E., & Golzar, A. (2014). Strategy Formulation with SWOT Matrix: A Case Study of an Iranian Company. *Global Business and Management Research*
- Moenir, 2006, *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*, Jakarta: Bumi Aksara. Mudjab, Ahmad Mahalli.
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*, Jakarta : Edisi Ke-tiga, LP3S. Nurhapsa, Kartini, & Arham. 2015. *Analisis Pendapatan dan Kelayaka*.
- Nugroho, A. Y., & Mas'ud, A. A. (2021). Proyeksi BEP, R/C Ratio, dan R/L Ratio terhadap Kelayakan Usaha (Studi Kasus pada Usaha Taoge di Desa Wonoagung Tirtoyudo, Kabupaten Malang). *Journal Koperasi Dan Manajemen*, 2 (1): 2722–6123.
- Parasuraman, A., & Zeithaml, V. A. (1990). *Delivering Quality Service: Balancing Customer Perceptions and Expectations*
- Purwidiyanti, W., & Rahayu, T. S. (2015). Pengaruh Faktor internal dan Eksternal Terhadap Kinerja Industri Kecil Dan Menengah Di Purwokerto Utara. Volume 19, 149-159.
- Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*.
- Rannu Dyah, 2022, Analisis Stratgi Pengembangan UMKM Kabupaten Sidoarjo di Masa Pandem Covid-19, *Jurnal Pendidikan Administrasi Perkantoran (JPAP)*, Vol. 10, No. 2.
- Rahmi, Izati., Trimo, Lucyana. (2019). Analisis Nilai Tambah pada Agroindustri. Dodol Tomat (Studi Kasus pada Usaha Kelompok Wanita Tani)
- Razmi, J., Ghaderi, S. F., Zairi, M., & Keyno, H. (2008). Compiling and prioritizing strategies for electrical energy production from fossil fuel with support of benchmarking. *Benchmarking: An International Journal*, 15(6), 794–804.
- Siagian, P Sondang. (2000). *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Jakarta : Bumi. Aksara

- Sari, I. R. M., Zakaria, W. A., & Affandi, M. I. (2015). Kinerja Produksi dan Nilai Tambah Agroindustri Emping Melinjo di Kota Bandar Lampung. *JIA*, 3(1), 18–25.
- Siregar, G., Salman, & Wati, L. (2014). Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga. *Agrium*, 19(1), 12–20
- Soejono, D. (2011). Strategi Pengembangan Agribisnis dan Agroindustri Sub Sektor Tanaman Pangan di Kabupaten Situbondo. *J-SEP*, 5(3), 54–60.
- Soekartawi. 1991. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Soekartawi. 1996. *Pembangunan Pertanian*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Sugiyono*. 2005. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung : Alfabeta. Yeni, dkk, 2003.
- Sutojo, Siswanto dan F. Kleinstauber, 2002, *Strategi Manajemen Pemasaran*, seri manajemen No. 6, cetakan pertama, Penerbit : Damar Mulia Pustaka, Jakarta
- Sulistiowati, Y. T., Aji, J. M. M., & Hartadi, R. (2017). Analisis Nilai Tambah dan Tingkat Produktivitas Kerja serta Strategi Pengembangan Home Industry Gula Kelapa di Desa Tembokrejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember. *J-SEP*, 10(2), 18–26
- Suci Rahmadani, 2021, Analisis Strategi Pengembangan Umkm Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Padang Brahrang Kec. Selesai Kab. Langkat, *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, Vol. 2, No. 3.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos* Vol. 6, 51-58.
- Sumatri dan pernama 2017 *Manajemen Koperasi dan Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*
- Syarif, M., Azizah, A., & Priyatna, A. (2015), Analisis perkembangan dan peran industri kreatif untuk menghadapi tantangan MEA 2015, SNIT 2015, Vol. 1 No. 1, pp. 27- 30
- Ulfi Jefri, dkk, 2021, Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kecamatan Puloampel Kabupaten Serang Banten, *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*
- Ulul Hidayah, dkk, 2019, Analisis Kinerja dan Strategi Pengembangan UMKM Alas Kaki di Desa Pagelaran, *Jurnal Benefita*.

Wadi, A. S., & Kusdarini, E. (2010). Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah Kabupaten Magelang dalam pengembangan usaha mikro dan makro

Wurgler (2000). "The Equity Share In New Issues and. Aggregate Stock Returns." The Journal of Finance. Baker, Stein and Wurgler (2003)

Yuliana Strategi Pengembangan Pelayanan Publik di Bandar Udara Internasional Soekarno Hatta – Cengkareng.

Yusidu Munsa Indah (2019) Strategi Pengembangan Digitalisasi UMKM

