



**ANALISIS PROFITABILITAS DAN NILAI TAMBAH PADA UKM KM  
AGRONUSA MUSHROOM DI DESA TULUNGREJO KECAMATAN  
BUMIAJI KOTA BATU  
(Studi Kasus Pada Keripik Cabai dan Keripik Brokoli)**

**SKRIPSI**

Oleh :

**RIMA HAYYIN NAFI'AH**

**220.01.0.32045**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ISLAM MALANG  
2024**



**ANALISIS PROFITABILITAS DAN NILAI TAMBAH PADA UKM KM  
AGRONUSA MUSHROOM DI DESA TULUNGREJO KECAMATAN  
BUMIAJI KOTA BATU**

**(Studi Kasus Pada Keripik Cabai dan Keripik Brokoli)**

**SKRIPSI**

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

Oleh :

**RIMA HAYYIN NAFI'AH**

**220.01.0.32045**



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

**2024**

## RINGKASAN

**Rima Hayyin Nafi'ah (22001032045) Analisis Profitabilitas dan Nilai Tambah Pada UMKM Agronusa Mushroom di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu (Studi Kasus Pada Keripik Cabai dan Keripik Brokoli). Dosen Pembimbing: 1. Dr. Ir. Zainul Arifin, MP. 2. Titis Surya Maha Rianti, SP.,MP.**

Produk Holtikultura memiliki masa simpan yang lebih lama apabila diolah menjadi bentuk olahan yang lebih bervariasi, sehingga nilai tambahnya menjadi lebih besar, dengan demikian adanya UMKM merupakan langkah strategis untuk meningkatkan nilai tambah dan agribisnis tanaman holtikultura memiliki potensi sebagai peluang usaha yang menjanjikan. Pengolahan cabai merah besar dan brokoli menjadi produk turunan berupa keripik menggunakan input yang berbeda pada proses pengolahan, sehingga menghasilkan nilai tambah dan keuntungan yang berbeda pada masing-masing produk. Selain itu permasalahan yang ada adalah belum adanya pencatatan yang tersistematis terhadap data keuangan dan administrasi perusahaan sehingga perlu dilakukan adanya analisis profitabilitas. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh profit yang dihitung dengan selisih antara hasil penjualan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Oleh karena itu tujuan dari penelitian ini adalah : 1) Menganalisis besarnya nilai profitabilitas yang dihasilkan dari keripik cabai merah besar dan keripik brokoli. 2) Menganalisis besarnya nilai tambah yang diperoleh UMKM Agronusa Mushroom. 3) Mengetahui jenis keripik yang memiliki profitabilitas dan nilai tambah tertinggi.

Lokasi penelitian ditentukan secara *purposive* yaitu di UMKM Agronusa Mushroom Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu, responden pada penelitian ini berasal dari pihak perusahaan terutama pemilik perusahaan atau pelaku usaha yang berperan sebagai *key informant* dan karyawan pada UMKM Agronusa Mushroom. Data penelitian dikumpulkan melalui wawancara kepada *key informan* yaitu pemilik usaha dan karyawan, observasi, diskusi serta laporan perusahaan. Analisis data menggunakan analisis profitabilitas dengan dihitung nilai (*Break Event Point* (BEP), *Margin Of Safety* (MOS) dan *Marginal Income Ratio* (MIR), Analisis nilai tambah dengan metode Hayami dan analisis uji *independent samples t test*.

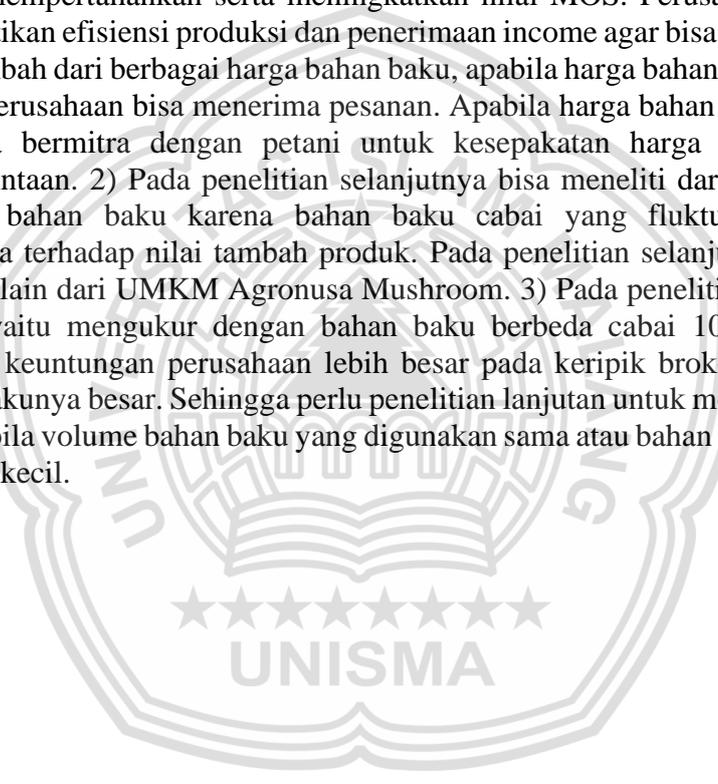
Hasil analisis data profitabilitas menunjukkan tingkat profitabilitas keripik cabai yang diperoleh UMKM Agronusa Mushroom adalah sebesar 54,42%. Hal ini menunjukkan bahwa apabila usaha tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, maka laba atau profit yang akan diperoleh adalah sebesar 54,42%. Sedangkan tingkat profitabilitas keripik brokoli yang diperoleh oleh UMKM Agronusa Mushroom adalah sebesar 44,07%. Hal ini menunjukkan bahwa apabila usaha tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, maka laba atau profit yang akan diperoleh adalah sebesar 44,07%.

Analisis nilai tambah dengan metode Hayami menunjukkan bahwa nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan 100 kg cabai menjadi keripik adalah sebesar Rp 85.520,00/kg. Rasio nilai tambah yang didapatkan pada UMKM keripik cabai termasuk dalam kategori nilai tambah tinggi yaitu 64,80% yang menunjukkan

bahwa nilai tersebut di atas 15-40%. Sedangkan nilai tambah untuk keripik brokoli yang diperoleh dari pengolahan 300 kg brokoli menjadi keripik adalah sebesar Rp 84.110,00/kg. Rasio nilai tambah yang didapatkan sebesar 73,14% yang menunjukkan bahwa nilai tersebut lebih dari 40% dan merupakan kategori tinggi.

Berdasarkan hasil analisis uji *independent samples t test* nilai Sig(2 tailed)  $>0,05$  artinya  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak maka tidak ada perbedaan rata-rata nilai profitabilitas dan nilai tambah pada keripik cabai dan keripik brokoli. Artinya keripik cabai dan keripik brokoli memiliki nilai profitabilitas dan nilai tambah yang sama-sama tinggi.

Saran dari penelitian ini adalah : 1) Untuk UMKM Agronusa Mushroom perlu menambahkan produk baru yaitu keripik buah yang dapat membantu meningkatkan pangsa pasar dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu produk atau dua produk saja. Hal ini dapat memberikan kestabilan pada tingkat penjualan dan mempertahankan serta meningkatkan nilai MOS. Perusahaan bisa lebih memperhatikan efisiensi produksi dan penerimaan income agar bisa dilakukan analisis nilai tambah dari berbagai harga bahan baku, apabila harga bahan baku naik dibatas berapa perusahaan bisa menerima pesanan. Apabila harga bahan baku naik perusahaan bisa bermitra dengan petani untuk kesepakatan harga dan tetap menerima permintaan. 2) Pada penelitian selanjutnya bisa meneliti dari berbagai simulasi harga bahan baku karena bahan baku cabai yang fluktuatif akan berpengaruh juga terhadap nilai tambah produk. Pada penelitian selanjutnya bisa meneliti produk lain dari UMKM Agronusa Mushroom. 3) Pada penelitian ini ada kelemahannya yaitu mengukur dengan bahan baku berbeda cabai 100 kg dan brokoli 300 kg, keuntungan perusahaan lebih besar pada keripik brokoli karena volume bahan bakunya besar. Sehingga perlu penelitian lanjutan untuk menentukan keuntungan apabila volume bahan baku yang digunakan sama atau bahan baku yang digunakan lebih kecil.



## SUMMARY

**Rima Hayyin Nafi'ah (22001032045). Profitability and Value Added Analysis of Agronusa Mushroom UMKM in Tulungrejo Village, Bumiaji District, Batu City (Case Study on Chili Chips and Broccoli Chips). Dosen Pembimbing: 1. Dr. Ir. Zainul Arifin, MP. 2. Titis Surya Maha Rianti, SP.,MP.**

---

---

Horticultural products have a longer shelf life if they are processed into more varied processed forms, so that the added value becomes greater, thus the existence of UMKM is a strategic step to increase added value and the agribusiness of horticultural crops has the potential to be a promising business opportunity. The processing of large red chilies and broccoli into derivative products in the form of chips uses different inputs in the processing process, resulting in added value and different profits for each product. Apart from that, the problem is that there is no systematic recording of the company's financial and administrative data, so it is necessary to carry out a profitability analysis. Profitability is the company's ability to obtain profits which is calculated by the difference between the sales proceeds obtained and the costs incurred by the company. Therefore, the objectives of this research are: 1) Analyze the magnitude of the profitability value produced from large red chili chips and broccoli chips. 2) Analyze the amount of added value obtained by Agronusa Mushroom UMKM. 3) Know the type of chips that have the highest profitability and added value.

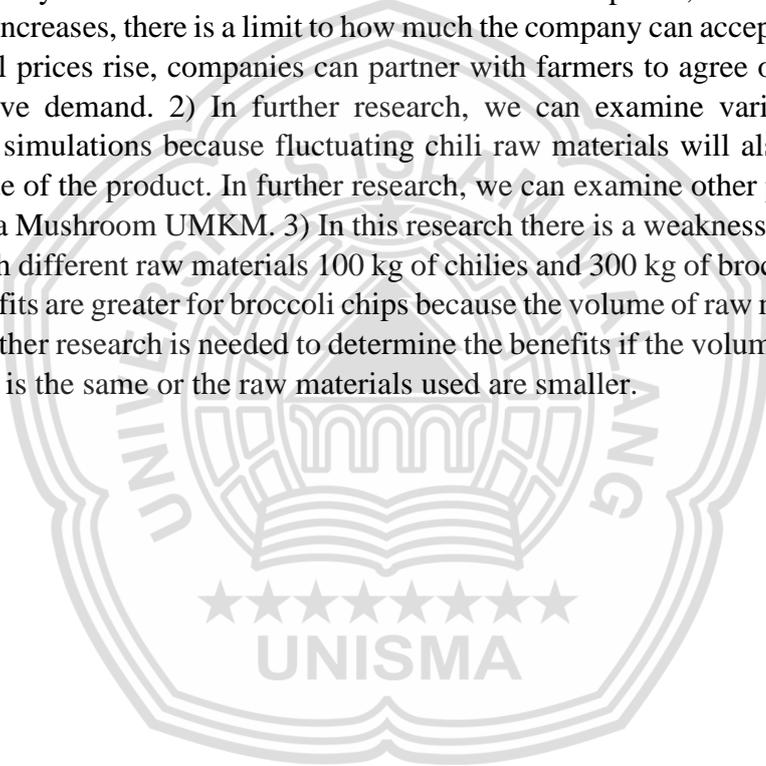
The research location was determined purposively, namely at the UMKM Agronusa Mushroom, Tulungrejo Village, Bumiaji District, Batu City. The respondents in this study came from the company, especially company owners or business actors who acted as key informants and employees at the UMKM Agronusa Mushroom. Research data was collected through interviews with key informants, namely business owners and employees, observations, discussions and company reports. Data analysis uses profitability analysis by calculating values (Break Event Point (BEP), Margin Of Safety (MOS) and Marginal Income Ratio (MIR), added value analysis using the Hayami method and independent samples t test analysis).

The results of profitability data analysis show that the level of profitability of chili chips obtained by UMKM Agronusa Mushroom is 54.42%. This shows that if the business is able to sell all of its production, the profit that will be obtained will be 54.42%. Meanwhile, the level of profitability of broccoli chips obtained by MSME Agronusa Mushroom was 44.07%. This shows that if the business is able to sell all of its production, the profit that will be obtained is 44.07%.

Analysis of added value using the Hayami method shows that the added value obtained from processing 100 kg of chilies into chips is IDR 85,520.00/kg. The added value ratio obtained by chili chips MSMEs is included in the high added value category, namely 64.80% which shows that this value is above 15-40%. Meanwhile, the added value for broccoli chips obtained from processing 300 kg of

broccoli into chips is IDR 84,110.00/kg. The added value ratio obtained was 73.14%, which shows that the value is more than 40% and is in the high category. Based on the results of the independent samples t test analysis, the Sig(2 tailed) value is  $>0.05$ , meaning that  $H_0$  is accepted and  $H_1$  is rejected, so there is no difference in the average value of profitability and added value for chili chips and broccoli chips. This means that chili chips and broccoli chips have equally high profitability and added value.

The suggestions from this research are: 1) For UMKM, Agronusa Mushroom needs to add a new product, namely fruit chips, which can help increase market share and reduce the risk of dependence on just one product or two products. This can provide stability in sales levels and maintain and increase the MOS value. Companies can pay more attention to production efficiency and income receipts so that they can analyze the added value of various raw material prices, if the price of raw materials increases, there is a limit to how much the company can accept orders. If raw material prices rise, companies can partner with farmers to agree on prices and still receive demand. 2) In further research, we can examine various raw material price simulations because fluctuating chili raw materials will also affect the added value of the product. In further research, we can examine other products from Agronusa Mushroom UMKM. 3) In this research there is a weakness, namely measuring with different raw materials 100 kg of chilies and 300 kg of broccoli, the company's profits are greater for broccoli chips because the volume of raw materials is large. So further research is needed to determine the benefits if the volume of raw materials used is the same or the raw materials used are smaller.



## BAB I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Tanaman hortikultura merupakan tanaman buah dan sayuran yang termasuk salah satu bagian dari sub sektor pertanian yang paling banyak di konsumsi oleh sebagian masyarakat. Menurut Zulkarnain (2010) produk hortikultura merupakan sumber berbagai vitamin dan mineral yang mendorong konsumsi masyarakat terhadap sayuran cenderung meningkat sehingga meningkatkan pula konsumsi produk hortikultura.

Cabai merah besar (*Capsicum annum L.*) merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi tinggi di Indonesia. Tanaman cabai berasal dari daerah tropika kemudian disebarakan melalui perdagangan ke seluruh dunia termasuk Asia seperti di Indonesia (Nurfalach, 2010). Berikut ini adalah konsumsi cabai merah besar di Indonesia tahun 2017-2021.

Tabel 1. Konsumsi Cabai Merah Besar Di Indonesia Tahun 2017-2021

No	Tahun	Jumlah (Ton)
1	2017	479.850
2	2018	469.150
3	2019	406.770
4	2020	446.460
5	2021	490.830

Sumber: BPS (2022)

Berdasarkan hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) September 2021, masyarakat Indonesia rata-rata mengonsumsi 0,15 kilogram (kg) cabai merah besar per kapita per bulan. Jika dihitung berdasarkan prakiraan jumlah penduduk pertengahan tahun (2020-2023), konsumsi kumulatif cabai merah besar masyarakat Indonesia pada tahun 2021 mencapai 490.830 ton, jumlah tersebut meningkat sebesar 9,94% dibandingkan konsumsi tahun 2020, sehingga menjadikannya negara dengan konsumsi cabai merah besar tertinggi di Indonesia dalam lima tahun terakhir.

Konsumsi cabai merah besar di Indonesia yang semakin meningkat juga diimbangi dengan tingkat produksi cabai merah besar yang semakin meningkat juga. Berikut data produksi cabai merah besar di Indonesia tahun 2017-2021.

Tabel 2. Produksi Cabai Merah Besar di Indonesia Tahun 2017-2021

No	Tahun	Jumlah (Ton)
1	2017	1.206.226
2	2018	1.206.750
3	2019	1.214.419
4	2020	1.264.190
5	2021	1.360.571

Sumber : BPS (2022)

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) produk cabai merah besar nasional mencapai 1,36 juta ton pada tahun 2021, meningkat 96,38 ribu ton (7,72%) dibanding tahun sebelumnya. Produksi cabai jenis ini juga menunjukkan tren naik sepanjang lima tahun terakhir seperti pada tabel 2 diatas.

Selain cabai merah besar, brokoli (*Brassica Oleracea, L.*) juga termasuk salah satu komoditas hortikultura jenis sayuran berdaun hijau tua. Brokoli adalah sayuran paling populer di dunia dan digunakan dalam berbagai hidangan, baik disiapkan secara sederhana atau dicampur dengan bahan lain. Brokoli dikenal sebagai "The King Of Vegetable" karena telah lama dikenal karena memiliki manfaat untuk kesehatan (Zulkarnain, 2010).

Menurut Direktorat Jenderal Hortikultura (2014), permintaan brokoli di Indonesia cenderung meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa brokoli memiliki potensi untuk dikembangkan dan dapat membantu memajukan pertanian Indonesia. Pasar kembang kol dan brokoli di Indonesia meningkat dan tumbuh sebesar 1,6% dibandingkan tahun sebelumnya. Nilai pasar meningkat pada tingkat tahunan rata-rata sebesar +1,6% selama periode 2012 hingga 2022. Selama periode yang ditinjau, pasar mencapai level maksimum pada tahun 2017. Namun, pada tahun 2018 hingga tahun 2022 produksi brokoli menurun mencapai 10 ton per ha turun -1,5% dibandingkan tahun sebelumnya, untuk memenuhi permintaan dari luar negeri volume produksi dan produktivitas harus lebih tinggi dan lebih konsisten sehingga tidak kalah dengan sayuran dari negara pesaing.

Dalam beberapa tahun terakhir, tren gaya hidup sehat dan kesadaran akan pentingnya konsumsi makanan bergizi telah melonjak. Konsumen semakin mencari alternatif camilan yang tidak hanya memuaskan keinginan rasa tetapi juga memberikan manfaat kesehatan. Dua produk yang merupakan diversifikasi dari produk hortikultura sebagai camilan sehat adalah keripik cabai dan keripik brokoli. Permintaan konsumen terhadap makanan pedas terutama keripik cabai terus meningkat, membuat industri makanan pedas menjadi salah satu pasar yang menjanjikan. Namun, dengan peningkatan popularitas tersebut juga terdapat persaingan yang ketat dari produk serupa di pasar. Keripik cabai memiliki pangsa pasar yang luas akan tetapi perlu fokus pada manajemen biaya untuk meningkatkan profitabilitas. Pada keripik brokoli memiliki potensi pertumbuhan besar di pasar kesehatan akan tetapi untuk biaya produksi lebih tinggi daripada keripik cabai.

Pengolahan hasil pertanian dapat menambah nilai jual produk karena melalui pengolahan produk pertanian dapat diubah menjadi produk olahan yang lebih tahan lama dan siap untuk dikonsumsi sehingga memperoleh nilai jual yang tinggi di pasaran. Selain itu, pengolahan hasil pertanian juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas, banyak menyerap tenaga kerja, meningkatkan keterampilan sehingga akan memperoleh hasil penerimaan yang lebih besar. Dalam wawasan agribisnis, pengolahan hasil pertanian juga memiliki keunggulan, yaitu meningkatkan nilai tambah pada agroindustri tersebut. Produk Hortikultura memiliki masa simpan yang lebih lama apabila diolah menjadi bentuk olahan yang lebih bervariasi, sehingga nilai tambahnya menjadi lebih besar, dengan demikian adanya UMKM merupakan langkah strategis untuk meningkatkan nilai tambah dan agribisnis tanaman hortikultura memiliki potensi sebagai peluang usaha yang menjanjikan (Ashari, 2006). Menurut Pusat Kebijakan Ekonomi Makro (2012) nilai tambah (*value added*) merupakan bertambahnya nilai dari suatu komoditas karena melalui proses pengolahan, pengangkutan maupun penyimpanan dalam suatu produksi. Jadi nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih lebih antara nilai produk akhir dengan nilai biaya input, tetapi tidak termasuk upah tenaga kerja didalamnya.

Salah satu cara yang dapat dilakukan agar nilai tambah suatu komoditas pertanian meningkat adalah dengan mengaitkan pertanian dengan industri pengolahan. Sektor industri pengolahan merupakan salah satu sektor yang kontribusinya cukup besar dalam pembentukan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB). Industri pengolahan tersusun industri berskala besar, menengah, dan kecil, dimana masing-masing pelaku industri berpotensi memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan industri lainnya (Bank Indonesia 2012). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan usaha dengan margin keuntungan yang sangat tinggi di Indonesia. Peran UMKM menciptakan kesempatan kerja para pengangguran.

Pengolahan cabai merah besar dan brokoli menjadi produk turunan berupa keripik menggunakan input yang berbeda pada proses pengolahan, sehingga menghasilkan nilai tambah dan keuntungan yang berbeda pada masing-masing produk. Penerapan nilai tambah pada produk turunan cabai merah besar dan brokoli di UMKM Agronusa Mushroom diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam hal pendapatan dan nilai jual produk tersebut. Produk dari UMKM Agronusa Mushroom ini sudah banyak dikenal oleh kalangan masyarakat Indonesia. Produk yang dihasilkan oleh UMKM Agronusa Mushroom memiliki jenis yang beragam salah satunya keripik cabai merah besar dan keripik brokoli, sehingga menghasilkan nilai penjualan dari setiap produk berbeda-beda. Pada proses pengolahan keripik memiliki input yang berbeda sehingga akan menghasilkan nilai tambah dan alokasi yang berbeda pula terhadap tenaga kerja dan usahanya. Selain itu permasalahan yang ada adalah belum adanya pencatatan yang tersistematis terhadap data keuangan dan administrasi perusahaan sehingga perlu dilakukan adanya analisis profitabilitas. Analisis profitabilitas ini dapat digunakan sebagai tolak ukur dan gambaran tentang efektivitas kinerja keuangan ditinjau dari keuntungan yang diperoleh dibanding dengan hasil penjualan dan investasi dari UMKM tersebut. Menurut Herman (2013) profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh profit yang dihitung dengan selisih antara hasil penjualan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Penelitian sebelumnya dilakukan di daerah yang berbeda dengan kondisi pasar dan infrastruktur yang berbeda pula. Oleh karena itu, penelitian ini akan memberikan wawasan baru yang spesifik terkait dengan UMKM Agronusa Mushroom terutama dalam hal kerjasama dengan CV. Arjuna Flora, gapoktan, dan dinas pertanian Kota Batu. Hal ini akan memberikan kontribusi signifikan terhadap literatur yang ada dengan memberikan perspektif baru dan lebih mendalam tentang potensi pengembangan UMKM di daerah tersebut, maka dari itu informasi mengenai profitabilitas dan nilai tambah pada produk UMKM tersebut perlu diketahui.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan dikaji sebagai berikut :

1. Berapa besarnya nilai profitabilitas yang dihasilkan dari keripik cabai merah besar dan keripik brokoli?
2. Berapa besarnya nilai tambah keripik cabai merah besar dan keripik brokoli yang diperoleh UMKM Agronusa Mushroom?
3. Bagaimana perbandingan profitabilitas dan nilai tambah pada kedua jenis keripik tersebut?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Atas dasar rumusan masalah, maka disusun tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Menganalisis besarnya nilai profitabilitas yang dihasilkan dari keripik cabai merah besar dan keripik brokoli.
2. Menganalisis besarnya nilai tambah keripik cabai merah besar dan keripik brokoli yang diperoleh UMKM Agronusa Mushroom.
3. Mengetahui jenis keripik yang memiliki profitabilitas dan nilai tambah tertinggi.

### **1.4 Batasan Penelitian**

Batasan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada UMKM pengolahan sayuran khususnya keripik cabai dan keripik brokoli.

2. Lokasi Penelitian dilakukan pada UMKM Agronusa Mushroom di Kota Batu.
3. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis nilai tambah serta profitabilitas dari produk keripik cabai dan keripik brokoli pada UMKM Agronusa Mushroom.
4. Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan jenis keripik yang memiliki profitabilitas dan nilai tambah tertinggi.

### **1.5 Manfaat dan Output Penelitian**

Manfaat yang diperoleh adanya penelitian ini antara lain :

#### **1.1.1 Manfaat teoritis**

Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan berguna untuk dapat memberikan pengetahuan mengenai nilai tambah dan profitabilitas serta pengalaman sebagai wadah pengaplikasian materi-materi yang didapat selama masa perkuliahan.

#### **1.1.2 Manfaat Praktis**

- a) Penelitian ini dapat membantu pemilik UMKM untuk memahami sejauh mana bisnis mereka menghasilkan nilai tambah dan profitabilitas. Dengan pemahaman yang lebih baik, mereka dapat mengidentifikasi area di mana mereka dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, atau meningkatkan nilai tambah produk atau layanan.
- b) Penelitian ini dapat membantu mengidentifikasi area di mana UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional. Hal ini dapat berdampak pada peningkatan profitabilitas dengan mengurangi biaya produksi, manajemen stok yang lebih efisien, atau perbaikan proses produksi.

#### **1.1.3 Output Penelitian**

Output penelitian ini berupa artikel ilmiah yang akan diterbitkan pada jurnal ilmiah Agribisnis Seagri.

## BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis profitabilitas dan nilai tambah keripik cabai dan keripik brokoli di UMKM Agronusa Mushroom maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Tingkat profitabilitas keripik cabai yang diperoleh oleh UMKM Agronusa Mushroom adalah sebesar 54,42 persen. Hal ini menunjukkan bahwa apabila usaha tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, maka laba atau profit yang akan diperoleh adalah sebesar 54,42 persen. Sedangkan tingkat profitabilitas keripik brokoli yang diperoleh oleh UMKM Agronusa Mushroom adalah sebesar 44,07 persen. Hal ini menunjukkan bahwa apabila usaha tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, maka laba atau profit yang akan diperoleh adalah sebesar 44,07 persen.
2. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan 100 kg cabai menjadi keripik adalah sebesar Rp 85.520,00/kg. Rasio nilai tambah yang didapatkan pada UMKM keripik cabai termasuk dalam kategori nilai tambah sedang yaitu 64,80 persen yang menunjukkan bahwa nilai tersebut di atas 15-40 persen. Sedangkan nilai tambah untuk keripik brokoli yang diperoleh dari pengolahan 300 kg brokoli menjadi keripik adalah sebesar Rp 84.110,00/kg. Rasio nilai tambah yang didapatkan sebesar 73,14 persen yang menunjukkan bahwa nilai tersebut lebih dari 40 persen dan merupakan kategori tinggi.
3. Berdasarkan uji *independent samples test* nilai Sig(2 tailed)  $>0,05$  artinya  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak maka tidak ada perbedaan rata-rata nilai profitabilitas dan nilai tambah pada keripik cabai dan keripik brokoli. Hal ini dikarenakan kedua data hanya memiliki selisih yang rendah. Artinya keripik cabai dan keripik brokoli memiliki nilai profitabilitas dan nilai tambah yang sama-sama tinggi.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian yang telah dilakukan pada UMKM Agronusa Mushroom terlihat bahwa usaha keripik cabai dan keripik brokoli memiliki nilai tambah dan kemampuan yang tinggi dalam menghasilkan profit atau laba, maka dapat diusulkan saran sebagai berikut:

1. Untuk UMKM Agronusa Mushroom perlu menambahkan produk baru yaitu keripik buah yang dapat membantu meningkatkan pangsa pasar dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu produk atau dua produk saja. Hal ini dapat memberikan kestabilan pada tingkat penjualan dan mempertahankan serta meningkatkan nilai MOS. Perusahaan bisa lebih memperhatikan efisiensi produksi dan penerimaan income agar bisa dilakukan analisis nilai tambah dari berbagai harga bahan baku, apabila harga bahan baku naik dibatas berapa perusahaan bisa menerima pesanan. Apabila harga bahan baku naik perusahaan bisa bermitra dengan petani untuk kesepakatan harga dan tetap menerima permintaan.
2. Pada penelitian selanjutnya bisa meneliti dari berbagai simulasi harga bahan baku karena bahan baku cabai yang fluktuatif akan berpengaruh juga terhadap nilai tambah produk. Pada penelitian selanjutnya bisa meneliti produk lain dari UMKM Agronusa Mushroom.
3. Pada penelitian ini ada kelemahannya yaitu mengukur dengan bahan baku berbeda cabai 100 kg dan brokoli 300 kg, keuntungan perusahaan lebih besar pada keripik brokoli karena volume bahan bakunya besar. Sehingga perlu penelitian lanjutan untuk menentukan keuntungan apabila volume bahan baku yang digunakan sama atau bahan baku yang digunakan lebih kecil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alex S., (2017). *Meningkatkan Keunggulan Usaha Menengah*. Yogyakarta: Andi Offset
- Ashari S., (2006). *Meningkatkan Keunggulan Berbuah Tropis Indonesia*. Yogyakarta: Andi Offset
- Badan Pusat Statistik dan Direktorat Jenderal Hortikultura. (2017). *Jumlah Total Produksi Cabai Merah Besar Indonesia Tahun 2017-2021*. <http://hortikultura.pertanian.go.id/>. Diakses pada tanggal 5 November 2023
- Dameria Feronica\*, Y. F. dan M. R. (2023). *ANALISIS NILAI TAMBAH DAN PROFITABILITAS USAHA PENGOLAHAN AMPLANG IKAN TENGGIRI DI KECAMATAN PULAU LAUT UTARA KABUPATEN KOTABARU (Studi Kasus Usaha Amplang Ikan Meilan) Value Added and Profitability Analysis of Spanish Mackerel Amplang Business in Pulau Laut Utara District, Kotabaru Regency (Case Study of Meilan Spanish Mackerel Amplang Business)*. *Frontier Agribisnis*, 1–9.
- Direktorat Pengolahan Hasil Pertanian. (2009). *Standar Prosedur Operasional (SPO) Pengolahan Cabe*. Tersedia dari: <https://distan.jogjaprovo.go.id/wp-content/download/teknologi/spo2010.pdf>. Diakses pada 5 November 2023.
- Djarwiningsih T. (2005). *Capsicum spp. (Cabai): Asal, Persebaran dan Nilai Ekonomi*. *Jurnal Biodiversitas*, 6(4), 292–2.
- Prajnanta F. (2007). *Mengatasi Permasalahan Bertanam Cabai Hibrida Secara Intensif*. Agromedia Pustaka.
- Hamid dan M. haryanto. (2012). *Untung Besar Dari Bertanam Cabai Hibrida*. PT. Agromedia Pustaka.
- Herawati. (2005). *Analisis Biaya Pemasaran dan Profitabilitas Berdasarkan Jenis Produk Pada PT. Tirta Eka Perkasa Semarang. Tugas Akhir*. Universitas Negeri Semarang
- Herman, Edi. (2013). *Akuntansi Manajerial Orientasi praktis*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Hubeis, Musa. 1997. *Menuju Industri Kecil Profesional Di Era Globalisasi Melalui Pemberdayaan Manajemen Industri*. Orasi Ilmiah. Institut Pertanian Bogor

Intan Nurrafika. (2016). *ANALISIS NILAI TAMBAH DAN PROFITABILITAS AGROINDUSTRI KERIPIK NANGKA "SO KRESSH" PADA CV KAJEYEFood MALANG*. UB Press.

Julitasari, E. N., & Suwarta, S. (2020). *Analisis nilai tambah produk cabe akibat over supply di masa pandemi COVID-19 (Studi di Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang)*. In Conference on Innovation and Application of Science and Technology (CIASTECH) (Vol. 3, No. 1, pp. 285-292).

Nasional, B. P. P. (2007). *Rencana Aksi Pangan Nasional Dan Gizi*. Bappenas.

Noerkumala, Nindia Margareta, Anik Suwandari, Agus Supriono. (2016). *Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Agroindustri Belimbing Kota Blitar*. Jurnal PAMATOR, 9(1), 41-51.

Novita, Dwi Dian, dan Winda Rahmawati. (2014). *Pemberdayaan Wanita Tani Dalam Usaha Produksi Abuca di Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 4(2), 105-109

Nurmedika, Marhawati, dan Max Nur Alam. *Analisis Pendapatan dan Nilai Tambah Keripik Nangka Pada Industri Rumah Tangga Tiara Di Kota Palu*. Jurnal e-J.Agrotekbis 1 (3) : 267-273, Agustus 2013

Pangemanan, J. T. (2016). *Analisis perencanaan laba perusahaan dengan penerapan break even point pada PT. Kharisma Sentosa Manado*. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 4(1).

Pratama, Y. I., Nurhayati, N., Ambarita, A. H., Marpaung, R., Sihaloho, Y., & Hasugian, T. A. N. (2022, July). *Inovasi Pemanfaatan Buah Cabai Menjadi Cemilan Kripik Yang Nikmat*. In Prosiding Seminar Nasional Sosial, Humaniora, dan Teknologi (pp. 803-807).

Prof. Dr. H. Zulkarnain. (2010). *DASAR- DASAR HOLTIKULTURA* (Rini Rachmatika, Ed.). Bumi Aksara.

Pusat Kebijakan Ekonomi Makro. (2012). *Laporan Kajian Nilai Tambah Produk Pertanian*. Jakarta: Kementerian Keuangan Republik Indonesia

Rianti, T. S. M. (2021). *Analisis Nilai Tambah Agroindustri Ting-Ting Kacang*. Media Agribisnis, 5(1), 60–66.  
<https://doi.org/10.35326/agribisnis.v5i1.1459>

Riyanto, Bambang. (2001). *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta

- Rizky, Giska Aulia. (2012). *Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran Usaha Industri Tahu Di Kota Medan*. Skripsi. Universitas Sumatera Utara Medan
- Sari, I. R. M., Zakaria, W. A., & Affandi, M. I. (2015). *Kinerja produksi dan nilai tambah agroindustri emping melinjo Di Kota Bandar Lampung*. Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis, 3(1).
- Soekartawi. (2016). *Analisis Usahatani*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press)
- Sugiono. (2010). *Metode Penelitian Bisnis*. Alfabeta. Bandung.
- Shinta, A. (2011). *Manajemen pemasaran*. Universitas Brawijaya Press.
- Suprianto, S., Hakim, L., & Sujadi, S. (2020). *Analisis Efisiensi Usaha dan Nilai Tambah Agroindustri Olahan di Kota Mataram*. Elastisitas-Jurnal Ekonomi Pembangunan, 2(1), 30-42.
- Susenas, BPS. (2017). *Konsumsi Cabai Indonesia tahun 2017-2021*. <http://hortikultura.pertanian.go.id/>. Diakses pada tanggal 5 November 2023
- Susanty Purnamasari, M., Herawati, M., Herdiansah, R., & Tulang Bawang Lampung, U. (n.d.). *PENGEMBANGAN USAHA KERIPIK SEHAT DALAM RANGKA MENINGKATKAN NILAI JUAL PRODUK DAN PENDAPATAN DI KELOMPOK MITRA MAKNDA KOTA BANDAR LAMPUNG* (Vol. 5, Issue 2). <http://peduli.wisnuwardhana.ac.id/index.php/peduli/index>
- Susilo, K. R., & Diennazola, R. (2012). *19 Bisnis Tanaman Sayuran Paling Diminati Pasar*. AgroMedia.
- UDZRI, N. (2021). *ANALISIS NILAI TAMBAH (VALUE ADDED) BUAH MARKISA (Passiflora edulis Sims) MENJADI SIRUP MARKISA PADA USAHA AGROWISATA HOME INDUSTRY NOERLEN (Studi Kasus: Home Industry Noerlen. Jalan Sei Tuan No. 7 Babura, Kecamatan Medan Baru, Kota Medan, Sumatera Utara)* (Doctoral dissertation, UMSU).
- Valentina, Oxy. (2009). *Analisis Nilai Tambah Ubi Kayu Sebagai Bahan Baku Keripik Singkong Di Kabupaten Karanganyar (Kasus Pada Kub Wanita Tani Makmur)*. Skripsi. Universitas Sebelas Maret, Surakarta
- Wanoswati, Ria. (2009). *Pengantar Agroindustri*. Malang: UB Press
- Yolandika, C., Nurmalinga, R., Sains Agribisnis, M., & Pertanian Bogor, I. (2017). *ANALISIS NILAI TAMBAH BROKOLI KEMASAN CV. YAN'S FRUITS AND VEGETABLE DI KECAMATAN LEMBANG BANDUNG BARAT*. 1(1), 30–37.