



**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI MINYAK SERAI WANGI
DI KELURAHAN TANJUNG RHU
KECAMATAN LIMAPULUH KOTA PEKANBARU
(STUDI KASUS PADA USAHA RUMAH TANGGA
MESRA OIL)**

OLEH

BAGUS PRASETYO

174210038

SKRIPSI

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



**UNIVERSITAS
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2023**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin



**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI MINYAK SERAI WANGI
DI KELURAHAN TANJUNG RHU
KECAMATAN LIMAPULUH KOTA PEKANBARU
(STUDI KASUS PADA USAHA RUMAH TANGGA
MESRA OIL)**

SKRIPSI

NAMA : BAGUS PRASETYO
NPM : 174210038
PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS

MENYETUJUI
Dosen Pembimbing

Sisca Vaulina, SP, MP

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau**

**Ketua Program Studi
Agribisnis**

Dr.Ir.Hj. Siti Zahrah, MP

Sisca Vaulina, SP.,MP

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

ABSTRAK

BAGUS PRASETYO (174210038). Analisis Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru (Studi Kasus pada Usaha Rumah Tangga Mesra Oil). Di Bawah Bimbingan Ibu Sisca Vaulina, SP, MP.

Minyak serai wangi merupakan minyak olahan dari tanaman serai wangi yang memiliki potensi komersial dan keuntungan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: 1) karakteristik pengusaha dan karyawan serta profil usaha agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil, 2). Pengadaan input produksi, penggunaan input produksi, teknologi produksi, biaya, produksi, pendapatan, efisiensi, BEP dan nilai tambah agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil dan 3). Pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil. Metode penelitian adalah metode study kasus di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru. Penelitian ini dilaksanakan selama 6 bulan dari Januari hingga Juni 2022. Pengusaha dan dua karyawan berpartisipasi dalam penelitian ini. Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari data primer dan sekunder. Data dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan kualitatif, analisis nilai tambah dengan metode Hayami. Hasil penelitian menunjukkan bahwa responden pada agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil berada pada usia produktif, dengan pendidikan 11 tahun, sebagian besar memiliki pengalaman dan jumlah tanggungan yang relatif sedikit. Usaha minyak serai wangi Mesra Oil sudah berjalan selama 3 tahun, merupakan industri rumahan, modal usaha pribadi Rp. 16.610.000 dan mempekerjakan 2 orang. Proses produksi minyak serai Mesra Oil meliputi penimbangan, penyulingan, pendinginan, pemisahan, dan pengemasan. Jumlah bahan baku 40 kg/proses produksi, dan penggunaan bahan penunjang dalam satu kali proses produksi adalah 37,50 liter air, 8 Kg kayu bakar dan 0,25 liter minyak solar. Biaya tetap Rp. 48.873,84/proses produksi dan biaya variabel Rp. 114.083,33/proses produksi. Total produksi 36 liter/proses produksi. Pendapatan kotor Rp. 360.000,00/proses produksi dan laba bersih Rp. 197.042,83/proses produksi. BEP harga Rp. 4.526,59 dan BEP unit 16,30. Efisiensi agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil adalah Rp. 2,21/proses produksi. RCR > 1. Nilai tambah yang diperoleh dari usaha agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil sebesar Rp.4.316,67/Kg per proses produksi dengan rasio nilai tambah 47,96%. Margin yang dihasilkan adalah Rp. 8.500 dengan rasio pendapatan tenaga kerja 8,47%, sumbangan input lain 49,22% dan laba perusahaan adalah 42,31% dalam satu proses produksi. Lembaga pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil melibatkan perantara yaitu pedagang pengumpul. Saluran pemasaran ada 2. Fungsi pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil pada pengusaha dari penjualan, pengolahan, penanggung resiko, penyimpanan dan penyediaan informasi pasar. Biaya pemasaran untuk saluran I dan II adalah Rp. 5.500,00/liter dan Rp 2.500,00/liter. Biaya pemasaran sudah termasuk biaya pengemasan dan transportasi. Margin pemasaran saluran I dan II adalah Rp.7.000,00/liter dan Rp.2.500,00/liter. Profit margin sebesar Rp.1.500,00/liter untuk saluran I. Efisiensi pemasaran untuk saluran I dan II adalah 0,55 (55%) dan 0,25 (25%).

Kata Kunci: *Minyak Serai Wangi, Agroindustri, Nilai Tambah, Pemasaran.*

ISLAM RIAU

ABSTRACT

BAGUS PRASETYO (174210038). Analysis Agroindustry of Citronella Oil in Tanjung Rhu Village, Limapuluh Subdistrict, Pekanbaru City (Case Study on Oil-Friendly Household Business). Under the Guidance of Mrs. Sisca Vaulina, SP, MP.

Citronella oil is processed oil from the citronella plant which has business opportunities and is profitable. This study aims to analyze: 1). Characteristics of entrepreneurs and employees as well as the business profile of citronella oil agroindustry Mesra Oil, 2). Procurement of production inputs, use of production inputs, production technology, costs, production, income, efficiency, BEP, and added value of Mesra Oil's citronella oil agroindustry and 3). Marketing of Mesra Oil citronella oil. The research method is a case study method in Tanjung Rhu Village, Limapuluh District, Pekanbaru City. This research was conducted for 6 months starting from January 2022 to June 2022. Respondents in this study were entrepreneurs, and two employees. The data used in this study were sourced from primary data and secondary data. Data were analyzed descriptively quantitatively and qualitatively, value added analysis using the Hayami method. The results showed that respondents in Mesra Oil's citronella oil agroindustry were in the category of productive age, 11 years of education, most of them had experience and relatively small number of dependents. Mesra Oil's citronella oil business has been running for 3 years, is a home industry, private business capital is Rp. 164,610,000 and has a workforce of 2 people. Mesra Oil's citronella oil production process includes weighing, refining, cooling, separating, and packaging. The amount of raw materials is 40 Kg/production process, the use of supporting materials in one production process consists of 37.50 liters of water, 8 Kg of firewood, and 0.25 liters of diesel oil. Fixed costs of Rp.48.873.84/production process and variable costs of Rp.114.083.33/production process. Total production 36 liters/production process. Gross income is Rp.360.000,00/production process and net income is Rp.197.042.83/production process. BEP price is Rp. 4,526.59 and BEP unit is 16.30. Mesra Oil's citronella oil agroindustry efficiency is Rp.2,21/production process. RCR > 1. The added value obtained from Mesra Oil's citronella oil agroindustry is Rp. 4,316.67/Kg per production process with a value added ratio of 47.96%. The margin obtained is Rp. 8,500 with a ratio of 8.47% labor income, 49.22% contribution from other inputs and 42.31% company profit in one production process. The marketing agency in Mesra Oil's citronella oil business involves intermediaries, namely collectors. There are marketing channels 2. The marketing function of Mesra Oil's citronella oil to entrepreneurs is from selling, processing, risk-taking, storing, and providing market information. Marketing costs are Rp. 5,500.00/liter and Rp. 2,500.00/liter for channels I and II. Marketing costs include packaging costs and transportation costs. The marketing margin is Rp. 7,000.00/liter and Rp. 2,500,00/liter for channels I and II. Profit margin is Rp. 1,500.00/liter for channel I. Marketing efficiency for channel I and II is 0.55 (55%) and 0.25 (25%).

Keywords: Citronella Oil, Agroindustry, Value Added, Marketing.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru (Studi Kasus pada Usaha Rumah Tangga Mesra Oil)”. Skripsi ini diajukan untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Penulis ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penyusunan skripsi ini, terutama kepada kedua orang tua penulis dan Ibu Sisca Vaulina, SP., MP selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, pemikiran maupun tenaga dalam memberikan bimbingan, motivasi dan saran yang membangun kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis telah berupaya semaksimal mungkin untuk mencapai hasil yang terbaik, namun apabila terdapat kekurangan semua itu disebabkan oleh kemampuan penulis yang terbatas. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan bagi pembaca.

Pekanbaru, April 2023

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

Bagus Prasetyo



DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
ABSTRACK.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
1.4. Ruang Lingkup Penelitian.....	5
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan serta Profil Usaha.....	6
2.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan.....	6
2.1.2. Profil Usaha	8
2.2. Konsep Agroindustri.....	12
2.3. Serai Wangi.....	13
2.4. Usahatani.....	16
2.4.1. Pengadaan Input Produksi	16
2.4.2. Penggunaan Input Produksi.....	17
2.4.3. Teknologi Produksi.....	18





2.4.4. Biaya Produksi.....	18
2.4.5. Produksi	20
2.4.6. Harga Produksi	21
2.4.7. Pendapatan	22
2.4.8. Efisiensi Usaha	23
2.4.9. <i>Break Event Point</i> (BEP).....	24
2.4.10. Nilai Tambah	25
2.5. Pemasaran	26
2.6. Penelitian Terdahulu	28
2.7. Kerangka Berfikir Penelitian	32
III. METODOLOGI PENELITIAN	34
3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian	34
3.2. Teknik Pengambilan Responden.....	34
3.3. Jenis dan Sumber Data	34
3.4. Konsep Operasional	35
3.5. Analisis Data	38
3.5.1. Karakteristik Pengusaha, Karyawan dan Profil Usaha	38
3.5.2. Pengadaan Input Produksi, Teknologi Produksi, Teknologi Produksi, Biaya, Produksi, Pendapatan, Efisiensi, BEP dan Nilai Tambah Usaha Agroindustri Minyak Serai Mesra Oil.....	38
3.5.3. Pemasaran Minyak Serai Wangi Mesra Oil.....	46
IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	50
4.1. Geografi dan Topografi	50
4.2. Demografi dan Kependudukan	51
4.3. Pendidikan.....	52



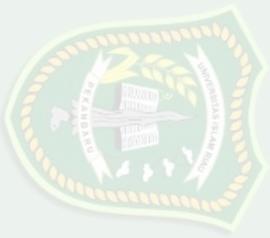
4.4. Mata Pencaharian.....	52
4.5. Keadaan Umum Agroindustri Minyak Serai Wangi.....	53
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	55
5.1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan Serta Profil Usaha Minyak Serai Wangi Mesra Oil.....	55
5.1.1. Karakteristik pengusaha dan Karyawan	55
5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil	60
5.2. Pengadaan Input Produksi, Penggunaan Input Produksi, Teknologi Produksi, Biaya, Produksi, Pendapatan, Efisiensi, BEP dan Nilai Tambah Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil	63
5.2.1. Pengadaan Input Produksi	64
5.2.2. Penggunaan Input Produksi	64
5.2.3. Teknologi Produksi.....	64
5.2.4. Biaya Produksi.....	68
5.2.5. Produksi	69
5.2.6. Pendapatan.....	69
5.2.7. Efisiensi	70
5.2.8. BEP	71
5.2.9. Nilai Tambah	71
5.3. Pemasaran.....	74
5.3.1. Lembaga Pemasaran	75
5.3.2. Saluran Pemasaran.....	75
5.3.3. Fungsi-fungsi Pemasaran.....	76
5.3.4. Biaya Pemasaran.....	79

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

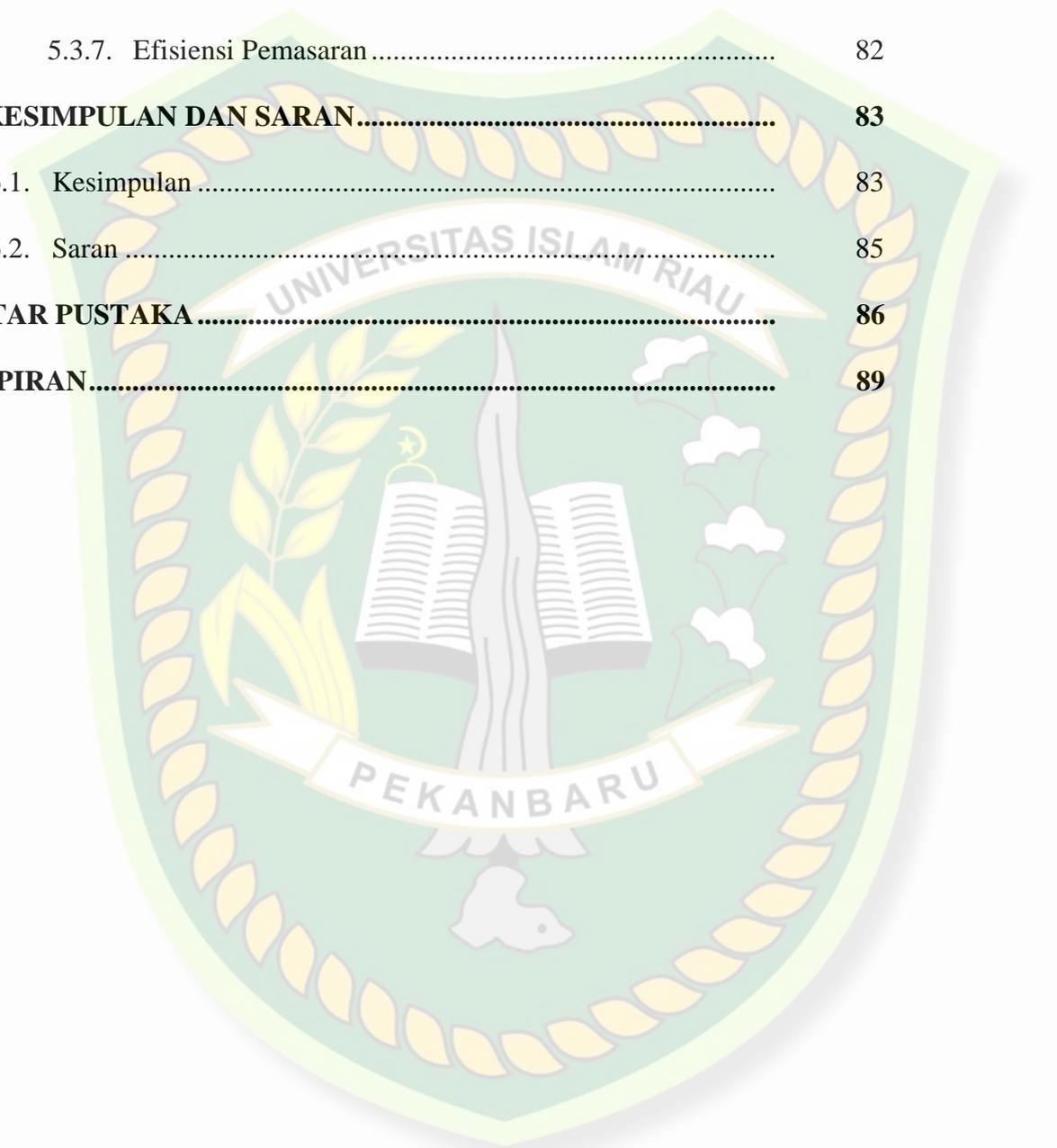
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



5.3.5. Margin Pemasaran	80
5.3.6. Profit Margin.....	81
5.3.7. Efisiensi Pemasaran.....	82
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	83
6.1. Kesimpulan	83
6.2. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN.....	89

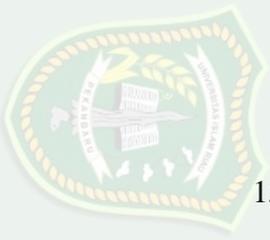


UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Metode Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami.....	44
2. Daftar Nama Kelurahan dan Luas di Kecamatan Limapuluh, Tahun 2021	50
3. Luas Jumlah Penduduk dan Kepadatan Penduduk Menurut Kelurahan di Kecamatan Limapuluh Tahun 2021.....	51
4. Tingkat Pendidikan Menurut Kelurahan di Kecamatan Limapuluh Tahun 2021	53
5. Mata Pencarian Menurut Kelurahan di Kecamatan Limapuluh Tahun 2021	54
6. Distribusi Umur Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.....	56
7. Distribusi Tingkat Pendidikan Pengusaha dan Karyawan pada Agro industri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.....	57
8. Distribusi Pengalaman Berusaha Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.....	58
9. Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.....	59
10. Modal Investasi Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil.....	62
11. Penggunaan Tenaga Kerja Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil Per Proses Produksi.....	63
12. Bahan Baku dan Bahan Penunjang Pembuatan Minyak Serai Wangi Mesra Oil Per Proses Produksi	64
13. Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil Dalam Satu Kali Proses Produksi	69
14. Nilai Tambah Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil Per Produksi	73





15. Fungsi Pemasaran Minyak Serai Wangi Mesra Oil.....	77
16. Biaya, Margin, Profit Margin dan Efisiensi Pemasaran Minyak Serai Wangi Mesra Oil Per Proses Produksi.	81



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

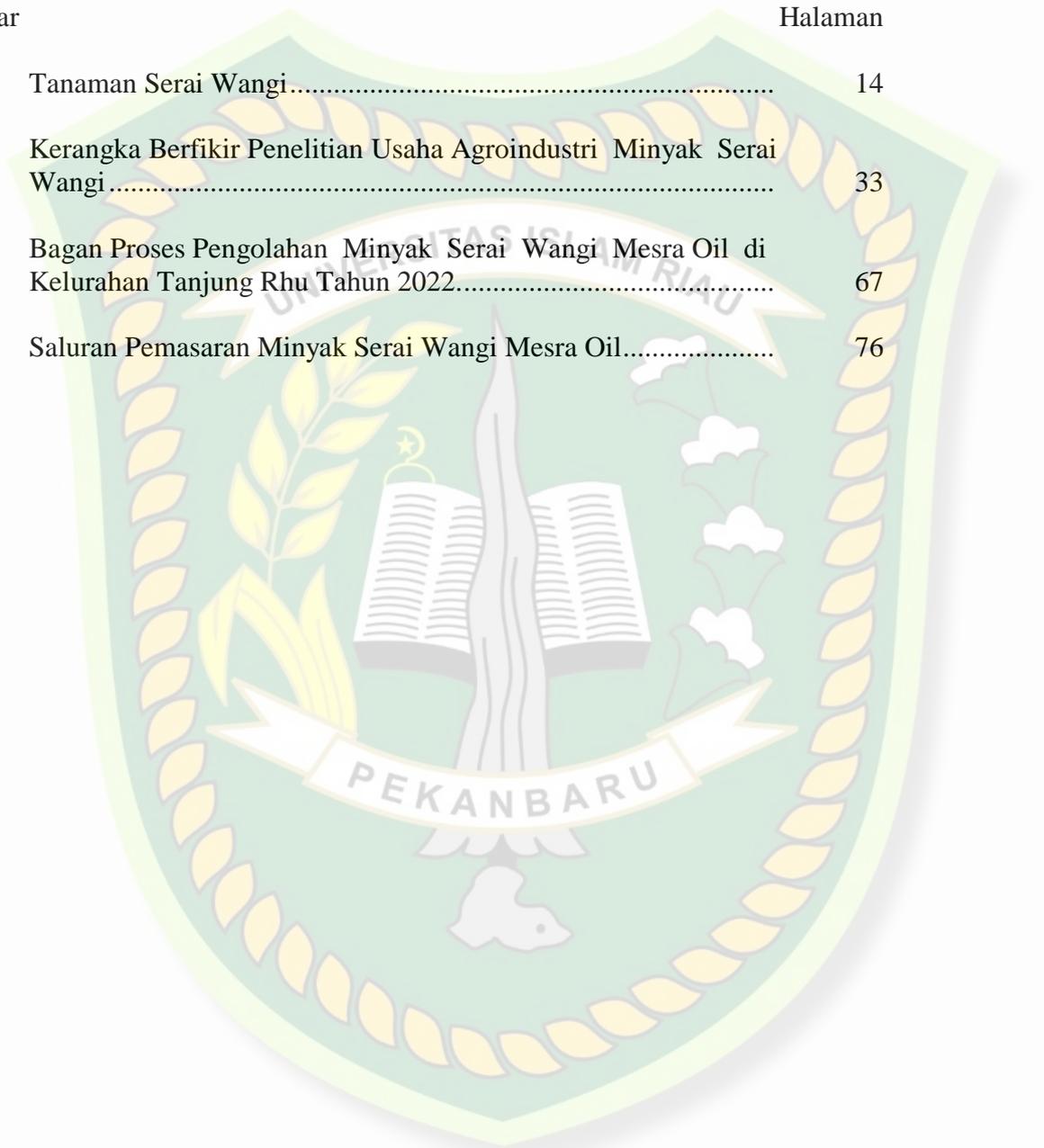
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Halaman
1.	Tanaman Serai Wangi.....	14
2.	Kerangka Berfikir Penelitian Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi.....	33
3.	Bagan Proses Pengolahan Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu Tahun 2022.....	67
4.	Saluran Pemasaran Minyak Serai Wangi Mesra Oil.....	76

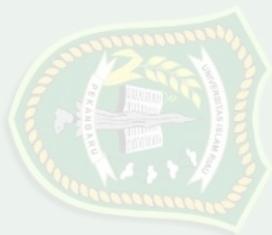


**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.	88
2. Profil Usaha pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022	89
3. Distribusi Biaya Penggunaan Alat dan Bangunan dalam Proses Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.	90
4. Distribusi Penggunaan serta Biaya Bahan Baku dan Bahan Penunjang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu Per Bulan Tahun 2022.	91
5. Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu Per Proses Produksi Tahun 2022.	92
6. Distribusi Produksi, Pendapatan Bersih, BEP dan RCR pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu Per Proses Produksi Tahun 2022.	93
7. Distribusi Biaya, Margin, Profit Margin dan Efisiensi Pemasaran pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.	94
8. Dokumentasi Saat Wawancara pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022	95

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan pertanian yang harus dimiliki Indonesia yaitu yang memiliki potensi sektor pertanian seperti kebijakan yang menjaga keterkaitan antara sektor pertanian dan sektor industri, merupakan mata rantai yang paling tepat bagi pengolahan hasil pertanian untuk mengembangkan pertanian. Industri ada manfaat ekonomi untuk beroperasinya industri pertanian, terutama dalam pengolahan hasil pertanian berbasis sumberdaya hayati. Pembangunan pertanian khususnya industri yang berada dipedesaan berarti menempatkan kebijakan pertanian pada posisi nyata berdasarkan ketersediaan sumber daya hayati.

Manfaat ekonomi dari industri pertanian dapat meningkatkan kesempatan kerja, menambah nilai tambah, meningkatkan pendapatan petani, meningkatkan kualitas produk pertanian yang ada, yang pada gilirannya dapat memenuhi persyaratan akses pasar eksternal atau dapat menghemat devisa industri bisnis dan sektor ekonomi lainnya. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan pengelolaan yang sistematis, mulai dari subsistem penyediaan input sarana produksi, subsistem usahatani, subsistem manufaktur atau agroindustri, subsistem pemasaran dan subsistem jasa penunjang.

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**





Pentingnya industri di pedesaan di sebabkan oleh adanya tenaga kerja yang bekerja di sektor pertanian, dan adapula yang tinggal di pedesaan terutama petani. Keberadaan agroindustri secara keseluruhan diharapkan dapat menyerap tenaga kerja, dan meningkatkan pangsa pasar dan ekspor, serta meningkatkan produk domestik bruto.

Serai wangi (*Cymbopogon nardus L.*) merupakan salah satu bahan baku penghasil minyak. Serai wangi juga dapat digunakan sebagai bahan baku dalam produksi minyak atsiri dan sebagai produk ekspor (Rusli, 2010). Tanaman serai wangi ini memiliki bau seperti lemon, sehingga dapat digunakan secara utuh sebagai sabun, detergen, lotion, shampoo, dan minyak yang digunakan pada rempah-rempah, kosmetik, dan parfum. Serai wangi juga dapat digunakan sebagai bahan produksi kertas dan ternak sapi, selain itu minyak serai wangi dapat meningkatkan kekurangan bahan bakar dan mencegah polusi udara yang disebabkan oleh uap bahan bakar tersebut (Balai Penelitian Tanaman Obat dan Aromatik, 2010).

Salah satu pabrik pengolahan serai wangi di Kota Pekanbaru adalah Mesra Oil yang merupakan sebuah perusahaan usaha rumah tangga. Perusahaan rumah tangga Mesra Oil merupakan salah satu perusahaann di kota Pekanbaru yang merupakan usaha rumah tangga yang mengolah tanaman serai wangi menjadi minyak atsiri berbahan dasar tanaman serai wangi. Sejauh ini, nilai tambah produk belum diketahui secara detail oleh perusahaan dan pemasarannya, serta sampai saat ini belum pernah dilakukan kajian secara khusus. Mesra Oil memperoleh bahan baku dari budidaya yang diusahakan oleh pengusaha mesra oil, dan juga dari petani-petani yang



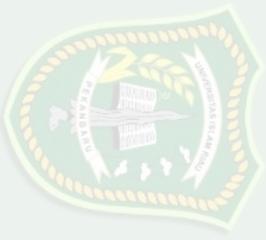
mengusahakan serai wangi yang berlokasi berdekatan dengan perusahaan. Agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil telah beroperasi selama 3 tahun. Mesra oil memiliki prospek yang bagus berkat permintaan yang tinggi baik dari dalam negeri bahkan luar negeri.

Salah satu tujuan agroindustri adalah meningkatkan nilai tambah. Nilai tambah ini merupakan imbalan bagi karyawan dan pemilik usaha. Sebagian besar pendapatan memberi nilai tambah bagi pedagang dan keuntungan bagi pemilik usaha. Dengan demikian, diperlukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui bagaimana minyak serai wangi diproduksi, nilai tambah, dan pemasaran. Oleh karena itu, penelitian ini mengambil judul tentang “Analisis Agroindustri Minyak Serai Wangi di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Lima Puluh Kota Pekanbaru (Studi Kasus Pada Usaha Rumah Tangga Mesra Oil)”.

1.2 Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana karakteristik pengusaha dan karyawan serta profil usaha agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil di Kecamatan Lima Puluh Kota Pekanbaru?
2. Bagaimana pengadaan input produksi, penggunaan input produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi (RCR), titik impas (BEP) dan nilai tambah usaha agroindustri minyak serai Mesra Oil di Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru?
3. Bagaimana pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil di Kecamatan Lima Puluh



Kota Pekanbaru?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha dan karyawan serta profil usaha agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil di Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru.
2. Pengadaan input produksi, penggunaan input produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi (RCR), titik impas (BEP) dan nilai tambah usaha agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil di Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru
3. Pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil di Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru

Manfaat yang diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan menambah wawasan peneliti terkait dengan bahan yang dikaji dan meruokan salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Universitas Islam Riau.
2. Bagi pemerintah setempat, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran atau pertimbangan dalam menyusun suatu kebijakan pengembangan disektor industri khusus industri kecil, terutama industri kecil, terutama industri kecil minyak serai wangi Mesra Oil.
3. Bagi pengusaha minyak serai wangi Mesra Oil, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



pengembangan industri minyak serai wangi Mesra Oil.

4. Bagi akademis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi, wawasan dan pengetahuan serta sebagai referensi penelitian yang akan datang.
5. Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pengusaha dalam menjalankan kegiatan di wilayah tersebut dan dapat menambah pengetahuan masyarakat.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini meliputi (1) Karakteristik pengusaha dan karyawan meliputi umur, pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga. dan profil usaha agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra meliputi sejarah usaha, skala usaha, modal usaha, dan jumlah tenaga kerja. (2) Pengadaan input produksi, penggunaan input produksi (bahan baku dan penunjang), teknologi produksi (peralatan yang digunakan dan proses produksi), biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi (RCR), titik impas (BEP) dan nilai tambah usaha agroindustri Minyak Serai Mesra Oil dan (3) Pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil. Analisis yang dilakukan diantaranya lembaga pemasaran, saluran pemasaran, dan fungsi pemasaran, biaya, margin, profit margin dan efisiensi. Hal ini perlu dijelaskan untuk menghindari terjadinya perluasan pemikiran terhadap penelitian ini.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan serta Profil Usaha

2.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan

BPS (2018) pengelompokan umur menjadi beberapa kelompok :

1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang berkaitan dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan usahatani, umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja apabila dalam kondisi umur produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal. Umur seseorang menentukan prestasi kerja atau kinerja seseorang tersebut. Semakin berat pekerjaan secara fisik maka semakin tua tenaga kerja maka akan semakin turun pula prestasinya. Namun, dalam hal tanggung jawab semakin tua umur tenaga kerja tidak akan berpengaruh karena justru akan semakin berpengalaman (Suratiyah, 2009).

- 1) Kelompok penduduk umur 0-14 tahun dianggap sebagai kelompok penduduk yang belum produktif secara ekonomis
- 2) Kelompok penduduk umur 15-64 tahun sebagai kelompok penduduk yang produktif
- 3) Kelompok penduduk umur 64 tahun keatas sebagai kelompok yang tidak lagi produktif

Penduduk produktif sangat erat kaitannya dengan tenaga kerja. Tenaga

ISLAM RIAU



kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.

2. Tingkatan Pendidikan

Kartasapoetra (2008), menyatakan bahwa tingkat pendidikan manusia biasanya menunjukkan daya cipta manusia dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan yang rendah menyebabkan kurangnya pengetahuan tentang pemanfaatan sumber daya alam yang tersedia. Bagi pengusaha terdidik untuk lebih aktif, lebih optimis menatap masa depan, lebih efisien untuk lebih produktif.

Tingkat pendidikan petani akan berpengaruh pada penerapan inovasi baru, sikap mental dan perilaku tenaga kerja dalam usahatani. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan lebih mudah dalam menerapkan inovasi. Pendidikan petani tidak hanya berorientasi terhadap peningkatan produksi tetapi mengenai kehidupan sosial masyarakat tani (Soeharjo dan Patong, 1999).

3. Pengalaman Berusaha

Soekartawi (2006), petani yang sudah lama melakukan usahatani akan lebih mudah dalam menerapkan inovasi dari pada petani pemula atau petani baru. Petani yang sudah lama berusahatani akan lebih mudah menerapkan anjuran penyuluhan demikian pula dengan penerapan teknologi.

Pengalaman bekerja biasanya dihubungkan dengan lamanya seseorang dalam bidang tertentu (misalnya lamanya seseorang bekerja sebagai petani) hal ini disebabkan karena semakin lama orang tersebut bekerja, berarti pengalaman



bekerjanya tinggi sehingga secara langsung akan mempengaruhi pendapatan (Suwita, 2011).

4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga perlu saat menentukan pendapatan untuk kebutuhan, perlu dicatat bahwa banyak tanggungan keluarga mendorong pengusaha untuk melakukan banyak hal, terutama dalam hal mencari dan meningkatkan pendapatan keluarga. Semakin banyak anggota keluarga akan semakin besar pula beban hidup yang akan di tanggung atau harus di penuhi. Jumlah anggota akan mempengaruhi keputusan pengusaha dalam berusaha (Soekartawi, 2006).

Menurut Hasyim (2006), jumlah tanggungan keluarga adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dalam memenuhi kebutuhannya. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong petani untuk melakukan banyak aktivitas terutama dalam mencari dan menambah pendapatan keluarganya.

2.1.2. Profil Usaha

1) Sejarah Usaha

Sejarah usaha merupakan hal-hal yang berkaitan dengan asal usul dimulainya suatu usaha. Didalam sejarah usaha biasanya berisi hal-hal yang berhubungan dengan bagaimana usaha tersebut bisa berdiri dan apa-apa saja yang menjadi alasan untuk memulai usaha tersebut. Dalam kasus usaha kecil menengah biasanya dimulai dari dengan adanya skill dan tersedianya tempat serta modal untuk mulai usaha tersebut.

Sejarah usaha adalah bidang historigrafi yang meneliti sejarah perusahaan,



metode usaha, peraturan dan pengaruh usaha terhadap masyarakat. Sejarah usaha mmitikberatkan pada penjabaran kinerja pemilik dan pengelola usaha.

2) Skala Usaha

Jumlah karyawan dapat digunakan untuk menggambarkan seberapa besar perusahaan, semakin banyak karyawan yang dipekerjakan, maka semakin besar perusahaan tersebut. Besarnya pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan dapat menunjukkan perputaran aset atau modal perusahaan, informasi akuntansi diperlukan sebagai alat penentu untuk mengelola perekonomian yang semakin kompleks.

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 skala usaha dibagi menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar.

a. Usaha Mikro

Suatu usaha dapat dikatakan sebagai usaha mikro jika usaha tersebut memiliki kekayaan bersih (aset) paling tinggi 50 juta dan omset paling banyak 300 juta. Aset yang diperhitungkan tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b. Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi yang memproduksi sendiri, yang dikelola oleh orang atau perorangan atau perusahaan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang langsung atau tidak langsung dimiliki, dikuasai, atau sebagian oleh usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang ditentukan dalam Undang-Undang. Usaha kecil merupakan kelompok usaha dengan kekayaan bersih setidaknya 50 juta hingga 500 juta serta memiliki nilai penjualan setidaknya 300 juta rupiah hingga 2,5 miliar. Sama halnya dengan usaha



mikro, aset yang diperhitungkan tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

c. Usaha Menengah

Usaha menengah merupakan kelompok usaha dengan aset mulai 500 juta sampai dengan 10 miliar, serta penjualan 2,5 miliar sampai dengan 50 miliar. Sama dengan kelompok usaha lainnya, aset yang diperhitungkan tidak termasuk tanah dan bangunan.

d. Usaha Besar

Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh unit usaha yang memiliki kekayaan bersih atau omzet tahunan lebih tinggi daripada usaha menengah, termasuk badan usaha milik negara atau swasta, usaha patungan dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

3) Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang digunakan sebagai modal untuk berdagang, mengeluarkan uang dan sebagainya; suatu aset (uang, barang dan sebagainya) yang dapat digunakan untuk menghasilkan sesuatu yang meningkatkan kekayaan (Nugraha, 2011). Dalam pengertian ini dapat diartikan sebagai jumlah uang yang digunakan untuk kegiatan usaha. Banyak orang berfikir bahwa modal tunai bukanlah segalanya dalam bisnis. Namun, perlu dipahami bahwa modal uang sangat dibutuhkan dalam bisnis, tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal agar bisnis berjalan dengan baik.

Modal dalam usahatani didefinisikan sebagai suatu bentuk kekayaan, baik uang maupun barang yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan sesuatu



baik secara langsung maupun tidak langsung. Modal dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu modal tetap (*fixed cost*) dan modal tidak tetap (*variable cost*). Modal tetap terdiri dari tanah, bangunan, mesin dan alat pertanian yang biayanya tidak dikonsumsi selama satu proses produksi. Sedangkan modal tidak tetap terdiri dari benih, pupuk, pestisida dan upah (Soekartawi, 2006).

4) Jumlah Tenaga Kerja

Menurut Hardijan (2008), tenaga kerja meliputi penduduk yang sedang bekerja atau sudah bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan yang melakukan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Pencari kerja, bersekolah dan mengurus rumah tangga meskipun tidak bekerja, tetapi secara fisik mampu bekerja dan dapat bekerja kapan saja.

Penggunaan tenaga kerja dapat dinyatakan sebagai curahan tenaga kerja. Curahan tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja efektif yang digunakan. Banyaknya pekerjaan dapat dinyatakan dalam hari orang kerja (HOK). Satuan ukuran yang dipergunakan dalam menghitung besarnya tenaga kerja adalah satu HOK atau sama dengan satu hari kerja pria (HKP), yaitu jumlah total tenaga kerja yang diperlukan untuk proses produksi diukur dengan jumlah tenaga kerja laki-laki. Untuk menyeimbangkan, dilakukan perhitungan ulang berdasarkan upah di daerah penelitian. Oleh karena itu, hari kerja satu orang dianggap sebagai satu hari kerja pria (HKP) dengan delapan jam kerja efektif per hari (Rahim dan Diah, 2008).



2.2. Konsep Agroindustri

Agroindustri adalah kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku. Produk agroindustri dapat merupakan produk akhir yang siap dikonsumsi ataupun sebagai bahan setengah jadi yang diolah kembali oleh industri lainnya. Sementara itu menurut Sembiring (2005), industri pengolahan adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi/setengah jadi atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya.

Dalam Qs. An-Nahl ayat 67 dikatakan bahwa:

وَمِنْ ثَمَرَاتِ النَّخِيلِ وَالْأَعْنَابِ تَتَّخِذُونَ مِنْهُ سَكَرًا وَرِزْقًا حَسَنًا ۗ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِّقَوْمٍ يَعْقِلُونَ

Yang artinya : “Dan dari buah kurma dan anggur, kamu buat minuman yang memabukkan dan rezeki yang baik. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda (kebesaran Allah) bagi orang yang memikirkan”.

Agroindustri adalah kegiatan yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut. Proses yang digunakan meliputi perubahan dan pengawetan dengan perlakuan fisik atau kimia; yaitu penyimpanan, pengemasan dan distribusi. Produk tersebut dapat berupa produk jadi yang siap dikonsumsi atau produk yang dihasilkan dari bahan baku industri lainnya. Agroindustri adalah pengolahan hasil pertanian dan karena itu merupakan bagian dari enam subsistem agribisnis yang digunakan selama ini yaitu subsistem penyediaan sarana produksi dan peralatan, usahatani, pengolahan



hasil (agroindustri), pemasaran, sarana, dan pelatihan untuk produk yang kompetitif (Ernita dkk, 2019).

Untuk mendukung kelancaran agroindustri tidak dapat dipisahkan dari peran modal, karena modal merupakan faktor produksi yang dapat diartikan sebagai harta kekayaan seseorang yang menghasilkan laba atau pendapatan bagi pemiliknya, terlepas dari siapa yang menggunakannya (Santoso, 2008).

2.3. Serai Wangi

Serai wangi (*Cymbopogon nardus*. L) merupakan salah satu jenis tanaman minyak atsiri, yang tergolong tanaman tingkat lanjut. Hasil penyulingan daun serai wangi adalah minyak serai wangi yang dalam perdagangan dikenal sebagai *Citronella Oil*. Minyak serai wangi Indonesia dikenal di pasar dunia sebagai “*Citronella Oil of Java*” (Ernita dkk, 2019). Tanaman serai wangi terbagi menjadi dua jenis, mahapengeri dan lena batu. Mahapengeri mempunyai bentuk daun lebih pendek dan lebih lebar dibandingkan dengan daun lena batu.

Serai termasuk dalam kelompok tanaman herbal yang disebut *Andropogon nardus* atau *Cymbopogon nardus*. Genus *Cymbopogon* meliputi hampir 80 spesies, tetapi hanya beberapa jenis yang menghasilkan minyak atsiri. Sumber utama minyak serai wangi yaitu *Cymbopogon nardus* dan *Cymbopogon winterianus* atau mahapengeri dari Jawa. Tanaman serai wangi diklasifikasikan dalam taksonomi tumbuhan sebagai berikut; Kerajaan: Plantae, Sub divisi: *Angiospermae*, Ordo: *Graminales*, Family: *Panicodidae*, Genus: *Cymbopogon*, Spesies: *Cymbopogon nardus* (L.) Randle.

Serai merupakan tanaman tahunan dengan tinggi antara 50-100 cm. Memiliki daun



tunggal berjumbai dengan panjang daun hingga 1 m dan lebar antara 1,5-2 cm. Tulang daun sejajar dengan tekstur permukaan daun bagian bawah yang agak kasar. Batang tidak berkayu dan berwarna putih keunguan. Memiliki perakaran serabut dan tumbuh berkelompok (Idawanni, 2015). Agar lebih jelas, berikut ditampilkan gambar tanaman serai wangi yang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tanaman Serai Wangi

Tanaman serai tumbuh di berbagai jenis tanah baik didataran rendah maupun daratan tinggi pada ketinggian hingga 1.200 m dpl, ketinggian optima adalah 250 m dpl. Tanaman serai tumbuh dengan baik pada kondisi lembap, sehingga pertumbuhannya melambat pada saat kering. Kondisi tanah yang baik untuk tumbuh tanaman serai adalah pada pH tanah 5,5 – 7,0 (Idawanni, 2015).

Bibit serai wangi yang digunakan harus masih muda kemudian ditanam dengan kedalaman sekitar 20 cm. Bagian bawah ditimbun sekitar 10 cm. Bibit ditanam dengan jarak 100 x 100 cm pada tanah yang subur atau jarak 75 x 75 cm pada tanah yang kurang subur. Penanaman serai sebaiknya dilakukan pada awal musim hujan.

Untuk menanam serai harus bersih dan bebas dari rumput-rumput liar karena dapat



menghambat pertumbuhan serai dan kesuburan tanah itu sendiri. Selain itu, rumput serai wangi dapat diserang oleh jamur atau cendawan parasit. Cendawan ini dapat masuk ke dalam jaringan pelepah serai yang pada akhirnya dapat mempengaruhi produksi minyak (Idawanni, 2015).

Panen pertama dilakukan pada saat tanaman serai wangi berumur 5 - 6 bulan setelah tanam dengan cara memotong daun serai wangi 5 cm di atas ligula (batas pelepah dengan helaian daun) daun bagian bawah yang belum mati atau kering. Panen selanjutnya dapat dilakukan setiap 3 bulan pada musim hujan dan setiap 4 bulan pada musim kemarau. Tidak perlu memotong daun serai menjadi potongan pendek. Namun sebaiknya daun serai wangi dijemur selama 3 - 4 jam atau disimpan di tempat teduh selama 3 - 4 hari (Rusli, 2010).

Serai wangi memiliki khasiat penyembuhan untuk infeksi sinusitis atau penyakit pernafasan. Ekstrak minyak atsiri dapat digunakan sebagai obat gosok. Batang umbi serai dapat direbus dengan air hangat dan digunakan sebagai pengharum saat mandi, yang bermanfaat untuk menyegarkan tubuh serta merelaksasikan otot yang tegang. Minyak yang terbuat dari ekstrak serai wangi dapat digunakan untuk mengusir nyamuk dan melindungi dari gigitan nyamuk. Akar serai berkhasiat sebagai peluruh air seni, peluruh keringat, peluruh dahak (obat batuk), obat kumur dan penghangat badan. Daunnya di gunakan sebagai obat masuk angin, penambah nafsu makan, pengobatan pasca melahirkan, penurun panas dan pereda kejang (Rusli, 2010).

Minyak serai wangi mengandung 32 - 45% sitronelal, 12 - 18% geraniol, 11 -



15% sitronelol, 3 – 8% geraniil asetat, 2 – 4% sitronelil asetat, 2 - 4% limonen, 2 - 4% kadinen dan selebihnya (2 – 36%) adalah sitral, kavikol, eugenol, elemol, kadinol, vanilin, kamfen, α -pinen, linalool, β -kariofilen (Ernita dkk, 2019). Komponen kimia utama minyak serai wangi adalah sitronelal dan geraniol. Kedua komponen ini menentukan bau, aroma, dan harga minyak serai wangi. Kadar komponen kimia utama minyak serai wangi tidak tetap dan tergantung pada beberapa faktor. Umumnya bila geraniol tinggi maka kadar sitronelal juga tinggi (Idawanni, 2015).

2.4. Usahatani

Analisis usahatani meliputi: teknologi produksi, proses produksi, produksi, harga, biaya, pendapatan, efisiensi, analisis *Break Event Point* (BEP) dan perhitungan nilai tambah

2.4.1. Pengadaan Input Produksi

The Input Supply Sector atau sektor pemasok input pertanian adalah sektor yang memberikan pasokan bahan dan peralatan pertanian untuk beroperasinya sektor produksi pertanian (Beirlein dan Woolverton, 1991). Sektor ini memasok bibit serai wangi, alat, pupuk, pestisida dan tenaga kerja. Pengusaha agribisnis yang memilih jalan rantai bisnis produksi pertanian, maka baginya tidak akan sukses jika hanya fokus melakukan produksi tanpa mengendalikan ketersediaan input (bahan baku, bibit, alat, pupuk, pestisida, tenaga kerja, modal dan manajemen), sarana serta pemasaran.

Sistem agribisnis hulu adalah suatu kegiatan yang menyangkut penyediaan dan penyaluran sarana produksi. Sarana produksi adalah semua faktor-faktor atau



variabel yang digunakan dalam usahatani. Sarana produksi harus ada dan tetap tersedia secara lokal sehingga enam tepat harus diperhatikan, yaitu; tepat waktu, tepat jumlah, tepat jenis, tepat tempat, tepat mutu dan tepat harga. Hal ini sangat membutuhkan keberhasilan dan terlaksananya kegiatan agribisnis (Soekartawi, 2000).

Selain sarana produksi yang harus ada dan tetap tersedia, keberadaan faktor produksi juga demikian halnya karena dalam menjalankan proses produksi membutuhkan berbagai macam jenis faktor produksi. Faktor produksi dapat dikategorikan menjadi dua macam, yakni faktor produksi asli dan faktor produksi turunan. Faktor produksi asli adalah faktor produksi yang tidak dapat diperbaharui dan sudah tersedia contohnya sumberdaya alam dan tenaga kerja sedangkan faktor produksi turunan adalah hasil penggabungan dari faktor produksi asli yang merupakan perkembangan kebudayaan dan pengetahuan manusia, contohnya modal, teknologi dan manajemen. Dalam garis besarnya faktor produksi diklasifikasikan menjadi faktor produksi alam, modal, tenaga kerja dan manajemen. Faktor produksi alam meliputi tanah, air, bahan tambang atau mineral, sedangkan tanah merupakan bagian penting dari faktor produksi alam yang digunakan untuk berbagai kegiatan produksi termasuk produksi pertanian (Gunawan dan Lanang, 1994).

2.4.2. Penggunaan Input Produksi

Produksi tidak dapat dipisahkan dari keberadaan produksi. Produksi industri minyak serai memerlukan beberapa faktor produksi, antara lain bahan baku utama, bahan penunjang, modal, jumlah tenaga kerja dan teknologi yang digunakan. Dengan menggunakan faktor produksi dalam setiap proses produksi, perlu dilakukan



penggabungan dalam jumlah dan kualitas tertentu. Faktor tersebut adalah jenis-jenis sumberdaya yang digunakan dan dibutuhkan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa.

Sukirno (2006) konsep input produksi adalah benda-benda yang disediakan oleh alam atau diciptakan oleh manusia yang dapat digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa. Produksi pertanian yang optimal adalah produksi yang menghasilkan produk yang seara ekonomi ini berarti biaya input yang mempengaruhi produksi jauh lebih rendah dibandingkan dengan hasil yang diperoleh sehingga petani dapat memperoleh keuntungan dari usahatani.

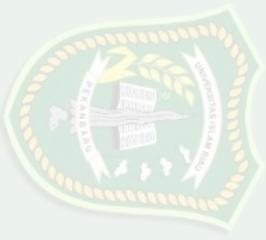
2.4.3. Teknologi Produksi

Teknologi proses produksi yang diterapkan dalam agroindustri sangat beragam, mulai dari yang sederhana (fisik, mekanik seperti pengeringan), teknologi sedang (reaksi hidrolisis) hingga teknologi tinggi (proses bioteknologis). Dengan cakupan teknologi yang begitu luas, diperlukan strategi pemilihan teknologi yang tepat untuk pengembangan agroindustri yang prinsip utamanya adalah pemanfaatan sumberdaya pertanian dalam agroindustri yang berdaya saing di pasaran dunia (Mangunwidjaja dkk, 2005).

2.4.4. Biaya Produksi

Menurut Mulyadi (2015), pengertian biaya dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Ada 4 unsur pokok dalam definisi

biaya tersebut :



1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
2. Diukur dalam satuan uang
3. Telah terjadi atau secara potensial akan terjadi
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

Menurut Soekartawi (2006), *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan member manfaat sekarang atau masa yang akan datang. *cost* diukur dalam satuan mata uang.” Pengorbanan yang terjadi dalam rangka memperoleh suatu barang atau jasa yang bermanfaat, dikatakan setara dengan kas karena sumber daya non kas juga dapat ditukar dengan barang atau jasa. Pengorbanan tersebut dapat diukur dengan jumlah pengeluaran kas, aktiva yang ditransfer atau ditukarkan maupun jasa yang diserahkan yang dinyatakan dalam rupiah atau satuan uang.

1. Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya menurut usahatani terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah semua biaya yang besarnya tidak bergantung pada jumlah produksi. Seperti penyusutan, gaji, promosi, pajak, izin usaha dan jaminan kesehatan karyawan (Hanafie, 2010). Oleh karena itu, biaya yang dikeluarkan tidak mempengaruhi jumlah produksi yang dihasilkan. Menurut Garrison (2009), menyatakan bahwa biaya variabel adalah jenis biaya yang melengkapi biaya tetap dan bersifat dinamis. Biaya variabel terdiri dari bahan baku, bahan penunjang, upah, transportasi, listrik, dan tunjangan hari besar atau hari raya karyawan.



2.4.5. Produksi

Produksi adalah hasil akhir dari suatu proses atau aktivitas ekonomi dengan menggunakan sejumlah masukan atau input (Nicholson dan Wahyu, 2002). Kegiatan produksi melibatkan hubungan antar tingkat penggunaan faktor-faktor produksi dan produk atau hasil yang diperoleh dengan menggabungkan input atau masukan untuk menghasilkan output.

Fuad (2006), produksi adalah sebagian suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan menjadi keluaran dalam arti sempit, pengertian produksi hanya dimaksudkan sebagai kegiatan yang menghasilkan barang, baik barang jadi atau setengah jadi, barang industri, suku cabang maupun komponen-komponen penunjang.

Soekartawi (1991), produksi yang dihasilkan dipengaruhi oleh berbagai faktor produksi, yaitu semua korbanan yang diberikan pada tanaman agar mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik. Faktor produksi meliputi: lahan dan modal dalam bentuk barang seperti benih, pupuk, obat-obatan, maupun uang tunai, lalu faktor tenaga kerja dan manajemen atau pengolahan. Untuk memperoleh keuntungan suatu usahatani penggunaan faktor produksi hendaknya seefisien mungkin sehingga dihasilkan produksi yang optimum dan pada akhirnya dihasilkan keuntungan yang maksimum.

Sukirno (2006) mengatakan bahwa produksi adalah menciptakan, menghasilkan, dan membuat. Dengan kata lain produksi adalah kegiatan mengubah masukan (input) menjadi keluaran (output), termasuk semua operasi yang



menghasilkan barang dan jasa, serta kegiatan lain yang mendukung atau berupaya menghasilkan produksi tersebut. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa produksi adalah sebagian kegiatan yang mentransformasikan masukan (input) menjadi keluaran (output), tercakup semua kegiatan yang menghasilkan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa serta kegiatan-kegiatan lain yang mendukung atau menunjang usaha untuk menghasilkan produk.

2.4.6. Harga Produksi

Harga menurut Sukirno (2006) adalah jumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa. Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan elemen lainnya melambangkan biaya. Harga bersifat fleksibel, artinya dapat berubah dengan cepat.

Harga dalam fiqh Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu as-saman dan as-si'r. As-saman adalah patokan harga suatu barang, sedangkan as-si'r adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqh membagi as-si'r menjadi dua macam. Pertama harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya.

Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan, karena campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi



yang riil dan daya beli masyarakat. Penetapan harga pemerintah ini disebut dengan at-tas'ir al-jabbari.

Ulama fiqh setuju bahwa keputusan untuk menetapkan harga ini tidak ditemukan dalam al-Qur'an. Merujuk pada hadits Rasulullah saw, secara logis dapat disimpulkan bahwa penetapan harga diperbolehkan dalam kondisi tertentu. Menurut kesepakatan para ulama fiqh faktor dominan dalam dasar hukum at-tas'ir al-jabbari, adalah al-maslahah al-mursalah (kemaslahatan).

2.4.7. Pendapatan

Pendapatan adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang disajikan yaitu sebagai pendapatan dari satu profesi atau usaha individu dan pendapatan sebagai pendapatan kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang tergantung dari jenis pekerjaannya (Sukirno, 2006).

Suatu ibadah menjadi haram jika tidak ada dalil yang memerintahkannya, sebagaimana tergolong muamalah atau suatu perbuatan hukumnya halal kecuali ada dalil yang melarangnya, seperti dalil yang berkaitan dengan muamalah berikut sebagaimana firman Allah swt dalam surat an-Nisa>' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan

harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar). Kecuali dengan jalan

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



perdagangan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sendiri. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.

Soekartawi (2006) menjelaskan bahwa pendapatan mempengaruhi jumlah barang yang dikonsumsi, sering diamati bahwa dengan meningkatnya pendapatan, tidak hanya jumlah barang yang dikonsumsi meningkat, tetapi kualitas barang tersebut juga memperhatikan. Misalnya beras yang dikonsumsi sebelum pertumbuhan pendapatan memiliki kualitas buruk, tetapi konsumsi beras meningkat setelah pendapatan meningkat. Pendapatan dibagi menjadi dua, yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang atau jumlah omset penjualan. Pendapatan bersih adalah pendapatan penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, retribusi, dan biaya makan atau pendapatan total dimana total dari penerimaan (*revenue*) dikurangi total biaya (*cost*). Besarnya pendapatan kotor ini secara langsung mempengaruhi pendapatan bersih per hari.

2.4.8. Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha dapat dihitung dari perbandingan antara besarnya penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi, yaitu dengan menggunakan *Return Cost Ratio* (RCR). Dalam perhitungan analisis sebaiknya R/C dibagi menjadi dua yaitu R/C yang menggunakan biaya secara riil di keluarkan pengusaha dan R/C yang menghitung semua biaya, baik biaya riil yang dikeluarkan maupun biaya yang tidak riil dikeluarkan (Soekartawi, 2006).

Revenue/Cost Ratio adalah merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya (Soekartawi, 2006). Jika *R/C Ratio* > 1 , maka usaha yang



dijalankan mengalami keuntungan atau layak untuk dikembangkan. Jika $R/C \text{ Ratio} < 1$, maka usaha tersebut mengalami kerugian atau tidak layak untuk dikembangkan. Selanjutnya jika $R/C \text{ Ratio} = 1$, maka usaha berada pada titik impas (*Break Event Point*).

2.4.9. *Break Event Point* (BEP)

Break even point adalah titik dimana biaya dan pendapatan sama dengan nol. Analisis BEP adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Menurut Nurhayati (2018) Titik impas (BEP) merupakan titik dimana jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Oleh sebab itu pihak perusahaan harus berupaya bagaimana cara meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimum dengan melihat volume penjualannya.

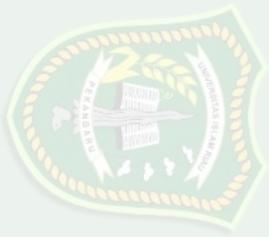
Dari uraian yang telah dijelaskan dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengetahui tingkat produksi maupun tingkat penjualan dimana dari tingkat produksi dan penjualan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian maupun mendapatkan keuntungan (impas). Dengan mengetahui titik impas, manajer perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan mampu mengambil langkah-langkah yang tepat untuk periode selanjutnya. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan.



2.4.10. Nilai Tambah

Nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena komoditas tersebut telah mengalami proses pengolahan, pengangkutan dan penyimpanan dalam suatu proses produksi. Ada dua cara menghitung nilai tambah yaitu : (1) nilai untuk pengolahan dan (2) nilai tambah untuk pemasaran. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah pengolahan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang mempengaruhi adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Sedangkan faktor pasar yang berpengaruh adalah harga output, upah tenaga kerja, harga bahan baku dan nilai input lain, selain bahan bakar dan tenaga kerja. Manfaat analisis nilai tambah metode Hayami adalah; (1) dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output, dan produktivitas. (2) dapat diketahui besarnya ganti rugi bagi pemilik faktor produksi. (3) prinsip nilai dapat diterapkan pada subsistem lain diluar pengolahan, seperti pada pemasaran (Suprpto, 2006).

Sudiyono (2002) menyatakan nilai tambah dapat dilihat dari dua sisi yaitu nilai tambah dalam pengolahan dan dalam pemasaran. Nilai tambah pengolahan dipengaruhi oleh faktor teknis seperti kapasitas produksi, jumlah bahan baku dan tenaga kerja dan faktor pasar seperti harga output, harga bahan baku, upah tenaga kerja dan harga bahan baku lain selain bahan bakar dan tenaga kerja. Besarnya nilai tambah suatu produk pertanian karena proses pengolahannya merupakan pengurangan biaya bahan baku dan input produksi lainnya menjadi nilai produk yang dihasilkan, tidak termasuk tenaga kerja. Dapat dikatakan bahwa nilai tambah



merupakan gambaran dari imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen.

Nilai tambah adalah nilai tambah suatu komoditas karena komoditas tersebut telah diolah, diangkut dan disimpan dalam proses produksi. Nilai tambah ini merupakan balas jasa atas faktor produksi yang digunakan seperti modal, tenaga kerja dan manajemen perusahaan yang dinikmati baik oleh produsen maupun penjual (Suhendar, 2002).

2.5. Pemasaran

Kotler (2002), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Pemasaran dapat didefinisikan sebagai proses pemikiran dan perencanaan pasar yang terorganisir dan jelas.. Proses dimulai dengan riset pasar untuk memahami dinamikanya dan mengidentifikasi peluang. Proses pemasaran juga mencakup segmentasi pasar dan pemilihan target pasar yang dapat dipuaskan oleh perusahaan. Perusahaan harus mengembangkan strategi dan rencana aksi untuk mengoptimalkan kinerja jangka panjang. Proses pemasaran juga harus mencakup evaluasi hasil dan selama perusahaan beroperasi sebagai organisasi yang harus terus belajar untuk meningkatkan keterampilan pemasarannya.

Hasyim (2012), menyatakan saluran pemasaran adalah sekelompok pedagang dan agen komersial yang menggabungkan permintaan fisik dan hak produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu. Oleh karena itu, saluran pemasaran adalah jalur arus barang yang bergerak dari produsen ke perantara dan



akhirnya sampai ke konsumen akhir.

Seafuddin dan Hanafiah (2006), menyatakan bahwa kegiatan pemasaran dikelompokkan menjadi tiga kegiatan pemasaran yakni: 1) fungsi pertukaran, yakni kegiatan yang berkaitan dengan pemindahan kepemilikan barang dan barang yang dipasarkan (pembelian dan penjualan). 2) fungsi resiko, semua operasi yang berhubungan langsung dengan barang dan jasa sehingga proses tersebut menimbulkan kegunaan tempat, bentuk dan waktu (fungsi penyimpanan dan pengangkutan). 3) fungsi fasilitas, tindakan untuk mempercepat pertukaran fisik antara produsen dan konsumen (standarisasi dan grading, penanggung resiko, pembiayaan dan informasi pasar). Biaya pemasaran yaitu sejumlah pengeluaran perusahaan atau petani yang diperlukan untuk melakukan kegiatan yang berkaitan dengan penjualan hasil produksi serta besarnya biaya lembaga pemasaran dan laba yang diterima oleh lembaga yang bersangkutan.

Margin pemasaran adalah selisih harga antara produsen dan konsumen. Margin pemasaran berbeda dengan biaya pemasaran meskipun margin pemasaran bisa sama dengan biaya pemasaran. Terkadang margin pemasaran lebih kecil dari biaya pemasaran karena ada pelaku pasar yang mengalami kerugian (Seafuddin dan Hanafiah, 2006).

Munawir (2007), profit margin adalah penjumlahan keuntungan usaha yang dinyatakan dalam persentase dan jumlah penjualan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan sehubungan dengan penjualannya.



Pemasaran dikatakan efektif apabila penjualan produknya dapat menghasilkan keuntungan yang besar. Di sisi lain, konsumen menganggap efektif ketika konsumen dapat dengan mudah mendapatkan barang yang diinginkan dengan harga yang murah (Seafuddin dan Hanafiah, 2006).

2.6. Penelitian Terdahulu

Taufiq dkk (2020) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Usaha Penyulingan Minyak Atsiri Sereh Wangi di Desa Teluk Kepayang Kecamatan Kusan Hulu Kabupaten Tanah Bumbu. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya, penerimaan, keuntungan dan kelayakan usaha, mengetahui pengembangan usaha yang akan dilakukan, dan mengetahui permasalahan yang dihadapi. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode survey, dengan studi kasus pada usaha penyulingan minyak atsiri sereh wangi. Analisisnya yaitu deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

Hasil dari penelitian ini adalah biaya total sebesar RP.38.933.362, terdiri dari biaya tetap sebesar RP.683.662 dan biaya variabel sebesar Rp.38.249.700, penerimaan sebesar Rp.49.408.800, keuntungan sebesar Rp. 10.475.438, dan kelayakan usaha dengan RCR 1,27.

Laina (2019) telah melakukan penelitian dengan judul Titik Impas Agroindustri Penyulingan Minyak Serai Wangi (*Citronella Oil*). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keragaan proses produksi Minyak Serai Wangi, mengetahui biaya, penerimaan serta pendapatan, Break Even Point (BEP) nilai penjualan, BEP volume produksi, *Sensitivitas Analysis*, dan *Margin of Safety* (MoS).



Metode penelitian yang digunakan adalah survey. Alat analisis yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Adapun responden penelitian ini adalah studi kasus Agroindustri Penyulingan Minyak Serai Wangi di Desa Jambu, Kecamatan Wanareja, Kabupaten Cilacap, Provinsi Jawa Tengah.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses produksi Minyak Serai Wangi yang dilakukan masih secara tradisional, serta menggunakan sistem penyulingan air dan uap (*Water and Steam Distillation*). Biaya Total yang digunakan sebesar Rp 798.241,26, penerimaan Rp 1.440.000,00 dan pendapatan Rp 641.758,74. Break Even Point (BEP) nilai penjualan sebesar Rp. 10.786,49 dengan volume produksi 0,06 kilogram, Sensitivitas Analysis akibat kenaikan harga input dari Rp 700,00/kg menjadi Rp 1000,00/kg dan penurunan harga jual dari Rp 180.000,00 menjadi Rp 150.000,00, masih memberikan keuntungan bagi agroindustri minyak Serai Wangi, dan *Margin of Safety* (MoS) sebesar 99,25 persen.

Ernita dkk (2019) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Nilai Tambah dan Kelayakan Finansial Industri Minyak Serai Wangi. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan nilai tambah dan kelayakan finansial usaha minyak serai wangi pada Industri Minyak Serai Wangi Berkat Yakin Desa Balai Batu Sandaran. Metode penelitian yaitu metode survey. Alat analisis yang digunakan yaitu Analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif serta dengan Metode Hayami dan parameter kuantitatif dalam analisis kelayakan finansial ditunjukkan oleh indikator seperti: *Benefit Cost Ratio* (B/C), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Present Value* (NPV) dan *Payback Periods* (PBP). Adapun responden penelitian ini adalah di Kelompok



Tani Minyak Serai Wangi Berkat Yakin di Desa Balai Batu Sandaran.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa hasil analisis nilai tambah yang diperoleh dari hasil pengolahan serai wangi adalah Rp.3.080/kg. Sedangkan rasio nilai tambah produk minyak serai wangi adalah sebesar 84%, NPV Rp. 1.635.698.925,- IRR 37,60%, B/C Ratio 1,45, dan PBP adalah 3 tahun 6,5 bulan. Ditinjau dari aspek ekonomi, usaha produksi minyak serai wangi dapat dikatakan layak dan menguntungkan.

Agustien dkk (2021) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Pengembangan Usaha Agroindustri Minyak Atsiri pada UD Barokah Atsiri Jember. Penelitian ini bertujuan untuk merekomendasikan pengembangan usaha berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha dengan menggunakan pendekatan sistem pendukung keputusan (*Decision Support System*). Metode penelitian yaitu metode *expert system*. Alat analisis yang digunakan yaitu Analisis deskriptif kuantitatif. Adapun sampel penelitian ini adalah pakar yang dipilih yaitu Bapak Junaidi sebagai pemilik UD Barokah Atsiri.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *output* DSS pada aspek hukum menunjukkan kelengkapan surat izin usaha dan legalitas yang dimiliki telah lengkap namun belum dilakukan perpanjangan. Aspek pemasaran, produksi, manajemen dan sumber daya manusia, serta lingkungan dinyatakan layak pada tingkat kelayakan sedang dengan ilustrasi berwarna kuning. Pada aspek keuangan yang terdiri dari BEP Kuantitas sebesar 793,35; BEP penjualan sebesar Rp 268.921.784,40; BCR sebesar 1,69; *Payback Period* sebesar 1,69; NPV sebesar Rp 5.186.962.919,58; dan IRR



sebesar 55,19% berada pada tingkat layak. Berdasarkan hasil analisis menggunakan Software DSS UMKM Version 2.0 menunjukkan bahwa penilaian kinerja pada setiap aspek usaha UD Barokah Atsiri secara keseluruhan dinyatakan layak untuk dikembangkan.

Harira (2018) telah melakukan penelitian dengan judul Analisis Nilai Tambah Dan Efisiensi Usaha Penyulingan Minyak Serai Wangi (Studi Kasus: Desa Tampeng Musara, Kecamatan Kutapanjang, Kabupaten Gayo Lues, Aceh). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) pendapatan usahatani serai wangi. (2) Nilai tambah yang dihasilkan dari proses penyulingan minyak serai wangi dengan menggunakan rumus nilai tambah Metode Hayami. (3) Efisiensi usaha penyulingan minyak serai wangi dengan menggunakan rumus R/C Ratio. Penelitian ini dilakukan di Desa Tampeng Musara Kecamatan Kutapanjang Kabupaten Gayo Lues, Aceh. Penelitian ini menggunakan jumlah sampel 30 petani serai wangi. Alat analisis yang digunakan yaitu Analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pendapatan rata-rata per periodik adalah Rp 1.242.888,- dengan total biaya Rp 5.075.862. Nilai tambah yang dihasilkan dari proses penyulingan daun serai wangi menjadi minyak serai wangi adalah sebesar Rp 1.637/Kg. Rasio nilai tambah yang diperoleh sebesar 69,91% nilai ini menunjukkan bahwa proses pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi memberikan nilai tambah sebesar 69,91% dari nilai produk. Efisiensi usaha dikatakan efisien karena R/C 1,83 >1 berarti usaha penyulingan minyak serai wangi sangat efisien diusahakan.



2.7. Kerangka Berfikir Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Agroindustri minyak serai wangi (Mesra Oil) di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru. Titik tolak kerangka penelitian adalah analisis karakteristik pengusaha dan karyawan menurut umur, pendidikan, pengalaman usaha, dan jumlah tanggungan keluarga serta profil usaha yaitu sejarah perusahaan, skala usaha, sumber modal, tenaga kerja dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Kemudian untuk usaha agroindustri minyak serai wangi yang meliputi Teknologi Produksi, Penggunaan Input Produksi, Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan, Titik Impas (BEP), Efisiensi (RCR) dan Nilai tambah dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Nilai tambah dianalisis menggunakan metode hayami. Analisis pemasaran meliputi lembaga, saluran dan fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, profit margin dan efisiensi pemasaran yang dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Untuk lebih jelasnya disajikan pada Gambar 2.



1. Adanya peluang usaha dan pasar
2. Bahan baku diperoleh dari hasil budidaya sendiri.

Analisis Agroindustri Minyak Serai Wangi
Dikelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota
Pekanbaru

- Karakteristik Pengusaha
Minyak Serai :**
1. Umur
 2. Pendidikan
 3. Pengalaman Berusaha
 4. Jumlah Anggota Keluarga
- Profil Pengusaha Minyak
Serai :**
1. Sejarah Usaha
 2. Skala Usaha
 3. Modal Usaha
 4. Tenaga Kerja

- Analisis Usaha
Agroindustri**
1. Pengadaan Input Produksi
 2. Penggunaan Input Produksi
 3. Teknologi Produksi
 4. Biaya Produksi
 5. Produksi
 6. Pendapatan
 7. Titik Impas (BEP)
 8. Efisiensi (RCR)

- Pemasaran**
1. Lembaga Pemasaran
 2. Saluran Pemasaran
 3. Fungsi Pemasaran
 4. Biaya Pemasaran
 5. Margin Pemasaran
 6. Profit Margin
 7. Efisiensi Pemasaran

Analisis Deskriptif Kuantitatif dan Analisis Deskriptif Kualitatif

Kesimpulan dan Saran

Gambar 2. Kerangka Berfikir Penelitian Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi



III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus pada usaha agroindustri olahan minyak serai wangi di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru.

Tempat penelitian ini yaitu pada usaha agroindustri minyak serai wangi (Mesra Oil) di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru. Pemilihan tempat ini berdasarkan pertimbangan bahwa di tempat penelitian terdapat satu usaha rumah tangga yaitu usaha minyak serai wangi.

Penelitian ini dilakukan selama enam bulan dimulai dari bulan Januari 2021 sampai bulan Juni 2022 dengan rangkaian kegiatan meliputi penyusunan proposal, persiapan dan pelaksanaan penelitian, pengumpulan data, pengolahan data, dan penyusunan laporan akhir penelitian.

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha penyulingan minyak serai wangi di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru. Teknik pengambilan responden secara sensus pada usaha penyulingan minyak serai wangi yaitu satu orang pengusaha (pemilik usaha) dan dua orang pekerja (karyawan).

3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan menggunakan



kuesioner atau daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya dengan jenis wawancara, juga dilaksanakan observasi langsung dilapangan untuk memahami permasalahan secara langsung dengan responden. Data primer yang diambil meliputi: Identitas petani (umur, lama pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga), penggunaan input produksi, harga input produksi, teknologi produksi, biaya produksi, saluran dan lembaga pemasaran, fungsi pemasaran dan biaya pemasaran.

Sedangkan data sekunder diperoleh dari beragam sumber data dari instansi-intansi yang terkait yaitu badan pusat statistik (BPS), kantor camat dan dinas-dinas terkait. Data sekunder meliputi keadaan umum daerah penelitian batas-batas wilayah penelitian, jumlah penduduk, pendidikan, dan serta informasi lain yang dianggap perlu guna menunjang dan melengkapi penelitian ini.

3.4. Konsep Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam penafsiran istilah yang digunakan dalam penelitian ini maka perlu dibuat definisi/pengertian operasional sebagai berikut:

1. Agroindustri serai wangi adalah kegiatan yang memanfaatkan bahan baku serai wangi untuk menjadi minyak.
2. Minyak serai wangi adalah minyak yang dihasilkan dari pengolahan dan ekstraksi dari daun serai yang menjadi minyak serai wangi.
3. Bahan baku adalah bahan dasar (serai wangi) yang digunakan dalam pembuatan minyak serai wangi (kg/satu minggu proses produksi).



4. Bahan penunjang adalah sarana yang digunakan untuk menunjang pembuatan minyak serai wangi meliputi air, kayu bakar dan minyak solar.
5. Proses produksi adalah urutan-urutan pengolahan serai wangi mejadi minyak serai wangi menggunakan faktor-faktor yang ada seperti tenga kerja, alat, bahan baku dan biaya (Rp/Kg).
6. Satu kali proses produksi adalah waktu yang diperlukan dalam kegiatan pengolahan minyak serai wangi berdasarkan bahan baku yang tersedia.
7. Sarana produksi adalah sejumlah input yang digunakan dalam melaksanakan proses produksi, dalam hal ini meliputi: bahan baku, bahan penunjang, tenaga kerja dan lain lain.
8. Modal usaha olahan serai wangi adalah biaya yang dikeluarkan untuk membiayai proses produksi olahan serai wangi.
9. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi yang tidak dipengaruhi oleh perubahan volume produksi pada agroindustri serai wangi, antara lain biaya penyusutan alat dalam satuan (Rp/proses produksi).
10. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya produksi serai dari penggunaan sarana produksi yang besarnya selalu berubah tergantung dari besar kecilnya produksi, antara lain bahan baku (serai wangi), bahan penunjang (air, kayu bakar dan minyak solar) (Rp/ proses produksi).
11. Tenaga kerja adalah jumlah hari kerja dari tenaga kerja dalam keluarga atau tenaga kerja luar keluarga yang digunakan dalam proses kegiatan produksi olahan serai wangi (HOK/ proses produksi).

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



12. Pendapatan kotor adalah jumlah produksi agroindustri serai wangi di kalikan dengan harga jual pada saat penelitian (Rp/ proses produksi).
13. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan biaya produksi pada agroindustri serai wangi (Rp/ proses produksi).
14. Efisiensi usaha adalah ukuran keberhasilan usaha, perbandingan antara pendapatan kotor dengan biaya produksi pada agroindustri.
15. Nilai tambah adalah nilai yang didapatkan dari pengurangan nilai produk dengan nilai input bahan baku dan sumbangan input-input lainnya.
16. Lembaga Pemasaran adalah orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran produk olahan serai wangi dari produsen ke konsumen
17. Saluran Pemasaran adalah jalur yang digunakan untuk menyampaikan produk olahan serai wangi dari produsen ke konsumen.
18. Fungsi Pemasaran adalah suatu aktivitas yang dilakukan dalam agroindustri minyak serai wangi untuk menyelesaikan sebuah proses pemasaran.
19. Biaya Pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran olahan serai wangi, meliputi biaya transportasi, pengemasan (Rp).
20. *Profit Margin* adalah penjumlahan dari semua keuntungan yang diperoleh dalam tiap lembaga pemasaran. Keuntungan di tiap lembaga pemasaran diperoleh dari margin pemasaran dikurangi biaya pemasaran di lembaga pemasaran tersebut (Rp).
21. Margin Pemasaran adalah perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen akhir untuk produk minyak serai wangi dengan harga yang diterima oleh



produsen minyak serai wangi (%).

22. Efisiensi Pemasaran adalah perbandingan antara total biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan pemasaran minyak serai wangi dan total keuntungan atau nilai minyak serai wangi yang dipasarkan setiap saluran pemasaran (%).

3.5 Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan di Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru disusun dan dikelompokkan dalam bentuk Tabel. Selanjutnya dianalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif agar tujuan penelitian dapat terjawab.

3.5.1. Karakteristik Pengusaha, Karyawan dan Profil Usaha

Untuk menganalisis karakteristik pengusaha, karyawan meliputi (1) umur, (2) pendidikan, (3) pengalaman berusaha (4) jumlah tanggungan keluarga di analisis secara deskriptif kuantitatif dan kualitatif. Selanjutnya profil usaha meliputi: sejarah usaha, skala usaha, modal usaha, dan jumlah tenaga kerja dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

3.5.2. Pengadaan Input Produksi, Penggunaan Input Produksi, Teknologi Produksi, Biaya Produksi, Produksi, Pendapatan, Efisiensi (RCR), Titik Impas (BEP), dan Nilai Tambah Usaha Agroindustri Minyak Serai Mesra Oil

1. Pengadaan Input Produksi

Pengadaan input produksi dianalisis meliputi bagaimana cara pengadaan bahan baku dan bahan penunjang yang dibutuhkan dalam berproduksi dapat dianalisis secara Deskriptif Kualitatif dan kuantitatif.



2. Penggunaan Input Produksi

Penggunaan input produksi dianalisis meliputi penggunaan bahan baku dan bahan penunjang yang dibutuhkan dalam berproduksi dapat dianalisis secara Deskriptif Kualitatif dan Kuantitatif.

3. Teknologi Produksi

Teknologi produksi adalah cara untuk meningkatkan produksi dalam berusaha meliputi tahapan-tahapan kerja, peralatan yang digunakan setiap tahapan kerja yang dianalisis secara Deskriptif Kualitatif.

4. Biaya

Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan baik biaya tetap maupun biaya variabel. Biaya produksi dihitung dengan menggunakan rumus umum menurut Hernanto (2009):

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

$$TC = FC + [(X_1.P_1) + (X_2.P_2) + (X_3.P_3) + (X_4.P_4)] + D \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan :

TC = Total Biaya (Rp/proses produksi)

TFC = Biaya Penyusutan (Rp/proses produksi)

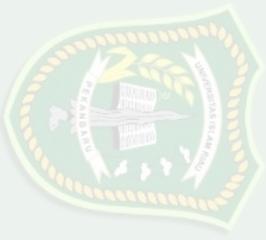
X₁ = Jumlah Bahan Baku serai wangi (Kg/proses produksi)

P₁ = Harga Bahan Baku serai wangi (Rp/Kg)

X₂ = Jumlah Air (liter/proses produksi)

P₂ = Harga Air (Rp/liter)

X₃ = Jumlah Kayu Bakar (Kg/proses produksi)



- P_3 = Harga Kayu Bakar (Rp/Kg)
- X_4 = Jumlah Minyak Solar (liter/proses produksi)
- P_4 = Harga Minyak Solar (Rp/liter)
- D = Depresiasi/Penyusutan

Untuk menghitung besar biaya penyusutan alat digunakan metode garis lurus (*straight line method*) dikemukakan oleh (Hernanto,1991), dengan rumus:

$$D = \frac{NB-NS}{N} \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

- D = Biaya penyusutan
- NB = Nilai Beli (Rp/Unit)
- NS = Nilai Sisa 20% dari harga beli (Rp/Unit/Tahun)
- N = Usia Ekonomis (Tahun)

5. Produksi

Produksi adalah jumlah minyak atsiri yang dihasilkan dalam satuan liter per proses produksi yang dianalisis secara deskriptif kuantitatif.

6. Pendapatan

Pendapatan terdiri atas pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor usaha agroindustri minyak serai wangi didapatkan dari seluruh produksi yang dihasilkan dalam kegiatan usaha agroindustri minyak serai wangi. Untuk menghitung pendapatan kotor, yaitu (Soekartawi, 2006) :

$$TR = Y \cdot P_y \dots\dots\dots(4)$$



Keterangan :

TR = Pendapatan kotor (Rp/proses produksi)

Y = Produksi minyak serai wangi (Rp/proses produksi)

Py = Harga produksi minyak serai wangi (Rp/liter)

Pendapatan bersih menurut Soekartawi (2006) keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya-biaya. Biaya-biaya yang dimaksud meliputi biaya tetap ditambah biaya tidak tetap yang dikeluarkan dalam usaha agroindustri minyak serai wangi. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC \dots\dots\dots (5)$$

$$\pi = (P \times Q) - (VC + FC) \dots\dots\dots (6)$$

keterangan :

π = Keuntungan agroindustri minyak serai wangi (Rp/proses produksi)

TR = Total penerimaan agroindustri minyak serai wangi (Rp/proses produksi)

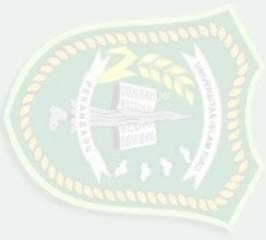
TC = Total biaya agroindustri minyak serai wangi (Rp/proses produksi)

P = Harga minyak serai wangi (Rp/liter)

Q = Jumlah minyak serai wangi yang dihasilkan (liter/proses produksi)

VC = Biaya variable agroindustri minyak serai wangi (Rp/proses produksi)

FC = Biaya tetap agroindustri minyak serai wangi (Rp/proses produksi)



7. Titik Impas (BEP)

Untuk mengetahui titik impas minyak serai wangi dilakukan dengan menggunakan rumus BEP Produksi dan BEP Harga. Berikut rumus untuk menghitung BEP (Soekartawi, 2006):

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Harga Jual (Rp)}} \dots\dots\dots (7)$$

Kriteria BEP Produksi adalah sebagai berikut :

- a. Jika BEP unit < jumlah unit, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- b. Jika BEP unit = jumlah unit, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- c. Jika BEP unit > jumlah unit maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya (Rp)}}{\text{Harga Produksi (Rp)}} \dots\dots\dots (8)$$

BEP Rupiah kriterianya adalah sebagai berikut :

- a. Jika BEP Rupiah < harga jual, maka usaha berada pada posisi yang menguntungkan.
- b. Jika BEP Rupiah = harga jual, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- c. Jika BEP Rupiah > harga jual, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.



8. Efisiensi

Untuk menghitung efisiensi usaha agroindustri olahan serai wangi dianalisis dengan menggunakan *Return Cost Ratio* (RCR) digunakan rumus menurut Hernanto (2009), sebagai berikut:

$$RCR = \frac{TR}{TC} \dots\dots\dots (9)$$

Dimana :

RCR = *Return Cost Ratio* (Rp/proses produksi)

TR = Pendapatan kotor (*Total Revenue*) (Rp/proses produksi)

TC = Total biaya produksi (*Total Cost*) (Rp/proses produksi)

Dengan kriteria :

RCR > 1 : Agroindustri olahan serai wangi yang dilakukan efisien dan menguntungkan.

RCR < 1 : Agroindustri olahan serai wangi yang dilakukan tidak efisien (Rugi)

RCR = 1 : Agroindustri olahan serai wangi yang dilakukan berada pada titik impas (Balik modal).

9. Nilai Tambah

Untuk mengetahui besarnya nilai tambah dan keuntungan agroindustri olahan serai wangi, menggunakan analisis metode Hayami (1987). Dalam penelitian ini akan dihitung nilai tambah dari beberapa produk olahan serai wangi selama satu kali proses produksi. Setelah melakukan perhitungan nilai tambah, maka dapat dilakukan pengujian nilai tambah menurut kriteria pengujian sebagai berikut :

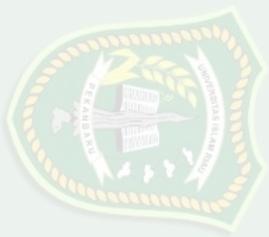


- a. Rasio nilai tambah rendah apabila memiliki persentase < 15 persen.
- b. Rasio nilai tambah sedang apabila memiliki persentase 15 persen – 40 persen.
- c. Rasio nilai tambah tinggi apabila memiliki persentase > 40 persen.

Tabel 1. Metode Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami.

No	Variabel	Nilai
1.	Output Input dan Harga 1. Output (Kg) 2. Input (Kg) 3. Tenaga kerja (HOK) 4. Faktor konversi 5. Koefisien tenaga kerja (HOK/KG) 6. Harga Output (Rp/Kg) 7. Upah Tenaga kerja (Rp/HOK)	(1) (2) (3) $(4)=(1)/(2)$ $(5)=(3)/(2)$ (6) (7)
2	Pendapatan dan keuntungan 8. Harga bahan baku (Rp/Kg) 9. Sumbangan input lain (Rp/Kg) 10. Nilai output (Rp/Kg) 11. a. Nilai tambah (Rp/Kg) b. Rasio nilai tambah (%) 12. a. Pendapatan tenaga kerja langsung (Rp/Kg) b. Pangsa Tenaga Kerja (%) 13. a. Keuntungan (Rp/kg) b. Tingkat Keuntungan (%)	(8) (9) $(10) = (4) \times (6)$ $(11a) = (10) - (9) - (8)$ $(11b) = (11a)/(10) \times 100\%$ $(12a) = (5) \times (7)$ $(12b) = (12a)/(11a) \times 100\%$ $(13a) = (11a) - (12a)$ $(13b) = (13a)/(10) \times 100\%$
3	Balas Jasa Pemilik Faktor-faktor Produksi 14. Marjin (Rp/kg) a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (%) b. Sumbangan Input Lain (%) c. Keuntungan Pemilik Perusahaan (%)	$(14) = (10) - (8)$ $(14a) = (12a)/(14) \times 100\%$ $(14b) = (9)/(14) \times 100\%$ $(14c) = (13a)/(14) \times 100\%$

Sumber: Hayami (1987) dalam Sudiyono (2002)



Secara operasional perhitungan tersebut akan dihasilkan keterangannya sesuai dengan penelitian yang akan dilakukan, yaitu sebagai berikut:

- a. Output (Kg) adalah produk olahan serai wangi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi kemudian dikonversi ke dalam satuan per proses produksi.
- b. Input (Kg) adalah bahan baku serai wangi yang akan diolah menjadi beberapa produk olahan dalam satu kali proses produksi.
- c. Tenaga kerja (HOK) adalah jumlah hari orang kerja yang digunakan untuk proses produk olahan serai wangi.
- d. Faktor konversi menunjukkan banyaknya output yang dihasilkan dari setiap 1Kg bahan baku serai wangi yang digunakan.
- e. Koefisien Tenaga Kerja (HKP/Kg) menunjukkan jumlah tenaga kerja langsung dalam proses pengolahan dari jumlah bahan baku yang digunakan.
- f. Harga output (Rp/Kg) adalah nilai jual untuk produk olahan serai wangi.
- g. Upah tenaga kerja (Rp/HOK) adalah biaya untuk tenaga kerja berdasarkan jumlah jam kerjanya.
- h. Harga bahan baku minyak serai (Rp/Kg) adalah nilai beli bahan baku serai wangi.
- i. Harga input lain adalah rata-rata jumlah biaya untuk bahan penunjang dan dibagi dengan jumlah output yang dihasilkan. Nilai output (Rp/Kg) menunjukkan nilai yang diterima dari konversi output terhadap bahan baku dengan harga output.
- j. Nilai tambah (Rp) adalah selisih antara nilai output produk olahan serai wangi dengan harga bahan baku utama minyak serai dan bahan penunjang.



- k. Rasio nilai tambah (%) menunjukkan persentase nilai tambah dari nilai produk (%).
- l. Pendapatan tenaga kerja (Rp) menunjukkan upah yang diterima tenaga kerja langsung untuk mengolah satu satuan bahan baku.
- m. Pangsa tenaga kerja (Rp) menunjukkan persentase pendapatan tenaga kerja dari nilai tambah yang diperoleh.
- n. Keuntungan (Rp) menunjukkan bagian yang diterima perusahaan.
- o. Tingkat keuntungan (%) menunjukkan presentase keuntungan dari nilai produk.
- p. Margin pengolah (%), menunjukkan kontribusi pemilik faktor produksi selain bahan baku yang digunakan dalam proses produksi.
- q. Persentase pendapatan tenaga kerja langsung terhadap margin (%).
- r. Persentase sumbangan input lain terhadap margin (%).
- s. Persentase keuntungan perusahaan terhadap margin (%).

3.5.3. Pemasaran Minyak Serai Wangi Mesra Oil

Analisis pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil dianalisis secara deskriptif kualitatif dan Kuantitatif yaitu dengan menggunakan kuesioner yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pengusaha agroindustri olahan serai wangi di daerah penelitian. Analisis yang dilakukan diantaranya lembaga pemasaran, saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya, margin, profit margin dan efisiensi.

a. Lembaga Pemasaran

Lembaga Pemasaran adalah orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran minyak serai wangi dari produsen ke konsumen dianalisis secara



deskriptif kualitatif. Lembaga pemasaran dilakukan fungsi-fungsi pemasaran yang dilaksanakan oleh masing-masing lembaga pemasaran.

b. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil diamati mulai dari petani dengan menghitung persentase pasokan sampai pedagang pengumpul dan hingga pada akhirnya sampai ke konsumen akhir. Jalur pemasaran tersebut akan menggambarkan peta saluran pemasaran. Saluran pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil dianalisis dengan mengamati lembaga-lembaga pemasaran sebagai pihak perantara dalam proses penyampaian produk minyak serai wangi dari produsen ke konsumen serta pembentukan jalur pemasaran.

c. Fungsi Pemasaran

Fungsi Pemasaran adalah suatu aktivitas yang dilakukan dalam agroindustri minyak serai wangi untuk menyelesaikan sebuah proses pemasaran dianalisis secara deskriptif kualitatif. Fungsi Pemasaran meliputi fungsi penjualan, pembelian, pengangkutan, pengolahan, standarisasi dan penggolongan produk, penangung resiko dan penyediaan informasi pasar.

d. Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran olahan serai wangi, meliputi biaya transportasi, pengemasan (plastik), bongkar muat dan sopir. Rumus yang digunakan untuk menentukan biaya pemasaran sebagai berikut:

$$BP = BP_1 + BP_2 + \dots + BP_n \dots\dots\dots (10)$$



Keterangan:

BP = Biaya pemasaran minyak serai wangi (Rp/liter)

BP₁, BP₂, ..., BP_n = Biaya Pemasaran Tiap Lembaga Pemasaran (Rp/liter)

e. Margin Pemasaran

Margin Pemasaran adalah perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen akhir untuk produk minyak serai wangi dengan harga yang diterima oleh produsen. Margin pemasaran digunakan untuk mengetahui selisih antara harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen. Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus:

$$M = H_k - H_p \dots\dots\dots (11)$$

Keterangan:

M = Margin Pemasaran (Rp/liter)

H_k = Harga Konsumen (Rp/liter)

H_p = Harga pada Pengolah Minyak Serai Wangi (Rp/liter)

f. Profit Margin

Profit margin adalah besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam persentase dan jumlah penjualan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya.

Untuk mengetahui profit (keuntungan) digunakan rumus sebagai berikut:

$$\Pi = M - BP \dots\dots\dots (12)$$

Keterangan:

Π = Profit (keuntungan) (Rp/liter)



M = Margin Pemasaran (Rp/liter)

BP = Biaya Pemasaran (Rp/liter)

g. 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 digunakan untuk mengetahui perbandingan antara biaya pemasaran dengan biaya penerimaan. Efisiensi pemasaran (Ep), dihitung dengan menggunakan rumus:

$$EP = \frac{TC}{TNP} \times 100 \% \dots\dots\dots (13)$$

Keterangan:

EP = Efisiensi Pemasaran (%)

TC = Total Biaya Pemasaran (Rp/liter)

TNP = Total Nilai Produk (Rp/liter)

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Geografi dan Topografi

Kecamatan Limapuluh adalah sebuah kecamatan di kota Pekanbaru.

Kecamatan Limapuluh memiliki luas 4,04 km² yang memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

1. Sebelah Timur berbatasan dengan kecamatan Tenayan Raya.
2. Sebelah Barat berbatasan dengan kecamatan Pekanbaru Kota.
3. Sebelah Utara berbatasan dengan kecamatan Rumbai Pesisir.
4. Sebelah Selatan berbatasan dengan kecamatan Sail (Kantor Camat Limapuluh, 2022).

Kecamatan Limapuluh memiliki empat kelurahan yaitu Kelurahan Rintis, Kelurahan Tanjung Rhu, Kelurahan Pesisir dan Kelurahan Sekip. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Daftar Nama Kelurahan dan Luas di Kecamatan Limapuluh, Tahun 2021

No	Nama Kelurahan	Luas Wilayah (Km ²)	Persentase (%)
1	Kelurahan Rintis	0,68	16,83
2	Kelurahan Tanjung Rhu	1,68	41,58
3	Kelurahan Pesisir	0,86	21,29
4	Kelurahan Sekip	0,82	20,30
	Jumlah	4,04	100,00

Sumber: Kantor Camat Limapuluh, Tahun 2022.



Dari Tabel 2. Kelurahan Tanjung Rhu memiliki luas wilayah terbesar yaitu 1.68 km². Sedangkan kelurahan yang paling kecil yaitu Kelurahan Rintis yaitu 0,68 km².

4.2. Demografi dan Kependudukan

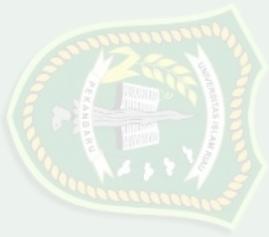
Penduduk adalah semua orang yang berdomisili di suatu wilayah teritorial selama 6 bulan atau lebih dan atau mereka yang berdomisili kurang dari 6 bulan tetapi bertujuan menetap. Penduduk Kelurahan Tanjung Rhu sebanyak 13.266 jiwa. Untuk mengetahui klasifikasi jumlah penduduk kecamatan Limapuluh menurut Kelurahan dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Luas, Jumlah Penduduk, dan Kepadatan Penduduk Menurut Kelurahan di Kecamatan Limapuluh Tahun 2021

No	Nama Kelurahan	Luas Wilayah (Km ²)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Kepadatan Penduduk (Jiwa/Km ²)
1	Kelurahan Rintis	0,68	8.227	12.099
2	Kelurahan Tanjung Rhu	1,68	13.266	7.896
3	Kelurahan Pesisir	0,86	8.256	9.600
4	Kelurahan Sekip	0,82	9.167	11.179
	Jumlah	4,04	38.916	40.774

Sumber: Kantor Camat Limapuluh, Tahun 2022.

Pada Tabel 3 menunjukkan bahwa penduduk Kecamatan Limapuluh cukup padat yakni 40.774 jiwa per kilometernya. Penduduk yang paling padat berada di Tanjung Rhu yakni 13.266 jiwa dan yang paling sedikit adalah kelurahan Rintis dengan 8.227 Jiwa. Namun pada umumnya seluruh kelurahan di Kecamatan Limapuluh tergolong padat penduduk karena di wilayah Kelurahan Tanjung Rhu



tersebut banyak terdapat perkantoran dan sekolah sehingga sesungguhnya di kawasan luar perkantoran dan sekolah tersebut penduduknya sangat padat.

4.3. Pendidikan

Pendidikan di Kecamatan Limapuluh cukup baik. Pendidikan tersedia karena adanya sarana pendidikan berupa sekolah dari TK sampai SMK untuk menunjang pendidikan. Kelurahan Tanjung Rhu merupakan salah satu daerah yang mengalami kemajuan dan perkembangan dalam berbagai aspek, di antaranya kemajuan dari sumber daya manusia (SDM). Kemajuan sumber daya manusia (SDM) dapat dilihat dari kemajuan pendidikan yang dimiliki. Adapun kemajuan pendidikan dapat diukur dari banyaknya penduduk yang memperoleh dan menuntaskan pendidikan.

Pendidikan merupakan faktor yang terpenting dalam menciptakan masyarakat yang berkualitas agar pendidikan dapat berjalan dengan baik, Jika dilihat faktanya di lapangan, maka sarana pendidikan yang didirikan baik berstatus swasta yang merupakan komitmen masyarakat atau individu terhadap dunia pendidikan maupun berstatus negeri yang merupakan milik pemerintah yang terdapat di Kelurahan Tanjung Rhu cukup baik. Guna menunjang terciptanya tujuan tersebut maka di Kelurahan Tanjung Rhu terdapat beberapa sarana pendidikan (Kantor Camat Limapuluh, 2022).



Tabel 4. Tingkat Pendidikan Menurut Kelurahan di Kecamatan Limapuluh Tahun 2021.

No	Kelurahan	Jenjang Pendidikan (Jiwa)				
		TK	SD	SMP	SMA	SMK
1	Rintis	161	1.629	4.050	2.027	390
2	Sekip	294	2.026	298	267	-
3	Tanjung Rhu	36	2.118	670	138	-
4	Pesisir	28	691	105	-	-
	Jumlah	519	6.464	5.123	2.432	390

Sumber : Dinas Pendidikan Kota Pekanbaru

Pada Tabel 4 diatas menjelaskan bahwa tingkat pendidikan menurut Kelurahan di Kecamatan Limapuluh cukup baik, dari 4 kecamatan tersebut tingkat pendidikan di Kecamatan Tanjung Rhu memiliki pendidikan TK 36 jiwa, SD 2.026 jiwa, SMP 670 jiwa dan SMA 138 jiwa.

4.4. Mata Pencaharian

Kecamatan Limapuluh merupakan salah satu kecamatan yang paling dekat dengan pusat kota bahkan sebagian bahu wilayahnya ada yang termasuk menjadi pusat kota hingga kawasan ini dikenal sebagai salah satu pusat bisnis kota Pekanbaru. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya terdapat hotel-hotel sebagai salah satu penunjang pergerakan bisnis, kawasan ini berada diantara kecamatan Pekanbaru kota dan Kecamatan Sail. Di daerah ini terdapat pelabuhan penumpang sungai Duku dengan tingkat pelayanan yang cukup tinggi baik domestik dan internasional, khususnya transit Pekanbaru-Malaka, Malaysia. Mata pencaharian penduduk umumnya yaitu buruh lepas/buruh harian serta pedagang kecil atau UMKM (Kantor Camat Limapuluh, 2022).



Tabel 5. Mata Pencaharian Menurut Kelurahan di Kecamatan Limapuluh Tahun 2021

No	Kelurahan	Industri Pengolahan	Dagang	Jasa	Angkutan	Lainnya
1	Rintis	159	2.619	1.238	169	728
2	Sekip	413	2.893	1.810	419	804
3	Tanjung Rhu	722	4.831	3.480	570	1.705
4	Pesisir	280	3.230	1.580	683	1.303
	Jumlah	1.574	13.573	8.108	1.841	4.540

Sumber: Badan Pusat Statistik 2021

Pada Tabel 5 Mata pencaharian di Kecamatan Limapuluh paling banyak yaitu pada usaha dagang sebanyak 13.573. Hal ini menjadikan kecamatan lima puluh sebagai kecamatan yang cukup banyak didatangi para pendatang karena memang menyediakan berbagai pusat perdagangan dan jasa sebagai lapangan pekerjaan.

4.5. Keadaan Umum Agroindustri Minyak Serai Wangi.

Agroindustri minyak serai wangi di Kelurahan Tanjung Rhu sudah lama ada dilihat dari satu pengusaha yang sudah berpengalaman adalah Mesra Oil. Mesra Oil adalah salah satu pengusaha di Kota Pekanbaru yang merupakan usaha rumah tangga yang mengolah tanaman serai wangi menjadi minyak atsiri dengan proses penyulingan. Mesra Oil memperoleh bahan bakunya dari hasil budidaya sendiri. Agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil ini sudah berjalan selama 3 tahun yaitu tahun 2019. Agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil ini dikelola oleh Bapak Ajis dengan tenaga kerja sebanyak 2 orang. Modal usaha agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil ini dari uang pensiun sebesar Rp.165.000.000. Mesra oil memiliki prospek yang baik karena banyaknya permintaan baik dari dalam negeri bahkan luar negeri.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan Serta Profil Usaha Minyak Serai Wangi Mesra Oil

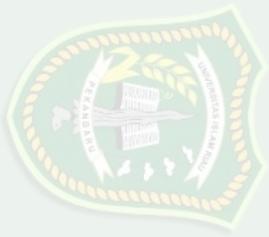
Indra (2020), menyatakan bahwa karakteristik seseorang menggambarkan keadaan dan kedudukan seseorang serta karakteristik seorang pengusaha memiliki beberapa ragam karakter berupa demografis, sosial serta kondisi ekonomi seseorang. Profil usaha dapat diketahui dari beberapa variabel yang memberikan wawasan tentang manajemen bisnis. Profil usaha meliputi skala usaha, bentuk usaha, modal usaha dan tenaga kerja perusahaan.

5.1.1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan

Karakteristik pengusaha dan karyawan dapat di telusuri ke beberapa kemungkinan variabel yang dapat memberikan wawasan manajemen bisnis. Karakteristik ini meliputi umur, pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

1. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang erat kaitannya dengan kemampuan kerja dalam kegiatan agroindustri, yang dapat dijadikan acuan untuk mempelajari kegiatan profesional seseorang pada saat usianya masih produktif, besar kemungkinan orang tersebut akan dapat berfungsi dengan baik dan optimal. Umur seseorang dapat menentukan kinerjanya. Semakin berat pekerjaan fisik, semakin tua tenaga kerja, semakin rendah produktifitasnya. Akan tetapi, dalam hal tanggung



jawab, semakin tua seseorang, semakin berpengalaman dia. Distribusi umur responden dapat dilihat pada Tabel 6 dan Lampiran 1.

Tabel 6. Distribusi Umur Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.

No	Responden	Umur (Tahun)	Persentase (%)
1	Pengusaha	61	40,00
2	Karyawan 1	45	30,00
3	Karyawan 2	45	30,00
Jumlah		151	100,00
Rata-rata		50	33,00

Berdasarkan Tabel 6 distribusi umur responden minyak serai wangi Mesra Oil adalah pengusaha berusia 61 tahun dan karyawan berusia 45 tahun (Lampiran 1). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada usia produktif. Di usia produktif, lebih mudah mengadopsi inovasi dengan cepat, tetapi sangat sulit bagi orang yang tidak produktif.

2. Tingkat Pendidikan

Kartasapoetra (2008), menyatakan bahwa tingkat pendidikan manusia biasanya menunjukkan daya cipta manusia dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan yang rendah menyebabkan kurangnya pengetahuan tentang pemanfaatan sumber daya alam yang tersedia. Bagi pengusaha terdidik untuk lebih aktif, lebih optimis menatap masa depan, lebih efisien untuk lebih produktif.

Tingkat pendidikan seseorang pada umumnya menunjukkan daya cipta seseorang dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan yang rendah menyebabkan



kurangnya pengetahuan tentang pemanfaatan sumber daya alam yang tersedia. Bagi pengusaha terdidik untuk lebih aktif, lebih optimis menatap masa depan, lebih efisien untuk lebih produktif. Distribusi tingkat pendidikan responden dapat dilihat pada Tabel 7 dan Lampiran 1.

Tabel 7. Distribusi Tingkat Pendidikan Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.

No	Responden	Tingkat Pendidikan (Tahun)	Persentase (%)
1	Pengusaha	16	47,00
2	Karyawan 1	9	26,00
3	Karyawan 2	9	26,00
Jumlah		100	100,00
Rata-rata		34	33,00

Berdasarkan Tabel 7 distribusi tingkat pendidikan pengusaha minyak serai wangi Mesra Oil adalah 16 tahun (Lampiran 1). Distribusi karakteristik tingkat pendidikan karyawan minyak serai wangi Mesra Oil adalah 9 tahun (Lampiran 1). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan 11 tahun/sampai SMP. Namun bukan berarti mempersulit pengoperasian usaha minyak serai wangi, karena minyak serai wangi tidak memerlukan penguasaan keterampilan khusus melalui pendidikan tinggi, melainkan kemauan untuk bereksperimen. Pendidikan dapat mempengaruhi manajemen dan pengambilan keputusan dari usaha yang berkelanjutan. Pendidikan rendah mengabaikan manajemen dan pengolahan usaha yang baik. Misalnya pengusaha tidak melaporkan dan menghitung biaya dan pendapatan sehingga pendapatan usaha tidak diketahui secara pasti.



3. Pengalaman Berusaha

Pengalaman seseorang dalam berusaha sangat mempengaruhi penerimaan inovasi dari luar. Selama penelitian, durasi usaha diukur dengan waktu pengusaha aktif dan mengelola usahanya engan mandiri. Pengalaman ini menjadi modal utama untuk mengadopsi inovasi dari luar. Semakin lama seorang pengusaha menjadi pengusaha, maka semakin bertambah pengetahuan, keterampilan dan pengalamannya serta pengalaman pengrajin dalam berusaha berbeda atau tidak sama antar pengrajin yang satu dengan yang lainnya (Indra, 2020).

Pengalaman kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap adopsi inovasi dari luar. Saat melakukan survey durasi usaha diukur sejak pengusaha aktif dan mengelola perusahaannya secara mandiri . Distribusi Pengalaman berusaha responden dapat dilihat pada Tabel 8 dan Lampiran 1.

Tabel 8. Distribusi Pengalaman Berusaha Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.

No	Responden	Pengalaman Berusaha (Tahun)	Persentase (%)
1	Pengusaha	3	38,00
2	Karyawan 1	3	38,00
3	Karyawan 2	2	25,00
Jumlah		8	100,00
Rata-rata		3	33,00

Berdasarkan Tabel 8 distribusi karakteristik pengalaman berusaha pengusaha minyak serai wangi Mesra Oil selama 3 tahun (Lampiran 1). Distribusi karakteristik pengalaman berusaha karyawan minyak serai wangi Mesra Oil yaitu 3 dan 2 tahun



(Lampiran 1). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki pengalaman dalam usaha agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil tersebut.

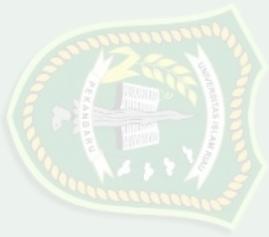
4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga yang harus dinafkahi merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan penghasilan yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Bertambahnya jumlah tanggungan keluarga mendorong mereka untuk melakukan banyak kegiatan, terutama untuk mencari dan menambah pendapatan keluarga. Semakin banyak anggota keluarga, semakin besar pula beban hidup yang harus dipikul atau dipenuhi. Namun, mengingat banyaknya anggota keluarga, hal ini seharusnya memberikan dorongan yang kuat untuk meningkatkan pendapatan. Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga responden dapat dilihat pada Tabel 9 dan Lampiran 1.

Tabel 9. Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.

No	Responden	Tanggungan Keluarga (Jiwa)	Persentase (%)
1	Pengusaha	5	63,00
2	Karyawan 1	1	13,00
3	Karyawan 2	2	25,00
Jumlah		8	100,00
Rata-rata		3	33,00

Berdasarkan Tabel 7 distribusi karakteristik jumlah tanggungan keluarga pengusaha minyak serai wangi Mesra Oil yakni 5 jiwa (Lampiran 1). Distribusi



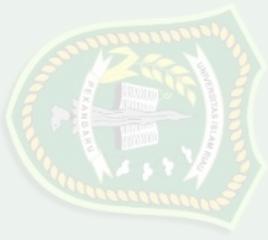
karakteristik jumlah tanggungan keluarga karyawan minyak serai wangi Mesra Oil 1 dan 2 jiwa (Lampiran 1).

5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil

Profil usaha dapat ditelusuri dari beberapa kemungkinan variabel yang memberikan wawasan tentang pengelolaan perusahaan tersebut. Profil usaha meliputi sejarah usaha, bentuk usaha, modal usaha dan tenaga kerja. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 2.

1. Sejarah Usaha

Berdasarkan hasil penelitian, usaha minyak serai wangi Mesra Oil berawal dari dorongan seseorang yang menarik pengusaha untuk memulai usaha. Sebelumnya, pengusaha adalah pegawai negeri sipil. Karena modal dana pensiun, pengusaha mencoba membuat usaha minyak serai wangi. Dengan modal yang ada pengusaha memutuskan untuk memulai. Awal pertama usaha ini hanyalah satu orang karyawan yang tak lain adalah keluarganya sendiri. Kemudian sesuai dengan semangat usaha ini, tingkatkan pendapatan. Setelah bertahun-tahun, dimungkinkan untuk menerima banyak permintaan dan pengembangan usaha. Usaha minyak serai wangi ini sudah berjalan selama 3 tahun. Usaha minyak serai wangi merupakan satu-satunya usaha minyak serai wangi. Mesra Oil adalah perusahaan domestik di Pekanbaru



2. Skala Usaha

Skala usaha adalah ukuran atau klasifikasi suatu industri. klasifikasi industri menurut jumlah tenaga kerja adalah sebagai berikut:

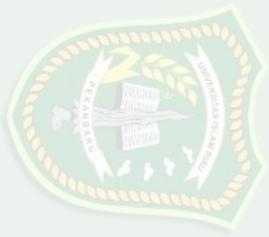
1. Industri besar, yang mempekerjakan 100 orang atau lebih;
2. Industri sedang/sentral, tenaga kerja 20-99 orang;
3. Industri kecil, dengan jumlah tenaga kerja 5-19 orang;
4. Industri rumah tangga, tenaga kerja 1-4 orang.

Hasil observasi minyak serai wangi Mesra Oil dan wawancara dengan responden diketahui bahwa kryawannya ada 2 orang, jadi tergolong industri rumahan.

3. Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang digunakan sebagai modal untuk berdagang, mengeluarkan uang dan lain-lain; suatu aset (uang, barang dan sebagainya) yang dapat digunakan untuk menghasilkan sesuatu yang meningkatkan kekayaan (Nugraha, 2011).

Modal usaha Mesra Oil yang digunakan untuk menjalankan industri minyak serai wangi Mesra Oil adalah modal pribadi hasil pensiun sebesar Rp. 63.820.000,00 (Lampiran 3). Tersedianya modal yang cukup untuk mengelola usaha. Pengusaha minyak serai wangi Mesra Oil ini sudah menjalankan usahanya selama 3 tahun, sehingga memiliki banyak pengalaman dan penghasilan. Secara lebih spesifik, modal



investasi Mesra Oil untuk penyusutan alat pengolahan minyak serai wangi dijelaskan pada Tabel 10 dan Lampiran 3.

Tabel 10. Modal Investasi Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil.

No	Investasi	Biaya (Rp)
1	Mesin Sulingan	63.000.000
2	Ember	70.000
3	Tangki Air	675.000
5	Pipa 2 inchi 2 meter	45.000
6	Pipa 2 inchi 1,5 meter	30.000
	Jumlah	63.820.000

Dari Tabel 10 jumlah modal awal yang akan ditanamkan untuk pembelian peralatan dan kebutuhan awal usaha minyak serai wangi Mesra Oil adalah sebesar Rp.63.820.000,-. Biaya ini hanya berlaku untuk tahap awal di Pekanbaru. Lokasi lain akan menyusul kemudian.

4. Penggunaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja Agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil merupakan tenaga kerja langsung. Tenaga kerja langsung di mana tenaga kerja yang terlibat dalam proses tertentu yang diperlukan untuk menyelesaikan produk dari usaha yang layak. Usaha minyak serai wangi Mesra Oil memiliki 2 orang karyawan. Pemilik/pengusaha bertindak baik sebagai manajer maupun dalam pekerjaannya. Selain itu, mereka juga tidak memiliki struktur organisasi tertulis.

Agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil membutuhkan tenaga kerja diperlukan untuk berbagai operasi produksi seperti penimbangan, penyulingan,



pendinginan, pemisahan dan pengemasan. Secara lebih spesifik, penggunaan tenaga kerja agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil dapat dilihat pada Tabel 11 dan Lampiran 4.

Tabel 11. Penggunaan Tenaga Kerja Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil Per Proses Produksi.

No	Uraian Tahapan Kerja	TKDK (HOK)	TKLK (HOK)
1.	Penimbangan	0,06	0,06
2.	Penyulingan	0,38	-
3.	Pendinginan	0,25	-
4.	Pemisahan	0,13	0,13
5.	Pengemasan	0,13	0,13
	Total	0,81	0,56
	Jumlah		1,25

Dari Tabel 11 jumlah pekerjaan atau pemakaian di industri untuk satu kali proses produksi adalah 1,25 HOK. Proses produksi minyak serai wangi Mesra Oil diwilayah penelitian menggunakan tenaga kerja baik dari dalam keluarga maupun dari luar keluarga.

5.2. Pengadaan Input Produksi, Teknologi Produksi, Biaya, Produksi, Pendapatan, Efisiensi, BEP dan Nilai Tambah Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil

5.2.1. Pengadaan Input Produksi

Ketersediaan bahan baku dan bahan penunjang merupakan hal yang paling penting dalam perolehan faktor produksi. Dalam usaha minyak serai wangi Mesra Oil, bahan baku utamanya adalah serai wangi rumahan. Bahan penunjang adalah air, kayu bakar dan minyak solar yang dibeli.



5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi

Ketersediaan bahan baku dan bahan penunjang merupakan hal hal terpenting dalam penggunaan faktor produksi. Pengadaan bahan baku merupakan operasi penting yang dapat mempengaruhi produksi usaha. Serai wangi Mesra Oil merupakan bahan baku utama dalam usaha ini. Untuk mengubah produk olahan menjadi produk yang diinginkan, selain serai wangi diperlukan air, kayu bakar dan solar. Rincian dijelaskan pada Tabel 12.

Tabel 12. Bahan Baku dan Bahan Penunjang Pembuatan Minyak Serai Wangi Mesra Oil Per Proses Produksi

No	Uraian	Satuan	Jumlah
1	Penggunaan Bahan Baku (Serai Wangi)	Kg	40
2	Penggunaan Bahan Penunjang		
	a) Air	Liter	37,50
	b) Kayu Bakar	Kg	8,00
	c) Minyak Solar	Liter	0,25

Dari Tabel 12 penggunaan 40 kg bahan baku dengan bahan penunjang dalam satu kali proses produksi untuk produksi minyak serai wangi meliputi 37,50 liter air, 8 kg kayu bakar dan 0,25 liter minyak solar.

5.2.3. Teknologi Produksi

Perkembangan usaha dapat dilihat dari perkembangan teknologi penunjang kegiatan usahanya. Teknologi produksi meliputi peralatan dan proses produksi yang digunakan dalam usaha minyak serai wangi Mesra Oil. Peralatan dibeli baik di dalam maupun di luar kota. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 3.

Agroindustri minyak serai wangi menggunakan berbagai alat untuk mempercepat



proses produksi antara lain penyuling besar, ember, tangki air, pipa 2 inci 2 meter dan pipa 2 inci 1,5 meter, beberapa peralatan dapat bekerja secara efisien.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara tentang minyak serai wangi Mesra Oil, ada beberapa tahapan yang harus dilalui untuk menghasilkan produk yaitu minyak serai wangi Mesra Oil. Langkah-langkah pengolahan yang dilakukan oleh pengolah dapat dijelaskan secara rinci di bawah ini.

1. Penimbangan Bahan Baku Serai Wangi

Penimbangan adalah mengukur seberapa berat atau banyaknya serai wangi yang akan diolah. Penimbangan ini dilakukan sesaat setelah bahan baku datang dalam keadaan basah. Dalam penimbangan bahan baku ini tidak dilakukan proses grading atau pemilihan berdasarkan kualitas karena beliau sudah berjanji untuk membeli hasil panen dari masyarakat. Bahan baku diperoleh dari hasil budidaya pengusaha sendiri. Kurang profesionalnya dalam pembelian bahan baku dan kualitas bahan baku yang kurang diperhatikan inilah yang menyebabkan rendahnya rendemen minyak atsiri serai wangi yang dihasilkan.

2. Penyulingan

Setelah bahan baku serai wangi ditimbang maka bahan baku serai wangi dapat langsung dimasukkan kedalam dandang penyulingan yang di bagian bawahnya terdapat air yang dipisahkan dengan sarangan. Sebelumnya bersihkan dandang terlebih dahulu, lalu masukkan daun sesuai standar. Isi air di boiler 100-150 liter. Setelah semua bahan baku telah dimasukkan kedalam ketel maka tutup ketel pun dipasang dengan rapat sehingga tidak akan ada uap yang keluar kecuali melewati pipa



yang diarahkan kepada kondensor yang akan mengubah uap air tersebut kembali menjadi cairan.

Suhu saat pembakaran ini diatur agar selalu pada suhu 10-200°C. suhu ini adalah suhu yang dibutuhkan agar minyak atsiri dapat disuling dari daun serai wangi. Menurut keterangan responden jika suhu dibawah ini maka minyak atsiri tidak akan keluar dan jika suhu lebih dari ini maka dapat merusak kualitas dari minyak atsiri yang dihasilkan. Lamanya proses penyulingan untuk satu kali penyulingan berkisar antara 3-4 jam. Dalam 1 hari dapat dilakukan 4x penyulingan. Minyak yang dihasilkan 6 liter per hari. Proses produksi ini selama 6 hari dalam 1 minggu.

3. Pendinginan

Didalam tangki pendingin ini uap air yang berasal dari ketel penyulingan akan diubah menjadi cairan lagi dengan menurunkan suhunya. Tangki ini memiliki pipa yang dibentuk melingkar bertingkat dan direndam didalam air yang terus menerus diganti agar suhunya tetap dingin. Air yang ada ditangki pendingin ini terus menerus diganti dengan menggunakan mesin pompa air. Alat untuk mengubah uap menjadi zat cair ini disebut kondensor.

4. Pemisahan

Setelah uap air kembali menjadi zat cair maka akan di masukkan kedalam bak pemisahan. Didalam bak pemisahan ini minyak atsiri dan air akan terpisah berdasarkan berat massa jenis sehingga minyak yang memiliki massa jenis lebih ringan akan berada di atas dan air yang memiliki massa jenis lebih berat akan berada dibagian bawah dari bak pemisah. Minyak atsiri serai wangi yang berada di atas akan



diambil menggunakan wadah yang terbuat dari stainless steel untuk kemudian dilakukan pengemasan. Dibagian bawah bak pemisah terdapat keran pembuangan air untuk mengurangi jumlah air yang berlebih pada bak pemisah. Setelah dipisahkan dengan air maka minyak atsiri dilakukan penyaringan untuk menghilangkan kotoran yang dapat mengurangi kualitas dari minyak

5. Pengemasan

Minyak hasil penyulingan dimasukkan kedalam botol kemasan yang berbeda-beda, meliputi botol kemasan 20 ml, 1 liter dan 5 liter yang telah diberikan label. Hal ini untuk mempermudah dalam pemesanan dan pengiriman ke konsumen. Untuk harga setiap botol kemasan berbeda pula harganya dengan adanya biaya tambahan setiap satu liter seharga Rp.2.000. sehingga untuk botol kemasan 20 ml seharga Rp.800 dan 5 liter seharga Rp.10.000. Secara sistematis proses produksi pembuatan minyak serai wangi Mesra Oil dijelaskan pada Gambar 3.



Gambar 3. Bagan Proses Pengolahan Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu Tahun 2022



5.2.4. Biaya Produksi

Rosyidi (2006), menyatakan bahwa biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan pelaku usaha untuk menghasilkan output. Produksi dapat dilakukan jika faktor produksi tersedia. Semua faktor produksi tersebut tidak dapat diperoleh secara cuma-cuma, harus dibeli karena tidak ada satu pun faktor produksi yang merupakan barang bebas, semuanya merupakan barang ekonomi yang langka sehingga tentunya harus ada pengorbanan melalui pembelian, biaya produksi dapat dinyatakan sebagai berikut: biaya tetap, biaya variabel.

Usaha minyak serai wangi Mesra Oil adalah usaha yang mengolah serai wangi menjadi minyak. Dalam hal ini serai wangi sebagai bahan baku utama. Usaha minyak serai wangi Mesra Oil memiliki input produksi yang memiliki biaya yang harus dikeluarkan untuk mengefektifkan usaha. Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Untuk lebih jelasnya dalam penggunaan biaya tetap produksi dapat dilihat pada Tabel 11.

Pada Tabel 13 total biaya tetap adalah Rp.187.493,06,- per proses produksi, yang terdiri dari biaya tenaga kerja tetap dan penyusutan. Biaya produksi pada Tabel 13, terdiri dari biaya variabel Rp. 114.083,33,- per proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku dan biaya bahan penunjang (Lampiran 4). Harga bahan baku sebesar Rp.3.333,00 dan total biaya bahan penunjang air sebesar Rp. 3.750,00; kayu bakar sebesar Rp. 104.000,00; dan minyak solar sebesar Rp.3.000,00.

UNIVERSITAS

ISLAM RIAU



Tabel 13. Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil Dalam Satu Kali Proses Produksi

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Nilai (Rp)
1	Pendapatan Kotor	Rp		360.000,00
	Produksi	Liter	36,00	
	Harga	Rp/Liter	10.000,00	
2	Biaya			
	a. Biaya Tetap	Rp		48.873,84
	Tenaga Kerja	Rp	22.500,00	
	Penyusutan Alat	Rp	26.373,84	
	b. Biaya Variabel	Rp		114.083,33
	Serai Wangi	Rp	3.333,00	
	Biaya Lain-lain			
	a. Air	Rp	3.750,00	
	b. Kayu Bakar	Rp	104.000,00	
	c. Minyak Solar	Rp	3.000,00	
	Total Biaya	Rp		162.957,17
3	Pendapatan Bersih	Rp		197.042,83
4	BEP			
	A) BEP Harga	Rp		4.526,59
	B) BEP Unit	Liter		16,30
5	RCR	Rp		2,21

5.2.5. Produksi

Produksi adalah hasil akhir dari suatu proses atau kegiatan ekonomi yang menggunakan sejumlah input atau masukan. Kegiatan produksi melibatkan hubungan antara tingkat penggunaan faktor-faktor produksi dan produk atau hasil yang diperoleh dengan menggabungkan input untuk menghasilkan output. Besarnya produksi dapat dilihat pada Tabel 11. Tabel 11 menunjukkan total produksi minyak serai wangi sebanyak 36 liter per proses produksi dari 40 kg serai wangi. Artinya



dari 1 kg serai wangi menghasilkan 1,11 liter minyak serai wangi dalam proses produksinya.

5.2.6. Pendapatan

Pendapatan meliputi pendapatan kotor dan pendapatan bersih (keuntungan).

Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dan semua biaya produksi.

Pendapatan kotor adalah nilai total produksi selama periode tertentu, terlepas dari apakah dijual atau tidak. Biaya total diperoleh dari nilai seluruh input produksi yang digunakan atau tidak digunakan dalam satu kali proses produksi (Soekartawi, 2006).

Pendapatan bersih berguna untuk mengukur keuntungan penggunaan faktor-faktor produksi (Suratiyah, 2009).

Pada Tabel 11 jumlah total pendapatan bersih Rp. 197.042,83 per proses produksi. Pendapatan bersih diperoleh dengan cara mengurangi pendapatan kotor dan total biaya dari pendapatan kotor sebesar Rp.360.000,00 dan total biaya sebesar Rp.162.957,17. Besarnya pendapatan kotor diperoleh dengan mengalikan jumlah produksi dengan harga. Total biaya terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel dalam satu kali proses produksi.

5.2.7. Efisiensi Usaha

Efisiensi adalah ukuran tingkat pemanfaatan sumberdaya. Semakin efisien atau kurang efisien penggunaan sumber daya, semakin efisien pula prosesnya. Proses efisiensi ditandai dengan perbaikan proses sehingga menjadi lebih murah dan lebih cepat. Perhitungan analisis efisiensi menggunakan rumus RCR (Soekartawi, 2006).

Pendapatan bersih yang dapat digunakan untuk menentukan apakah suatu usaha



menguntungkan atau tidak, dapat mengukur efisiensi usaha dengan menggunakan *Return Cost of Ratio* (RCR) yaitu perbandingan antara total output dan total inputnya. Semakin tinggi rasio output terhadap input, maka semakin tinggi tingkat efisiensinya.

Dari Tabel 11 nilai efisiensi agroindustri minyak serai wangi adalah Rp.2,21 yang diperoleh dengan membandingkan Rp.360.000,00 total produksi dan total biaya sebesar Rp. 162.957,17. RCR sebesar Rp.2,21 berarti setiap Rp.1,00 biaya produksi yang dialokasikan untuk usaha agroindustri minyak serai wangi menghasilkan Rp.2,21. $RCR > 1$, berarti agroindustri minyak serai wangi efisien dan menguntungkan. Efisiensi usaha Mesra Oil ini lebih tinggi dari penelitian sebelumnya oleh Taufiq (2020) sebesar Rp.1,83.

5.2.8. BEP

Nurhayati (2018) Titik impas (BEP) merupakan titik dimana jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Oleh sebab itu pihak perusahaan harus berupaya bagaimana cara meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimum dengan melihat volume penjualannya. Dari Tabel 11 BEP unit sebesar 16,30 sehingga $BEP\ unit < Jumlah\ unit$ yaitu 36, maka usaha berada pada posisi menguntungkan. Sedangkan BEP Rupiah sebesar Rp. 4.526,59 dimana $BEP\ Rupiah < Harga\ Jual$. Harga jual sebesar Rp. 10.000 maka usaha berada pada posisi yang menguntungkan.

5.2.9. Nilai Tambah

Nilai tambah (*value added*) adalah nilai tambah barang yang terjadi selama pengolahan, pengangkutan atau penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses



produksi, nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan biaya bahan baku dan input produksi lainnya di luar tenaga kerja. Sedangkan margin hanyalah selisih antara nilai produk dan harga bahan baku.

Nilai tambah terukur adalah nilai tambah yang terjadi selama proses pengolahan serai wangi segar menjadi minyak atsiri. Minyak atsiri menjadi bahan memperhatikan nilai produk yang dihasilkan dan harga produk. Namun dalam penelitian tersebut, peneliti mengubah output yang dihasilkan menjadi satuan Kg. Memudahkan proses perhitungan nilai tambah akhir sesuai dengan alat analisis yang digunakan.

Nilai tambah agroindustri minyak serai wangi, dihitung dengan menggunakan metode Hayami. Saat menghitung nilai tambah, berbagai komponen yang mempengaruhi perhitungan diperhitungkan, termasuk sumbangan input lain dan harga bahan baku. Model perhitungan hayami juga dapat menganalisis pendapatan tenaga kerja, keuntungan pengusaha, serta dapat melihat margin yang diperoleh dari pengolahan minyak serai wangi tersebut. Secara lebih spesifik, nilai tambah yang dihitung berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan dengan menggunakan metode hayami disajikan pada Tabel 14.

Berdasarkan Tabel 14 jumlah produksi rata-rata adalah sebesar 36 Kg minyak atsiri. Menproses serai wangi hingga 40 Kg. Dengan demikian, faktor konversi yang dihasilkan adalah 0,90. Nilai konversi ini menunjukkan bahwa diperoleh 0,90 kg minyak atsiri untuk setiap 1 Kg serai wangi yang diolah. Rata-rata tenaga 1,25 HOK,



jadikoeffisien tenaga kerja yang digunakan untuk menghasilkan 1 Kg serai wangi adalah 0,03 HOK.

Tabel 14. Nilai Tambah Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil Per Proses Produksi

No	Variabel	Satuan	Jumlah
1	Output	Kg	36,00
2	Bahan Baku	Kg	40,00
3	Tenaga Kerja	HOK	1,25
4	Faktor Konversi	Kg	0,90
5	Koefisien Tenaga Kerja Langsung	HOK	0,03
6	Harga Output	Rp/Kg	10.000,00
7	Upah Rata-rata Tenaga Kerja	Rp/HOK	18.000,00
8	Harga Bahan Baku	Rp/Kg	500,00
9	Sumbangan Input Lain	Rp/Kg	4.183,33
10	Nilai Output	Rp/Kg	9.000,00
11	Nilai Tambah	Rp/Kg	4.316,67
	Rasio Nilai Tambah	%	47,96
12	Imbalan Tenaga Kerja	Rp/Kg	720,00
	Bagian Tenaga Kerja	%	16,68
13	Keuntungan	Rp/Kg	3.596,67
	Tingkat Keuntungan	%	83,32
14	Marjin	Rp/Kg	8.500,00
	Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	%	8,47
	Sumbangan Input Lain	%	49,22
	Keuntungan Perusahaan	%	42,31

Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan 1 Kg serai wangi menjadi minyak atsiri adalah Rp. 4.316,67. Nilai tambah ini diperoleh dari pengurangan nilai produk dengan harga bahan baku dan nilai input lain. Nilai tambah yang diperoleh masih merupakan nilai tambah kotor, karena belum dikurangi dengan imbalan tenaga



kerja. Rasio nilai tambah merupakan perbandingan antara nilai tambah dengan produk. Rasio nilai tambah yang diperoleh adalah 47,96 %.

Imbalan tenaga kerja pengolah minyak atsiri diperoleh dengan mengalikan koefisien tenaga kerja dengan upah rata-rata yaitu Rp 720,00. Pendapatan tenaga kerja diperoleh dari koefisien tenaga kerja yaitu 0,03. Persentase imbalan tenaga kerja dalam nilai tambah adalah 16,68%. Imbalan terhadap modal dan keuntungan diperoleh dengan mengurangi nilai tambah tenaga kerja. Jumlah keuntungan sebesar Rp 3.596,67 atau tingkat keuntungan sebesar 83,32% dari nilai produk. Keuntungan ini merupakan total keuntungan yang diperoleh dari setiap pengolahan serai wangi menjadi minyak atsiri.

Hasil analisis nilai tambah ini juga dapat menunjukkan margin dari bahan baku serai wangi menjadi minyak atsiri yang didistribusikan kepada imbalan tenaga kerja, sumbangan input lain, dan keuntungan perusahaan. Margin ini merupakan selisih antara nilai produk dengan harga per kilogram serai wangi untuk setiap 1 Kg serai wangi yang diolah menjadi minyak atsiri diperoleh margin sebesar Rp 8.500,00, yang terbagi atas pendapatan tenaga kerja 8,47%, sumbangan input lain 49,22% dan keuntungan perusahaan 42,31%. Dengan demikian, proses produksi minyak serai wangi Mesra Oil memberikan nilai tambah yang positif.

5.3. Pemasaran

Pemasaran adalah proses perencanaan dan penerapan konsep produk, *pricing*, promosi, dan distribusi (gagasan, produk dan jasa), untuk menciptakan pertukaran guna memenuhi kebutuhan pelanggan dan bisnis pada waktu yang sama atau dalam



tahap implementasi. Dari dunia korporasi yang mengontrol arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen atau pengguna. Proses pemasaran melibatkan aspek mental dan fisik. Sisi mental penjual harus mengerti apa yang diinginkan pembeli, dan selain itu pembeli juga harus mengerti apa yang ingin dibelinya. Sisi fisik artinya barang harus dipindahkan ketempat yang membutuhkannya pada waktu tertentu dalam jumlah dan kualitas yang diinginkan konsumen (Saefuddin dan Hanafiah, 2006).

Pemasaran sangat mempengaruhi tingkat pendapatan pengusaha agroindustri, karena ketika permintaan meningkat maka jumlah penjualan juga meningkat. Hasil pemasaran usaha agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil yang meliputi lembaga pemasaran, saluran pemasaran, fungsi-fungsi pemasaran, margin, profit margin dan efisiensi pemasaran.

5.3.1. Lembaga Pemasaran

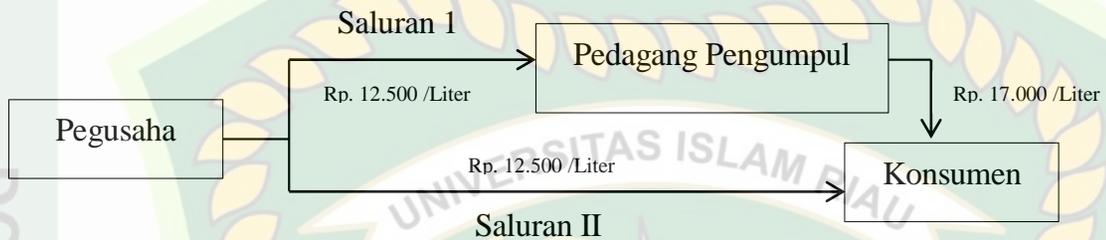
Lembaga pemasaran adalah lembaga yang melakukan kegiatan pemasaran dari produsen ke konsumen (Saefuddin dan Hanafiah, 2006). Usaha minyak serai wangi Mesra Oil melibatkan lembaga pemasaran di pedagang pengumpul dan langsung ke konsumen. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari saluran pemasaran.

5.3.2. Saluran Pemasaran

Hasyim (2006), menjelaskan saluran pemasaran untuk pedagang dan agen yang menggabungkan permintaan fisik dan hak produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu. Oleh karena itu, saluran pemasaran adalah jalur arus barang yang bergerak dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai ke konsumen akhir. Usaha



minyak serai wangi Mesra Oil menggunakan dua saluran yang dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 4. Saluran Pemasaran Minyak Serai Wangi Mesra Oil

Pada saluran I pengusaha menjual minyak serai wangi Mesra Oil kepada pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul merupakan pedagang tetap yang akan membeli minyak serai wangi Mesra Oil dengan jumlah pesanan yang sama setiap pesannya rata-rata 2-3 jerigen ukuran 5 liter. Kemudian pedagang pengumpul menjual kembali kepada konsumen dengan diekspor. Sedangkan pada saluran II pengusaha menjual minyak serai wangi Mesra Oil langsung kepada konsumen baik dalam dan luar kota. Konsumen dalam kota datang langsung ke tempat usaha dengan memesan terlebih dahulu atau sehari sebelum pembelian minyak serai wangi Mesra Oil. Sedangkan konsumen luar kota membeli secara online dan dikirim dengan adanya biaya tambahan yakni biaya kemasan dan transportasi.

5.3.3. Fungsi-Fungsi Pemasaran

Dari hasil survey pada usaha minyak serai wangi Mesra Oil diperoleh hasil untuk fungsi pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil dapat dilihat pada Tabel 15. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh lembaga pemasaran yaitu pengusaha dan pedagang pengumpul minyak serai wangi Mesra Oil adalah sebagai berikut:



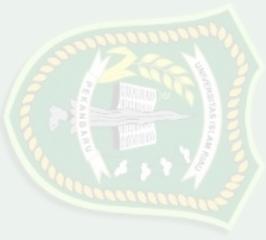
Tabel 15. Fungsi Pemasaran Minyak Serai Wangi Mesra Oil

No	Fungsi Pemasaran	Pengusaha	Pedagang Pengumpul
1	Fungsi Pertukaran		
a	Fungsi Usaha Pembelian	-	√
b	Fungsi Usaha Penjualan	√	√
2	Fungsi Fisik Pemasaran		
a	Fungsi Usaha Penyimpanan	√	√
b	Fungsi Usaha Pengangkutan	-	√
c	Fungsi Usaha Pengolahan	√	-
3	Fungsi Fasilitas Pemasaran		
a	Fungsi Standarisasi dan Penggolongan Produk	√	√
b	Fungsi Usaha Pembiayaan	-	-
c	Fungsi Penanggung Risiko	√	√
d	Fungsi Penyediaan Informasi Pasar	√	√
e	Fungsi Penelitian Pemasaran	-	-

Ket: √ = melakukan fungsi

Fungsi pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil yang dilakukan oleh pengusaha terdiri dari penjualan, pengolahan, penyimpanan, standarisasi dan penggolongan produk, penanggung resiko dan penyediaan informasi pasar.

- 1) Fungsi Penjualan, di mana terjadi perdagangan antara produsen yang menjual hasil produksinya kepada konsumen. Konsumen melakukan pre-order sehari sebelumnya, dikarenakan pengusaha hanya memproduksi sesuai jumlah pesanan.
- 2) Fungsi Pengolahan, yaitu operasi pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi dengan menambah dan mengisi kembali bahan penunjang berupa air sulingan yang secara tradisional dilakukan dengan kayu bakar.



- 3) Fungsi Penyimpanan, yakni adanya kegiatan seorang pengusaha yang menyimpan produk minyak serai wangi yang tidak dijual dalam kemasan botol, menjaga kualitasnya sedemikian rupa agar dapat di jual keesokan harinya.
- 4) Standarisasi dan penggolongan produk, yaitu kinerja pengusaha dalam memisahkan minyak serai wangi menjadi tiga ukuran botol kemasan meliputi 20 ml, 1 liter dan 5 liter dan label pada botol kemasan.
- 5) Fungsi Penanggung Risiko, yaitu pengusaha menanggung resiko yang timbul jika terjadi kegagalan produksi dan distribusi minyak serai wangi.
- 6) Fungsi Informasi Pasar, yakni suatu kegiatan pengusaha dalam memperoleh informasi tentang permintaan akan minyak serai wangi.

Fungsi pemasaran pedagang pengumpul terkait dengan pemasaran minyak serai wangi yaitu pembelian, penjualan, penyimpanan, pengangkutan, pembiayaan, penanggung resiko, penyediaan informasi pasar.

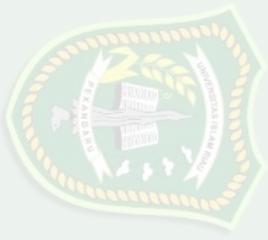
- 1) Fungsi Pembelian, pedagang pengumpul melakukan fungsi pembelian dari produsen dengan cara memesan terlebih dahulu dan mengambil minyak serai wangi dari produsen dan membayarkannya kepada pengusaha yaitu pedagang datang langsung ke pengusaha.
- 2) Fungsi Penjualan, bersamaan dengan kegiatan niaga antara pedagang pengumpul minyak serai wangi yang menjual produk minyak serai wangi yang telah dibeli

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



pengusaha kepada konsumen. Pedagang tersebut menjualnya kembali dan bahkan diekspor.

- 3) Fungsi Penyimpanan, yaitu kegiatan yang menyimpan produk minyak serai wangi yang tidak terjual di lemari penyimpanan untuk di jual atau dikonsumsi keesokan harinya.
- 4) Fungsi Pengangkutan, yakni adanya kegiatan pedagang pengumpul yang membawa minyak serai wangi ke konsumen dengan kendaraan bermotor dan dibantu dengan jasa angkutan yang biaya ditanggung oleh konsumen.
- 5) Standarisasi dan penggolongan produk, yaitu kegiatan pedagang pengumpul membagi minyak serai wangi menjadi tiga botol kemasan yaitu 20 ml, 1 liter dan 5 liter, sesuai dengan ukuran botol kemasan dan memberi label pada botol kemasan.
- 6) Fungsi Pembiayaan, yakni adanya biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh pedagang pengumpul yaitu biaya pengemasan, biaya transportasi, biaya pajak pemasaran, sehingga produk minyak serai wangi dapat dikonsumsi oleh konsumen.
- 7) Fungsi Penanggung Risiko, yakni pedagang pengumpul bertanggung jawab atas resiko yang dihadapinya yaitu tidak habis terjual, kendaraan bermasalah dan sebagainya.

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



- 8) Fungsi Informasi Pasar, yakni kegiatan pedagang pengumpul untuk mendapatkan informasi terkait jumlah permintaan akan minyak serai wangi dihadapan banyaknya penjual minyak serai wangi karena kelangsungan penjualan

5.3.4. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran.

Biaya pemasaran meliputi biaya pengiriman dan biaya pengemasan. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda satu sama lain karena disebabkan perbedaan produk, lokasi pemasaran, jenis lembaga pemasaran dan efektifitas pemasaran yang diterapkan.

Biaya pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil dapat dilihat lebih jelasnya pada Tabel 18.

Berdasarkan Tabel 14 biaya pemasaran saluran I adalah Rp 5.500/liter yang terdiri dari biaya pengemasan (botol) dan biaya transportasi ke konsumen. Biaya-biaya ini ditanggung oleh pedagang pengumpul dan konsumen. Pada saluran II biaya pemasaran adalah Rp 2.500/liter yang dibayar langsung oleh konsumen. Ongkos kirim Rp.500 yang tergantung seberapa jauh dari konsumen.

5.3.5. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih harga antara produsen dan konsumen.

Margin pemasaran digunakan untuk menentukan besarnya biaya pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran. Pada Tabel 16 menunjukkan dari saluran I harga jual pasar Rp.10.000/liter, dan harga beli konsumen Rp.17.000/liter, sehingga marginnya Rp.7.000/liter. Sebaliknya, pada saluran II harga jual pasar adalah



Rp.10.000/liter, dan harga beli konsumen Rp.12.500/liter, atau margin sebesar Rp.2.500/liter.

Tabel 16. Biaya, Margin, Profit Margin dan Efisiensi Pemasaran Minyak Serai Wangi Mesra Oil Per Proses Produksi.

No	Uraian	Saluran I		Saluran II	
		Jumlah	%	Jumlah	%
1.	Harga Jual Pengusaha (Rp/Liter)	10.000	100	10.000	100
2	Harga Beli Pedagang Pengumpul (Rp/Liter)	12.500	100	-	-
	a. Biaya Kemasan (Rp/Liter)	2.000	-	-	-
	b. Biaya Transportasi (Rp/Liter)	500	-	-	-
2	Harga Beli Konsumen (Rp/Liter)	17.000	100	12.500	100
	a. Biaya Kemasan (Rp/Liter)	2.000	-	2.000	-
	b. Biaya Transportasi (Rp/Liter)	1.000	-	500	-
3.	Total Biaya (Rp/Liter)	5.500	-	2.500	-
6.	Margin Pemasaran (Rp/Liter)	7.000	-	2.500	-
7.	Profit margin (Rp/Liter)	1.500	-	0	-
8.	Efisiensi (%)	55	-	25	-

5.3.6. Profit Margin

Munawir (2007), profit margin adalah besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam persentase dan jumlah penjualan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya. Berdasarkan Tabel 18 profit margin pada saluran I sebesar Rp.1.500/liter diperoleh dari pengurangan margin pemasaran sebesar Rp.7.000 dan biaya pemasaran sebesar Rp.5.500. yang merupakan keuntungan yang diperoleh



pedagang. Sedangkan pada saluran II tidak ada profit marginnya karena tidak ada lembaga lain yang terlibat yang dapat mengeluarkan biaya dan mengambil keuntungan.

5.3.7. 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. Berdasarkan Tabel 18 dapat dilihat bahwa saluran yang paling efisien adalah saluran II sebesar 0,25 (25%) sedangkan pada saluran I sebesar 0,55 (55%) juga dapat dikatakan efisien karena biaya pemasaran masih relatif rendah.

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu Kecamatan Limapuluh Kota Pekanbaru dapat disimpulkan sebagai berikut:

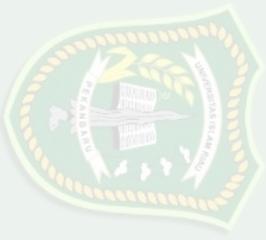
1. Responden pada agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil berada pada kategori umur produktif, pendidikan 11 tahun, sebagian besar sudah berpengalaman serta jumlah tanggungan yang relatif kecil. Usaha minyak serai wangi Mesra Oil ini sudah berjalan selama 3 tahun, merupakan industri rumah tangga, modal usaha pribadi sebesar Rp.165.000.000 dan memiliki tenaga kerja sebanyak 2 orang.
2. Pengadaan bahan baku adalah serai wangi yang di budidaya sendiri. Sedangkan bahan penunjang terdiri atas air, kayu bakar dan minyak solar diperoleh dengan cara dibeli. Proses produksi minyak serai wangi Mesra Oil meliputi penimbangan, penyulingan, pendinginan, pemisahan, dan pengemasan. Jumlah bahan baku 40 Kg/proses produksi penggunaan bahan penunjang dalam satu kali proses produksi terdiri dari air 37,50 liter, kayu bakar 8 kg, dan minyak solar 0,25 liter. Biaya tetap sebesar Rp.48.873,84/proses produksi dan biaya variabel sebesar Rp.114.080,33/proses produksi. Jumlah produksi 36 liter/proses produksi. Pendapatan kotor sebesar Rp.360.000,00/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp.197.042,83/proses produksi. BEP harga sebesar

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



Rp.4.526,59 dan BEP unit sebesar 16,30. Efisiensi agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil sebesar Rp.2,21/proses produksi. $RCR > 1$, berarti agroindustri minyak serai wangi sudah efisiensi dan menguntungkan. Nilai tambah yang diperoleh dari usaha agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil sebesar Rp.4.316,67/Kg per proses produksi dengan rasio nilai tambah 47,96%. Hal ini berarti pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi memberikan nilai tambah 47,96%. Marjin yang diperoleh sebesar Rp 8.500. dengan rasio pendapatan tenaga kerja 8,47%, sumbangan input lain 49,22% dan keuntungan perusahaan 42,31% dalam satu kali proses produksi.

3. Lembaga pemasaran pada usaha minyak serai wangi Mesra Oil melibatkan perantara yaitu pedagang pengumpul. Saluran pemasaran ada 2 yaitu dari produsen ke pedagang pengumpul lalu ke konsumen. Fungsi pemasaran minyak serai wangi Mesra Oil pada pengusaha dari penjualan, pengolahan, penanggung resiko, penyimpanan, dan penyediaan informasi pasar. Biaya pemasaran sebesar Rp 5.500,00/liter dan Rp 2.500,00/liter untuk saluran I dan II. Biaya pemasaran meliputi biaya kemasan dan biaya transportasi. Margin pemasaran sebesar Rp.7.000,00/liter dan Rp.2.500,00/liter untuk saluran I dan II. Profit margin sebesar Rp.1.500,00/liter untuk saluran I. Efisiensi pemasaran untuk saluran I dan II adalah 0,55 (55%) dan 0,25 (25%).

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan demi kemajuan agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil antara lain sebagai berikut:

1. Pengusaha sebaiknya meningkatkan jumlah budidaya serai wangi serta produksi sehingga konsumen mudah mendapatkan minyak serai wangi.
2. Pemerintah kota Pekanbaru sebaiknya membuka koperasi mendukung perkembangan agroindustri minyak serai wangi Mesra Oil dan penyuluhan mengenai inovasi baru tentang produksi serai wangi.
3. Bagi akademis terkait penelitian ini agar lebih bisa memahami hasil penelitian ini dan menjadi rujukan untuk penelitian selanjutnya terkait dengan usaha minyak serai wangi.

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**

DAFTAR PUSTAKA

- Agustien, N.D; Andi M. I; Wenny D dan Ratih P.Y.A. 2021. Analisis Pengembangan Usaha Agroindustri Minyak Atsiri pada UD Barokah Atsiri Jember. *Jurnal Manajemen Agribisnis dan Agroindustri*. 1 (1): 32-41
- Balai Penelitian Tanaman Obat dan Aromatik. 2010. *Teknologi Penyiapan Simplisia Terstandar Tanaman Obat*, Bogor.
- Badan Pusat Statistik. 2021. *Kecamatan Lima Puluh Dalam Angka*. Pekanbaru
- Ernita, Y; Sri A.N; Jamaluddin; Indra L dan Rildiwan. 2019. Analisis Nilai Tambah Dan Kelayakan Finansial Industri Minyak Serai Wangi. *Journal of Applied Agricultural Science and Technology*, 3 (1): 91-104.
- Garrison. 2009. *Manajerial Accounting*. LP3ES, Jakarta.
- Gunawan, S. dan I.G. Lanang. 1994. *Ekonomi Produksi*. Fakultas Pascasarjana, Universitas Padjajaran, Bandung.
- Hanafie. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Andi Offset, Yogyakarta.
- Hardijan Rusli. 2008. *Hukum Ketenagakerjaan*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Harira, F. 2018. Analisis Nilai Tambah dan Efisiensi Usaha Penyulingan Minyak Serai wangi” (Studi Kasus: Desa Tampeng Musara Kecamatan Kutapanjang Kabupaten gayo Lues, Aceh). Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan. (Tidak Dipublikasikan).
- Hasyim. 2006. *Tanggunggan Keluarga*. PT. Raja Grafindo Perkasa, Jakarta
- Hasyim. 2012. *Teori-teori Pemasaran*. UI Press, Jakarta.
- Hayami, Y. 1987. *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java: A Perspective from a Sunda Village*. CGPRT Centre, Bogor.
- Hernanto, F. 1991. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya, Jakarta.



- Hernanto, F. 2009. Ilmu Usaha Tani. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Idawanni. 2015. Serai Wangi Tanaman Penghasil Atsiri Yang Potensial. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Aceh, Banda Aceh.
- Indra, P. B. 2020. Analisis Usaha Agroindustri Gula Kelapa di Kelurahan Sapat Kecamatan Kuala Indragiri Kabupaten Indragiri Hilir. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. (Tidak Dipublikasikan).
- Kantor Camat Limapuluh. 2022.
- Kartasapoetra, A. G. 2008. Klimatologi: Pengaruh Iklim Terhadap Tanah dan Tanaman. PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Kotler, P. 2002. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Erlangga, Jakarta.
- Laina, E. 2019. Titik Impas Agroindustri Penyulingan Minyak Serai Wangi (*Citronella Oil*). Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Siliwangi. (Tidak Dipublikasikan).
- Mangunwidjaja, D. 2005. Pengantar Teknologi Pertanian. Penebar Swadaya. Jakarta
- Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya, Edisi 5. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Munawir, S. 2007. Profit Margin. Online pada <http://rofiqoaulia.blogspot.com/2012/05/roi-return-on-investment.html>. [Diakses pada tanggal 9 Oktober 2021]
- Nugraha. 2011. Manajemin Strategis:Edisi Ketujuh. PT. Prenhallindo, Jakarta
- Nurhayati. 2018. Budidaya Ikan Nila Dalam Keramba Jaring Apung (KJA) Di Desa Pulau Terap Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar. Skripsi Fakultas Pertanian Islam Riau, Pekanbaru. (Tidak Dipublikasikan).
- Rahim, A dan Diah, R.D.H. 2008. Ekonomika Pertanian. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Rosyidi, Suherman. (2006). Pengantar Teori Ekonomi. Pendekatan Kepada Teori Mikro dan Makro. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Rusli, M.S. 2010. Sukses Memproduksi Minyak Atsiri. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Saefuddin, AM dan Hanafiah, AM. 2006. Tata Niaga Hasil Perikanan. UI Press,



Jakarta.

Santoso, I. 2008. Pengantar Agroindustri. Fakultas Teknik Pertanian Universitas Brawijaya, Malang

Sembiring, H. 2005. Peranan Teknologi Dalam Upaya Penguatan Ketahanan Pangan. Makalah Seminar Sehari Strategi Penguatan Ketahanan Pangan, Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara, Medan.

Soeharjo, A dan Patong. 1999. Sendi-Sendi Pokok Usahatani. Jurusan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Institut Pertanian, Bogor.

Soekartawi. 1991. Agrobisnis Teori dan Aplikasinya. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Soekartawi. 2000. Analisis Usaha Tani. UI Press. Jakarta.

Soekartawi. 2006. Analisis Usahatani. Universitas Indonesia, Jakarta.

Sudiyono, A. 2002. Pemasaran Pertanian. Universitas Muhammadiyah Malang, Malang.

Suhendar. 2002. Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tahu Sumedang (Studi Kasus di Bogor, Jawa Barat). Skripsi Penelitian Jurusan Ilmu-ilmu Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian IPB. Bogor.

Sukirno, S. 2006. Pengantar Teori Mikroekonomi. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Suprpto. 2006. Proses Pengolahan dan Nilai Tambah. Penebar Swadaya, Jakarta.

Suratiyah. K. 2009. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.

Taufiq, M.N. 2020. Analisis Usaha Penyulingan Minyak Atsiri Sereh Wangi Di Desa Teluk Kepayang Kecamatan Kusan Hulu Kabupaten Tanah Bumbu. Skripsi Program Studi Agribisnis; Fakultas Pertanian; Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin, Banjarmasin. (Tidak Dipublikasikan).

UNIVERSITAS

ISLAM RIAU

LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Pengusaha dan Karyawan pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.

No	Nama	Umur		Pendidikan		Pengalaman Berusaha		Jumlah Tanggungan	
		Tahun	%	Tahun	%	Tahun	%	Jiwa	%
1	Pengusaha								
	Ir. Ajis Bin Manab	61	40	16	47	3	38	5	63
2	Karyawan								
	a) Ahmad	45	30	9	26	3	38	1	13
	b) Yasin	45	30	9	26	2	25	2	25
	Jumlah	151	100	34	100	8	100	8	100
	Rata-rata	50	33	11	33	3	33	3	33





Lampiran 2. Profil Usaha pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.

No	Nama	Lama Usaha (Tahun)	Bentuk Usaha	Sumber Modal Usaha	Jumlah Modal	Tenaga Kerja (Orang)	Keterangan
1	Mesra Oil	3	Industri Rumah Tangga.	Pribadi	Rp. 164.610.000	2	Milik Sendiri

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
UNIVERSITAS ISLAM RIAU

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



Lampiran 3. Distribusi Biaya Penggunaan Alat dan Bangunan dalam Proses Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisik (Unit)	Harga Per Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Nilai Penyusutan (Rp/Tahun)
1	Alat Produksi						
	a. Mesin Sulingan	Unit	1	63.000.000	63.000.000	10	6.300.000
	b. Ember	Unit	2	70.000	140.000	3	46.667
	c. Tangki Air	Unit	2	675.000	1.350.000	6	225.000
	d. Pipa 2 inchi 2 meter	Unit	2	45.000	90.000	5	18.000
	e. Pipa 2 inchi 1,5 meter	Unit	1	30.000	30.000	5	6.000
2	Lahan dan Bangunan	Unit			100.000.000	100	1.000.000
	Jumlah			63.820.000	164.610.000		7.595.667



Lampiran 4. Distribusi Penggunaan serta Biaya Bahan baku dan Bahan Penunjang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu Per Bulan Tahun 2022.

No	Uraian	Jumlah	Harga	Total
1	Penggunaan Bahan Baku (kg)	960,00	500,00	480.000
2	Penggunaan Bahan Penunjang			
	Air (liter/bulan)	900,00	100	90.000
	Kayu Bakar (m ³ /bulan)	192,00	13000	2.496.000
	Minyak Solar (liter/bulan)	6,00	12000	72.000
	Total Penggunaan Bahan Penunjang	1.098,00	25.600,00	3.138.000

a. Proses produksi/hari

No	Uraian	Satuan	Jumlah	Harga	Total
1	Penggunaan Bahan Baku (Serai Wangi)	Kg	40	500	20.000
2	Penggunaan Bahan Penunjang				
	a) Air	Liter	37,5	100	3.750
	b) Kayu Bakar	M ³	8	13.000	10.4000
	c) Minyak Solar	Liter	0,25	12.000	3.000



Lampiran 6. Distribusi Produksi, Pendapatan Bersih, BEP dan RCR pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu Per Bulan Tahun 2022.

No	Uraian	Jumlah	Nilai (Rp)
1	Penerimaan		8.640.000,00
	Produksi	864,00	
	Harga/liter	10.000,00	
2	Biaya		
	a. Biaya Tetap		1.172.972,16
	Tenaga Kerja	540.000,00	
	Penyusutan Alat	632.972,16	
	b. Biaya Variabel		2.737.999,92
	Serai Wangi	79.999,92	
	Biaya Lain-lain		
	a. Air	90.000,00	
	b. Kayu Bakar	2.496.000,00	
	c. Minyak Solar	72.000,00	
	Total Biaya		3.910.972,08
3	Pendapatan bersih		4.729.027,92
4	BEP		
	A) BEP Harga		4.526,59
	B) BEP Unit		391,10
4	RCR		2,21



Lampiran 7. Distribusi Biaya, Margin, Profit Margin dan Efisiensi Pemasaran pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.

No	Uraian	Saluran I		Saluran II	
		Jumlah	%	Jumlah	%
1.	Harga Jual Pengusaha (Rp/Liter)	10.000	100	10.000	100
2.	Harga Beli Pedagang Pengumpul (Rp/Liter)	12.500	100	-	-
	a. Biaya Kemasan	2.000	-	-	-
	b. Biaya Transportasi	500	-	-	-
3.	Harga Beli Konsumen (Rp/Liter)	17.000	100	12.500	100
	a. Biaya Kemasan	2.000	-	2000	-
	b. Biaya Transportasi	1.000	-	500	-
4.	Total Biaya (Rp/Liter)	5.500	-	2.500	-
5.	Margin Pemasaran (Rp/Liter)	7.000	-	2.500	-
6.	Profit margin (Rp/Liter)	1.500	-	0	-
7.	Efisiensi (%)	55	-	25	-



Lampiran 8. Dokumentasi Saat Wawancara pada Agroindustri Minyak Serai Wangi Mesra Oil di Kelurahan Tanjung Rhu, Tahun 2022.



Gambar. 1

Foto Saat Wawancara Berlangsung



Gambar. 2

Foto Responden Minyak Serai Wangi



Gambar. 3

Foto Responden Minyak Serai Wangi



Gambar. 4

Foto Responden Minyak Serai Wangi



Gambar. 5
Foto Boiler



Gambar. 6
Foto Dandang Penyulingan



Gambar. 7
Tangki Air Cadangan



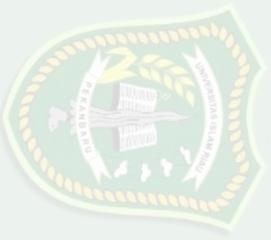
Gambar. 8
Tangki Pendingin



Gambar. 9
Botol Kemasan



Gambar. 10.
Foto di Kantor Camat



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :
PERPUSTAKAAN SOEMAN HS
UNIVERSITAS ISLAM RIAU