

**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN KERUPUK
KULIT SAPI (KASUS PADA USAHA “PAK HENRY”) DI KELURAHAN
TUAH MADANI KECAMATAN TAMPAN KOTA PEKANBARU**

OLEH :

ANWAR PRAWINATA
164210071

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Pertanian*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2020**

**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN KERUPUK
KULIT SAPI (KASUS PADA USAHA “PAK HENRY”) DI KELURAHAN
TUAH MADANI KECAMATAN TAMPAN KOTA PEKANBARU**

SKRIPSI

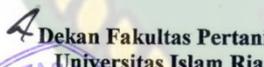
**NAMA : ANWAR PRAWINATA
NPM : 164210071
PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS**

**KARYA TULIS ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM
UJIAN KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL
25 NOVEMBER 2020 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN
YANG TELAH DISEPAKATI. KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN
SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITA ISLAM RIAU**

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing


Khairizal, SP., M.M.A


**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau**



Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP

**Ketua Program Studi
Agribisnis**




Sisca Yantina, SP., MP

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN
DALAM UJIAN KOMPREHENSIF DI DEPAN PANITIA SIDANG FAKULTAS
PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

TANGGAL 25 NOVEMBER 2020

NO	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Khairizal, SP., M.M.A	Ketua	
2	Dr. Ir. Saipul Bahri, M.Ec	Anggota	
3	Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si	Anggota	
4	Darus, SP., M.M.A	Notulen	

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

BIOGRAFI PENULIS



Anwar Prawinata lahir di Tebing Tinggi, 07 Maret 1996 Anak dari pasangan Bapak H. Sipahutar dan Ibu M. Sinaga yang merupakan anak pertama dari empat bersaudara. Pendidikan yang telah ditempuh oleh Penulis mulai dari Sekolah Dasar Negeri 004 Bukit Agung pada tahun 2003 dan lulus pada tahun 2009. Pada tahun yang sama yaitu tahun 2009, Penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP C9 School Pangkalan Kerinci dan lulus pada tahun 2012. Kemudian Penulis melanjutkan Sekolah Menengah Kejuruan di SMK Makmur Pangkalan Kerinci dengan mengambil jurusan teknik kendaraan ringan (TKR) dan selesai pada tahun 2015. Pada tahun 2016 penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Riau Studi Stara satu (S1) program studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Penulis melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Usaha Agroindustri Dan Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Kasus Pada Usaha “Pak Henry”) di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru”** dibawah bimbingan Bapak Khairizal, SP., M.M.A. Atas kehendak tuhan yang maha esa Penulis dinyatakan lulus ujian kompreherensif pada tanggal 25 November 2020 serta berhak mendapatkan gelar Sarjana Pertanian dari Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Anwar Prawinata, SP

Kata Persembahan

Salam sejahtera bagi kita semua...

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada tuhan yang maha esa karena berkat dan rahmat dan kebaikan-nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Usaha Agroindustri Dan Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Kasus Pada Usaha Pak Henry) di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru” dan telah dinyatakan lulus ujian sarjana (SI) di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Oleh karena itu, penulis menyampaikan rasa hormat dan terimakasih yang sebesar-besarnya serta mempersembahkan skripsi ini kepada :

Ibunda dan Ayahanda tercinta

Terimakasih kepada orang tuaku yang sangat kukasihi dan kusayangi ibunda **M. Sinaga** dan ayahanda **H. Sipahutar** sebagai tanda bakti, hormat dan rasa terimakasih yang tiada terhingga kupersembahkan karya kecil ini kepada ibu dan ayah yang telah memberikan kasih sayang yang berlimpah dari mulai saya lahir, hingga saya sudah sebesar ini, yang tidak pernah berhenti memberiku semangat, doa, dukungan moril atau materil serta kasih sayang dan pengorbanannya yang tidak akan pernah bisa tergantikan dengan apapun dan sampai kapanpun. Dengan selembat kertas yang bertuliskan kata persembahan ini. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Ibu dan Ayah bahagia, karena kusadar selama ini belum bisa berbuat lebih. Untuk Ibu dan Ayah yang selalu membuatku termotivasi dan selalu menyirami kasih sayang, selalu mendoakanku, selalu menasehatiku untuk menjadi lebih baik.

Terima Kasih Ibu...

Terima Kasih Ayah ...

Adekku

Sebagai tanda terima kasih, aku persembahkan karya kecil ini untuk adekku **Insani Santa Maria, Harianto Sipahutar** dan **Klesia Amelia Sipahutar** yang telah memberikan semangat, doa dan dukungan.

Terima Kasih...

Dosen Pembimbing Tugas Akhir

Terima kasih saya ucapkan kepada :

Bapak **Khairizal, SP.,M.M.A** selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pemikiran dalam memberikan bimbingan dan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Bapak **Dr. Ir. Saipul Bahri, M.Ec** dan ibu **Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si** selaku dosen penguji selama dari seminar proposal sampai dengan Komprehensif dan yang telah memberikan arahan terhadap skripsi ini memberikan masukan agar skripsi ini lebih baik lagi. Ibu **Sisca Vaulina, SP., MP** selaku Ketua Prodi Jurusan Agribisnis yang telah memberikan arahan selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau hingga lulus dan selesai dalam menempuh studi Stara Satu (S1).

Terima Kasih.....

Untuk semua teman-teman Seperjuangan

Buat teman-temanku **Carles Elianto Sipahutar, SP, Nurdin Tanjung, SP, Sigit Prayitno, SP, Iwansyah, SP, Binsar Doy Hutagaol, SP, Yonaldi Sardevi, SP.** Terima kasih telah mau menemaniku selama proses penyusunan karya ilmiah ini, tanpa dukungan dan semangat yang kalian berikan mungkin saya belum sampai dititik ini. Terimakasih juga kepada **Ari Anggara, Anjarwathy, Februandika Yones dan Kentia Novega** yang telah mau menemani saya selama menyusun karya ilmiah ini dan mau membantu dalam segala hal. Tak lupa saya ucapkan banyak terimakasih kepada teman-teman seperjuangan Kelas A Agribisnis'16 yang sama-sama berjuang selama menempuh studi difakultas pertanian Universitas Islam Riau. Semoga keakraban teman-teman kelas A agribisnis'16 selalu terjaga dan kompak terus... Hidup Kelas A Agribisnis'16 UIR...!!!

Pesan Kepada Pembaca

Apapun yang kita perbuat, perbuatlah dengan segenap hatimu pasti akan dibuatnya berhasil “tetapi carilah dahulu kerajaan allah dan kebenarannya, maka semuanya itu akan ditambahkan nya kepadamu (Matius 6:33)”

Anwar Prawinata, SP

ABSTRAK

ANWAR PRAWINATA (164210071), Analisis Usaha Agroindustri Dan Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi Kasus Pada (“Pak Henry”) di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Di bawah bimbingan bapak Khairizal, SP., M.M.A.

Sektor pertanian mempunyai peranan yang sangat besar dalam menyediakan bahan baku pada industri pengelolaan hasil pertanian (agroindustri), seperti salah satu usaha agrindustri kerupuk kulit sapi Pak Henry. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Menganalisis karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri kerupuk kulit sapi. (2) Mengetahui penggunaan bahan baku dan bahan penunjang, teknologi produksi, tenaga kerja, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah. (3) Menganalisis saluran, lembaga pemasaran dan fungsi pemasaran, biaya, keuntungan, margin dan efisiensi pemasaran. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan, di mulai dari bulan Juni hingga November 2020. Penelitian ini dilakukan dengan metode survei dengan responden pengusaha kerupuk kulit sapi pak henry yang dilakukan dengan secara sengaja (*purposive sampling*) dan 2 sampel pedagang pengecer. Hasil penelitian menunjukkan bahwa umur pengusaha berada pada kelompok umur yang produktif, yaitu 35 tahun, lama pendidikan pengusaha 6 tahun (tingkat SD). Pengalaman berusaha 8 tahun dengan 4 anggota keluarga. Skala usaha termasuk kedalam skala usaha kecil dengan modal sendiri. Penggunaan bahan baku kerupuk kulit sapi Per proses produksi sebesar 123 kg dengan penggunaan bahan penunjang meliputi: garam 12 pack, Gas LPG 3 kg 4 tabung, kayu bakar 0,1m³, bumbu campur 3 kg dan minyak goreng 70 kg. Teknologi yang digunakan teknologi sederhana. Tenaga kerja yang digunakan berjumlah 6 orang dengan 6,44 HOK. Produksi yang di lakukan pengusaha yaitu 10 kali proses produksi Per bulan. Total biaya produksi sebesar Rp.4.927.425 per proses produksi. Pendapatan Kotor Sebesar Rp. 8.125.00 Per Proses Produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp.3.197.575 Per proses produksi, efisiensi usaha sebesar 1,64. Nilai tambah sebesar Rp. 18.000 Per kg. Selanjutnya Terdapat 2 saluran, dan terdapat 2 lembaga pemasaran yang terlibat memasarkan kerupuk kulit sapi pak Henry yaitu saluran I pengusaha ke pedagang pengecer dan Saluran II pengusaha ke konsumen. Terdapat 6 Fungsi pemasaran yaitu: pembelian, penjualan, pengangkutan, penyimpanan, informasi pasar dan penanggung resiko. Biaya pemasaran saluran I Rp.16.874, saluran II tidak memiliki biaya pemasaran. Keuntungan saluran I adalah Rp.123.126 Per kg. Sedangkan saluran II tidak keuntungan karena tidak ada biaya yang dikeluarkan dalam pemasaran dan margin. Margin pemasaran saluran I adalah Rp.140.000 Per kg. Margin pada saluran II tidak memiliki margin pemasaran, hal tersebut karena harga beli pengusaha dan harga jual pengusaha kepada konsumen sama Efisiensi saluran I adalah 7,45%, saluran II memiliki efisiensi 0%, hal tersebut karena pada saluran II tidak ada biaya yang dikeluarkan antara pengusaha dan konsumen.

Kata Kunci: *Agroindustri, Kerupuk Kulit, Nilai Tambah, Pemasaran*

ABSTRACT

ANWAR PRAWINATA (164210071), Analysis of Agroindsutri Business and Marketing of Cowhide Crackers Case On ("Mr. Henry") in Tuah Madani Subdistrict Tampan Pekanbaru. Under the guidance of Mr. Khairizal, SP., M.M.A.

The agricultural sector has a very large role in providing raw materials in the agricultural product management industry (agroindustry), such as one of Pak Henry's beef skin cracker agroundustri businesses. This study aims to: (1) Analyze the characteristics of entrepreneurs and business profiles of agroindsutri cowhide crackers. (2) Know use of raw and supporting materials, production technology, labor, production cost, production, income, efficiency and added value. (3) Analyze channels, marketing institutions and marketing functions, cost, profit, margin and marketing efficiency. This research was conducted for 6 months, starting from June to November 2020.. This research was conducted by survey method with respondents of cattle skin crackers businessman pak henry which di did *intentionally (purposive sampling)* and 2 samples of retailers. The results showed that the age of the entrepreneur is in the productive age group, which is 35 years, the length of the entrepreneur's education is 6 years (elementary level). 8 years of trying experience with 4 family members. The scale of the business is included in the scale of small businesses with their own capital. The use of raw materials of cowhide crackers Per production process of 123 kg with the use of supporting materials include: salt 12 pack, LPG Gas 3 kg 4 tubes, firewood 0.1m³, mixed seasoning 3 kg and cooking oil 70 kg. The technology used is simple technology. The workforce used amounted to 6 people with 6.44 HOK. Production done by entrepreneurs is 10 times the production process per month. Total production cost was Rp.4,927,425 Per production process. Gross Revenue of Rp. 8,125.00 Per Production Process and net income of Rp. 3,197,575 Per production process, business efficiency of 1.64. Added value of Rp. 18,000 Per kg. Furthermore, there are 2 channels, and there are 2 marketing agencies involved in marketing mr. Henry cowhide crackers, namely channel I entrepreneurs to retailers and Channel II entrepreneurs to consumers. There are 6 marketing functions namely: purchasing, selling, transportation, storage, market information and risk-taking. The marketing cost of channel I is Rp. 16,874, channel II has no marketing costs. The profit of channel I is Rp.123.126 Per kg. While channel II is not an advantage because there are no costs incurred in marketing and margin. The marketing margin of channel I is Rp.140.000 Per kg. Margin on channel II does not have a marketing margin, it is because the purchase price of the entrepreneur and the selling price of the entrepreneur to consumers are the same Efficiency of channel I is 7.45%, channel II has an efficiency of 0%, it is because in channel II there is no cost incurred between the entrepreneur and the consumer.

Keywords: *Agroindsutri, Skin Crackers. Value Added, Marketing*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi (Kasus Pada Usaha “Pak Henry”) di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu dalam proses penyusunan skripsi ini, yaitu Bapak Khairizal, SP., M.M.A selaku Dosen Pembimbing, yang telah banyak meluangkan waktu, pemikiran maupun tenaga dalam memberikan bimbingan, motivasi, kritik dan saran yang membangun kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis telah banyak berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai hasil yang baik, namun apabila terdapat kekurangan semua itu disebabkan kemampuan yang terbatas. Oleh karena itu, kritik dan saran yang mendukung sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Harapannya, skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Pekanbaru, Desember 2020

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
1.5. Ruang Lingkup Penelitian.....	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Konsep Agroindustri.....	8
2.1.1. Pohon Industri Sapi.....	10
2.1.2. Kerupuk Kulit Sapi.....	11
2.2. Analisis Usaha	12
2.2.1. Ketersediaan Bahan Baku	12
2.2.2. Teknologi Produksi.....	14
2.2.3. Proses Produksi.....	14
2.2.4. Tenaga Kerja.....	17
2.2.5. Biaya Produksi	18
2.2.6. Produksi.....	21
2.2.7. Pendapatan	22
2.2.8. Efisiensi.....	23
2.2.9. Nilai Tambah.....	24
2.3. Pemasaran.....	25

2.3.1. Pengertian Pemasaran.....	25
2.3.2. Saluran Dan Lembaga Pemasaran	26
2.3.3. Fungsi-Fungsi Pemasaran.....	27
2.3.4. Biaya Pemasaran.....	29
2.3.5. Margin Pemasaran	29
2.3.6. Keuntungan Pemasaran	30
2.3.7. Efisiensi Pemasaran.....	30
2.4. Penelitian Terdahulu.....	31
2.5. Kerangka Pemikiran.....	38
III. METODOLOGI PENELITIAN.....	41
3.1. Metode, Tempat Dan Waktu Penelitian.....	41
3.2. Teknik Pengambilan Responden	41
3.3. Teknik Pengumpulan Data	42
3.4. Konsep Operasional.....	42
3.5. Analisis Data.....	45
3.5.1. Karakteristik Pengusaha Dan Profil Usah Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry	46
3.5.2. Analisis Penggunaan Bahan Baku, Teknologi Produksi, Proses Produksi, Tenaga Kerja, Faktor Produksi Dan Produksi Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry .	46
3.5.3. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit sapi (Biaya Produksi, Pendapatan, Efisiensi dan Nila Tambah Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry	46
3.5.4. Analisis Pemasaran.....	52
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	55
4.1. Letak Geografis.....	55
4.2. Keadaan Umum Penduduk.....	55
4.2.1. Jumlah Penduduk	55
4.2.2. Tingkat Pendidikan	56
4.2.3. Mata Pencaharian.....	57
4.3. Sarana Dan Prasarana.....	59

4.3.1. Pendidikan.....	59
4.3.2. Potensi Pengembangan Agroindustri	59
4.3.3. Kesehatan	59
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	60
5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry.....	60
5.1.1. Karakteristik Pengusaha Dan Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry	60
5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry	63
5.1.2.1. Sejarah Usaha	63
5.1.2.2. Skala Usaha	64
5.1.2.3. Modal Usaha	64
5.2. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang, Teknologi Produksi, Proses Produksi, Tenaga Kerja, dan Produksi Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry	65
5.2.1. Penggunaan Bahan Baku Dan Bahan Penunjang	65
5.2.2. Teknologi Produksi.....	66
5.2.3. Proses Produksi Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry	69
5.2.4. Tenaga Kerja.....	79
5.3. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi (Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan, Efisiensi dan Nilai Tambah).....	80
5.3.1. Biaya produksi.....	80
5.3.2. Produksi.....	82
5.3.3. Pendapatan	82
5.3.4. Efisiensi.....	83
5.3.5. Nilai Tambah.....	83
5.4. Sistem Pemasaran Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi.....	86
5.4.1. Saluran pemasaran kerupuk kulit sapi	86

5.4.2. Lembaga Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi	87
5.4.3. Fungsi- Fungsi Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi	87
5.4.4. Biaya Pemasaran, Margin, Keuntungan dan Efisiensi Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi	89
5.4.4.1. Biaya pemasaran kerupuk kulit sapi.....	90
5.4.4.2. Margin Pemasaran.....	90
5.4.4.3. Keuntungan Pemasaran.....	91
5.4.4.4. Efisiensi Pemasaran.....	91
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	92
6.1. Kesimpulan	92
6.2. Saran.....	93
DAFTAR PUSTAKA.....	95
LAMPIRAN.....	99

DAFTAR TABEL

No		Halaman
1.	Jumlah Ternak Sapi Yang Dipotong Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Riau Tahun 2013-2017	2
2.	Jumlah Ternak Sapi Yang Dipotong Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru, Tahun 2013-2017.	3
3.	Kandungan Gizi Pada Kerupuk Kulit Sapi	12
4.	Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami	50
5.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru	56
6.	Jumlah Penduduk di Kelurahan Tuah Madani Menurut Tingkat Pendidikan, Tahun 2019	57
7.	Jumlah Penduduk di Kelurahan Tuah Madani Kota Pekanbaru Berdasarkan Mata Pencaharian, Tahun 2019	58
8.	Distribusi Pengusaha Dan Tenaga Kerja Berdasarkan Umur, Jenis Kelamin, Tingkat Pendidikan, Jumlah Tanggungan Keluarga Dan Pengalaman Berusaha Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020	60
9.	Distribusi Jumlah Penggunaan Bahan Aku Penunjang Per Proses Produksi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020	66
10.	Penggunaan Peralatan Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020	67
11.	Distribusi Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Pekerjaan Per Proses Produksi Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020	79
12.	Distribusi Jumlah Penggunaan Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan, RCR Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020	81
13.	Analisis Nilai Tambah Metode Hayami Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020	84

14. Fungsi-Fungsi Pemasaran yang Dilakukan oleh Lembaga Pemasaran Agroindustri Kerupuk Kulit di Kelurahan Tuah Madani Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, Tahun 2020 87
15. Analisis Biaya, Margin, Keuntungan, dan Efisiensi Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, Tahun 2020 89



DAFTAR GAMBAR

No		Halaman
1.	Pohon Industri Sapi	11
2.	Proses Pembuatan Kerupuk Kulit Sapi.....	15
3.	Kerangka Pemikiran Penelitian	40
4.	Diagram alur proses pembuatan kerupuk kulit sapi pak Henry.....	69
5.	Bahan Baku Kulit Sapi Basah	70
6.	Pencucian Kotoran Dari Kulit Sapi	71
7.	Perebusan Tahap 1	71
8.	Pembersihan Bulu.....	72
9.	Perebusan Tahap 2.....	72
10.	Penghilang Sisa Daging Dan Pembakaran Bulu.....	73
11.	Pencincangan Kulit Sapi Menjadi Lebih Kecil	74
12.	Penjemuran Tahap 1	74
13.	Perebusan Tahap 3.....	75
14.	Pemberian Bumbu	75
15.	Penjemuran Tahap 2	76
16.	Penggorengan Tahap 1	76
17.	Penggorengan Tahap 2	77
18.	Penirisan Kerupuk Kulit Sapi.....	77
19.	Pemberian Garam Pada Kerupuk Kulit Sapi	78
20.	Pengemasan Kerupuk Kulit Sapi.....	78
21.	Saluran Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi Di Keluarahn Tuah Madani. Tahun 2020	86

DAFTAR LAMPIRAN

No		Halaman
1.	Karakteristik Pengusaha Usaha Agroindsutri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry Di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, Tahun 2020	99
2.	Karakteristik Tenaga Kerja Usaha Agroindsutri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry Di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Tahun 2020	99
3.	Profil Usaha Agroindstri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry Di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Tahun 2020	100
4.	Distribusi Penggunaan Bahan Baku Dan Bahan Penunjang Usaha Agroindsutri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry Di Kelurahan Tuah MadaniKecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Tahun 2020	100
5.	Distribusi Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Pekerjaan Per Proses Produksi Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry Di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Tahun 2020	101
6.	Distribusi Jumlah Penggunaan Alat Dan Biaya Penyusutan Alat Usaha Agroindsutri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry Di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Tahun 2020.....	102
7.	Distribusi Jumlah Penggunaan Biaya Produksi. Produksi, Pendapatan Dan RCR Usaha Agroindustri Pak Henry Di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Tahun 2020.....	103
8.	Analisis Nilai Tambah Metode Hayami Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020.....	104
9.	Biaya Pemasaran Pedagang Pengecer Kerupu0k Kulit Sapi Di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Tahun 2020	105

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian berperan penting dalam peningkatan perekonomian bangsa. Hal ini didasarkan pada kenyataan bahwa sektor pertanian merupakan pemasok bahan pangan, bahan baku industri, dan sumber pendapatan bagi masyarakat petani di Indonesia. Pembangunan sektor pertanian yang maju harus didukung oleh sektor agroindustri yang kuat, dimana sektor agroindustri memberikan nilai tambah yang tinggi, penyedia lapangan pekerjaan bagi sektor jasa dan sumber devisa bagi perekonomian Indonesia.

Pembangunan subsektor peternakan sangat menentukan dalam penyediaan bahan baku pada industri pangan. Para peternak mencoba memanfaatkan segala sesuatu yang ada pada tubuh hewan tersebut, diantaranya adalah kulit sapi. Kulit sapi dapat diolah menjadi bahan setengah jadi untuk digunakan pada industri sepatu, tas, ikat pinggang dan kerupuk kulit. Kerupuk kulit merupakan salah satu hasil dari olahan kulit yang paling populer di masyarakat. Kerupuk kulit ini sering digunakan sebagai makanan selingan dan pelengkap makan nasi, bahkan tidak sedikit orang yang menganggap sebagai lauk-pauk setiap hari.

Dalam Al:Qur'an surat Al- Mu'minum Ayat 21 Allah SWT berfirman tentang binatang ternak yaitu:

Dan sesungguhnya pada binatang-binatang ternak, benar-benar terdapat pelajaran yang penting bagi kamu, kami memberi minum kamu dari air susu yang ada dalam perutnya, dan (juga) pada binatang-binatang ternak itu terdapat

faedah yang banyak untuk kamu, dan sebagian daipadanya kamu makan. (Q.S. Al- Mu'minum Ayat 21).

Data badan pusat Statistik Riau (2013-2017) memperlihatkan jumlah ternak sapi yang dipotong menurut kabupaten/kota di provinsi riau dengan jumlah yang besar sampai yg terkecil. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Ternak Sapi yang Dipotong Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Riau, tahun 2013-2017.

No	Kabupaten	Jumlah Sapi (Ekor)					Pertumbuhan (%)
		2013	2014	2015	2016	2017	
1	Kuantan singing	3.191	3.414	3.915	2.381	2.758	(0,13)
2	Indragiri Hulu	5.739	5.175	3.505	3.501	4.576	(0,20)
3	Indragiri Hilir	2.887	2.573	2.784	2.997	3.143	0,08
4	Pelalawan	2.971	2.501	2.536	2.577	2.528	(0,14)
5	Siak	5.665	5.804	2.792	3.182	3.972	(0,29)
6	Kampar	6.403	10.627	10.133	14.189	5.574	(0,12)
7	Rokan Hulu	5.055	5.813	6.918	6.808	7.744	0,53
8	Bengkalis	1.125	1.247	2.854	4.03	2.385	1,12
9	Rokan Hilir	2.615	2.686	2.004	3.377	2.262	(0,13)
10	Kepulauan Meranti	542	240	421	440	532	(0,01)
11	Pekanbaru	13.518	15.182	15.179	15.947	15.068	0,11
12	Dumai	965	983	1.166	3.015	3.492	2,61
	Jumlah	50.676	56.245	53.207	62.444	54.034	3,43

Sumber: Badan Pusat Statistik Riau. Tahun 2018

Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah ternak sapi yang dipotong di provinsi Riau memiliki nilai yang fluktuasi setiap tahunnya. Jumlah sapi yang dipotong terbanyak pada tahun 2016 yaitu sebanyak 62.444 ekor, dan untuk jumlah sapi yang dipotong paling sedikit terjadi pada tahun 2013 dengan jumlah sebanyak 50.676 ekor. Kota Pekanbaru merupakan salah satu kota di Provinsi Riau yang memiliki jumlah ternak sapi yang di potong terbanyak tahun 2013-2017, Dengan jumlah terbesar pada tahun 2016 sebanyak 15.947 ekor dan jumlah pertumbuhan (%) ternak sapi yang di potong.2013-2017 sebesar 3,43%.

Selanjutnya Menurut BPS Kota Pekanbaru tahun 2015-2017 memperlihatkan data jumlah ternak sapi yang dipotong berdasarkan kecamatan di Kota Pekanbaru. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 2. Jumlah Ternak Sapi yang Dipotong Berdasarkan Kecamatan di Kota Pekanbaru, Taun 2013-2017.

No	Kecamatan	Jumlah Sapi (Ekor)					Pertumbuhan (%)
		2013	2014	2015	2016	2017	
1	Tampan	11.668	11.194	10.603	10.481	9.655	(0,17)
2	Payung Sekaki	424	452	466	533	521	0,22
3	Bukit Raya	1.037	1.041	1.064	1.013	1.073	-
4	Marpoyan Damai	506	578	499	1.023	643	0,27
5	Tenayan Raya	1.106	1.154	1.237	1.182	1.334	0,2
6	Lima Puluh	162	172	204	150	225	0,38
7	Sail	185	185	189	178	189	0,02
8	Pekanbaru Kota	220	231	238	260	260	0,18
9	Sukajadi	244	277	321	320	387	0,72
10	Senapelan	350	293	212	229	99	(0,71)
11	Rumbai	293	309	319	350	350	0,19
12	Rumbai Pesisir	112	163	231	228	332	1,96
	Jumlah	16.305	16.048	15.583	15.947	15.068	3,26

Sumber: BPS Pekanbaru Dalam Angka Tahun 2018

Berdasarkan Tabel 2 dapat disimpulkan bahwa jumlah ternak sapi yang dipotong di kota Pekanbaru selama periode 5 tahun mengalami fluktuasi. Hal ini dapat dilihat dari tabel bahwa pada tahun 2013 dengan jumlah 16.305 ekor menjadi 15.068 ekor pada tahun 2017 dengan jumlah pertumbuhan 3,26%. Sedangkan Kecamatan Tampen merupakan jumlah ternak sapi yang dipotong yang terbesar diantara kecamatan lainnya. Melihat jumlah sapi yang dipotong pada Kecamatan Tampen memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai salah satu industri. Kecamatan Tampen Kota Pekanbaru merupakan salah satu daerah yang mempunyai rumah potong (RPH) di kota Pekanbaru yang memiliki peluang untuk dimanfaatkan limbah hasil pemotongan hewan (kulit sapi) menjadi kerupuk kulit sapi.

Usaha kerupuk kulit Sapi Pak Henry merupakan salah satu usaha agroindustri yang berkembang cukup baik, yang sudah beroperasi lama yaitu sejak tahun 2012 hingga sekarang dikarenakan usaha kerupuk kulit sapi Pak Henry memiliki cita rasa yang khas yaitu ada tambahan bumbu campur yang sudah di blender halus menjadi satu yang terdiri dari 1 kg kunyit, 1 kg bawang merah dan 1 kg bawang putih setiap/proses produksi. Dalam menjalankan usahanya, pengusaha dihadapkan pada permasalahan, diantaranya: Penggunaan teknologi yang masih sederhana, teknologi yang sederhana ini dapat mempengaruhi produksi, pendapatan dan efisiensi pengusaha, kurangnya ketersediaan modal usaha sehingga dapat mempengaruhi jumlah produksi kerupuk kulit sapi. Di sisi lain, dalam proses pendistribusian kerupuk kulit sapi terjadi resiko produk yang mudah hancur sehingga akan berdampak pada penerimaan dan keuntungan yang diterima pengusaha "Pak Henry".

Pemasaran produk pertanian seringkali menimbulkan selisih harga yang relatif tinggi antara produsen dengan konsumen. Hal ini dapat disebabkan karena besarnya biaya pemasaran dan keuntungan yang diambil oleh tiap-tiap lembaga pemasaran. Besarnya biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang didapat lembaga pemasaran tersebut akan menimbulkan adanya margin pemasaran yang besar.

Sistem pemasaran kerupuk kulit sapi berkembang karena dipengaruhi oleh perilaku pedagang besar, pedagang kecil maupun pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi. Faktor-faktor lainnya yang juga mempengaruhi sistem pemasaran kerupuk kulit sapi seperti kualitas kulit sapi, harga jual, dan peran setiap kawasan sentra produksi. Dengan demikian untuk mengetahui beberapa hal terkait sistem

pemasaran bahan baku kerupuk kulit sapi dan nilai tambah yang muncul akibat adanya proses penyaluran kerupuk kulit sapi dari produsen hingga ke konsumen, biaya yang dikeluarkan, keuntungan yang diperoleh lembaga pemasaran kerupuk kulit sapi, serta margin pemasaran, maka dalam penelitian ini perlu menganalisis biaya pemasaran, keuntungan dan margin pemasaran kerupuk kulit sapi.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis tertarik untuk membahas dan mengetahui lebih lanjut mengenai pendapatan dan pengolahan usaha agroindustri kerupuk kulit. Oleh karena itu peneliti akan melakukan penelitian tentang Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Kasus Pada “Usaha Pak Henry“) di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang ada sebagai berikut:

1. Menganalisis karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri kerupuk kulit sapi “Usaha Pak Henry“ di kelurahan Tuah Madani?
2. Menganalisis penggunaan bahan baku dan bahan penunjang, teknologi produksi, proses produksi, tenaga kerja, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah usaha agroindustri kerupuk kulit sapi “Usaha Pak Henry” di kelurahan Tuah Madani ?
3. Menganalisis saluran, lembaga pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran kerupuk kulit sapi di kelurahan Tuah Madani ?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dipaparkan, maka tujuan dari penelitian adalah untuk Menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha dan profil usaha kerupuk kulit sapi kerupuk (Kasus Pada Usaha "Pak Henry") di Kelurahan Tuah Madani.
2. Penggunaan bahan baku dan bahan penunjang, teknologi produksi, proses produksi, tenaga kerja, biaya produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Usaha "Pak Henry" di Kelurahan Tuah Madani.
3. Saluran, lembaga pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran kerupuk kulit sapi di Kelurahan Tuah Madani.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan menambah wawasan peneliti terkait dengan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pertanian di fakultas pertanian Universitas Islam Riau.
2. Bagi pemerintah setempat, peneliti ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran atau pertimbangan dalam menyusun suatu kebijakan pengembangan disektor industri.
3. Bagi pengusaha kerupuk kulit sapi, penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan industri kerupuk kulit sapi.

4. Bagi akademis, peneliti ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi, wawasan dan pengetahuan serta sebagai referensi penelitian yang akan datang.

1.5. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini menganalisis tentang analisis usaha agroindustri dan pemasaran kerupuk kulit sapi (kasus pada usaha "Pak Henry") di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah pengusaha kulit sapi Pak Henry di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Penelitian ini menganalisis (1) karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri kerupuk kulit sapi; (2) bahan baku dan bahan penunjang, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah; (3) saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran kerupuk kulit sapi "Pak Henry" di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Penelitian ini dianalisis dengan menggunakan deskriptif kualitatif dan kuantitatif dan menggunakan metode Hayami.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Konsep Agroindustri

Agroindustri mempunyai dua arti. Pertama, agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian. Kedua, adalah bahwa agroindustri diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan pertanian, tetapi sebelum tahapan pembangunan industri (Soekartawi, 2000).

Agroindustri merupakan suatu bentuk kegiatan atau aktivitas yang mengolah bahan baku yang berasal dari tanaman maupun hewan. (Soekartawi, 2000) mendefinisikan agroindustri dalam dua hal, yaitu pertama agroindustri sebagai industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian dan yang kedua agroindustri sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian sebelum mencapai pembangunan industri.

Mangunwidjaja dan Sailah (2005), mendefinisikan agroindustri merupakan bagian dari kelompok industri pertanian sejak produksi bahan pertanian primer, industri pengolahan atau tranformasi sampai penggunaannya oleh konsumen. Berdasarkan analisis tersebut terdapat saling ketergantungan antara pertanian, dengan industri hulu, industri pengolahan pangan dan hasil pertanian, serta distribusi beserta peningkatan nilai tambah.

Menurut BPS nasional (2007), industri pengolahan merupakan suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah barang dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi dan barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya.

Menurut Soekartawi (2005), agroindustri adalah industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian. Studi agroindustri pada konteks ini adalah menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian. Menurut FAO (Hicks, 1996), suatu industri yang menggunakan bahan baku dari pertanian dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan adalah disebut “Agroindustri”.

Agroindustri adalah usaha yang mengolah bahan baku hasil pertanian menjadi berbagai produk yang dibutuhkan oleh konsumen. Agroindustri sangat penting sebagai salah satu pendekatan pengembangan pertanian yang dapat dilihat dari kontribusi terhadap: (1) Kemampuan untuk meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis. (2) Kemampuan menyerap banyak tenaga kerja (3) Kemampuan meningkatkan perolehan devisa dan (4) Kemampuan mendorong tumbuhnya industri lain (Sa'id dan Intan, 2001).

Prinsip dari suatu agroindustri adalah meningkatkan nilai tambah dari bahan baku dan input lainnya yang digunakan dalam proses produksi, dengan kata lain nilai tambah merupakan imbalan jasa dari alokasi tenaga kerja dan keuntungan pengrajin agroindustri. Besar kecilnya nilai tambah produk agroindustri tergantung pada teknologi yang digunakan dalam proses pengolahan dan perlakuan lain terhadap produk tersebut (Yasin, 1996).

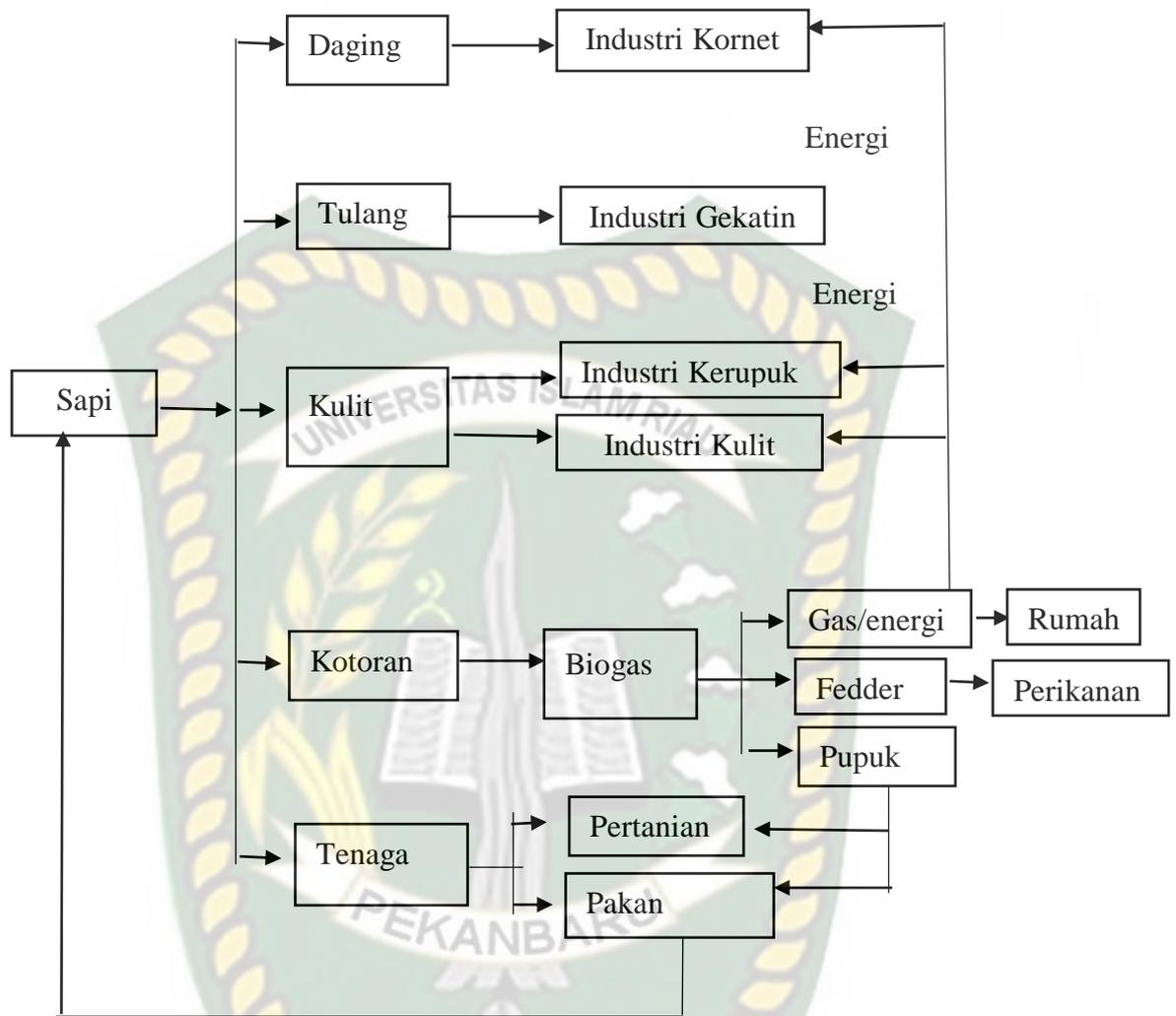
Agroindustri pada dasarnya adalah industri yang berbasis pertanian guna menambah nilai tambah dari komoditi pertanian dan menyempurnakan hasil pertanian. Nilai tambah yang diberikan agroindustri selain dapat mempertahankan dan menambah kualitas hasil pertanian juga dapat menambah nilai ekonomisnya

dengan pengolahannya menjadi suatu produk. Indonesia merupakan negara yang memiliki sumberdaya alam yang melimpah dan sangat mempunyai prospek pengembangan agroundustri yang baik karena sebagian besar penduduknya masih bekerja di sektor pertanian (soekartawi,2001).

2.1.1. Pohon Industri Sapi

Sapi adalah hewan ternak terpenting sebagai sumber daging, susu, tenaga kerja, dan kebutuhan lainnya. Sapi menghasilkan sekitar 50% kebutuhan daging di dunia, 95% kebutuhan susu dan 85% kebutuhan kulit. Sapi berasal dari *family bovidae*, seperti halnya bison, banteng, kerbau (Bubalus), kerbau Afrika (Syancherus), dan Anoa (Sugeng, 2003).

Kulit sapi mentah basah adalah kulit yang diperoleh dari hasil pemotongan ternak sapi, dimana kulit tersebut telah dipisahkan dari seluruh bagian dagingnya, baik yang segar maupun yang digarami. Menurut Williansom dan Payne (1993) kulit sapi merupakan kulit yang sangat sangat baik, tebal serta keras jauh lebih baik bernilai untuk membuat barang-barang kerajinan yang memakai kulit. Kulit sapi setelah diambil selanjutnya dilunakkan dengan memakai lemak pintal untuk dijadikan lasso yang sangat kuat. Kulit sapi dipisahkan dengan mesin modern untuk dijadikan lembaran-lembaran tipis dan kuat, yang setelah di proses dan dicetak menjadi kulit yang paling baik dari kulit hewan lainnya. Pohon industri sapi dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Pohon Industri Sapi (Pohon Industri Ternak Ruminansia Dalam Yuwono (2012).

2.1.2. Kerupuk Kulit Sapi

Prasetyo (2007) Kerupuk jangek merupakan makanan tradisional. Makanan tradisional adalah makanan dan minuman termasuk makanan jajanan serta bahan campuran yang digunakan secara tradisional dan telah lama berkembang secara spesifik di daerah atau masyarakat Indonesia. Pada umumnya makanan tradisional diolah dari resep yang sudah dikenal masyarakat setempat

dengan bahan-bahan yang diperoleh dari sumber lokal yang memiliki cita rasa yang relative tinggi sesuai dengan masyarakat setempat.

Makanan kerupuk kulit merupakan makanan yang tidak asing lagi bagi masyarakat. Sejak dahulu, jenis makanan tersebut sudah dikenal baik dikalangan orang tua maupun anak-anak. Di Sumatra Barat, kerupuk ini dikenal dengan nama “Kerupuk Jangek”. Kerupuk kulit sapi banyak mengandung zat gizi penting seperti pada tabel berikut:

Tabel 3. Kandungan Gizi Pada Kerupuk Kulit Sapi

Kandungan Gizi	Jumlah/100 Gram
Kalori	422 Kal
Protein	83 mg
Lemak	4 g
Kalsium	5 mg
Fosfor	10 mg
Air	15 g
Bagian yang dapat dimakan	100 %

Sumber: Direktorat Gizi Departemen Kesehatan (Sunari, 2008)

2.2. Analisis Usaha

Menurut Hernanto (2015) analisis usaha yang dimaksud untuk mengetahui kekuatan pengelola secara menyeluruh sebagai jaminan atau angunan bank serta usahanya. Informasi ini penting bagi pengelola dalam kedudukannya terkait dengan kredit, pajak-pajak usaha dan pajak kekayaan. Tiga unsur utama yang berkaitan dengan analisis usaha secara keseluruhan merupakan analisis keuangan tentang arus biaya dan penerimaan (*cash flow*), neraca (*balance sheet*) dan pendapatan (*income statement*).

2.2.1. Ketersediaan Bahan Baku

Menurut Handoko (2000), persediaan dapat dibedakan menurut posisi barang sebagai; (1) persediaan bahan mentah (*raw materialis*), yaitu persediaan barang-barang yang belum mengalami pemrosesan atau masih mentah, (2)

persediaan komponen-komponen rakitan (*purchased parts*), yaitu persediaan barang-barang yang terdiri dari komponen-komponen yang diperoleh dari perusahaan lain, dimana secara langsung dapat dirakit menjadi produk. (3) persediaan barang dalam proses (*work in process*), yaitu persediaan barang-barang yang merupakan keluaran dari tiap-tiap bagian dalam proses produksi atau yang telah diolah menjadi suatu bentuk, tetapi masih perlu diproses lebih lanjut menjadi barang jadi, (4) persediaan bahan pembantu atau penolong (*supplies*), yaitu persediaan barang-barang yang diperlukan dalam proses produksi, akan tetapi tidak merupakan bagian atau komponen barang jadi, (5) persediaan barang jadi (*finished goods*), yaitu persediaan barang-barang yang telah selesai diproses atau diolah dalam bentuk produk dan siap untuk dijual atau dikirim kepada pelanggan.

Ketersediaan bahan baku dalam perusahaan bertujuan untuk menjamin keberlangsungan proses produksi perusahaan. Menurut Sumayang (2003), ada tiga alasan mengapa persediaan diperlukan, yaitu (1) menghilangkan pengaruh ketidakpastian dimana dalam menghadapi ketidakpastian tersebut, maka perusahaan menetapkan yang namanya persediaan darurat atau *safety stock*, (2) memberi waktu luang untuk pengelolaan produksi dan pembelian, (3) untukantisipasi perubahan pada *demand* dan *supply* artinya *demand* dan *supply* yang dilakukan oleh penjual dan pembeli berubah pada setiap waktu.

Menurut Assauri (2004), ketersediaan bahan baku yaitu, (1) sentralisasi kekuasaan dan tanggung jawab pada satu orang dapat dipercaya terutama penjaga gudang, (2) pengawasan mutlak atas pengeluaran bahan atau barang, (3) pencatatan yang cukup teliti yang menunjukkan jumlah yang dipesan, digunakan atau dikeluarkan dan yang tersedia tersedia dalam gudang, (4) menerapkan suatu

sistem pencatatan dan pemeriksaan atas penerimaan bahan atau barang, (5) pemeriksaan fisik bahan atau barang yang ada dalam persediaan secara langsung, dan (6) pengecekan untuk menjamin dapat efektifnya kegiatan rutin. Jadi upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengatasi kendala pengendalian persediaan bahan baku lebih pada upaya yang dilakukan dari intern perusahaan agar nantinya dapat melaksanakan pengendalian secara lebih baik guna menghindari kerugian yang ditimbulkan akibat belum optimalnya sistem pengendalian terhadap persediaan bahan baku perusahaan.

2.2.2. Teknologi Produksi

Teknologi proses produksi yang dapat diterapkan untuk agroindustri sangat beragam, dari yang sederhana (fisik, mekanik seperti pengeringan), teknologi sedang (reaksi hidrolisasi) sampai teknologi tinggi (proses bioteknologi). Dengan ragam teknologi yang demikian luas, maka diperlukan strategi pemilihan teknologi yang tepat untuk pengembangan agroindustri dengan prinsip dasar pendayagunaan (Mangunwidjaja, 2005).

2.2.3. Proses Produksi

Gitosudarmo (2002) proses produksi adalah interaksi antara bahan dasar, bahan-bahan pembantu, tenaga kerja dan mesin-mesin serta alat-alat perlengkapan yang digunakan.

Tahapan proses produksi kerupuk kulit sapi yang dilakukan oleh pengusaha Agroindustri kerupuk kulit kontinu, dimana bahan mentah yang masuk akan langsung di proses menjadi kulit kering. Urutan proses produksi selalu sama sehingga peralatan produksi yang lain disesuaikan dengan urutan proses produksinya agar proses produksi berjalan lancar dan efisien (Sarwono dan Saragih, 2005). Berikut ini proses pembuatan kerupuk kulit sapi.



Gambar 2. Tahapan Proses Produksi Kerupuk Kulit Sapi

Sumber : Anonymous (2012).

Proses Pembuatan Kerupuk Kulit Sapi

1. Tahap pertama pembuatan kerupuk kulit adalah memasukan bahwa kulit yang akan diolah adalah kulit yang benar-benar bagus tanpa ada cacat. Kemudian kulit tersebut dipisahkan dari sisa-sisa ternak dan daging dari pemotongan sapi sebelum dikuliti. Hal ini bertujuan agar kulit sapi yang akan diolah dapat mengembang sempurna.
2. Kemudian kulit yang sudah bersih direbus didalam drum alumunium selama kurang lebih 2 jam. Hal ini bertujuan agar mudah mengkuliti bulu-bulu pada kulit sapi, pada tahap ini perlu dilakukan pengadukan agar seluruh bagian kulit dapat terkena panas merata sehingga semua bulu bisa terekelupas dengan mudah.
3. Setelah 2 jam kemudian kulit dikeluarkan dari rebusan dan kemudian di kikis menggunakan pisau tumpul. Hal ini bertujuan agar kulit tidak luka ketika proses pengikisan. Yang perlu diperhatikan pada proses ini adalah mengikis kulit secara satu arah, hal ini dapat mempercepat proses pengikisan bulu-bulu sapi dari kulitnya.
4. Selanjutnya adalah merebus kembali kulit sapi yang sudah bersih dari bulu selama kurang lebih 1 jam. Kemudian dikeringkan, agar sisa air ketika perebusan dapat berkurang dan membantu proses penyincangan menjadi lebih mudah.
5. Kemudian kulit yang sudah kering, maka proses selanjutnya adalah mencincang-cincang kulit sapi kurang lebih 2 cm.
6. Setelah dicincang kemudian kulit-kulit tersebut dipaparkan diatas irok, irok merupakan peralatan yang dirancang berbentuk segi empat dengan beralaskan jaring kurang lebih selama 2 hari. Penjemuran ini dilakukan

berdasarkan kondisi cuaca, apabila cuaca panas maka penjemuran dilakukan hanya 2 hari saja, tetapi jika cuaca mendung maka penjemuran bisa memakan waktu 3-4 hari.

7. Setelah penjemuran selanjutnya kulit yang sudah kering di cuci dengan air bersih. Hal ini bertujuan agar kulit yang sudah kering bebas dari kotoran yang menempel selama proses penjemuran.
8. Proses selanjutnya adalah memanaskan minyak setengah panas lalu memasukkan kulit yang sudah di bersihkan ke dalam minyak tersebut selama kurang lebih 6 jam sebelum proses penggorengan. Hal ini dilakukan agar ketika dimasukkan kedalam minyak panas kulit dapat mengembang sempurna.
9. Tahap selanjutnya adalah memberi bumbu pada kerupuk kulit yang telah siap digoreng.
10. Kerupuk yang sudah digoreng kemudian langsung dikemas dengan plastik yang sudah disediakan.

2.2.4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja (15-64 tahun) atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka, dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut (Kusumosuwidho dan sisdjiatmo, 2007). Menurut Elfindri dan Bachtiar (2004) tenaga kerja terdiri dari angkatan kerja dan bukan angkatan kerja yaitu:

1. Angkatan kerja, yaitu penduduk yang kegiatan utamanya selama seminggu yang lalu bekerja, atau sedang mencari pekerjaan. Untuk kategori bekerja bila

mana minimum bekerja selama 1 jam selama seminggu yang lalu untuk kegiatan produktif sebelum pencacahan dilakukan. Mencari pekerjaan adalah seseorang yang kegiatan utamanya sedang mencari pekerjaan, atau sementara sedang mencari pekerjaan dan belum bekerja minimal 1 jam selama seminggu yang lalu.

2. Bukan angkatan kerja, yaitu mereka yang berusia kerja (15 tahun keatas) namun kegiatan utama selama seminggu yang lalu adalah sekolah mereka bekerja minimal 1 jam selama seminggu yang lalu tetapi kegiatan utamanya adalah sekolah, maka individu tersebut tetap masuk ke dalam kelompok bukan angkatan kerja.

2.2.5. Biaya Produksi

Supardi (2000), menyatakan biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha untuk membiayai kegiatan produksi. Biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*).

Menurut soekartawi (2001), biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung.

Biaya produksi adalah besarnya biaya yang dikeluarkan pengusaha dalam melakukan agroindsutri kerupuk kulit sapi. Dalam kegiatan agroindsutri, besar kecilnya biaya produksi akan menentukan keberhasilan agroindsutri tersebut untuk memperoleh pendapatan atau penerimaan yang maksimal. Pengeluaran biaya produksi yang besar belum tentu memberikan hasil yang besar pula, hal ini

tergantung pada sejauh mana pengusaha dapat mengalokasikan biaya tersebut sesuai dengan kebutuhan agroundsutrinya.

a. Biaya Tetap

Menurut Mulyadi (2005), biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan dalam berusaha yang tidak tergantung pada jumlah produksi yang akan dihasilkan. Menurut Hanafie (2010), biaya tetap adalah semua jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besarnya kecilnya produksi seperti:

1. Penyusutan adalah selisih nilai beli alat dengan nilai sisa yang dibandingkan dengan masa pakai alat tersebut dalam kurun waktu tertentu. Contohnya: penyusutan alat, biaya administrasi, biaya distribusi.
2. Gaji adalah suatu bentuk pembayaran periodic dari seorang majikan pada karyawan yang dinyatakan dalam suatu kontrak kerja. Contohnya: gaji pegawai pengolahan kerupuk kulit sapi, tarif gaji biasanya dinyatakan dalam gaji perbulan.
3. Promosi adalah arus informasi atau persuasi satu arah yang dapat mengarahkan organisasi atau seseorang untuk menciptakan transaksi antara pembeli dengan penjual. Contohnya: pihak pengusaha memberikan produk gratis apabila konsumen telah membeli produk tersebut.
4. Pajak adalah iuran wajib yang dipungut oleh pemerintah dari masyarakat (wajib pajak) untuk menutupi pengeluaran rutin negara dan biaya pembangunan tanpa belas jasa yang dapat ditunjuk secara langsung. Contohnya: pajak penghasilan, pajak pertambahan nilai barang dan jasa serta penjualan terhadap industri kerupuk kulit sapi.

5. Izin usaha adalah suatu bentuk persetujuan atau pemberian izin dari pihak yang berwenang atas penyelenggaraan kegiatan usaha yang dilakukan oleh perorangan maupun suatu badan. Contohnya: SITU (surat izin tempat usaha), SIUP (surat izin usaha perdagangan), NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak).
6. Jaminan kesehatan karyawan adalah untuk menjamin kesehatan karyawan apabila terjadi kecelakaan atau sakit bagi karyawan.

b. Biaya Variabel

Menurut Garrison (2009), biaya variabel adalah jenis biaya yang difungsikan untuk melengkapi biaya tetap dan bersifat dinamis. Ia mengikuti banyaknya jumlah unit yang diproduksi ataupun banyaknya aktivitas yang dilakukan. Pada biaya ini, jumlah yang akan dikeluarkan per unit atau per aktivitas justru berjumlah tetap sedangkan untuk biaya secara total jumlahnya akan menyesuaikan dengan banyaknya jumlah unit yang diproduksi ataupun jumlah aktivitas yang dilakukan, biaya variabel terdiri dari:

1. Bahan baku adalah bahan yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk dijadikan wujud yang lain. Contohnya: kulit sapi yang akan diolah menjadi kerupuk kulit sapi.
2. Bahan penunjang adalah semua bahan selain bahan baku dan tenaga kerja langsung yang digunakan selama proses produksi berlangsung. Contohnya: bahan bakar, tungku, ember dan sebagainya.
3. Upah adalah hak pekerja/karyawan yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha/pemberi kerja kepada pekerja/karyawan yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan

atau peraturan perundang-undangan termasuk tunjangan bagi pekerja/karyawan dan keluarganya atau suatu pekerja dan keluarganya atau suatu pekerja dan/atau jasa yang telah atau akan dilakukan. Contohnya: gaji karyawan.

4. Transportasi adalah kendaraan yang digunakan untuk proses membawa bahan baku yang akan diolah. Contohnya: seorang produsen yang mengantarkan hasil produksinya ketempat penampungan hasil olahannya, seperti pasar tradisional atau pasar modern.
5. Listrik adalah sumber energi yang disalurkan melalui kabel. Arus listrik yang timbul karena muatan listrik mengalir dari saluran positif ke saluran negative. Contohnya: dapat membantu dalam proses pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit sapi/jangek.
6. Tunjangan hari besar atau hari raya karyawan adalah memberikan tambahan gaji bagi karyawan pada hari raya. Contohnya: berupa sembako kas.

2.2.6. Produksi

Menurut Nicholson (2003), menyatakan produksi merupakan hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input. Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa kegiatan produksi mengandung hubungan antara tingkat penggunaan faktor-faktor produksi dengan produk atau hasil yang akan diperoleh. Sehingga produksi merupakan kombinasi berbagai input atau masukan untuk menghasilkan output.

Produksi adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan manfaat dengan cara menghubungkan faktor-faktor produksi kapital, tenaga kerja, teknologi. Pengertian produksi secara luas adalah dari suatu barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan orang banyak. Menurut Pindyk dan Rubinfeld (2007) menyatakan bahwa

hubungan input dan output untuk setiap sistem produksi adalah sebagai fungsi dari karakteristik teknologi. Selagi teknologi dapat ditingkatkan dan fungsi produksi berubah, sebuah perusahaan dapat memperoleh lebih banyak output untuk serangkaian input tertentu.

2.2.7. Pendapatan

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomis berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan sebagai balas jasa dari penyerahan prestasi tersebut untuk mempertahankan hidupnya. Pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari suatu perusahaan karena dengan adanya pendapatan maka operasional perusahaan ke depan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan (Mubyakarto, 2003).

Besar kecilnya pendapatan dan keuntungan yang diterima pengusaha tidak hanya dipengaruhi oleh jumlah yang dihasilkan dan biaya-biaya yang dikeluarkan, namun harga output merupakan faktor penting yang perlu diperhatikan. Dalam hal ini pasar memegang peranan penting terhadap harga yang berlaku, sedangkan produsen selalu dalam posisi yang paling lemah kedudukannya dalam merebut peluang pasar (Soekartawi, 2002).

1. Pendapatan kotor suatu usaha adalah sebagai nilai produksi total usaha dalam jangka waktu tertentu baik yang dijual maupun tidak dijual.
2. Pendapatan bersih suatu usaha adalah selisih berguna untuk mengukuri rimbalan yang diperoleh dari penggunaan fakto-faktor produksi.

3. Pendapatan kerja keluarga adalah pendapatan yang diperoleh dari balas jasa dan kerja serta pengolahan yang dilakukan pengusaha dan anggotanya yang bertujuan untuk menambah penghasilan keluarga.

2.2.8. Efisiensi

Efisiensi merupakan hasil perbandingan antara nilai output dan nilai input. Semakin tinggi rasio output terhadap input maka semakin tinggi tingkat efisiensi yang dicapai. Efisiensi yang dijelaskan oleh Nicholson (2002) sebagai pencapaian output maksimum dari penggunaan sumber daya tertentu. Jika output yang dihasilkan lebih besar dari sumber daya yang digunakan maka semakin tinggi pula tingkat efisiensi yang dicapai.

Rahardi (1999), pendapatan yang tinggi tidak selalu menunjukkan efisiensi yang tinggi, karena kemungkinan pendapatan yang besar tersebut diperoleh dari investasi yang besar. Efisiensi mempunyai tujuan memperkecil biaya produksi per satuan produk yang dimaksudkan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Cara yang ditempuh untuk mencapai tujuan tersebut adalah memperkecil biaya keseluruhan dengan mempertahankan produksi yang telah dicapai untuk memperbesar produksi tanpa meninggalkan biaya keseluruhan.

Pendapatan bersih yang dapat menentukan layak tidaknya usaha tersebut, dapat diukur dari efisiensi usaha dengan menggunakan *Return Cost of Ratio* (RCR) merupakan perbandingan antara total output dan total input dari usaha tersebut. Dengan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya usaha yang dikeluarkan. *Return Cost of Ratio* (RCR) merupakan penerimaan dan biaya, dimana penerimaan dapat diperoleh dengan cara

mengalikan jumlah input dan harga output dan dibandingkan dengan biaya yang diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel (Soekartawi, 2000).

2.2.9. Nilai Tambah

Nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas tersebut telah mengalami proses pengolahan, pengangkutan dan penyimpanan dalam suatu proses produksi. Nilai tambah ini merupakan balas jasa terhadap faktor produksi yang digunakan seperti modal, tenaga kerja dan manajemen perusahaan yang dinikmati oleh produsen maupun penjual (Suhendar, 2002).

Nilai tambah yang dihasilkan dari suatu pengolahan pada barang dan jasa, merupakan selisih antara akhir suatu produk (nilai output) dengan nilai bahan baku dan input lainnya. Nilai tambah tidak hanya melihat besarnya nilai tambah yang didapatkan, tetapi juga distribusi terhadap faktor produksi yang digunakan. Sebagian dari nilai tambah merupakan balas jasa (imbalan) bagi tenaga kerja, dan sebagian lainnya merupakan keuntungan pengolah. Metode analisis Hayami adalah metode yang umum digunakan untuk menganalisis nilai tambah pada subsistem pengolahan (Netelda, 2006).

Hayamin dkk (1987) ada dua cara menghitung nilai tambah yaitu: (1) Nilai untuk pengolahan dan, (2) Nilai tambah untuk pemasaran faktor- faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang mempengaruhi adalah kapasitas produk, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja, sedangkan faktor pasar yang mempengaruhi adalah harga output, upah tenaga kerja, harga bahan baku dan nilai input lain selain bahan baku dan tenaga kerja.

Nilai tambah yang menggambarkan tingkat kemampuan menghasilkan pendapatan suatu wilayah. Pada umumnya yang termasuk dalam nilai tambah dalam suatu kegiatan produksi atau jasa adalah berupa upah atau gaji, laba, sewa tanah dan bunga yang dibayarkan (berupa bagian dari biaya), penyusutan dan pajak tidak langsung (Tarigan, 2004).

2.3. Pemasaran

2.3.1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran (*Marketing*) merupakan suatu rangkaian proses kegiatan yang tak hanya mencakup penjualan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan jasa, dimana kegiatan tersebut hanya berorientasi pada masalah penjualan akan tetapi jauh lebih mendalam dari itu, kegiatan pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan pada waktu sebelum maupun sesudah kegiatan penjualan barang atau jasa terjadi, dengan proses yang dilakukan sejak mulai direncanakan produk tersebut sampai dengan cara penyampaian produk pada pelanggan (William, 2008).

Pemasaran pertanian adalah proses aliran komoditi yang disertai perpindahan hak milik dan penciptaan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran dengan melaksanakan satu atau lebih fungsi-fungsi pemasaran. Bila ditinjau dari aspek ekonomi kegiatan pemasaran pertanian dinyatakan sebagai kegiatan produktif sebab pemasaran pertanian dapat meningkatkan guna waktu (*time utility*), guna tempat (*place utility*), guna bentuk (*form utility*) dan guna pemilikan (*possession utility*). Dalam proses penyampaian barang dari produsen ke konsumen diperlukan tindakan-tindakan yang dapat memperlancar kegiatan pemasaran dan kegiatan tersebut

dinamakan sebagai fungsi-fungsi pemasaran yaitu fungsi pertukaran (*exchange function*), fungsi fisik (*physical function*) dan fungsi fasilitas (*facilitating function*) (Sudiyono, 2001).

2.3.2. Saluran dan Lembaga Pemasaran

Aliran produk dari produsen hingga ke konsumen dalam proses pemasaran hasil pertanian akan menciptakan suatu rangkaian yang disebut saluran pemasaran. Saluran pemasaran yang terbentuk berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan komoditinya.

Khotler (2001) mengemukakan bahwa saluran pemasaran adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlihat dalam proses menjadikan suatu produk atau jasa siap untuk digunakan atau di konsumsi.

Jenis saluran dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. Saluran distribusi langsung, saluran ini merupakan saluran distribusi yang paling sederhana dan paling rendah yakni saluran distribusi dari produsen ke konsumen tanpa menggunakan perantara. Disini produsen dapat menjual barangnya melalui pos atau mendatangi langsung rumah konsumen, saluran ini bisa juga diberi istilah saluran nol tingkat. (*zero stage chanel*).
- b. Saluran distribusi yang menggunakan satu perantara yakni melibatkan produsen dan pengecer, kemudian menjualnya langsung kepada konsumen. Saluran ini biasa disebut dengan saluran satu tingkat (*one stage chanel*).
- c. Saluran distribusi yang menggunakan dua kelompok pedagang besar dan pengecer, saluran distribusi ini merupakan saluran yang banyak dipakai

oleh produsen. Disini produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang saja, tidak menjual kepada pengecer pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan pembelian oleh konsumen dilayani oleh pengecer saja, saluran distribusi semacam ini disebut juga saluran distribusi dua tingkat (*two stage chanel*).

- d. Saluran distribusi yang menggunakan tiga pedagang perantara. Dalam hal ini produsen memilih agen sebagai perantara untuk menyalurkan barangnya kepada pedagang besar kemudian menjualnya kepada toko-toko kecil, saluran distribusi seperti ini dikenal juga dengan istilah saluran distribusi tiga tingkat (*three stage chanel*).

Lembaga pemasaran adalah usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Tugas lembaga pemasaran adalah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin (Sudiyono, 2001).

2.3.3. Fungsi-Fungsi Pemasaran

Menurut Saefudin dan Hanafiah (1986), fungsi pemasaran bekerja melalui lembaga pemasaran dan struktur pemasaran atau dalam perkataan lain fungsi pemasaran ini harus ditampung dan dipecahkan oleh produsen dan mata saluran barang-barangnya.

Fungsi pemasaran meliputi:

- 1). Fungsi pertukaran meliputi penjualan dan pembelian.
- 2). Fungsi pengadaan secara fisik meliputi: pengangkutan dan penyimpanan

3). Fungsi pelancar meliputi: permodalan, penanggungan resiko, standarisasi, dan grading, serta informasi pasar.

Penjelasan masing-masing fungsi pemasaran adalah:

- a). Fungsi penjualan, yaitu mengalihkan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan.
- b). Fungsi pembelian, yaitu perpindahan barang dari produsen ke konsumen melalui proses transaksi.
- c). Fungsi pengangkutan, yaitu Bergeraknya atau perpindahannya barang-barang dari tempat produksi dan tempat penjualan ke tempat-tempat dimana barang-barang tersebut akan dipakai.
- d). Fungsi penyimpanan, yaitu menahan barang-barang selama jangka waktu antara dihasilkan atau diterima sampai dengan dijual dengan demikian penyimpanan menciptakan kegunaan waktu, disamping bertendensi meratakan harga (cenderung berusaha untuk menstabilkan harga).
- e). Fungsi permodalan, yaitu mencari dan mengurus modal atau uang yang berkaitan dengan transaksi-transaksi dan arus barang dan sektor produksi sampai sektor konsumsi.
- f). Fungsi penanggungan resiko, yaitu sebagai ketidakpastian dalam hubungannya dengan ongkos, kerugian atau kerusakan.
- g). Fungsi standarisasi dan grading, yaitu penentuan atau penetapan standar golongan (kelas atau derajat) untuk barang-barang. Standar adalah suatu ukuran atau ketentuan mutu yang diterima oleh umum sebagai sesuatu yang mempunyai nilai tetap.

h). Fungsi informasi, yaitu tindakan-tindakan lapangan mencakup pengumpulan informasi, komunikasi, penafsiran dan pengambilan keputusan sesuai dengan rencana dan kebijakan perusahaan atau orang bersangkutan.

2.3.4. Biaya Pemasaran

Secara umum biaya merupakan pengorbanan yang dikeluarkan oleh produsen dalam mengelola usahatannya yang mendapatkan hasil yang maksimal. Biaya merupakan pengorbanan yang diukur untuk suatu alat tukar berupa uang yang dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu dalam usahatannya (Rahim dan Diah, 2007).

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi; biaya angkutan, biaya pengiriman, pungutan retribusi dan lain-lain. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda satu satu sama lainnya, disebabkan karena macam komoditas, lokasi pemasaran, macam lembaga pemasaran serta, efektifitas pemasaran yang dilakukan (Soekartawi, 2002).

2.3.5. Margin Pemasaran

Margin pemasaran dapat diartikan sebagai selisih harga antara yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi marginnya, semakin panjang saluran pemasaran maka semakin besar pula margin pemasarannya, sebab lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Besarnya angka margin pemasaran dapat menyebabkan bagian harga yang diterima oleh produsen semakin kecil dibandingkan dengan harga yang dibayarkan konsumen langsung

ke produsen, sehingga saluran pemasaran yang terjadi atau semakin panjang dapat dikatakan tidak efisien (Istiyanti, 2010).

Margin pemasaran dapat diartikan dengan dua cara, yaitu: 1) margin pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayar konsumen dengan harga yang diterima petani: 2) margin pemasaran merupakan biaya dari jasa-jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran jasa- jasa pemasaran. Margin pemasaran dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu sudut pandang harga dan biaya pemasaran. Dengan menganggap bahwa selama proses pemasaran terdapat beberapa lembaga pemasaran yang terlibat dalam aktifitas pemasaran ini, maka dapat dianalisa distribusi margin pemasaran diantara lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat (Sudiyono, 2001).

2.3.6. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran adalah penjumlahan dari semua keuntungan yang diperoleh dalam tiap lembaga pemasaran. Jarak yang mengantarkan produksi pertanian dari produsen ke konsumen menyebabkan terjadinya perbedaan besarnya keuntungan pemasaran (Soekartawi, 1993).

2.3.7. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah kemampuan memasarkan suatu produk untuk mendapatkan hasil yang diinginkan dengan menggunakan input yang serendah-rendahnya untuk memperoleh output semaksimal mungkin.

Efisiensi pemasaran dapat terjadi, yaitu: 1) jika biaya pemasaran dapat ditekan sehingga keuntungan pemasaran dapat lebih tinggi, 2) persentase perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dan produsen tidak terlalu tinggi, 3) tersediannya fasilitas fisik pemasaran, 4) adanya kompetisi pasar yang sehat.

Efisiensi tidaknya suatu sistem pemasaran tidak terlepas dari kondisi persaingan yang bersangkutan. Pasar yang bersaing sempurna dapat menciptakan sistem pemasaran yang efisien karena pasar yang bersaing sempurna memberikan insentif bagi partisipasi pasar, yaitu produsen, lembaga-lembaga pemasaran dan konsumen (Rahim dkk, 2005).

Pengukuran efisiensi pemasaran menggunakan perbandingan (output pemasaran dengan biaya pemasaran pada umumnya dapat digunakan untuk memperbaiki efisiensi pemasaran dengan mengubah rasio keduanya. Upaya perbaikan efisiensi pemasaran dapat dilakukan dengan meningkatkan output pemasaran atau mengurangi biaya pemasaran (Sudiyono, 2002).

Menurut Soekartawi (1993), faktor-faktor yang dapat sebagai ukuran efisiensi pemasaran adalah sebagai berikut:

- a. Keuntungan pemasaran.
- b. Harga yang diterima konsumen.
- c. Tersedianya fasilitas pasar yang memadai untuk melancarkan transaksi jual beli barang, penyimpanan dan transportasi.
- d. Kompetensi pasar, persaingan diantara pelaku pemasaran.

2.4. Penelitian Terdahulu

Fajar (2014), telah melakukan penelitian tentang Analisis Agroindustri dan Pemasaran Ikan Asin (Studi Kasus di Desa Nelayan Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri ikan asin, penggunaan faktor produksi dan teknologi, biaya, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah dan saluran

dan fungsi pemasaran, biaya, margin dan efisiensi pemasaran. Penelitian ini dilakukan dengan metode survei dengan menggunakan sampel pengusaha sebanyak 10 orang secara sengaja (*purposive sampling*), 3 sampel pedagang pengumpul dan 2 sampel pedagang pengecer.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha dengan rata-rata umur sampel yaitu 44 tahun, pendidikan 9 tahun, pengalaman berusaha 8 tahun dengan 3 orang anggota keluarga dan usaha kecil dengan modal sendiri. Biaya produksi berkisar antara Rp 4.179.982,99 sampai Rp 6.795.417,42, produksi berkisar 566,91 kg sampai 1.319,23 kg, pendapatan bersih berkisar Rp 4.045.566,25 sampai Rp 6.396.882,58, efisiensi antara 1,75 sampai 1,94. Terdapat dua saluran pemasaran ikan asin dan saluran ke 2 merupakan rantai pemasaran yang paling efisien.

Nuryani (2016), telah melakukan penelitian tentang Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Atom (Studi Kasus Usaha “Hanafa”) di kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis (1) karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri kerupuk atom, (2) Teknologi produksi, penggunaan input produksi, produksi, biaya produksi, pendapatan, efisiensi (RCR), titik impas (BEP), (3) Nilai tambah usaha agroindustri kerupuk atom Hanafa di kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Metode yang digunakan adalah metode survei.

Hasil penelitian menggambarkan bahwa usaha agroindustri kerupuk atom berdiri sejak tahun 2010, dengan umur pengusaha 37 tahun, tingkat pendidikan pengusaha 15 tahun, tanggungan keluarga 2,3 jiwa dan pengalaman berusaha 2 tahun. Teknologi yang digunakan dalam agroindustri kerupuk atom Hanafa untuk

menghasilkan output yaitu dengan menggunakan teknologi modern. Penggunaan bahan baku ikan tenggiri 10 Kg/proses produksi dimana biaya produksi agroindustri sebesar Rp 450.000/proses produksi dengan total produksi 20, 25 Kg/proses produksi. Pendapatan kotor Rp3.240.000/proses produksi. Pendapatan bersih Rp 1.886.881/proses produksi. efisiensi (RCR) 2,39. *Break Even Point* (BEP) volume penjualan Rp 3.240.000/proses produksi, BEP unit 3,8 Kg dan BEP harga Rp 31.819/Kg. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp 260.258,33/Kg.

Elida (2016) telah melakukan penelitian tentang Analisis Agroindustri Kedelai di Kecamatan Seberida Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis : (1) Biaya produksi, pendapatan, efisiensi, nilai tambah dan tingkat pengembalian Investasi (ROI), dan (2) Sikap kewirausahaan pengusaha agroindustri kedelai. Penelitian menggunakan metode survei, yang dilaksanakan di Kecamatan Seberida, dengan responden diambil secara sensus yaitu 9 pengusaha tahu dan 7 pengusaha tempe.

Hasil penelitian menunjukkan usaha agroindustri tahu dan tempe merupakan usaha kecil per seorangan, teknologi semi mekanis, belum memiliki merek dagang dan izin usaha secara resmi. Bahan baku yang digunakan dalam satu kali proses untuk agroindustri tahu adalah kedelai sebanyak 144 kg, dengan bahan penunjang berupa air cuka, solar, kayu bakar, dan plastik. Biaya produksi sebesar Rp 1.002.222, biaya terbesar adalah untuk bahan baku yaitu Rp 1.002.222 (88,88%), pendapatan bersih Rp 649.384, Nilai tambah sebesar Rp 1.360, RCR sebesar 1,95, dan ROI sebesar 59,24 %. Sedangkan pada agroindustri tempe, penggunaan kedelainya sebanyak 157 kg, dengan bahan penunjang berupa ragi, daun pisang, kayu bakar, listrik, plastik, dan solar. Biaya produksi agroindustri tempe

sebesar Rp 1.089.286, biaya terbesar adalah untuk bahan baku yaitu Rp 1.089.286 (85,06%), pendapatan bersih 565.921, RCR sebesar 1,43, nilai tambah diperoleh sebesar Rp 1.665/kg, dan ROI sebesar 43,68%.

Mia Berlia (2017) telah melakukan penelitian tentang Analisis Usaha dan Nilai Tambah Produk Kerupuk Berbahan Baku Ikan dan Udang (Studi Kasus Di Perusahaan Sri Tanjung Kabupaten Indramayu) Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis keragaan usaha pengolahan kerupuk ikan dan udang dan menganalisis besarnya nilai tambah dari produk kerupuk ikan dan udang yang dilakukan di perusahaan Sri Tanjung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus dan analisis deskriptif kuantitatif sebagai analisis data yang digunakan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha pengolahan kerupuk ikan dan kerupuk udang layak dilaksanakan dari beberapa parameter finansial seperti keuntungan yang diperoleh dalam satu kali proses produksi kerupuk ikan dan kerupuk udang sebesar Rp. 2.281.163,- dan Rp 2.257.163,-. *Benefit Cost Ratio* (BCR) dari usaha pengolahan kerupuk ikan dan kerupuk udang sebesar 1,09 dan 1,11. Break Even Point (BEP) produksi kerupuk ikan 42.215 kg dan BEP harga sebesar Rp. 77.871/kg. Break Even Point (BEP) produksi kerupuk udang 41.436 kg dan BEP harga sebesar Rp. 62.946/kg. *Pay Back Period* (PBP) usaha kerupuk ikan dan kerupuk udang yaitu 1,09 tahun dan 1,21 tahun setelah usaha kerupuk udang dijalankan. Nilai tambah produk kerupuk ikan sebesar Rp 38.287,-/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 55,20%, sedangkan nilai tambah pada produk kerupuk udang yaitu sebesar Rp 148.347,-/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 75,52%.

Saputri (2018) telah melakukan penelitian tentang analisis usaha agroindustri dan pemasaran keripik ubi kayu di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) karekteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri keripik ubi kayu, (2) Teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan efisiensi dan nilai tambah agroindustri keripik ubi kayu, (3) saluran dan lembaga, fungsi – fungsi pemasaran, biaya margin, profit margin dan efisiensi pemasaran agroindustri keripik ubi kayu. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan dengan metode survei. Pengambilan responden dilakukan secara sensus terhadap 3 pengusaha keripik ubi kayu di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa umur rata-rata pengusaha termasuk dalam usia produktif yaitu 47 tahun, tingkat pendidikan rata-rata 9 tahun (hanya tamatan SMP), pengalaman usaha selama 8 tahun dengan jumlah tanggungan keluarga rata-rata 3 jiwa. Profil usaha agroindustri keripik ubi kayu merupakan industri dalam skala rumah tangga dengan sumber modal sendiri. penggunaan bahan baku ubi kayu untuk 1 kali proses produksi rata-rata 266,67 kg dengan total biaya produksi sebesar Rp 1.263.616/proses produksi/hari dan rata-rata produksi sebesar 92.33 kg/proses produksi/hari, pendapatan kotor sebesar Rp 2.077.425/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp 813.809/proses produksi. *Return cost ratio* (RCR) yang diperoleh sebesar 1,64 BCR 0,64 artinya usaha keripik ubi kayu sudah efisien dan nilai tambah sebesar Rp 3.499,07/kg. selanjutnya, terdapat 3 lembaga pemsaran yang terlibat memasarkan keripik ubi kayu dikelurahan kulim Kecamatan Tenayan Raya, yakni saluran 1 pengusaha langsung ke konsumen. Saluran II pengusaha ke pedagang pengecer dan

kekonsumen. Saluran III pengusaha ke pedagang pengumpul dan ke pedagang pengencer lalu ke konsumen. Profit margin pemasaran I adalah Rp 6.934/kg dengan efisiensi adalah 2,52%. Margin pemasaran II adalah Rp 7.500/kg dengan efisiensi 3,94%. Margin pemasaran III adalah Rp 5.500/kg dengan efisiensi 4,47%.

Hutasoit, A (2019) telah melakukan penelitian tentang Usaha Agroindustri Tahu (Kasus Pada Usaha Tahu Umbabawon). Di Desa Simpang Perak Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Siak Provinsi Riau. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) karakteristik pengrajin dan profil usaha agroindustri tahu, (2) penggunaan bahan baku, teknologi pengolahan, proses produksi dan penggunaan tenaga kerja agroindustri tahu, (3) biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah agroindustri tahu. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan (bulan Oktober 2018 hingga Maret 2019) dengan metode survei. Pengambilan responden dilakukan secara sensus terhadap 1 pengusaha tahu di Desa Simpang Perak.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa umur pengusaha termasuk tidak produktif yaitu 65 tahun, tingkat pendidikan 6 tahun, pengalaman usaha selama 16 tahun dengan jumlah tanggungan keluarga 2 jiwa. Profil usaha agroindustri tahu merupakan industri skala usaha kecil dengan sumber modal sendiri. Penggunaan bahan baku kacang kedelai 50 kg/proses produksi dengan penggunaan bahan penunjang meliputi kayu bakar 4 ikat/proses produksi, bensin 1 liter/proses produksi, cuka 1 liter/proses produksi dan listrik Rp 0,137/proses produksi. Total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 591.543/proses produksi, pendapatan kotor sebesar Rp800.000/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar

Rp.208.457/proses produksi. *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh sebesar 1,35% nilai tambah sebesar Rp 5.619/kg tahu dan tingkat keuntungan yang diperoleh yaitu 88,82%.

Situmorang (2019), telah melakukan penelitian tentang analisis agroindustri kerupuk kulit sapi di kecamatan tampan kota pekanbaru (kasus pada usaha mamak kito). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis (1) karakteristik responden dan profil usaha, (2) penggunaan bahan baku, tenaga kerja, Teknologi, dan proses produksi, perhitungan biaya, produksi, harga, pendapatan, efisiensi, *break event point* (BEP) usaha serta, (3) Nilai tambah yang di peroleh usaha agroindustri kerupuk kulit sapi mamak kito di kecamatan tampan kota pekanbaru.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha dengan umur pengusaha yaitu 62 tahun. Lama pendidikan pengusaha 6 tahun. Pengalaman usaha 12 tahun. Tanggungan keluarga pengusaha 4 jiwa. Profil usaha agrondutri kerupuk kulit sapi mamak kito berdiri sejak 2007 hingga saat ini. skala usaha yang dilakukan adalah skala kecil. Besarnya modal kekayaan yang dimiliki usaha mamak kito yaitu sebesar Rp. 105.117.354. rata-rata penggunaan bahan baku kulit sapi adalah sebesar 164 kg/proses produksi. Penggunaan tenaga kerja sebesar 11,88 HOK/proses produksi. Sedangkan teknologi yang digunakan pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi mamak kito teknologi tradisional. Total biaya produksi dalam pengolahan agroindustri kerupuk kulit sapi mamak kito adalah sebesar Rp. 7.904.813/proses produksi. Produk yang dihasilkan adalah sebanyak 102,5 kg/proses produksi dengan harga jual 90.000/kg. Pendapatan kotor per proses produksi yang diterima pengusaha sebesar Rp. 9.225.000 dan

pendapatan bersih sebesar Rp. 1.337.587/proses produksi. Efisiensi usaha agroindustri kerupuk kulit sapi mamak kito (RCR) sebesar 1,17, *break event point* (BEP) usaha agroindustri kerupuk kulit sapi mamak kito berdasarkan produksi unit adalah sebanyak 87,94 kg dan BEP berdasarkan harga adalah Rp. 77.212. nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kulit sapi menjad kerupuk kulit sapi adalah sebesar Rp. 10.768/kg dengan rasio nila tambah 19,14. Sehingga usaha mamak kito layak dkembangkan untuk selanjutnya.

2.5. Kerangka Pemikiran

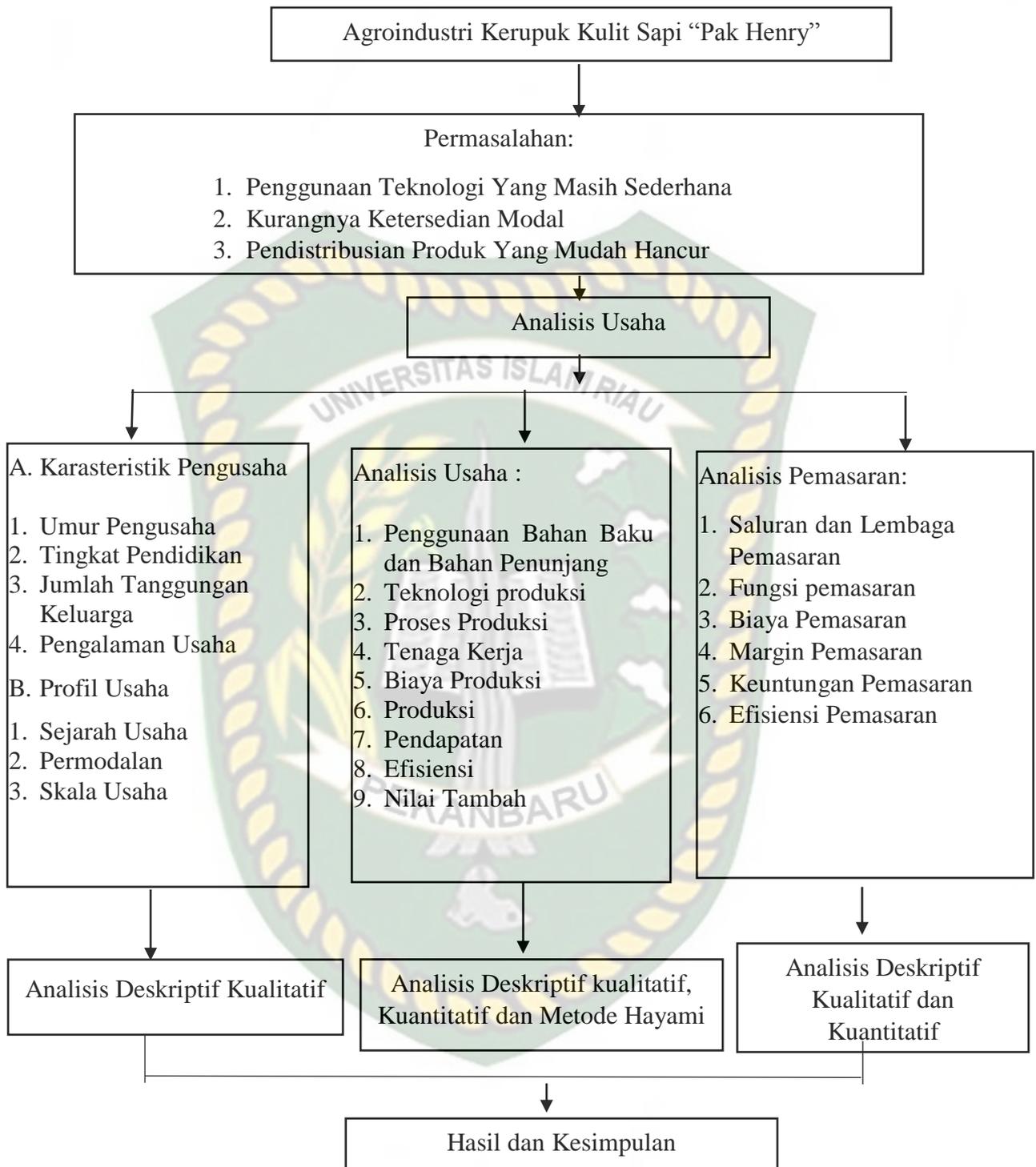
Agribisnis dapat dibagi menjadi empat sektor yang saling bergantung secara ekonomis, yaitu sektor input, produksi, sektor pengolahan dan sektor pamsaran. Pengolahan sebagai salah satu subsistem dalam agribisnis merupakan suatu alternative terbaik untuk dikembangkan. Pengembangan industri pengolahan (agroindustri) diperlukan guna terciptanya keterkaitan antara sektor pertanian dengan sektor industri.

Agroindustri kerupuk kulit atau lebih dikenal dengan kerupuk jangek merupakan usaha industri kecil dan rumah tangga ditinjau dari sifat usahanya, Usaha kerupuk kulit Sapi Pak Henry merupakan salah satu usaha agroindutri yang berkembang cukup baik, yang sudah beroperasi lama yaitu sejak tahun 2012 hingga sekarang dan Pengusaha masih menggunakan peralatan yang sederhana, dapat dikatakan teknologi atau alat yang di gunakan dalam proses pengolahan adalah tradisional, sehingga memepengaruhi pendapatan dan efisiensi pengusaha serta kurangnya ketersediaan modal usaha sehingga dapat mempengaruhi jumlah produksi kerupuk kulit sapi selanjutnya dalam pendistribusian produk yang akan dpasarkan mudah hancur sehingga pengusaha mengalami kerugian.

Kegiatan industri pengolahan tergantung pada ketersediaan bahan baku, teknologi yang digunakan, dan kualitas tenaga kerja untuk memperlancar proses produksi sehingga menciptakan output yang menguntungkan dan meningkatkan pendapatan. Kegiatan agroindustri bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah, menghasilkan produk yang dapat dipasarkan atau dikonsumsi, serta meningkatkan pendapatan dan keuntungan produsen.

Analisis yang dibahas dalam penelitian ini meliputi analisis deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif: Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis karakteristik pengusaha, profil usaha, ketersediaan bahan baku, teknologi produksi, proses produksi, tenaga kerja, faktor produksi, dan produksi. Sedangkan analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis biaya produksi, pendapatan dan efisiensi. Sedangkan untuk melihat nilai tambah dengan menggunakan metode hayami.

Proses pendistribusian atau pemasaran kerupuk kulit sapi dianalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif yang meliputi saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran, dan efisiensi pemasaran. Untuk lebih jelasnya usaha agroindustri kerupuk kulit sapi di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 3. Kerangka Pemikiran Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei, kasus pada usaha kerupuk kulit sapi “Pak Henry” yang berlokasi di kelurahan tuah madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) berdasarkan atas pertimbangan bahwa daerah ini terdapat usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Pak Henry. Penentuan lokasi ini berdasarkan pertimbangan bahwa agroindustri kerupuk kulit sapi merupakan satu-satunya pengusaha kerupuk kulit sapi yang ada di Kelurahan Tuah Madani dengan memproduksi setiap hari dan terbesar di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

Penelitian ini akan dilaksanakan selama 6 bulan, di mulai dari bulan Juni hingga November 2020. Yang meliputi tahap persiapan (penyusunan proposal, seminar proposal dan perbaikan), tahap pelaksanaan penelitian (pengumpulan data di lapangan, tabulasi dan analisis data) dan tahap penyusunan laporan penelitian (seminar hasil, perbaikan, dan perbanyak skripsi).

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi Pak Henry yang terdapat di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, yang diambil secara sensus, dimana responden yang ada di daerah tersebut 1 pengusaha kerupuk kulit sapi dan diambil satu sampel pengusaha dan dua sampel pedagang yang diambil secara sensus, dimana hanya terdapat 2 pedagang pengecer di Kelurahan Tuah Madani.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara dengan responden berdasarkan kuisisioner atau daftar pertanyaan yang telah disediakan, serta pengamatan secara langsung. Sumber data primer meliputi identitas pengusaha kerupuk kulit sapi. Jenis data meliputi (umur, nama pengusaha, nama usaha, mata pencarian, pendidikan, jumlah anggota keluarga, jumlah produksi, biaya produksi, bahan baku, bahan penunjang, harga bahan baku, harga bahan penunjang, jumlah tenaga kerja, upah tenaga kerja, serta penggunaan alat).

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain atau lembaga/instansi terkait, laporan-laporan, buku buku, dan pustaka lainnya yang berhubungan dengan penelitian serta penunjang lainnya yang bersumber dari BPS seperti: keadaan geografis daerah penelitian, jumlah penduduk, keadaan penduduk, pendidikan, mata pencarian, serta informasi lain yang dianggap penting, dapat mendukung dan melengkapi penelitian ini.

3.4. Konsep Operasional

Untuk menyeragamkan pengertian tentang variabel yang digunakan dalam penelitian ini, maka perlu disajikan batasan-batasan dalam konsep operasional sebagai berikut:

1. Agroindustri adalah usaha industri yang mengelolah hasil pertanian untuk meningkatkan nilai tambah .
2. Agroindustri kerupuk kulit sapi adalah suatu usaha pengolahan hasil peternakan yang berasal dari kulit sapi atau kerbau menjadi kerupuk kulit.

3. Bahan baku adalah bahan dasar yang digunakan dalam pembuatan kerupuk kulit sapi yaitu bahan baku kulit sapi (Kg/proses produksi).
4. Bahan penunjang adalah bahan yang digunakan untuk meningkatkan nilai rasa dan penampilan dari produk agroindustri kerupuk kulit sapi seperti: garam, dan penyedap rasa lainnya.
5. Tenaga kerja adalah banyaknya orang terlibat langsung dalam satu kali proses produksi kerupuk kulit sapi (HOK/proses produksi).
6. Upah tenaga kerja adalah nilai balas jasa yang dibayarkan kepada tenaga kerja (Rp/ proses produksi).
7. Harga bahan baku adalah harga beli bahan baku kulit sapi per kilogram untuk membuat kerupuk Kulit sapi (Rp/kg).
8. Nilai sisa adalah nilai alat setelah melewati usia ekonomis yang di asumsikan 20% dari harga beli alat (Rp/Unit).
9. Penyusutan alat adalah nilai susut alat- alat yang dipergunakan oleh para pengerajin untuk menghasilkan kerupuk kulit (Rp/proses produksi).
10. Biaya tetap adalah biaya yang penggunaannya tidak habis dalam sekali produksi seperti biaya penyusutan alat (Rp/ proses produksi).
11. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya sangat tergantung pada besarnya skala produksi seperti biaya bahan baku, ahan penunjang dan biaya tenaga kerja (Rp/proses produksi).
15. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan baik biaya tetap maupun biaya variabel dalam proses produksi seperti biaya peralatan produksi, biaya sarana produksi, biaya tenaga kerja dalam seriap proses produksi pada agroindustri kerupuk kulit (Rp/proses produksi).

16. Produksi adalah hasil olahan berupa kerupuk kulit sapi yang berasal dari bahan kulit sapi yang dihasilkan satu kali proses produksi (Kg/proses produksi).
17. Proses produksi adalah rangkaian kegiatan untuk menghasilkan produk kerupuk kulit sapi mulai dari pencucian, perebusan tahap 1, pembersihan, perebusan tahap 2, penghilangan sisa daging, pemotongan, penjemuran tahap 1, perebusan tahap 3, penjemuran tahap 2, penggorengan tahap 1. Penggorengan tahap 2, penyaringan, pemberian bumbu dan menjadi kerupuk kulit sapi. Dimana waktu setiap proses produksi yaitu 42 jam/proses produksi.
18. Harga jual adalah nilai jual produk Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi).
19. Pendapatan kotor adalah jumlah produksi yang di hasilkan dalam satu kali proses produksi (Rp/proses produksi).
20. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi pada agroindustri kerupuk kulit sapi (Rp/proses produksi).
21. Efisiensi (RCR) adalah perbandingan antara pendapatan kotor dengan total biaya.
22. Sumbangan input lain adalah biaya pemakain input lain per kilogram produk (Rp/kg).
23. Nilai output menunjukkan nilai output kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dari satu kilogram kulit sapi (Rp/Kg).
24. Nilai tambah adalah selisih nilai produk jadi dengan jumlah bahan baku dan bahan penunjang lainnya (Rp/proses produksi).
25. Rasio nilai tambah adalah menunjukkan persentase nilai tambah dari nilai produk(%).

26. Pemasaran adalah suatu kegiatan ekonomi yang berfungsi membawa atau menyampaikan produk kerupuk kulit dari produsen sampai ke konsumen.
27. Lembaga Pemasaran adalah orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran produk dari produsen ke konsumen.
28. Pedagang pengecer adalah pedagang yang membeli kepada pedagang pengumpul dan menjualnya kepada konsumen.
29. Saluran pemasaran adalah orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran produk dari produsen ke konsumen.
30. Biaya pemasaran adalah semua biaya yang dikeluarkan dalam mendistribusikan produk dari produsen ke konsumen seperti: biaya transportasi (Rp/Kg).
31. Margin pemasaran adalah perbedaan harga pada tingkat produsen dengan harga pada tingkat konsumen (Rp/Kg).
32. Keuntungan pemasaran adalah keuntungan yang diperoleh dari harga jual dikurangi harga beli dan biaya pemasaran (Rp/Kg).
33. Efisiensi pemasaran adalah hasil bagi total biaya pemasaran dengan total nilai produk yang dipasarkan (%).

3.5 Analisis Data

Dalam penelitian ini data yang terkumpul dikelompokkan sesuai dengan jenisnya, disajikan dalam bentuk tabel dan gambar. Selanjutnya, akan dianalisis sesuai dengan tujuan penelitian.

3.5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry.

Karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri kerupuk kulit sapi dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yaitu menggambarkan tentang karakteristik pengusaha kerupuk kulit sapi yang meliputi: umur pengusaha, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga dan pengamalan usaha, sedangkan profil usaha kerupuk kulit sapi yang meliputi: sejarah usaha, umur usaha, modal usaha, dan skala usaha.

3.5.2. Analisis penggunaan bahan baku dan Bahan penunjang, Teknologi Produksi, Tenaga Kerja dan produksi Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry).

Analisis yang digunakan untuk mengetahui penggunaan bahan baku, teknologi produksi, proses produksi, tenaga kerja dan penggunaan tenaga kerja pada agroindustri kerupuk kulit sapi di analisis dengan deskriptif kualitatif. Penggunaan Bahan Baku dilakukan dengan mengetahui apakah bahan baku yang digunakan cukup dan tersedia setiap saat. Selanjutnya, Teknologi produksi, proses produksi, produksi dan Penggunaan Tenaga Kerja.

3.5.3. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi (Biaya Produksi, Pendapatan, Efisiensi dan Nilai Tambah)

Untuk menganalisis usaha agroindustri kerupuk kulit sapi dilakukan dengan analisis deskriptif kuantitatif, meliputi; teknologi produksi, biaya produksi, pendapatan dan nilai tambah usaha agroindustri usaha kerupuk kulit sapi, untuk lebih jelasnya disajikan sebagai berikut:

a. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya keseluruhan yang dikeluarkan oleh pengusaha dalam satu kali produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Untuk menghitung biaya produksi maka digunakan rumus umum menurut Soekartawi (2002).

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

Untuk kepentingan penelitian, maka rumusnya menjadi:

$$TVC = (X_1 \cdot PX_1) + (X_2 \cdot PX_2) + (X_3 \cdot PX_3) + (X_4 \cdot PX_4) + (X_5 \cdot PX_5) + (X_6 \cdot PX_6) + (X_7 \cdot PX_7) + (X_8 \cdot PX_8) \dots\dots\dots(2)$$

$$TC = D + \{(X_1 \cdot PX_1) + (X_2 \cdot PX_2) + (X_3 \cdot PX_3) + (X_4 \cdot PX_4) + (X_5 \cdot PX_5) + (X_6 \cdot PX_6) + (X_7 \cdot PX_7) + (X_8 \cdot PX_8)\} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan :

- TC = Total Biaya Produksi Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi)
- TFC = Total Biaya Tetap Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi)
- TVC = Total Biaya Variabel Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi)
- X₁ = Jumlah Tenaga Kerja Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry (HOK/Proses Produksi)
- X₂ = Jumlah Bahan Baku Kulit Sapi (Kg/Proses Produksi)
- X₃ = Jumlah Bahan Penunjang Garam (Kg/Proses Produksi)
- X₄ = Jumlah Bahan Penunjang Gas 3 Kg (Kg/Proses Produksi)
- X₅ = Jumlah Bahan Penunjang Plastik Kemasan (Kg/Proses Produksi)
- X₆ = Jumlah Bahan Penunjang Kayu Bakar (M³/Proses Produksi)
- X₇ = Jumlah Bahan Penunjang Bumbu Campur (Kg/Proses Produksi)
- X₈ = Jumlah Bahan Penunjang Minyak Goreng (Liter/Proses Produksi)

PX₁ = Upah Tenaga Kerja Agrindustri Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Hok)

PX₂ = Harga Bahan Baku Kulit sapi (Rp/Kg)

PX₃ = Harga Bahan Penunjang Garam (Rp/Kg)

PX₄ = Harga Bahan Penunjang Gas 3 Kg (Rp/Kg)

PX₅ = Harga Bahan Penunjang Plastik Kemasan (Rp/Kg)

PX₆ = Harga Bahan Penunjang Kayu Bakar (Rp/Kg)

PX₇ = Harga Bahan Penunjang Bumbu Campur (Rp/Kg)

PX₈ = Harga Bahan Penunjang Minyak Goreng (Rp/Kg)

D = Penyusutan

Untuk menghitung penyusutan alat 20% yang digunakan dalam proses produksi digunakan rumus menurut hermanto (1996) yaitu sebagai berikut :

$$D = \frac{NB - NS}{UE} \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan :

D = Nilai Penyusutan (Rp/unit/Tahun)

NB = Nilai Beli Alat (Rp/unit/Tahun)

NS = Nilai Sisa (Rp/unit/Tahun)

UE = Usia Ekonomis Alat (Tahun)

b. Pendapatan

1. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor adalah pendapatan kotor yang diterima oleh pengusaha kerupuk kulit sapi dapat diperoleh dengan cara mengalihkan jumlah produksi dengan harga yang berlaku dengan menggunakan rumus Soekartawi (1995) sebagai berikut:

$$TR = Y. PY \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan :

TR = Pendapatan Kotor Kerupuk Kulit Sapi (Rp/proses produksi)

Y = Jumlah Produksi Kerupuk Kulit Sapi (Kg/Proses Produksi)

PY = Harga Jual Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi)

2. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih usaha agroindustri kerupuk kulit sapi adalah selisih antara penerimaan dan total biaya. Untuk menghitung pendapatan bersih pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi menggunakan rumus menurut Soekartawi (1995) sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan :

π = Pendapatan Bersih Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi)

TR = Pendapatan Kotor Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi)

TC = Total Biaya Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi)

d. Efisiensi Usaha

Untuk mengetahui tingkat efisiensi usaha agroindustri kerupuk kulit sapi dilakukan dengan menggunakan rumus *Return Cost Of Ration* (RCR), menurut Soekartawi (1991) sebagai berikut:

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan:

RCR = *Return Cost Ratio* Kerupuk Kulit Sapi

TR = Pendapatan Kotor Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Proses Produksi)

TC = Biaya Produksi Kerupuk Kulit Sapi /*Total Cost* (Rp/Proses Produksi).

Dengan demikian kriteria penilaian sebagai berikut:

1. $RCR > 1$, berarti agroindustri kerupuk Kulit Sapi menguntungkan.
 2. $RCR = 1$, berarti agroindustri kerupuk kulit sapi berarti berada pada titik impas.
 3. $RCR < 1$, berarti agroindustri kerupuk kulit sapi tidak menguntungkan.
- e. Nilai Tambah

Menurut Hayami (2001) analisis pengolahan produk pertanian dapat dilakukan dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Pada penelitian ini yang dihitung yakni nilai tambah untuk pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit sapi. Prosedur perhitungan nilai tambah dengan metode Hayami dapat dilihat pada Tabel 4 sebagai berikut.

Tabel 4. Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami.

No	Variabel	Nilai
I	Output, Input, dan Harga	
1	Output (Kg)	(1)
2	Input (Kg)	(2)
3	Tenaga Kerja (HOK)	(3)
4	Faktor Konversi	(4) = (1)/ (2)
5	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	(5) = (3)/ (2)
6	Harga Output (Rp)	(6)
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	(7)
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	(8)
9	Sumbagan Input-Input Lain (Rp/Kg)	(9)
10	Nilai Output (Rp/Kg)	(10) = (4) X(6)
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	(11a) =(10) – (9) – (8)
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	(11b) = (11a/10) X 100%
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	(12a) = (5) X (7)
	b. Pangsa Pasar Kerja (%)	(12b) = (12a/11a) X 100%
13	a. Keuntungan (Rp)	(13a) = 11a – 12a
	b. Tingkat Keuntungan (%)	(13b) = (13a/11a) X 100%
III	Balas jasa pemilik faktor produksi	
14	Marjin (Rp/kg)	(14) = (10) - (8)
	a. Pendapatan tenaga kerja langsung(%)	(14a)= (12a) /(14) x 100%
	b. Sumbagan Input Lain (%)	(14b) = (9)/(14) x 100%
	c. Keuntungan Pemilik Perusahaan	(14c) = (13a)/(14) x 100%

Sumber : Sudiyono, 2004

Keterangan Tabel 4:

1. Output adalah jumlah kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi (kg).
2. Input adalah jumlah kulit sapi yang diolah menjadi kerupuk kulit sapi untuk satu kali proses produksi (kg).
3. Tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam kegiatan proses produksi dalam satu kali proses produksi kerupuk kulit sapi (HOK).
4. Faktor konversi adalah banyaknya output yang dihasilkan dalam satu satuan input, yaitu banyaknya produk kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dari satu kilogram kulit sapi.
5. Koefisien tenaga kerja adalah banyaknya tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk mengolah satu kilogram satuan input (HOK/Kg).
6. Harga output adalah harga jual produk per kilogram (Rp/Kg).
7. Upah tenaga kerja adalah upah rata rata yang diterima tenaga kerja langsung untuk mengolah produk (Rp/HOK).
8. Harga bahan baku adalah harga beli bahan baku kulit sapi per kilogram (Rp/Kg).
9. Sumbangan input lain adalah biaya pemakaian input lain per kilogram produk (Rp/Kg).
10. Nilai output adalah nilai output kerupuk kulit yang dihasilkan dari satu kilogram kulit sapi (Rp/Kg).
11. Nilai tambah adalah nilai output kerupuk kulit sapi dengan nilai bahan baku utama kerupuk kulit sapi dan sumbangan input lain (Rp/Kg).

12. Rasio nilai tambah adalah menunjukkan persentase nilai tambah dari nilai produk (%).
13. Pendapatan tenaga kerja adalah hasil kali antara koefisien tenaga kerja dan upah tenaga kerja langsung (Rp/Kg).
14. Persentase pendapatan tenaga kerja langsung terhadap margin (%).
15. Persentase sumbangan input lan terhadap margin (%).
16. Persentase keuntungan perusahaan terhadap margin (%).

3.5.4. Analisis Pemasaran

Analisis pemasaran agroindustri kerupuk kulit sapi di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampar Kota Pekanbaru meliputi: lembaga, saluran, fungsi, biaya pemasaran, profit margin dan efisiensi pemasaran.

a. Saluran, Lembaga Pemasaran dan Fungsi Pemasaran

Saluran lembaga Pemasaran dan Fungsi Pemasaran yang terjadi dalam pemasaran produk agroindustri kerupuk kulit sapi dianalisis deskriptif kualitatif.

b. Biaya Pemasaran

Rumus yang akan digunakan untuk menentukan biaya pemasaran sebagai berikut:

$$BP = BP_1 + BP_2 + \dots + BP_n \dots \dots \dots (8)$$

Keterangan:

BP = Biaya Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Rp/unit)

BP₁, BP₂, BP_n = Biaya Pemasaran Tiap Lembaga Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Rp/unit).

c. Margin Pemasaran

Margin pemasaran digunakan untuk mengetahui selisih antara harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen, untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus:

$$M = Hk - Hp \dots\dots\dots(9)$$

Keterangan:

M = Margin Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Rp/unit)

Hk = Harga Konsumen Kerupuk Kulit Sapi (Rp/unit)

Hp = Harga Pada Produsen Kerupuk Kulit Sapi (Rp/unit)

d. Profit Margin

Untuk menghitung profit (keuntungan) margin digunakan rumus sebagai berikut:

$$\pi = M - BP \dots\dots\dots(10)$$

Keterangan:

π = Profit (Keuntungan) Kerupuk Kulit Sapi (Rp/unit)

M = Margin Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Rp/unit)

BP = Biaya Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Rp/unit)

e. Efisiensi Pemasaran

Untuk mengetahui efisiensi pemasaran suatu usaha terhadap penggunaan satu unit input dapat digambarkan juga oleh nilai rasio keuntungan dan biaya yang merupakan perbandingan antara keuntungan yang diterima usaha pemasaran produk dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam proses produksi. Untuk

menghitung efisiensi pemasaran (EP), secara umum dapat digunakan rumus menurut Soekartawi (1993), yaitu sebagai berikut:

$$EP = \frac{TC}{TNP} \times 100\% \dots\dots\dots(11)$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (%)

TC = Total Biaya Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Produk Kerupuk Kulit Sapi (Rp/Kg)

Indikator efisiensi pemasaran dapat diukur dengan kriteria sebagai berikut:

Semakin rendah rasio total biaya dengan total nilai produk maka sistem pemasaran semakin efisien dan apabila semakin tinggi rasio total biaya dengan total nilai produk maka sistem pemasaran tidak efisien.

IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Letak Geografis

Kelurahan Tuah Madani merupakan suatu wilayah yang berada di kecamatan Tampan Kota Pekanbaru Provinsi Riau, yang memiliki luas wilayah sekitar 453 Ha, yang terdiri dari 31 RT / RW dan memiliki ketinggian 24 M dpl (diatas permukaan laut).

Batas-batas wilayah Kelurahan Tuahmadani (kantor Kelurahan Tuah Madani, 2019) adalah:

- Sebelah Timur : Berbatasan dengan Kelurahan Tuah dan Simpang Baru
- Sebelah Barat : Berbatasan dengan Kabupaten Kampar
- Sebelah Utara : Berbatasan dengan Kelurahan Air Putih
- Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Kabupaten Kampar

4.2. Keadaan Umum Penduduk

4.2.1 Jumlah Penduduk

Keadaan penduduk dengan potensi yang dimilikinya merupakan asset tenaga kerja yang potensial yang dapat berperan penting dalam menunjang menggerakkan suatu wilayah dalam suatu proses pembangunan, maka tingkat perkembangan penduduk sangat penting diketahui dalam menentukan langkah pembangunan di daerah tersebut khussunya pembangunan di sektor agribisnis. Jumlah penduduk di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru 2019 berjumlah 9.847 jiwa. untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 5

Tabel 5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

No	Jenis Kelamin	Jumlah penduduk (jiwa)	Presentase (%)
1	Laki-Laki	4.989	50,67
2	Perempuan	4.858	49,33
	Jumlah	9.847	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Tuah Madani, Tahun 2019

Pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa jumlah penduduk kelurahan Tuah Madani mencapai 9.847 jiwa. Penduduk laki-laki berjumlah 4.989 jiwa atau (50,67%) dan penduduk perempuan berjumlah 4.858 jiwa atau (49,33%), ini berarti penduduk laki-laki di kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru lebih banyak dibandingkan penduduk perempuan.

Dengan demikian dapat diketahui bahwa jumlah penduduk laki-laki dan perempuan (*sex ratio*) adalah sebesar 102,69, hal ini menunjukkan bahwa setiap 100 jiwa penduduk perempuan terdapat 102 jiwa penduduk laki-laki.

4.2.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan mempunyai peran penting dalam pembangunan dalam menunjang pembangunan, seseorang yang berpendidikan tinggi akan mampu meningkatkan produktivitas usaha yang nantinya mampu meningkatkan pendapatan dan usaha yang berkelanjutan kedepannya. Jumlah penduduk di kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru bervariasi mulai dari yang tidak tamat hingga sampai pada perguruan tinggi, untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Jumlah Penduduk di Kelurahan Tuah Madani Menurut Tingkat Pendidikan, Tahun 2019.

No	Pendidikan	Jumlah Penduduk (jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak/Belum Sekolah	3.434	34,87
2	Tidak/Tamat SD	299	3,03
3	Tamat SD Sederajat	1.078	10,94
4	SLTP/Sederajat	1.036	10,52
5	SMA/ Sederajat	2.045	20,76
6	Diploma III	990	10,05
7	Akademik/Strata I	877	8,90
8	Strata II	56	0,56
9	Strata III	32	0,32
	Jumlah	9.847	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Tuah Madani, 2019

Pada Tabel 6 dapat dilihat jumlah penduduk berdasarkan tingkat pendidikan yang belum sekolah adalah 3.434 jiwa atau (34,87%) merupakan golongan yang memiliki nilai tertinggi. Melihat ini dapat dikatakan bahwa masih banyak penduduk kelurahan Tuah Madani yang tidak/belum sekolah. Hal ini sangat berpengaruh dalam pembangunan suatu daerah, maka pemerintah daerah setempat harus lebih memperhatikan dan mengambil suatu kebijakan khususnya di bidang pendidikan.

4.2.3. Mata Pencaharian

Mata pencaharian penduduk di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru bervariasi mulai dari Belum/Tidak Bekerja, pegawai negeri sipil, karyawan bumh dan bumd, wiraswasta/pedagang, petani, peternak, polri, honorer daerah, pensiunan, guru dan dosen, buruh harian lepas, jasa transportasi, tenaga kesehatan, pelajar/mahasiswa dan IRT. Untuk lebih jelasnya data disajikan pada Tabel 7.

Tabel 7. Jumlah Penduduk di Kelurahan Tuah Madani Kota Pekanbaru Berdasarkan Mata Pencaharian, Tahun 2019.

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase
1	Belum/Tidak Bekerja	1.250	12,70
2	Pegawa Negeri Sipil	835	8,48
3	Karyawan Bumnd Dan Bumd	1.525	15,49
4	Wiraswasta/Pedagang	398	4,05
5	Petani	555	5,64
6	Peternak	120	1,22
7	Polri	125	1,27
8	Honoror Daerah	125	1,27
9	Pensiunan	50	0,51
10	Guru Dan Dosen	125	1,27
11	Buruh Harian Lepas	200	2,04
12	Jasa Transportasi	15	0,16
13	Tenaga Kesehatan	24	0,25
14	Pelajar/Mahasiswa	1.500	15,24
15	Mengurus Rumah Tangga	3.000	30,47
	Jumlah	9.847	100,00

Sumber: Kantor Kelurahan Tuah Madani, Tahun 2019.

Berdasarkan Tabel 7 bahwa status pekerjaan penduduk yang paling dominan adalah ibu rumah tangga (IRT) dengan jumlah sebanyak 3.000 jiwa atau (30,47%). Pekerjaan ini biasanya dominan dikerjakan oleh perempuan yang berstatus sebagai ibu rumah tangga (IRT), selanjutnya disusul dengan jenis pekerjaan pelajar/mahasiswa dengan jumlah sebanyak 1.500 jiwa atau (15,24%). Sedangkan untuk jumlah penduduk yang belum/ tidak bekerja sebanyak 1.250 jiwa atau (12,70%). Jumlah penduduk Kelurahan Tuah Madani yang memiliki nilai terendah adalah jenis pekerjaan sebagai jasa transportasi yaitu sebanyak 15 jiwa atau (0,16%).

4.3. Sarana dan Prasarana

4.3.1. Pendidikan

Untuk melihat gambaran secara umum perkembangan pendidikan di Kelurahan Tuah Madani dalam penelitian ini disajikan data pendidikan meliputi data PAUD sebanyak 1 unit, TK sebanyak 4 unit, SD sebanyak 7 unit, SMP 1 unit, SMK 4 unit, SMA 1 unit dan perguruan tinggi 1 unit.

4.3.2. Potensi Pengembangan Agrindustri

Potensi pengembangan agrindustri berdasarkan jenis usahanya yang terdapat di Kelurahan Tuah Madani, industri yang terdapat di Kelurahan Tuah Madani hanya industri kecil dengan jumlah 9.

4.3.3. Kesehatan

Penggunaan bidang kesehatan bertujuan agar semua lapisan masyarakat dapat memperoleh pelayanan kesehatan secara mudah, murah dan merata. Dengan tujuan tersebut diharapkan akan tercapai derajat kesehatan masyarakat yang baik. Jumlah sarana dan tenaga kesehatan di Kelurahan Tuah Madani yaitu 1 unit Poliklinik dan 4 orang Bidan.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi pak Henry.

Karakteristik pengusaha terdiri dari beberapa komponen yaitu: umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

5.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi pak Henry.

Identitas pengusaha juga mampu memberikan gambaran umum mengenai keberadaan serta kemampuan pengusaha dalam melakukan suatu usaha keberhasilan dalam mengelola usaha agroindustri kerupuk kulit sapi dapat dipengaruhi oleh umur, tingkat pendidikan, jumlah tanggungan keluarga serta pengalaman dalam berusaha agroindustri kerupuk kulit sapi. Berikut ini adalah karakteristik pengusaha dan pekerja dalam usaha agroindustri kerupuk kulit sapi.

Tabel 8. Distribusi Pengusaha dan Tenaga Kerja Berdasarkan Umur, Jenis Kelamin, Tingkat Pendidikan, Jumlah Tanggungan Keluarga dan Pengalaman Berusaha Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020.

No	Karakteristik Responden	Pengusaha	Pekerja
		Jumlah (Jiwa)	Jumlah (Jiwa)
1	Umur		
	a. 24-29	-	6
	b. 30-35	1	-
2	Pendidikan (Tahun)		
	a. SD (6)	1	-
	b. SMP (9)	-	-
	c. SMA (12)		6
3	Pengalaman Berusaha (Tahun)		
	a. 3-5	-	6
	b. 6-8	1	-
4	Jumlah Tanggungan Keluarga		
	a. 0	-	4
	b. 1	-	-
	c. 2	-	2
	b. 3	-	-
	c. 4	1	-

a. Umur

Umur adalah salah satu indikator yang menentukan produktif atau tidaknya seseorang dalam bekerja dan mengelola usaha agroindustri yang dijalankan serta mempengaruhi fisik orang tersebut. Pada umumnya seseorang yang memiliki umur yang masih muda memiliki fisik yang lebih kuat dan keinginan yang lebih kuat dalam mencoba inovasi baru serta lebih berani dalam pengambilan resiko.

Menurut badan pusat statistik (BPS, 2017) kelompok penduduk umur 0-14 tahun dianggap sebagai usia tidak produktif, penduduk umur 15-64 tahun sebagai kelompok penduduk yang produktif dan Kelompok penduduk umur 64 tahun ke atas sebagai kelompok yang tidak lagi produktif. Pada Tabel 8, menunjukkan bahwa pengusaha termasuk dalam kelompok penduduk umur produktif yaitu umur 35 tahun. Dengan kondisi ini akan lebih mudah mengarahkan tenaga kerja untuk lebih maju dalam aktivitas agroindustri dalam menerima inovasi yang diberikan pada kegiatan penyuluhan yang dilakukan lembaga – lembaga terkait. Sedangkan untuk umur tenaga kerja juga merupakan umur yang masih tergolong dalam kelompok penduduk umur produktif, diantara lain umur 24-29 tahun berjumlah 6 jiwa. Karena masih tergolong dalam usia produktif dimana kemampuan bekerja masih baik sehingga mampu untuk meningkatkan skala usaha dan produktifitas dalam pembuatan kerupuk kulit sapi.

b. Tingkat Pendidikan

Pendidikan formal adalah lama tahun yang ditempuh pengrajin dalam mengikuti sekolah formal berdasarkan jejang sekolah dasar sampai perguruan tinggi. Pada Tabel 8 menunjukkan bahwa pengusaha memiliki tingkat pendidikan

selama 6 tahun atau sampai jenjang sekolah dasar, selanjutnya seluruh pekerja memiliki tingkat pendidikan selama 12 tahun atau sampai jenjang sekolah menengah atas (SMA). Hal ini menunjukkan bahwa pekerja sudah dikatakan produktif. Walaupun syarat pendidikan formal tidak diperlukan dalam pembuatan kerupuk kulit sapi, tetapi akan mempengaruhi pola pikir produsen dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan produksi sehingga akan mempengaruhi pendapatan dan kesejahteraan pengusaha itu sendiri.

c. Pengalaman Berusaha

Pengalaman berusaha merupakan salah satu faktor yang ikut mempengaruhi pelaku usaha dalam kemampuan untuk mengelola usahanya. Dari hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 8, menunjukkan bahwa pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi mempunyai pengalaman usaha yang cukup lama dan berpengalaman dalam menjalankan usahanya, begitu juga dalam kegiatannya memasarkan produknya yaitu 8 tahun. Hal ini menjadi modal dasar sekaligus kelebihan yang dimiliki pengusaha dalam mengelola dan memasarkan kerupuk kulit sapi. Begitu juga pengalaman usaha yang dimiliki oleh tenaga kerja yang digunakan pada usaha pak henry, menunjukkan bahwa pengalaman dalam mengelola kerupuk kulit sapi yaitu berada pada tingkat 3-5 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa tenaga kerja yang bekerja pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry cukup berpengalaman dalam mengelola usaha tersebut.

Tingginya pengalaman berusaha pada pengusaha dan tenaga kerja tersebut, disebabkan karena usaha agroindustri kerupuk kulit sapi merupakan mata pencaharian pengusaha dan tenaga kerja yang telah berlangsung cukup lama yaitu semenjak tahun 2008 dan sampai sekarang. Pengusaha yang sudah berpengalaman

akan mudah mengatasi masalah yang terjadi, karena pengusaha tersebut telah mengetahui dan menguasai lingkungan usahanya. Selain itu tingkat keterampilan yang dimiliki juga semakin tinggi dibandingkan dengan pengusaha pemula.

d. Jumlah Tanggungan

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 8: lampiran 1, yang menunjukkan jumlah tanggungan keluarga pengusaha yang berada pada jumlah 4 jiwa, sedangkan tanggungan keluarga dari tenaga kerja masing-masing berada pada 2 jiwa untuk 2 orang pekerja dan 4 pekerja lainnya tidak memiliki tanggungan keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa tenaga kerja harus berusaha bekerja sehingga meningkatkan pendapatan dari hasil kerjanya, sehingga kebutuhan rumah tangga dapat terpenuhi. Sebaliknya jika dilihat dari sisi jumlah tanggungan keluarga akan dapat memberikan gambaran hidup lebih sejahtera bagi pengusaha apabila usahanya berhasil dengan baik.

5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry

Profil usaha pengusaha terdiri dari beberapa komponen yaitu: sejarah usaha, skala usaha dan modal usaha.

5.1.2.1. Sejarah Usaha

Usaha agroindustri yang menjadi objek penelitian ini adalah usaha bapak Henry yang berlokasi di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Usaha ini berdiri pada tahun 2008 dan masih berproduksi sampai saat ini, usaha agroindustri pak Henry didirikan oleh pak Henry sendiri dengan modal yang digunakan untuk memulai usaha ini adalah modal sendiri. Usaha agroindustri kerupuk kulit menjadi pekerjaan utama pak Henry. Walaupun tanpa palang nama, usaha ini cukup dikenal di daerah sekitar Kelurahan Tuah Madani.

Karena usaha agroindustri kerupuk kulit ini sudah berjalan cukup lama maka usaha ini sudah menguasai pemasaran kerupuk kulit yang ada dikelurahan tuah madani. Banyak konsumen yang langsung datang membeli ataupun memesan kerupuk kulit sapi ke tempat usaha ini di produksi.

5.1.2.2. Skala Usaha

Industri merupakan suatu unit kesatuan yang melakukan kegiatan ekonomi bertujuan menghasilkan barang dan jasa. Berdasarkan Bps (2002), perusahaan industri pengolahan terbagi 4 bagian yaitu (1) industri besar memiliki tenaga kerja minimal 100 orang, (2) industri sedang memiliki tenaga kerja sebanyak 20-90 orang, (3) industri kecil memiliki tenaga kerja sebanyak 5-19 orang, (4) industri rumah tangga memiliki tenaga kerja 1-4 orang. Dalam penelitian ini usaha agroindustri kerupuk kulit sapi Pak Henry tergolong dalam usaha industri kecil yang memiliki tenaga kerja yang berjumlah 6 orang.

5.1.2.3. Modal Usaha

Dilihat dari sumber modalnya, agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry sepenuhnya bersumber dari modal sendiri tanpa adanya bantuan lembaga keuangan atau kredit. Adapun besarnya modal kekayaan yang dimiliki usaha pak Henry yaitu sebesar Rp 123.000.000, maka usaha agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry ini tergolong dalam skala usaha kecil. Penggolongan tersebut berdasarkan UU RI No. 20 tahun 2008 yang menyatakan bahwa perusahaan kecil adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih lebih dari 50 juta sampai 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta sampai 2,5 milyar. Namun modal bersih tersebut masih kurang untuk membeli peralatan produksi dan sebidang tanah

untuk penjemuran kulit sapi. Pihak pengusaha tidak berniat meminjam modal dari bank maupun dari instansi pihak lainnya, dikarenakan pihak pengusaha tidak mau dibebankan dengan utang atas peminjaman modal.

5.2. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang, Teknologi Produksi, Proses Produksi, Tenaga Kerja, dan Produksi Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi pak Henry.

Demi kelancaran suatu usaha agroindustri Kerupuk Kulit Sapi pak Henry di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, maka ada beberapa hal yang menjadi perhatian bagi pengusaha yaitu: Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang, Teknologi Produksi, Proses Produksi, Tenaga Kerja, dan Produksi.

5.2.1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

Bahan baku merupakan salah satu faktor utama dalam proses agroindustri, salah satunya agroindustri kerupuk kulit sapi. Bahan baku untuk pembuatan kerupuk kulit sapi adalah kulit sapi. Kulit sapi mentah basah adalah kulit yang diperoleh dari hasil pemotongan ternak sapi, dimana kulit tersebut telah dipisahkan dari seluruh bagian dagingnya.

Bahan baku kulit sapi diantar oleh petugas Rumah Potong Hewan (RPH) yang berada di Kelurahan Tuah Karya. Kebutuhan bahan baku kulit sapi yang digunakan pengusaha adalah sebanyak 123 kg sapi basah per proses produksi dengan harga Rp. 24.000 Per kg.

Bahan penunjang adalah bahan tambahan yang digunakan dalam memproduksi kerupuk kulit sapi, dalam memperoleh bahan penunjang tidak memiliki masalah, hanya saja harga bahan penunjang ini aka terjadi peningkatan

dalam jangka waktu tertentu. Untuk lebih jelasnya bahan baku penunjang dijelaskan pada Tabel 9 (lampiran 7).

Tabel 9. Distribusi Jumlah Penggunaan Bahan Baku Penunjang Per Proses Produksi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry, Tahun 2020.

No	Uraian Biaya	Satuan	Jumlah
1	Bahan Baku		
	Kulit Sapi	Kg	123
2	Bahan Penunjang		
	a. Garam	Bungkus (250 gr)	12
	b. Minyak Goreng	Kg	70
	c. Gas LPG 3 Kg	Tabung	4
	d. Plastik Kemasan	Pack	9
	e. Kayu Bakar	M ³	0,1
	f. Bumbu Campur (kunyit dan bawang merah)	Kg	3

Berdasarkan Tabel 9 dapat diketahui bahan baku yang digunakan dalam setiap kali proses produksi kerupuk kulit sapi sebanyak 123 kg. Demikian dengan bahan penunjang yaitu garam 12 bungkus/proses produksi untuk penyedap rasa dari kerupuk kulit sapi, minyak goreng 70 kg Per proses produksi, gas LPG 4 tabung/proses produksi untuk memasak kulit sapi, plastik kemasan 9 bungkus/proses produksi yang digunakan untuk mengemas kerupuk kulit sapi, kemudian kayu bakar 0,1 m³ Per proses produksi yang digunakan untuk merebus kulit sapi dan bumbu 3 kg/proses produksi untuk menambah cita rasa dari kerupuk kulit sapi.

5.2.2. Teknologi Produksi

Melaksanakan usaha agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry masih menggunakan teknologi yang masih tradisional dan proses berlangsung secara manual serta sederhana, untuk dapat mengolah bahan baku menjadi kerupuk kulit digunakan peralatan yang masih sederhana. Peralatan yang digunakan dalam

pengolahan kerupuk kulit sapi yaitu: pengikisan kulit sapi menggunakan pisau kikis, perebusan kulit sapi digunakan perebusan manual yaitu menggunakan drum besi sebagai wadah perebusan, penghilangan bulu sapi menggunakan solder, pemotongan kulit sapi menggunakan alat pemotong kulit manual dan pengeringan kulit sapi bergantung pada cuaca. Peralatan yang digunakan dalam proses pembuatan kerupuk kulit sapi pada usaha pak Henry dapat dilihat pada Tabel 10 (lampiran 6).

Tabel 10. Penggunaan Peralatan pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi pak Henry, Tahun 2020

No	Peralatan	Satuan	Jumlah
1	Pisau Pengikis	Unit	6
2	Pemotong Kulit Sapi	Unit	2
3	Kuali Besar	Unit	4
4	Keranjang Peniris Kerupuk	Unit	1
5	Sendok Penggorengan	Unit	5
6	Sendok Penyaringan	Unit	3
7	Ember Besar	Unit	1
8	Drum	Unit	2
19	Irok Jaring	Unit	15
10	Jerigen	Unit	6
11	Kaleng Pengukur	Unit	1
12	Alat Solder	Unit	1
13	Tabung Gas 3 Kg	Unit	4
14	Mesin Pompa Air	Unit	1
15	Tempat Pengaduk	Unit	1

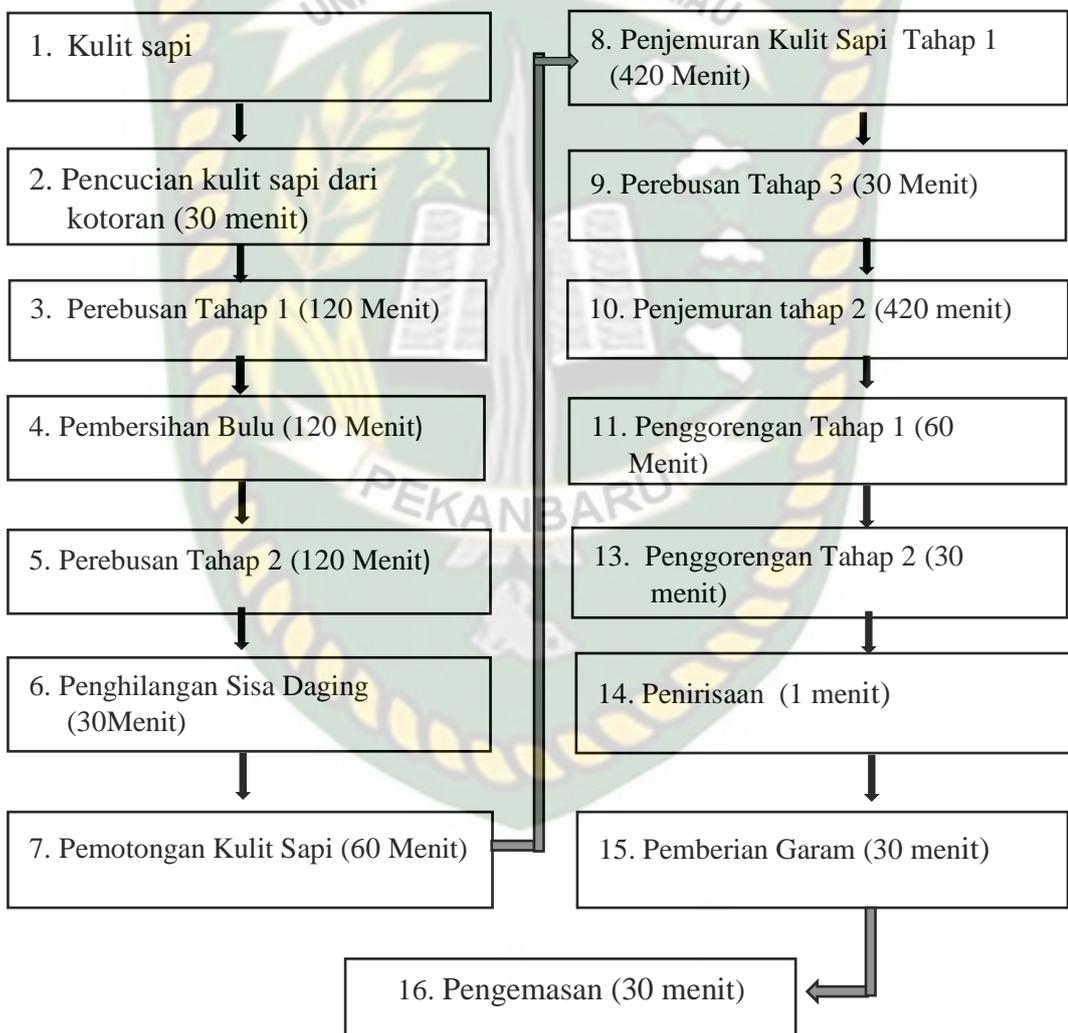
Jenis peralatan yang digunakan pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry sebagai berikut:

1. Pisau pengikis merupakan alat yang digunakan untuk membersihkan atau mengikis bulu-bulu dari kulit sapi.
2. Parang pemotong kulit sapi digunakan untuk mencincang atau merajang kulit menjadi bagian yang lebih kecil.

3. Kualii besar merupakan alat yang digunakan untuk tempat menggoreng kerupuk kulit sapi yang sudah di jemur terlebih dahulu.
4. Keranjang peniris kerupuk kulit sapi digunakan untuk meniriskan kerupuk yang baru saja diangkat dari penggorengan.
5. Sendok penggorengan merupakan alat yang digunakan untuk menggoreng atau mengaduk kerupuk kulit sapi yang ada dalam kualii besar.
6. Sendok penyaringan merupakan alat yang digunakan untuk mengambil kulit sapi yang sudah melalui tahap proses penggorengan pertama.
7. Ember besar merupakan alat yang digunakan untuk tempat wadah air atau tempat kerupuk yang telah melalui proses perebusan.
8. Drum merupakan alat yang digunakan sebagai wadah penampung air dan perebusan kulit sapi.
9. Irok jaring merupakan alat yang digunakan sebagai wadah untuk menjemur kulit sapi yang masih basah.
10. Jiregen digunakan sebagai wadah untuk minyak goreng.
11. Kaleng pengukur merupakan alat yang digunakan untuk perhitungan jual kerupuk kulit sapi.
12. Alat solder merupakan alat yang digunakan untuk membakar bulu-bulu halus pada kulit sapi sebelum di cincang mejadi bagian kecil.
13. Tabung gas digunakan sebagai bahan bakar memasak kerupuk kulit sapi.
14. Mesin pompa air digunakan untuk memompa air atau mengambil air yang nantinya akan digunakan sebagai media pembersih kulit sapi.
15. Tempat pengaduk merupakan tempat yang digunakan sebagai wadah pemberian garam pada kerupuk kulit sapi.

5.2.3. Proses Produksi Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry

Proses produksi kerupuk kulit sapi Pak Henry di mulai dari pengambilan bahan baku kulit sapi yang diperoleh dari rumah potong hewan (RPH) yang terdapat di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, kemudian proses selanjutnya pengolahan bahan baku kulit sapi. Adapun proses pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit sapi di sajikan pada gambar 4.



Gambar 4. Diagram Alur Proses Pembuatan Kerupuk Kulit Sapi pak Henry.

Proses Pembuatan Kerupuk Kulit Sapi Adalah Sebagai Berikut:

1. kulit sapi mentah

Kulit sapi mentah di peroleh pengusaha dari RPH Kota Pekanbaru. Pengusaha agroindustri kerupuk kulit pak Henry memproduksi kulit mentah menjadi kerupuk sebanyak 5 lembar kulit sapi.



Gambar 5. Bahan Baku Kulit Sapi Basah

2. Pencucian dari Kotoran

Pada tahap ini Kulit sapi yang akan diolah pertama kali di lakukan pencucian dengan cara disiram menggunakan air, pencucian ini dilakukan sampai kulit sapi bersih. Adapun tujuan pencucian kulit sapi agar kulit sapi bersih dari bakteri dan kotoran yang menempel dikulit sapi, lamanya proses pencucian ini yaitu 30 menit untuk 1 lembar kulit sapi dan pencucian langsung dilakukan secara berurutan.



Gambar 6. Pencucian Kotoran Dari Kulit Sapi

3. Perebusan Tahap 1

Setelah kulit sapi dibersihkan, maka selanjutnya melakukan perebusan kulit sapi dengan suhu ar 250°C selama 45 menit 1 lembar kulit sapi dalam satu kali perebusan sehingga untuk satu kali produksi 5 lembar kulit sapi membutuhkan waktu 120 menit. Dimana perebusan kulit sapi tahap 1 berguna untuk mempermudah menghilangkan bulu yang ada dibagian luar kulit sapi.



Gambar 7. Perebusan Tahap 1

4. Pembersihan Bulu Pada Kulit Sapi

Pembersihan bulu pada kulit bagian luar dilakukan dengan cara di kerok menggunakan pisau sampai bulu pada kulit sapi tersebut benar-benar hilang.

Dalam pembersihan 5 lembar kulit sapi membutuhkan waktu 120 menit. Adapun tujuan pembersihan bulu dari kulit sapi mempermudah proses pembuatan kerupuk kulit sapi.



Gambar 8. Pembersihan Bulu

5. Perebusan Tahap 2

Perebusan tahap dua dilakukan selama 120 menit untuk 5 lembar kulit sapi. Dalam 1 kali perebusan memerlukan waktu 30 menit dengan suhu air 90°C. Perebusan ini bertujuan untuk mematangkan kulit sapi dan mempermudah menghilangkan sisa daging yang ada di kulit bagian dalam.



Gambar 9. Perebusan Tahap 2

6. Penghilangan Sisa Daging dan Pembakaran Bulu Kulit Sapi

Setelah kulit sapi direbus tahap selanjutnya yaitu membersihkan sisa daging dan lemak yang menempel pada kulit sapi, selanjutnya pembersihan bulu tipis-tipis yang masih menepel dengan menggunakan alat shoulder bakar. Pada tahap ini memerlukan waktu 30 menit untuk 5 lembar kulit sapi hal ini dilakukan agar kulit benar-benar bersih dari sisa daging, lemak dan bulu sehingga menjadi kulit yang bersih.



Gambar 10. Penghilang Sisa Daging Dan Pembakaran Bulu

7. Pemotongan Kulit Sapi

Setelah kulit sapi di bersihkan dari sisa daging, lemak dan bulu, selanjutnya pemotongan kulit sapi atau perajangan. Ini dilakukan oleh 2 tenaga kerja, sehingga untuk 5 lembar kulit sapi membutuhkan waktu 60 menit. Pemotongan kulit sapi di cincang menggunakan parang pencincang yaitu dengan rata-rata 1,5 cm x 1,5 cm, ini dilakukan agar ukuran kerupuk kulit sapi seragam dan kerupuk yang dihasilkan menarik renyah dan mudah saat penggorengan.



Gambar 11. Pencincangan Kulit Sapi Menjadi Lebih Kecil

8. Penjemuran Tahap 1

Setelah pemotongan kulit sapi langkah selanjutnya adalah penjemuran di bawah sinar matahari selama 7 jam, penjemuran ini menggunakan alat irok yaitu alat yang dibuat dari kayu kotak dan tengahnya diberi jaring, ini digunakan agar kulit cepat kering pada saat penjemuran. Perbandingan berat kulit kering 35-50% dari kulit basah. Tujuan penjemuran kulit sapi adalah agar kerupuk kulit sapi dapat mengembangkan dengan baik pada saat penggorengan.



Gambar 12. Penjemuran Tahap 1

9. Perebusan Tahap 3

Perebusan tahap ketiga dilakukan selama 30 menit untuk 123 kg kulit sapi. Dalam 1 kali perebusan memerlukan waktu 30 menit dengan suhu air 90°C.

Tujuan dilakukan perebusan agar kotoran yang masih menempel hilang dari kulit sapi.



Gambar 13. Perebusan Tahap 3

10. Pemberian Bumbu Campur

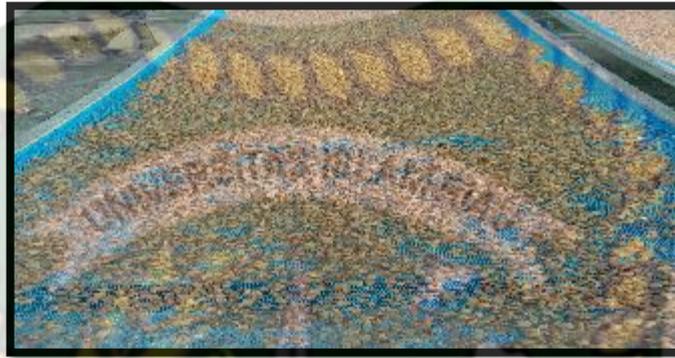
Pada tahap selanjutnya Pemberian bumbu setelah sebelumnya dilakukan penjemuran tahap 1 dan kulit sapi di rebus kembali agar kotoran yang menempel pada saat penjemuran tahap 1 benar-benar bersih dari kotoran yang masih menempel. Tujuan diberikan bumbu campur agar ada cita rasa yang khas pada kerupuk kulit sapi dimana bumbu tersebut terdiri dari kunyit dan bawang merah yang di haluskan dan dicampur jadi satu.



Gambar 14. Pemberian Bumbu Campur

11. Penjemuran Tahap 2

Setelah kulit sapi diberi bumbu langkah selanjutnya adalah penjemuran di bawah sinar matahari selama 420 meni penjemuran ini menggunakan alat irok yaitu alat yang dibuat dari kayu kotak dan tengahnya diberi jaring.



Gambar 15. Penjemuran Tahap 2

12. Penggorengan Tahap 1

Pada tahap penggorengan tahap 1 dilakukan dengan perbandingan 50 kg minyak goreng dengan 61 kg kulit kering dengan masing masing kualii menggoreng 30 kg kulit kering dengan suhu minyak 80°C selama 60 menit dengan teknik menggoreng di aduk-aduk. Penggorengan tahap 1 bertujuan pada saat penggorengan kerupuk kulit sapi dapat mengembang dengan sempurna.



Gambar 16. Penggorengan Tahap 1

13. Penggorengan Tahap 2

Setelah penggorengan tahap 1, maka selanjutnya adalah Penggorengan tahap 2 dengan minyak goreng sebanyak 10 kg dengan suhu 160-180°C selama 30 menit sampai benar-benar matang dan kerupuk kulit mengembang dengan sempurna.



Gambar 17. Penggorengan Tahap 2

14. Penirisan/Penyaringan

Setelah proses penggorengan tahap 2, selanjutnya yaitu meniriskan kerupuk kulit yang baru siap diangkat dari penggorengan tahap 2. Penirisan dilakukan selama 1 menit. Penirisan ini dilakukan untuk mengurangi kadar minyak yang ada pada kerupuk kulit sapi, setelah ditiriskan kemudian kerupuk kulit sapi diangkat menuju tempat pemberian garam.



Gambar 18. Penirisan Kerupuk Kulit Sapi

15. Pemberian Garam

Tahap ini dilakukan setelah melalui proses penirisan, tahap pemberian garam ini bertujuan agar kerupuk kulit sapi menjadi gurih dan nikmat. Dalam satu proses produksi menghabiskan garam sebanyak 10 bungkus, dengan ukuran 250 gr/bungkus selama 30 detik.



Gambar 19. Pemberian Garam Pada Kerupuk Kulit Sapi

16. Pengemasan

Proses terakhir selanjutnya pengemasan, pengemasan dilakukan setelah kerupuk kulit sapi selesai di tiriskan dan diberi garam sebagai perasa. Selanjutnya kerupuk kulit sapi diukur menggunakan kaleng. Setelah itu kerupuk dimasukkan kedalam plastik, satu kantong kerupuk kulit sapi berisi 2 kaleng.



Gambar 20. Pengemasan Kerupuk Kulit Sapi

5.2.4. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah salah satu faktor produksi yang sangat menentukan dalam proses produksi dan peningkatan pendapatan keluarga pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi, karena itu tenaga kerja merupakan pelaku utama dalam proses produksi. Penggunaan tenaga kerja yang tidak sesuai dengan situasi usaha akan menyebabkan kerugian pada usaha agroindustri tersebut, oleh sebab itu tenaga kerja sebagai faktor produksi di perhitungkan secara benar. Tenaga kerja yang digunakan dalam proses usaha agroindustri kerupuk kulit sapi adalah tenaga kerja luar keluarga. Untuk lebih jelasnya mengenai penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 11 (lampiran 5).

Tabel 11. Distribusi Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Pekerjaan Per Proses Produksi Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi pak Henry, Tahun 2020.

No	Tahapan Pekerjaan	Penggunaan Tenaga Kerja (Proses Produksi)	
		TKLK (HOK)	%
1	Pencucian	0,125	1,94
2	Perebusan tahap 1	0,50	7,76
3	Pembersihan bulu	1,00	15,52
4	Perebusan tahap 2	0,50	7,76
5	Penghilang sisa daging dan bulu	0,125	1,94
6	Pemotongan kulit sapi	0,25	3,88
7	Penjemuran kulit sapi tahap 1	1,75	27,17
8	Perebusan tahap 3	0,125	1,98
9	Penjemuran tahap 2	1,75	27,17
10	Penggorengan tahap 1	0,125	1,94
11	Penggorengan tahap 2	0,062	0,96
12	Pengemasan	0,125	1,94
	Total	6,44	100

Pada Tabel 11 lampiran 5 menunjukkan bahwa tahapan pekerjaan berjumlah 6,44 HOK untuk tenaga kerja berjumlah 1 orang, dengan asumsi bahwa setiap 3 HOK yang digunakan, maka tenaga kerja yang dibutuhkan rata rata 2 orang.

Dimana yang memiliki nilai tertinggi adalah tahapan penjemuran tahap 1 dan 2 kulit sapi yaitu sebanyak 27,17 HOK Per Proses Produksi atau (28,71%). Pada proses penjemuran kulit sapi menggunakan waktu yang lama, hal ini dikarenakan teknologi yang digunakan usaha pak Henry masih menggunakan teknologi sederhana yaitu mengandalkan sepenuhnya pada panas yang berasal dari matahari. Penjemuran dilakukan selama 3 hari, jika cuaca mendung atau sedang musim penghujan penjemuran akan dilakukan lebih lama yaitu sekitar 4-5 hari. Hal ini nantinya akan mempengaruhi kulit sapi kering yang akan digoreng menjadi kerupuk. Karena jika kulit sapi kurang kering nantinya tidak akan kembang dan kerupuk yang dihasilkan akan keras dan tidak rapuh. Nilai terendah pada tahapan proses agroindustri kerupuk kulit sapi adalah pencucian, penghilangan sisa daging, perebusan tahap 3, penggorengan tahap 1, dan pengemasan dengan masing-masing 0,125 HOK Per Proses Produksi atau (1,94%).

5.5. Analisis Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi (Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan, Efisiensi dan Nilai Tambah).

5.5.1. Biaya produksi

Biaya produksi dalam agroindustri kerupuk kulit sapi Pak Henry merupakan sejumlah nilai yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk kegiatan produksi kerupuk kulit sapi. Besarnya input yang digunakan dalam suatu proses agroindustri akan mempengaruhi biaya yang dikeluarkan sekaligus penurunan yang akan di peroleh pengusaha.

Berdasarkan hasil penelitian, bahan baku kulit sapi mentah yang digunakan dengan jumlah sebanyak 123 kg Per proses produksi, maka akan menghasilkan pengeluaran (output) sebanyak 81,25 kg kerupuk kulit sapi Per

proses produksi dengan harga jual yaitu Rp 100.000 Per kg kerupuk kulit sapi. Selanjutnya dapat dilihat pada Tabel 12.

Tabel 12. Distribusi Jumlah Penggunaan Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan, Efisiensi Pada Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi pak Henry, Tahun 2020.

No	Uraian	Jumlah /Proses	Harga (Rp/Unit)	Nilai /Proses	Nilai /Bulan
A	Biaya variabel				
	1. Bahan Baku				
	a. Kulit Sapi Basah (kg)	123	24.000	2.952.000	23.616.000
	2. Bahan Penunjang				
	a. Garam (250 gr)	12	2000	24.000	192.000
	b. Gas LPG (kg)	4	21.000	84.000	672.000
	c. Plastik Kemasan	9	18.000	162.000	1.296.000
	d. Kayu Bakar (M ³)	0,1	250.000	25.000	200.000
	e. Bumbu (kg)	3	12.000	36.000	288.000
	f. Minyak Goreng	70	13.000	910.000	7.280.000
	g. Biaya Listrik (KwH)	7,27	1.300	9.451	75.608
	3. Tenaga Kerja (HOK)	6,44	100.000	644.000	5.152.000
	Total			4.846.451	38.771.608
B	Biaya Tetap				
	Penyusutan Alat			80.974	647.792
	Total Biaya Produksi			4.927.425	39.419.400
C	Produksi (Kg)	81,25	100.000	8.125.000	65.000.000
D	Harga Produk		100.000	8.125.000	
E	Pendapatan				
	1. Pendapatan Kotor			8.125.000	65.000.000
	2. Pendapatan Bersih			3.197.575	25.580.600
f.	RCR			1,64	1,64

Berdasarkan Tabel 12 (Lampiran 7), biaya variabel adalah jumlah biaya terbanyak yang dikeluarkan untuk memproduksi kerupuk kulit sapi. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku dan biaya bahan penunjang. Biaya bahan baku kerupuk kulit sapi per proses produksi adalah Rp. 2.952.000 dengan jumlah bahan baku sebanyak 123 kg Per proses produksi kulit sapi basah. Sedangkan untuk jumlah biaya bahan penunjang sebanyak Rp. 1.250.451 Per proses produksi, dengan jumlah biaya variabel sebesar Rp. 4.846.451 Per proses produksi.

5.5.2. Produksi

Berdasarkan Tabel 12 (Lampiran 7) menunjukkan bahwa kerupuk kulit sapi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi adalah 81.25 kg. Produksi dikemas dalam kantong plastik berukuran 15 kg kemudian diikat. Usaha agroindustri pak Henry melakukan 9 kali proses produksi per bulannya, maka dalam setahun pengusaha melakukan proses produksi sebanyak 108 kali, kemudian pada saat hari raya idul fitri pengusaha tidak melakukan proses produksi sebanyak 2 kali. Jadi dalam setahun pengusaha kerupuk kulit pak Henry melakukan proses produksi sebanyak 106 kali proses produksi.

5.5.3. Pendapatan

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomis berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan sebagai balas jasa dari penyerahan prestasi tersebut untuk mempertahankan hidupnya. Pendapatan merupakan suatu tujuan utama dari suatu perusahaan karena dengan adanya pendapatan maka operasional perusahaan ke depan akan berjalan dengan baik atau dengan kata lain bahwa pendapatan merupakan suatu alat untuk kelangsungan hidup perusahaan (Mubyakarto, 2003).

Dalam penelitian ini ada dua bentuk pendapatan yang dianalisis yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Berdasarkan Tabel 12 (Lampiran 7) dan harga jual produksi. Serta alokasi penggunaan bahan baku dan bahan penunjang. Pendapatan kotor pengusaha sebesar Rp. 8.125.000 Per proses produksi sedangkan pendapatan bersih sebesar Rp. 3.197.575 Per proses produksi. Maka dengan pendapatan bersih sebesar Rp. 3.197.575 Per proses produksi permasalahan

pengusaha atas keterbatasan modal dalam melaksanakan usaha agroindustri dapat terselesaikan dengan pendapatan bersih yang optimal.

5.5.4. Efisiensi

Efisiensi usaha agroindustri kerupuk kulit sapi dapat diketahui dengan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya produksi yang dikeluarkan pada proses produksi agroindustri kulit sapi.

Berdasarkan Tabel 12 (Lampiran 7) diketahui bahwa nilai *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh pada agroindustri kerupuk kulit sapi sebesar 1,64 ini bermakna bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan akan memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp 1,64 dan pendapatan bersih Rp 0,64. Dengan demikian agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry yang berada di Kecamatan Tampan efisien secara ekonomi dan layak untuk dijalankan dan dikembangkan.

5.5.5. Nilai Tambah

Nilai tambah yang dihasilkan dari suatu pengolahan pada barang dan jasa, merupakan selisih antara akhir suatu produk (nilai output) dengan nilai bahan baku dan input lainnya. Nilai tambah tidak hanya melihat besarnya nilai tambah yang didapatkan, tetapi juga distribusi terhadap faktor produksi yang digunakan. Sebagian dari nilai tambah merupakan balas jasa (imbalan) bagi tenaga kerja, dan sebagian lainnya merupakan keuntungan pengolah. Metode analisis Hayami adalah metode yang umum digunakan untuk menganalisis nilai tambah pada subsistem pengolahan (Netelda, 2006). Untuk lebih jelasnya mengenai nilai tambah dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Analisis Nilai Tambah Metode Hayami Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi pak Henry, Tahun 2020.

No	Variabel	Satuan	Nilai
1	Output, Input dan Harga		
1	Output	Kg	81,25
2	Input	Kg	123
3	Tenaga Kerja Langsung	HOK	6,44
4	Faktor Konversi		0,66
5	Koefisien Tenaga Kerja Langsung	(HOK/Kg)	0,05
6	Harga Output	(Rp/Kg)	100.000,00
7	Upah Tenaga Kerja Langsung	(Rp/HOK)	100.000,00
II	Pendapatan Dan Keuntungan		
8	Harga Bahan Baku	(Rp/Kg)	24.000,00
9	Sumbangan Input Lain	(Rp/Kg Bahan Baku)	24.000
10	Nilai Output	(Rp/Kg)	66.000
11	a. Nilai Tambah	(Rp/Kg)	18.000
	b. Rasio Nilai Tambah	(%)	27,27
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja	(Rp/Kg)	5.000
	b. Pangsa Tenaga Kerja	(%)	27,77
13	a. Keuntungan	(Rp)	13.000
	b. Tingkat Keuntungan	(%)	72,22
III	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14	Marjin	(Rp/Kg)	42.000
	a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	(%)	11,90
	b. Sumbangan Input Lain	(%)	57,14
	c. Keuntungan Pengusaha	(%)	30,95

Tabel 13 (Lampiran 8) menunjukkan nilai tambah agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry di Kecamatan Tampan menggunakan input sebanyak 123 kg/proses produksi yang kemudian menghasilkan output yaitu berupa kerupuk kulit sapi sebanyak 81,25 kg. Sedangkan nilai tambah kerupuk kulit sapi sebanyak Rp. 18.000 Per kg. Rasio nilai tambah sebesar 27,27%. Jumlah faktor konversi sebanyak 0,66. Hal ini menunjukkan bahwa setiap 1 kg kulit sapi basah yang digunakan akan menghasilkan output berupa kerupuk kulit sapi sebanyak 0,66 kg. Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Situmorang (2019) tentang

analisis usaha agroindustri kerupuk kulit sapi di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru (kasus pada usaha “mamak kito”) nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit sapi adalah sebesar Rp. 10.768 Per kg dengan rasio nilai tambah 19,14. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai tambah yang di peroleh usaha agrondustri kerupuk kulit sapi pak Henry lebih besar dibandingkan usaha kerupuk kulit sapi mamak kito. Faktor yang mempengaruhi nilai tambah antara kedua pengusaha adalah faktor harga, baik harga bahan baku maupun harga output dan jumlah bahan baku yang digunakan.

Rata-rata tenaga kerja langsung yang digunakan adalah 6,44 HOK Per proses produksi dimana waktu kerjanya adalah selama 8 jam setiap hari dengan tingkat upah yaitu Rp 100.000 Per hari kerja, koefisien tenaga kerja langsung yang digunakan untuk memproduksi kerupuk kulit sapi adalah sebesar 0,05 HOK Per kg, diperoleh dari pembagian antara jam kerja perhari dengan volume input yang digunakan. Nilai sumbangan input lain diperoleh dari harga bahan baku/kg yaitu sebesar Rp. 24.000 Per kg. Nilai output, yaitu perkalian anantara faktor konversi dengan harga output, diperoleh hasil sebesar Rp. 66.000.

Selanjutnya jika dilihat dari balas jasa pemilik faktor produksi kerupuk kulit sapi pak Henry, maka didapatkan margin sebesar Rp 42.000 Per kg kerupuk kulit sapi dengan bagian untuk tenaga kerja sebesar 11,90%, sumbangan input lain sebesar 57,14% dan keuntungan yang didapatkan oleh pengusaha sebesar 30,95%. Kondisi ini jika dibandingkan dengan peran agroindustri dalam menyerap tenaga kerja, maka dapat disimpulkan bahwa usaha agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry di Kelurahan Tuah Madani belum memberikan kontribusi yang cukup

besar dalam penyerapan tenaga kerja, khususnya disekitar Kelurahan Tuah Madani kecamatan Tampan Kota Pekanbaru.

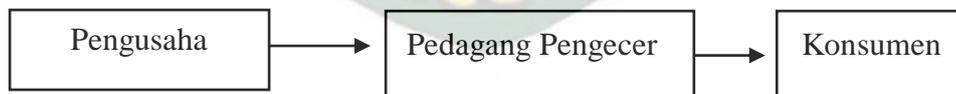
5.6. Sistem Pemasaran Usaha Agroindustri Kerupuk Kulit Sapi

Pemasaran agroindustri kerupuk kulit sapi di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru meliputi: saluran pemasaran, lembaga pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran.

5.6.1. Saluran Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi

Saluran pemasaran kerupuk kulit sapi yang terdapat di Kelurahan Tuah Madani terdiri dari 2 saluran pemasaran yaitu, saluran I yaitu pengusaha menjual hasil produksi ke pedagang pengecer kemudian pedagang pengecer menjual hasil produksi yang sudah dikemas ke ukuran kemasan 1 Per 4 dan menjual ke konsumen. Saluran II yaitu pengusaha kerupuk kulit sapi langsung menjual ke konsumen yang datang langsung ketempat usaha kerupuk kulit sapi. Saluran I disebut saluran tidak langsung karena menggunakan perantara yaitu pedagang pengecer. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 21.

Saluran I



Saluran II



Gambar 21. Saluran Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi Di Keluarahn Tuah Madani. Tahun 2020.

5.6.2. Lembaga Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi

Lembaga pemasaran merupakan lembaga perantara yang terlibat dalam pembelian dan penjualan barang dan jasa dari produsen ke konsumen, maka kehadiran lembaga pemasaran sangat diharapkan. Di Kelurahan Tuah Madani, lembaga pemasaran yang terlibat dalam pemasaran kerupuk kulit sapi yaitu pengusaha -pedagang pengecer.

5.6.3. Fungsi- Fungsi Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi

Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh lembaga pemasaran dalam memasarkan kerupuk kulit sapi dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Fungsi-Fungsi Pemasaran yang Dilakukan oleh Lembaga Pemasaran Agroindustri Kerupuk Kulit di Kelurahan Tuah Madani di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, Tahun 2020.

No	Fungsi Pemasaran	Pengusaha	Pedagang Pengecer
1	Pembelian	-	✓
2	Penjualan	✓	✓
3	Pengangkutan	-	✓
4	Penyimpanan	✓	✓
5	Informasi Pasar	✓	✓
6	Penanggung Resiko	✓	✓

Berdasarkan tabel 14 menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha dan pedagang adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Pembelian

Fungsi pembelian dilakukan oleh pedagang pengecer. Sistem pembelian kerupuk kulit sapi yang dilakukan oleh pedagang pengecer kepada pengusaha dengan cara langsung datang ke tempat pengusaha dan membayar harga kerupuk kulit sapi yang dibeli.

2. Fungsi Penjualan

Fungsi penjualan dilakukan II saluran, yaitu saluran I dilakukan langsung oleh pengusaha kerupuk kulit sapi kepada - pedagang pengecer – konsumen. Kemudian saluran II pengusaha menjual langsung produk kepada konsumen dengan konsumen langsung datang ketempat pengusaha kerupuk kulit sapi tanpa adanya perantara.

3. Fungsi Pengangkutan

Fungsi pengangkutan, dilakukan oleh pedagang pengecer untuk mengangkat kerupuk kulit sapi dengan menggunakan mobil ataupun sepeda motor. Biaya pengangkutan ditanggung pedagang pengecer sendiri.

4. Fungsi Penyimpanan

Fungsi penyimpanan dilakukan oleh pengusaha dan pedagang pengecer, pengusaha melakukan penyimpanan kerupuk kulit sapi dengan cara dibungkus di plastik ukuran besar agar kerupuk kulit sapi tidak masuk angin sebelum dilakukan penjualan kepada pedagang pengecer, begitu pula dengan pedagang pengecer yang melakukan penyimpanan dengan dibungkus kembali dengan ukuran yang lebih kecil yaitu ukuran plastik $\frac{1}{4}$ dan kerupuk yang dibungkus dengan ukuran $\frac{1}{4}$ menjadi 300 bungkus Per kg.

5. Informasi Pasar

Informasi pasar yang di dapat pengusaha yaitu bahan baku, dimana informasi bahan baku yang di dapat pegusaha dari rumah potong hewan (RPH) sedangkan pedagang pengecer memperoleh informasi tentang harga jual dari pengusaha.

6. Fungsi Penanggung Resiko

Pengusaha dan pedagang pengecer juga bisa mengalami resiko seperti rusaknya produk kerupuk kulit sapi karena mudah hancur. Untuk itu pengusaha dan pedagang pengecer harus memberi ruang udara yang cukup pada kemasan produk agar produk tidak mudah hancur.

5.6.4. Biaya Pemasaran, Margin, Keuntungan dan Efisiensi Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi.

Perhitungan biaya pemasaran, Margin, Keuntungan, dan Efisiensi Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry Di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Analisis Biaya, Margin, Keuntungan, dan Efisiensi Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi Pak Henry di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru, Tahun 2020.

No	Uraian	Saluran I		Saluran II	
		Biaya (Rp/Kg)	Presentase (%)	Biaya (Rp/Kg)	Presesntase (%)
1	Pengusaha				
	Harga Jual	100.000	41.6	100.000	
2	Pedagang Pengecer				
	Harga Beli	100.000			
	a. Biaya Kemasan	9.375			
	b. Transportasi	5.357			
	c. Lilin	2.142			
	Total Biaya	16.874			
	Margin	140.000			
	Keuntungan	123.126	8.8		
	Harga Jual	240.000			
3	Konsumen				
	Harga Beli	240.000	100	100.000	100
	Total Biaya	16.874			
	Total Margin	140.000			
	Total Keuntungan	123.126			
	Efisiensi		7,45		

5.6.4.1. Biaya Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi

Biaya pemasaran dalam penelitian ini adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha dan pedagang pengecer kerupuk kulit sapi selama proses pemasaran berlangsung sampai diterima oleh konsumen.

Dapat dilihat pada Tabel 15 saluran I bahwa pedagang pengecer mengeluarkan biaya pemasaran yaitu berupa plastik, lilin dan transportasi, karena pada umumnya agen langsung datang membeli ke pengusaha kerupuk kulit sapi dan pedagang pengecer mengemas kembali kerupuk kulit sapi yang dibeli dari pengusaha yang kemudian di kemas menjadi ukuran yang lebih kecil yaitu ukuran kemasan 1/4 kg yang hasil kemasannya 1 kg didapatkan 300 bungkus Per kg dengan harga jual 1 Per setiap bungkusnya Rp. 800 Per bungkus dan total 300 bungkus Per Kg dijual sebesar Rp. 240.000 Per Kg ke konsumen, Kemudian untuk biaya dalam fungsi fasilitas risiko produk hancur ditanggung oleh pedagang pengecer. Sedangkan pada saluran II pengusaha langsung menjual ke konsumen dengan konsumen langsung datang ke tempat pengusaha dengan biaya pemasaran pengusaha yaitu berupa plastik kemasan. Kemudian untuk biaya dalam fungsi fasilitas risiko produk hancur ditanggung oleh konsumen. Berdasarkan tabel 14 dapat dilihat bahwa biaya yang dikeluarkan setiap saluran mengeluarkan biaya yang berbeda untuk setiap saluran. Biaya yang dikeluarkan saluran I sebesar Rp. 16.874 sedangkan saluran II tidak memiliki biaya pemasaran.

5.6.4.2. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisish antara harga yang diterima pengusaha dengan harga ditingkat konsumen atau antara lembaga yang terlibat. Panjang pendeknya sebuah saluran pemasaran dapat mempengaruhi margin pemasarannya,

sebab lembaga pemasaran yang terlibat semakin banyak. Pada Tabel 15 dapat dilihat bahwa margin saluran I yaitu sebesar Rp. 140.000 Per Kg, sedangkan saluran II tidak memiliki margin pemasaran, hal tersebut karena harga beli pengusaha dan harga jual pengusaha kepada konsumen sama.

5.6.4.3. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran adalah selisih antara margin dan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan kerupuk kulit sapi. Besarnya keuntungan yang diterima lembaga pemasaran bergantung pada besarnya biaya pemasaran, sedangkan biaya pemasaran ditentukan antara lain banyaknya lembaga yang terlibat dalam pemasaran serta banyaknya fungsi pemasaran yang dilakukan. Dapat dilihat pada Tabel 15 bahwa keuntungan yang diterima pada saluran I sebesar Rp. 123.126 Per Kg, sedangkan saluran II tidak memiliki keuntungan hal ini dikarenakan pada saluran II tidak memiliki margin dan biaya pemasaran.

5.6.4.4. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran merupakan ukuran untuk melihat apakah pemasaran tersebut efisien. Perubahan yang mengurangi biaya input tanpa mengurangi kepuasan konsumen akan meningkatkan efisiensi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 15. Pada Tabel 15 dapat dilihat bahwa nilai efisiensi pemasaran saluran I Sebesar 7,45 (%) dan pada saluran II efisiensi 0% , hal tersebut karena pada saluran II tidak ada biaya yang dikeluarkan antara pengusaha dan konsumen. Sehingga dapat dilihat bahwa saluran II lebih efisien dibandingkan saluran I.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

1. Umur pengusaha dan para pekerja berada pada usia yang masih produktif. Tingkat pendidikan pengusaha pada tingkat SMA, dengan jumlah tanggungan keluarga 4 jiwa, dan pengalaman yang dimiliki pengusaha lebih dari 8 tahun. Skala usaha yang dilakukan adalah skala kecil yaitu masih skala rumah tangga. Modal usaha berasal dari modal sendiri dan Jumlah tenaga kerja yang digunakan adalah sebanyak 6 orang.
2. Penggunaan bahan baku sebanyak 123 kg Per proses produksi. Penggunaan bahan penunjang adalah garam, minyak goreng, bumbu campur, plastik kemasan, gas LPG dan kayu bakar. Teknologi yang digunakan pada usaha agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry teknologi tradisonal. Total biaya produksi dalam pengolahan agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry adalah sebesar Rp. 4.927.425 Per proses produksi. Produk yang dihasilkan adalah sebanyak 81,25 Kg dengan harga jual Rp. 100.000 Per kg. Pendapatan kotor per proses produksi yang diterima pengusaha sebesar Rp. 8.125.000 dan pendapatan bersih sebesar Rp. 3.197.575 Per proses produksi. Efisiensi usaha agroindsutri kerupuk kulit sapi Pak Henry sebesar 1,64. Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit sapi adalah sebesar Rp. 18.000 Per kg dengan rasio nilai tambah 27,27%.
3. Produksi kerupuk kulit sapi di Kelurahan Tuah Madani Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru di pasarkan melalui dua saluran yaitu, saluran I: pengusaha ke pedagang pengecer dan pedagang pengecer menjual ke konsumen, saluran II: pengusaha ke konsumen. Total biaya pemasaran yang dikeluarkan pada saluran

I Rp. 16,874, saluran II tidak memiliki biaya pemasaran. Margin ditingkatkan pedagang pengecer yaitu Rp. 140.000 Per Kg sedangkan margin pada saluran II tidak memiliki margin pemasaran, hal tersebut karena harga beli pengusaha dan harga jual pengusaha kepada konsumen sama. Keuntungan yang diterima pedagang pengecer saluran I sebesar Rp. 123.126 Per Kg. Efisiensi pemasaran saluran I sebesar 7,45 (%), sedangkan saluran II memiliki efisiensi 0%, hal tersebut karena pada saluran II tidak ada biaya yang dikeluarkan antara pengusaha dan konsumen. Sehingga dapat dilihat bahwa saluran II lebih efisien dibandingkan saluran I.

6.2. Saran

1. Tingkat pendidikan pengusaha masih tergolong rendah yaitu 6 tahun, atau setara dengan SD. Maka perlunya dilakukan pelatihan untuk mengembangkan kemampuan dan pengetahuan pengusaha untuk lebih meningkatkan produktivitas dan meningkatkan kesejahteraan pengusaha, maka langkah yang harus ditempuh yaitu mengembangkan usaha agribudidayanya dan memperluas skala usahanya.
2. Dari hasil penelitian ini teknologi yang digunakan masih sederhana, maka dari itu Pengusaha agribudidaya kerupuk kulit sapi pak Henry perlu menggunakan teknologi yang modern Seperti penggunaan alat pemotongan kulit sapi masih menggunakan alat sederhana yaitu parang, disarankan pengusaha mengganti ke penggunaan mesin pemotongan, kemudian alat untuk membantu proses pengeringan kulit sapi sehingga tidak sepenuhnya mengharapkan sinar matahari untuk proses pengeringan, kemudian disarankan pengusaha menggunakan alat penggorengan vacuum, mesin ini nantinya akan membantu

proses penggorengan kerupuk kulit menjadi kembang sempurna dengan waktu yang sudah ditentukan, karena selain akan menghemat waktu proses produksi juga akan mengurangi penggunaan tenaga kerja. Hal ini akan mendukung dalam peningkatan produksi usaha efisiensi usaha yang dilakukan oleh pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry.

3. Pengusaha agroindustri kerupuk kulit sapi pak Henry masih menggunakan pengemasan yang sederhana, hendaknya pengusaha bisa memanfaatkan teknologi yang lebih canggih untuk pengemasan agar terlihat lebih menarik serta di beri merk yang menarik agar dapat meningkatkan minat konsumen untuk membeli produk yang akan di pasarkan. Pengusaha juga dapat melakukan pembukuan agar dapat diketahui dengan jelas mengenai biaya produk dan efisiensi. Hal ini dapat berguna untuk mengembangkan usahanya di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. 2012. Kerupuk. Wikipedia Bahasa Indonesia. <http://id.wikipedia.Org/wiki/kerupuk>. Diakses 28 Oktober 2019.
- Badan Pusat Statistik.2002. Kriteria Skala Usaha www.bps.go. Diakses pada tanggal 02 maret 2020.
- Badan Pusat Statistik. 2007. Penggolongan Industri, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik. 2018. Tenaga Kerja Seluruh Sektor.www.bps.go.id. Diakses Pada 16 Oktober 2019.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Riau Jumlah Ternak Sapi Yang Di Potong. 2018. Riau Dalam Angka, Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Riau Jumlah Ternak Sapi Potong. 2018. Riau Dalam Angka, Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Jumlah Ternak Sapi Yang Di Potong. 2018. Riau Dalam Angka, Pekanbaru.
- Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Riau. 2017. Riau Dalam Angka, Pekanbaru.
- Elfindri dan Bachtiar, 2004. Ekonomi ketenagakerjaan. Andalas University Press, Padang.
- Elida, S. 2016. Analisis Agroindustri Kedelai di Kecamatan Seberida Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau. *Jurnal Agribisnis* Vol. 18 No. 2 : 1-18.
- Fajar, Salman, dan Tibrani. 2014. Analisis Agroindustri Dan Pemasaran Ikan Asin (Studi Kasus Di Desa Nelayan Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir). *Jurnal Dinamika Pertanian* Vol. XXIX No. 3 : 283-294.
- Garrison. 2009. *Managerial Accounting*. Salemba Empat. Buku 1 Edisi 11 Jakarta.
- Gitosudarmo, I. 2002. Manajemen Pemasaran. Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Hanafie, R. 2010. Pengantar Ekonomi Pertanian.: Andi Offset, Yogyakarta.
- Handoko, T. H. 2000. Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi, Yogyakarta: BPFE.
- Hayami, Y. T, Kawagoe. dan M, Siregar. 2001. *Agricultural Marketing and Processing In Upland Java, a Perspective from a sunda Village*. CEPRT, Bogor.

- Hernanto. 1996. Ilmu Usahatani. Penebar Sawdaya, Jakarta.
- Hernanto, F. 2015. Ilmu Usaha Tani. Penerbit Swadaya, Jakarta.
- Haryanto. 1994. Ilmu Pengetahuan Alam. Erlangga. Superlemen GBPP, Jakarta.
- Hutasoit, A. 2019. Usaha Agroindustri Tahu (Kasus Pada Usaha Tahu Umbabawon). Di Desa Simpang Perak Kecamatan Kerinci Kanan Kabupaten Siak Provinsi Riau. (Skripsi Tidak Dipublikasikan).
- Istiyanti, E. 2010. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah Keriting di Kecamatan Ngemplok Kabupaten Sleman. Jurnal Pertanian Mapeta. 12 (2) : 72-144.
- Kotler, P. 2000. Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, P. 2001. Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian. Salemba Empat, Jakarta.
- Kusumosuwidho dan Sisdjiatmo, 2007. Dasar- Dasar Demografi. Erlangga, Jakarta.
- Mangunwidjaja, D dan Sailah, I. 2005. Pengantar Teknologi Pertanian. Penebar swadaya, Jakarta.
- Mia, Berlia.2017. Analisis Analisis Usaha dan Nilai Tambah Produk Kerupuk Berbahan Baku Ikan dan Udang (Studi Kasus Di Perusahaan Sri Tanjung Kabupaten Indramayu). Jurnal Perikanan dan Kelautan Vol.VIII No.2(118-125).
- Mulyadi. 2005. *Balanced Scorecard* Alat Manajemen Kontemporer untuk pelipat gandaan kinerja Keuangan Perusahaan. Salemba Empat, Jakarta.
- Nicholson. 2003. Mikroekonomi Intermediate dan aplikasinya, Edisi kedelapan (Terjemahan). Erlangga, Jakarta.
- Nicholson. W. 2002. Mikro Ekonomi Intermediate. Edisi Kedelapan. Erlangga, Jakarta.
- Netelda. R. 2006. Analisis Usaha Sagu Rumah Tangga dan Pemsaran. Jurnal Agroforestry. Vol. 1 No.3 Halaman:60.
- Nuryani. H. 2012. Usaha Agroindustri Kerupuk Atom (Studi Kasus “Hanfa”) Di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. (Skripsi Tidak Dipublikasikan).
- Pindyck dan Rubinfeld. 2007. *Ekonometric Model and Economic Forecats*, 4 th. Raja Grafindo. Singapura.
- Rahardi, F. 1999. Agribisnis Tanaman Buah. Penebar Swadaya, Jakarta.

- Rahim. Abd. dan. Hastuti. DRW. 2005. Ekonomi Pertanian. Penebar. Swadaya, Jakarta.
- Rahim, A, dan Diah.,H. 2007. Ekonomi Pertanian. Penebar Swadya, Jakarta.
- Saefudin dan Hanafiah. 1986. Tata Niaga Hasil Perikanan. UI Press, Jakarta.
- Saputri, Helen. 2018. Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Keripik Ubi Kayu di Kelurahan Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru Provinsi Riau. (Skripsi Tidak Dipublikasikan).
- Sarwano dan Saragih. 2005. Membuat Aneka Tahu, Penebar Swadaya, Jakarta.
- Situmorang, Uli, Siska. 2019. Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Kerupuk Kulit Sapi Di Kecamatan Tampar Kota Pekanbaru (Kasus pada usaha “mamak kito”). Skripsi. Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. (Skripsi Tidak Dipublikasikan).
- Soekartawi. 1991. Teori dan Aplikasi Agribisnis. Rajawali Press, Jakarta.
- Soekartawi.1993. Manajemen Pemasaran Dalam Bisnis Moden, Pustaka Harapan, Jakarta.
- Soekartawi. 1993. Politik Pertanian dan Pembangunan Pertanian Teori dan Aplikasinya. LP3SES, Jakarta.
- Soekartawi. 1995. Analisis Uasahatani. Raja Grafindo Persada. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Soekartawi, 2000. Pengantar Agroindustri. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi. 2001. Pengantar Agroindustri. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Soekartawi, 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian, Teori dan Aplikasinya. Raja Grafindo Persada Jakarta.
- Soekartawi, 2002. Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian, Teori dan Aplikasinya. Raja Grafindo Persada Jakarta.
- Soekartawi. 2010. Agribisnis: Dalam Perspektif Sosial Ekonomi. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sudiyono, A. 2001. Pemasaran Pertanian, Penerbitan University Muhammadiyah Malang, Malang.
- Sudiyono. 2002. Manajemen Pertanian. Universitas muhammadiyah Malang, Kota Malang.
- Sudiyono. 2004. Pemasaran pertanian. UMM Press, Malang.
- Sugeng, Y. B. 2003. Sapi Potong. Penebar Swadaya, Jakarta.

- Suhendar, H. 2002. Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tahu Sumedang (Studi Kasus di Bogor, Jawa Barat). Makalah Penelitian Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian IPB, Bogor.
- Sukirno, S. 2002. Teori Pengantar Mikro Ekonomi. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sumayang, L. 2003. Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi. Selemba Empat, Jakarta.
- Suratiah, K. 2002. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Suryawati. 2004. Teori Ekonomi Mikro. UPP.AMP.YKPN, Yogyakarta.
- Sunari. 2008. Beternak Kerbau. <http://google.com>. diakses tanggal 16 Oktober 2019.
- Suratiah. 2008. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Bogor.
- Suhendar. 2002. Strategi Pemasaran Produk Tahu Sumedang Perusahaan Anggota Kopti Tahu Sumedang. Skripsi Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Subogyo, P. 2000. Manajemen Operasi, Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Supardi. 2000. Pengantar Ilmu Ekonomi. UNS, Surakarta.
- Tarigan. R. 2004. Ekonomi Regional. Bumi Aksara, Jakarta.
- Williamson dan Payne. 1993. Pengantar peternakan di Daerah Tropis. Gadjah Mada University, Yogyakarta.
- William J.S. 2008. Manajemen Pemasaran, Jilid 1 dan 2 PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Yuwono. B. 2012. Pohon Industri Ternak Ruminansia. <http://google.com>. diakses pada 13 oktober 2019.