

**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN
MINYAK SERAI WANGI (USAHA MARSONO) DI DESA
SIABU KECAMATAN SALO KABUPATEN
KAMPAR PROVINSI RIAU**

OLEH:

HAIKAL FIKRI

184210307

SKRIPSI

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



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

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN
MINYAK SERAI WANGI (USAHA MARSONO) DI DESA
SIABU KECAMATAN SALO KABUPATEN
KAMPAR PROVINSI RIAU**

SKRIPSI

Nama : Haikal Fikri
NPM : 184210307
Program Studi : Agribisnis

**KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM
UJIAN KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL
4 JANUARI 2023 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN
YANG TELAH DISEPAKATI. KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN
SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Marliati, M.Si
NIDN. 0027086501

**Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Islam Riau**

Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP
NIDN. 0013086004

**Ketua Program Studi
Agribisnis**

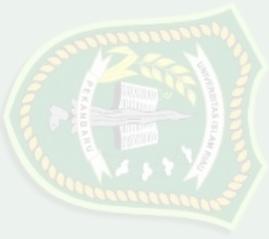
Sisca Vaulina, SP., MP
NIDN. 1021018302

ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP ELEKTRONIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



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

TANGGAL 4 JANUARI 2023

No	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Dr. Ir. Marliati, M.Si	Ketua	1.
2	Dr. Fahrial, SP., SE., ME	Anggota	2.
3	Hajry Arief Wahyudy, SP., M.MA	Anggota	3.
4	Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si	Notulen	4.

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

KATA PERSEMBAHAN



**“Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan lain), dan hanya kepada tuhanmulah engkau berharap”
(Q.S Al’ insyirah: 6-8)**

INNAL-hamdalillahi nahmaduhu wa nasta’iinuhu wa nastaghfiruhu, wa na’uudzu billahi min syuruuri anfusinaa wa sayyi-aati a’maaliNAA, MAN YAHDIHILLAHU FALAA MUDHILLA LAHU, WA MAN YUDHLIL FALAA HAADIYA LAHU, WA ASYHADU ALLAA ILAAHA ILLALLAHU WAHDHU LAA SYARIKA Iahu, wa asyhadu anna muhammadan „abduhu wa rasuulu, amma ba“du

Segala puji bagi-Mu ya Allah yang telah memberikan kesehatan jasmani dan rohani sehingga diriku masih tetap bisa menikmati indahnya alam ciptaan-Nya dan sujud syukurku kepada-Mu ya Allah atas takdir yang Engkau berikan menjadikanku pribadi yang berpikir, berilmu, beriman, bertaqwa dan bersabar. Sholawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada teladan kita Muhammad SAW yang telah menunjukkan kepada kita jalan yang lurus berupa ajaran agama yang sempurna dan menjadi rahmat bagi seluruh alam.

Kupersembahkan skripsi ini kepada kedua orang tuaku tercinta, Mama Elanova Santi dan Papa Uyun Sasri yang tak pernah berhenti untuk kesuksesan dan masa depanku serta selalu memberi semangat di setiap kata lelahku. Karena kalian berdua, hidup terasa begitu mudah dan penuh kebahagiaan. Sekali lagi terima kasih karena selalu menjagaku dalam doa-doa mama dan papa serta selalu membiarkanku mengejar impianku apa pun itu. Semoga ini menjadi langkah awal untuk membuat Mama dan Papa bahagia karna kusadar, selama ini belum bisa berbuat yang lebih. Dan terimakasih kepada kedua adikku Aziza Nurfajri dan Muhammad Fatih Alfazio.

Ucapan terimakasihku untuk Ibu Dr. Ir. Marliati, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, pemikiran, tenaga dalam memberikan bimbingan, kritik dan saran. Beliau selalu memberikan motivasi, pengetahuan dan nasehat agar terus menggali ilmu dan memperluas wawasan. Terimakasih juga kepada Bapak/Ibu Dosen serta staf tata usaha di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Bangga telah menggunakan Almamater biru ini dan dapat menjadi salah satu lulusan kampus ini.





Terimakasihku selanjutnya kusampaikan kepada seluruh sahabat-sahabatku yang selalu ada dalam bahagia dan susahku sekalipun. Sangat bersyukur dan merasa bangga mengenal kalian Kurnia Apandi, SP. Ricko Julius Cancer Sijabat, SP. Lisda Yani, SP. Yofita Hendriani, SP. Bayu Andira Pratama, SP. Terimakasih telah menemaniku dan mendengarkan seluruh keluh kesahku dari selama proses perskripsian ini. Semoga persahabatan yang kita jalin tidak putus sampai disini dan dapat terus merajut tali silaturahmi.

Tak lupa rasa terimakasih untuk teman-teman seperjuangan Agribisnis C 2018 yang telah banyak membantu dari awal perkuliahan Oktry Cris Prakoso Wibowo, Wulandari, Putri Nadilla Savitri, Putri Nuryakinah dan seluruh teman-teman Agribisnis C 2018 lainnya. Begitu banyak perjuangan yang telah kita lalui bersama, terimakasih telah menerima aku sebagai keluarga dan terimakasih pernah mempercayai aku memimpin kalian Agribisnis C 2018. Masa-masa perkuliahan tidak akan pernah terulang lagi tetapi masa-masa perkuliahan tetap selalu dikenang. Jangan patah semangat untuk mengejar mimpi, percayalah pasti ada jalan untuk menyelesaikan tugas ini tepat waktu.

Terimakasih juga kuucapkan untuk seluruh rekan-rekan organisasiku selama di perkuliahan HIMAGRIS dan BEM FAPERTA. Banyak ilmu, wawasan dan pelajaran hidup yang kudapat di luar mata perkuliahan. Terimakasih atas kesempatan yang telah diberikan. Terimakasih kepada orang-orang yang pernah berada di sekitarku, mahasiswa seangkatan, senior dan junior mahasiswa FAPERTA. Maaf jika namanya tidak disebutkan, tapi percayalah sekecil apapun perbuatan baik yang pernah kalian berikan kepadaku, Insyaallah akan selalu kuingat dan jika tidak dapat kubalas, semoga Allah SWT. lah yang membalasnya.

Terimakasih untuk yang kesekian kalinya, sangat bersyukur telah mengenal kalian dan semoga kita dapat sukses untuk kedepannya.

Tidak ada ujian yang tidak bisa diselesaikan. Tidak ada kesulitan yang melebihi batas kesanggupan. Karena *"Allah tidak akan membebani seseorang melainkan sesuai dengan kadar kesanggupannya."* QS Al-Baqarah: 286

"KERJAIN AJA GAUSAH BANYAK DIPIKIRIN, NANTI JUGA SELESAIN."

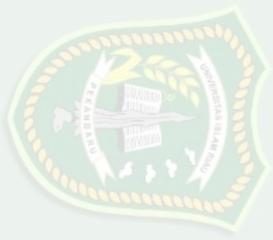
-HAIKAL FIKRI-

ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



BIOGRAFI PENULIS



HAIKAL FIKRI dilahirkan di Pekanbaru pada tanggal 27 Maret 2000. Anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Uyun (Ayah) dan Elanova Santi (Ibu). Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat Sekolah Dasar pada tahun 2012 di SDN 145 Pekanbaru. Pada tahun yang sama Penulis melanjutkan pendidikan tingkat Sekolah Menengah Pertama di MTsN 3 Pekanbaru dan selesai pada tahun 2015. Kemudian Penulis melanjutkan pendidikan tingkat Sekolah Menengah Atas di SMAN 14 Pekanbaru dan selesai pada tahun 2018. Pada tahun 2018 Penulis melanjutkan pendidikan tingkat Perguruan Tinggi dengan menempuh studi Strata Satu (S1) di Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Islam Riau. Penulis melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Minyak Serai Wangi (Usaha Marsono) di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau”. Alhamdulillah atas izin Allah *subhanahu wa ta’ala* akhirnya penulis pada tanggal 4 Januari 2023 Penulis dinyatakan lulus ujian komprehensif dan berhak mendapatkan gelar Sarjana Pertanian (SP) di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Pekanbaru, Januari 2023

Haikal Fikri, SP

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

ABSTRAK

HAIKAL FIKRI (184210307). Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Minyak Serai Wangi (Usaha Marsono) di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau. Bimbingan Ibu Dr. Ir. Marliati, M. Si.

Tanaman serai wangi merupakan salah satu komoditi pertanian yang sangat prospektif namun memiliki harga jual yang rendah. Dalam meningkatkan nilai jual maka harus dilakukan proses penyulingan daun serai wangi menjadi minyak serai wangi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: 1) Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang serta profil usaha, 2) Usaha agroindustri minyak serai wangi, 3) Pemasaran minyak serai. Penelitian dilaksanakan di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar dari Mei sampai dengan Oktober 2022. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode survei. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif, kuantitatif, dan analisis statistik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang berada pada kategori umur produktif, pendidikan 12 tahun / SMA, sebagian besar sudah berpengalaman serta jumlah tanggungan yang relatif kecil. Usaha minyak serai wangi ini sudah berjalan selama 4 tahun, merupakan industri rumah tangga, modal usaha awal sebesar Rp. 64.185.000 dan menggunakan tenaga kerja sebesar 0,84 HOK/proses produksi. Teknologi produksi menggunakan metode penyulingan uap langsung dengan kapasitas 300 kg. Proses produksi minyak serai wangi dimulai dari penimbangan bahan baku hingga pengemasan minyak serai wangi. Jumlah bahan baku daun serai wangi rata-rata 300 kg/proses produksi dengan penggunaan bahan input lain yaitu kayu bakar 0,80 m³/proses produksi dan air 0,20 m³/proses produksi. Total biaya produksi sebesar Rp. 291.832,69/proses produksi. Jumlah produksi 3 Kg/proses produksi. Pendapatan kotor sebesar Rp. 450.000,00/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp. 158.167,31/proses produksi. Efisiensi agroindustri minyak serai wangi sebesar Rp.1,54/proses produksi. RCR>1, berarti agroindustri minyak serai wangi sudah efisiensi dan menguntungkan. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp. 667,22/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 44,48%. Saluran pemasaran hanya ada 1 yaitu dari produsen ke pedagang pengumpul lalu ke pedagang besar kemudian ke pengekspor (konsumen akhir). Fungsi pemasaran yang dilakukan terdiri dari pembelian, penjualan, penyimpanan, pengangkutan, pengolahan, pembiayaan, penanggung resiko, dan penyediaan informasi pasar. Biaya pemasaran meliputi biaya transportasi dan biaya kemasan. Margin pemasaran sebesar Rp. 35.000,00/Kg. Profit pemasaran sebesar Rp. 29.177,33/Kg. Efisiensi pemasaran pada agroindustri minyak serai wangi adalah 3,1% yang berarti pemasarannya tergolong pada kategori efisien.

Kata Kunci: *Agroindustri, Pemasaran, Minyak Serai Wangi*

ISLAM RIAU

ABSTRACT

HAIKAL FIKRI (184210307). Analysis of Agro-industry Business and Marketing of Citronella Oil (Effort Marsono) in Siabu Village, Salo District, Kampar Regency, Riau Province. Guidance of Mrs. Dr. Ir. Marliati, M. Si.

Citronella plants are one of the highly prospective agricultural commodities but have a low selling price. To increase the sale value, the process of distilling citronella leaves into citronella oil must be carried out. This study aims to analyze:

1) the Characteristics of entrepreneurs, workers, and traders as well as business profiles, 2) the Citronella oil agro-industry business, and 3) the Marketing of citronella oil. The research was conducted in Siabu Village, Salo District, Kampar Regency from May to October 2022. The method used in this research was a survey method. Data were analyzed by descriptive qualitative, quantitative and statistical analysis. The results showed that the characteristics of entrepreneurs, workers, and traders were in the productive age category, 12 years/high school education, most of them had experience and a relatively small number of dependents. This citronella oil business has been running for 4 years and is a home industry, the initial business capital is Rp. 64,185,000 and uses a workforce of 0.84 HOK/production process. The production technology uses the direct steam distillation method with a capacity of 300 kg. The citronella oil production process starts from weighing the raw materials to packaging the citronella oil. The raw material for citronella leaves averages 300 kg/production process using other input materials, namely 0.80 m³ of firewood/production process and 0.20 m³ of water/production process. The total production cost is Rp. 291,832.69/production process. Total production 3 Kg/production process. Gross income of Rp. 450,000.00/production process and a net income of Rp. 158,167.31/production process. The efficiency of citronella oil agroindustry is Rp.1.54/production process. $RCR > 1$, means that the citronella oil agro-industry is efficient and profitable. The added value obtained is Rp. 667.22/kg with an added value ratio of 44.48%. There is only one marketing channel, namely from producers to collectors, then to wholesalers, then to exporters (final consumers). The marketing function performed consists of purchasing, selling, storing, transporting, processing, financing, risk sharing, and providing market information. Marketing costs include transportation costs and packaging costs. Marketing margin of Rp. 35,000.00/Kg. Marketing profit of Rp. 29,177.33/Kg. Marketing efficiency in the citronella oil agro-industry is 3.1%, which means that marketing is classified as efficient.

Keywords: *Agroindustry, Marketing, Citronella Oil*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah *subhanahu wa ta'ala* yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul "Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Minyak Serai Wangi (Usaha Marsono) di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau" dalam rangka sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi S1 Agribisnis Fakultas Pertanian.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak mungkin dapat terselesaikan tanpa adanya dukungan, bantuan, bimbingan, nasehat, dan ilmu dari berbagai pihak selama penyusunan skripsi ini berlangsung. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Kedua orang tua penulis yang telah memberikan kasih sayang, dukungan, nasehat, dan doa yang selalu mengiringi setiap langkah hidup penulis, yang merupakan anugrah terindah yang diberikan Allah *subhanahu wa ta'ala* dalam hidup penulis, serta pengorbanan baik material maupun moril kepada penulis.
2. Rektor Universitas Islam Riau, Bapak Prof. Dr. H. Syafrinaldi, SH., MCL. beserta jajaran wakil rektor Universitas Islam Riau.
3. Pimpinan Fakultas Pertanian yaitu Ibu Dekan Dr. Ir. Hj. Siti Zahrah, MP. Bapak Wakil Dekan I Dr. Fathurrahman, SP., M.Sc. Bapak Wakil Dekan II Dr. Ir. Saipul Bahri, M.Ec. Bapak Wakil Dekan III Dr. Ir. Ujang Paman Ismail, M.Agr.
4. Pimpinan Program Studi Agribisnis yaitu Ibu Kaprodi Sisca Vaulina, SP., MP. dan Ibu Sekprodi Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si



5. Dr. Ir. Marliati M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, pemikiran maupun tenaga dalam memberikan bimbingan, motivasi, kritik, serta saran yang membangun sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
6. Dosen-dosen beserta staf Tata Usaha Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau yang telah banyak memberikan bantuan materiil maupun moril.

Semoga segala bantuan, pertolongan dan hal hal yang baik semuanya mendapatkan balasan dari Allah *subhanahu wa ta'ala*. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, maka penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan menjadi karya yang bermanfaat.

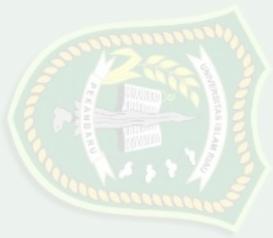
Pekanbaru, Januari 2023

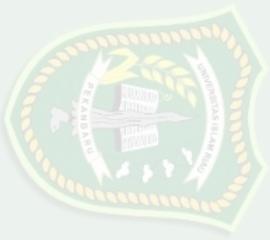
Haikal Fikri

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**

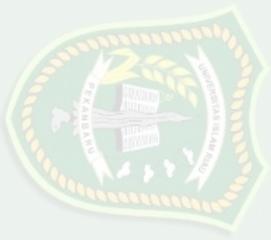
DAFTAR ISI

Isi	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
1.4. Ruang Lingkup Penelitian	10
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1. Agroindustri dan Pemasaran Dalam Perspektif Islam.....	11
2.2. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang serta Profil Usaha.....	16
2.2.1. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang.....	16
2.2.2. Profil Usaha.....	18
2.3. Konsep Agroindustri	20
2.3.1. Pengertian Agroindustri.....	20
2.3.2. Teknologi Produksi Minyak Serai Wangi	21
2.3.3. Faktor Produksi	26





2.3.4. Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha	27
2.3.5. Nilai Tambah	30
2.4. Pemasaran	31
2.4.1. Pengertian Pemasaran	31
2.4.2. Saluran Pemasaran	32
2.4.3. Lembaga Pemasaran	33
2.4.4. Fungsi Pemasaran	33
2.4.5. Biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran	38
2.5. Penelitian Terdahulu	41
2.6. Kerangka Pemikiran	46
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	49
3.1. Metode, Tempat dan Waktu	49
3.2. Teknik Pengambilan Responden	50
3.3. Teknik Pengumpulan Data	50
3.4. Konsep Operasional	51
3.5. Analisis Data	55
3.5.1. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang dan Profil Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi.	55
3.5.2. Analisis Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi ...	55
3.5.3. Analisis Pemasaran Minyak Serai Wangi	63
BAB IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	66
4.1. Keadaan Wilayah	66
4.2. Penduduk	66
4.3. Pendidikan	69



4.4. Mata Pencaharian	70
4.5. Perekonomian	71
4.6. Kondisi Agroindustri	72

BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN..... 74

5.1. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang serta Profil Usaha	74
5.1.1. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang.....	74
5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi	80
5.2. Analisis Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi	83
5.2.1. Teknologi Produksi	83
5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi.....	89
5.2.3. Biaya, Produksi, Pendapatan, dan Efisiensi Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi.....	92
5.2.4. Nilai Tambah.....	97
5.3. Analisis Pemasaran Minyak Serai Wangi	99
5.3.1. Saluran Pemasaran.....	99
5.3.2. Lembaga Pemasaran.....	100
5.3.3. Fungsi Pemasaran	101
5.3.4. Biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran.....	106

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN 109

6.1. Kesimpulan.....	109
6.2. Saran.....	111

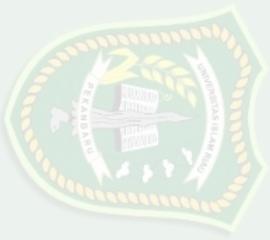
DAFTAR PUSTAKA..... 112

LAMPIRAN..... 117

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Sepuluh Besar Negara Eksportir Minyak Atsiri Dunia Tahun 2016-2020.....	3
2. Kerangka Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami	61
3. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Desa Siabu, Tahun 2020	67
4. Jumlah Penduduk Menurut Umur di Desa Siabu, Tahun 2020	68
5. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Desa Siabu, Tahun 2020	69
6. Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Siabu, Tahun 2020	71
7. Distribusi Umur Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	75
8. Distribusi Tingkat Pendidikan Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	76
9. Distribusi Pengalaman Berusaha Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	78
10. Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	79
11. Modal Investasi Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu	82
12. Komponen Alat Penyulingan Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	85
13. Bahan Baku dan Bahan Input Lain Pengolahan Minyak Serai Wangi di Desa Siabu Per Proses Produksi, Tahun 2021	89





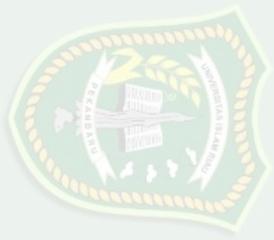
14. Distribusi Penggunaan Alat dan Mesin pada Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	90
15. Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Pekerjaan per Proses Produksi Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	91
16. Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu dalam Satu Kali Proses Produksi, Tahun 2021	93
17. Nilai Tambah Agroindustri Minyak Serai Wangi Per Proses Produksi, Tahun 2021	98
18. Fungsi Pemasaran Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	102
19. Biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	106

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Skema Alat Penyulingan dengan Sistem Penyulingan Air (<i>Water Distillation</i>)	23
2. Skema Alat Penyulingan dengan Sistem Penyulingan Uap dan Air (<i>Water and Steam Distillation</i>)	24
3. Skema Alat Penyulingan dengan Sistem Penyulingan Uap Langsung (<i>Direct Steam Distillation</i>)	25
4. Alur Proses Penyulingan Minyak Serai Wangi.....	26
5. Kerangka Pemikiran.....	48
6. Skema Penyulingan Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	84
7. Bagan Proses Pengolahan Minyak Serai Wangi pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun.....	86
8. Bagan Saluran Pemasaran Minyak Serai Wangi.....	100

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**

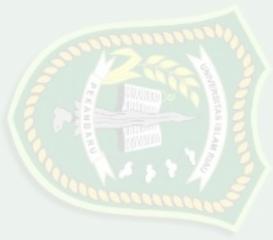
DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Karakteristik pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	117
2. Profil Usaha pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	118
3. Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	119
4. Biaya Penyusutan pada Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	120
5. Biaya Produksi pada Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	121
6. Nilai Tambah Metode Hayami pada Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021	122
7. Biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran Minyak Serai Wangi per proses produksi di Desa Siabu, Tahun 2021	123
8. Dokumentasi Penelitian	124

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



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



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sektor pertanian dan industri merupakan sektor yang saling berkaitan sehingga pertanian dianggap sebagai penyedia bahan baku sedangkan industri mengolah hasil pertanian untuk memperoleh nilai tambah. Sektor pertanian memberikan kontribusi yang besar pada perekonomian bangsa, khususnya dalam memacu peningkatan pendapatan nasional. Pertanian Indonesia adalah sektor kedua paling berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi, di bawah industri pengolahan.

Di dalam dunia pertanian, industrialisasi dikenal dengan nama agroindustri yang dapat menjadi salah satu alternatif untuk menaikkan perekonomian masyarakat, mengurangi pengangguran di Indonesia serta memperbaiki pembagian pendapatan. Agroindustri adalah industri yang mengolah bahan baku hasil pertanian menjadi barang yang memiliki nilai tambah yang bisa dikonsumsi oleh masyarakat. Berbeda dengan industri lain, agroindustri tidak harus mengimpor sebagian besar bahan bakunya dari luar negeri melainkan sudah tersedia banyak di dalam negeri menggunakan berbagai agroindustri secara tidak langsung dapat membantu menaikkan perekonomian para petani sebagai penyedia bahan baku untuk industri.

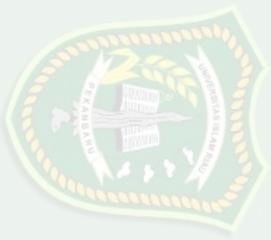
Hampir semua komoditas pertanian di Indonesia dapat dilakukan pengolahan, salah satunya serai wangi. Tanaman serai wangi merupakan salah satu komoditi pertanian yang sangat prospektif namun memiliki harga jual yang



rendah. Pengolahan yang tepat diperlukan agar serai wangi tidak memiliki nilai jual yang rendah. Dalam meningkatkan nilai jual maka harus dilakukan proses penyulingan daun serai wangi menjadi minyak serai wangi. Setiap dilakukannya pengolahan dari komoditi primer ke sekunder memiliki tujuan untuk mendapatkan nilai tambah (*value added*).

Pengolahan serai wangi menjadi minyak atsiri mendapat dukungan pengembangan dari salah satu lembaga pemerintah yaitu Pusat Penelitian Kimia LIPI (P2 Kimia LIPI). Pengembangan minyak serai wangi sudah dilakukan sejak tahun 2003 sampai sekarang dengan kegiatan pengolahan yang sudah ke arah sintesis dan produksi turunannya yang berdasarkan hasil pemisahan komponen utamanya. Untuk mendukung peran serta P2 Kimia LIPI pada petani minyak atsiri, dikembangkan perbaikan sistem proses penyulingan minyak serai wangi untuk mendapatkan rendemen yang tinggi, salah satunya adalah "perbaikan sistem proses" penyulingan minyak serai wangi. Sistem yang dikembangkan adalah sistem sambungan ketel penyulingan dengan kondensor yang menyerupai leher angsa pada ketel uap sistem kukus.

Minyak serai wangi merupakan salah satu komoditas pengolahan menjadi minyak atsiri yang mempunyai prospek cukup besar di antara 12 minyak atsiri yang diekspor oleh Indonesia diantaranya, minyak nilam 90%, minyak kenanga 67%, minyak akar wangi 26%, minyak serai wangi 12%, minyak pala 72%, dan minyak cengkeh 63% (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2006). Minyak atsiri merupakan salah komoditas ekspor agroindustri potensial yang dapat menjadi andalan bagi Indonesia untuk mendapatkan devisa. Pada tahun 2016-2020



Indonesia termasuk 10 besar negara yang mengekspor minyak atsiri di dunia.

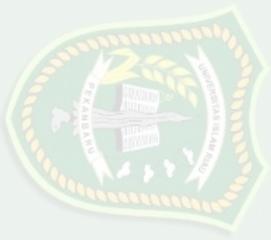
Beberapa negara tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Sepuluh Besar Negara Eksportir Minyak Atsiri Dunia Tahun 2016-2020
(US Dollar thousand)

No.	Exporters	Exported value in 2016	Exported value in 2017	Exported value in 2018	Exported value in 2019	Exported value in 2020
1.	India	607,651	784,922	861,416	1,212,564	837,765
2.	United States of America	634,744	729,610	799,983	788,842	803,523
3.	France	396,924	471,256	522,032	460,229	478,641
4.	China	468,392	354,559	469,176	349,893	305,138
5.	Brazil	339,048	431,217	437,220	313,938	270,190
6.	Indonesia	166,380	160,368	199,266	185,328	215,807
7.	Germany	191,822	218,425	228,529	202,358	209,530
8.	United Kingdom	218,628	276,951	244,039	210,808	205,290
9.	Argentina	196,376	203,718	256,584	216,963	205,039
10.	Spain	124,221	160,641	193,681	174,357	187,271
	World	4,734,472	5,431,453	5,955,614	5,642,249	5,290,510

Sumber : ITC Calculations Based on UN COMTRADE and ITC Statistics.

Berdasarkan Tabel 1, menunjukkan bahwa Indonesia termasuk ke dalam 10 besar negara pengekspor minyak atsiri di dunia yaitu berada pada peringkat ke-6. Pada tahun 2016 nilai ekspor minyak atsiri Indonesia sebesar USD 166,380 juta dan memberikan sumbangan terhadap dunia sebesar 3,5%, pada tahun 2017 nilai ekspor minyak atsiri Indonesia menurun menjadi USD 160,368 juta dan memberikan sumbangan sebesar 3%. Sedangkan pada tahun 2018, nilai ekspor minyak atsiri Indonesia naik menjadi USD 199,266 juta dan memberikan sumbangan sebesar 3,3% kemudian turun kembali pada tahun 2019 menjadi USD 185,328 juta dan memberikan sumbangan sebesar 3,3%. Pada tahun 2020 nilai ekspor minyak atsiri Indonesia meningkat menjadi USD 215,807 juta dan



memberikan sumbangan sebesar 4,1%. Data ini menunjukkan terjadi persaingan yang sangat ketat dan sewaktu waktu dapat terjadi tergesernya posisi Indonesia oleh negara lain karena ekspor minyak atsiri Indonesia belum stabil dan cenderung menurun.

Pengolahan minyak serai wangi di Indonesia masih diusahakan oleh sebagian besar masyarakat awam yang pengetahuannya masih sangat terbatas mengenai pengolahannya sehingga minyak yang dihasilkan tidak memenuhi persyaratan mutu yang ditetapkan, padahal nilai jualnya sangat dipengaruhi oleh kualitas minyak dan kadar komponen utamanya. Karakteristik alami dan bahan-bahan asing yang tercampur di dalamnya mempengaruhi kualitas minyak serai wangi. Harga jual minyak akan sangat murah apabila tidak memenuhi persyaratan mutu (Kementerian Pertanian, 2013). Hal inilah yang menjadi salah satu faktor berfluktuatifnya nilai ekspor minyak serai wangi Indonesia.

Pertumbuhan ekspor minyak serai wangi cukup tinggi yaitu berkisar 9-10% dan data ekspor BPS menunjukkan bahwa kontribusi minyak serai wangi (*citronella oil*) terhadap pendapatan ekspor minyak atsiri sekitar 6,89%, ketiga terbesar setelah minyak nilam (*patchouli oil*) sekitar 60% dan minyak akar wangi (*vetiver oil*) sekitar 12,47%.

Sebagai komoditas ekspor, harga minyak serai wangi di dalam negeri tergantung dari harga internasional, maka kesejahteraan pelaku usaha minyak serai wangi juga sangat tergantung dari harga internasional. Fluktuasi harga minyak serai wangi sangat mempengaruhi motivasi pelaku usaha dalam mengembangkan usaha penyulingan minyak serai wangi. Pelaku usaha di lokasi

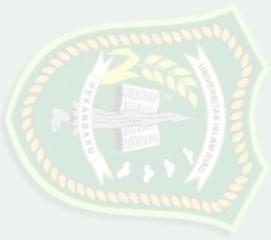


penelitian cenderung melakukan usaha penyulingan minyak serai wangi disaat harga tinggi, sebaliknya pelaku usaha tidak melakukan usaha penyulingan minyak serai wangi disaat harga menurun. Kondisi ini menyebabkan pendapatan pelaku usaha penyulingan minyak serai wangi berfluktuasi.

Pada tahun 2019, harga minyak serai wangi mencapai Rp. 400.000/kg turun menjadi Rp.130.000/kg (2020). Ketika harga minyak serai wangi rendah, pelaku usaha kurang melakukan aktivitas produksi. Fluktuasi harga sangat berpengaruh terhadap ketersediaan minyak atsiri (Hobir dan Sofyan, 2002).

Minyak serai wangi memiliki permintaan yang cukup tinggi bahkan cenderung meningkat, tetapi harganya stabil. Kebutuhan akan minyak atsiri yang semakin meningkat dengan bertambahnya jumlah industri seperti industri parfum, kosmetik, aromaterapi, obat-obatan dan pestisida. Seiring berjalannya waktu, pemanfaatan minyak serai wangi semakin meluas yaitu dapat digunakan sebagai bahan bakar nabati yang dapat mendukung program pembangunan sistem pertanian-bioindustri ramah lingkungan (Lelana dan Ismanto, 2010).

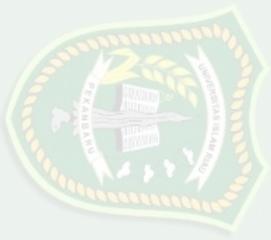
Pembuatan minyak serai wangi menggunakan daun serai wangi sebagai bahan bakunya. Serai wangi memiliki peluang untuk menambah nilai tambah bagi pengusaha agroindustri. Untuk menambah nilai tambah tersebut diperlukan bahan baku yang cukup. Akan tetapi, ketersediaan bahan baku daun serai wangi masih kurang. Berkurangnya bahan baku daun serai wangi tersebut mempengaruhi kelangsungan usahanya dalam pengolahan minyak serai wangi. Hal ini juga akan berdampak pada pemasaran minyak serai wangi kedepannya.



Prospek pemasaran produk minyak atsiri Indonesia di dunia internasional sangat baik dikarenakan kebutuhan dunia mencapai ratusan ribu ton/tahun, sementara kapasitas produksi minyak atsiri Indonesia sekitar 60.000 ton/tahun (Kementerian Perdagangan, 2015). Saat ini, industri minyak atsiri Indonesia baru mampu mengekspor bahan setengah jadi. Indonesia merupakan produsen minyak serai wangi terbesar ketiga di dunia (setelah China dan Vietnam) dengan rata-rata 350 ton/tahun.

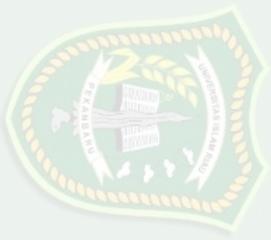
Di Kabupaten Kampar terdapat salah satu wilayah yang sudah diperkenalkan dan mulai membudidayakan sekaligus melakukan penyulingan tanaman penghasil minyak atsiri yaitu serai wangi adalah Desa Siabu Kecamatan Salo. Kecamatan Salo merupakan daerah yang potensial untuk dilakukan pengembangan serai wangi. Lahan-lahan yang dimiliki dapat digunakan sebagai tempat budidaya serai wangi, dan didukung dengan iklim dan kondisi geografis yang cocok untuk penanaman serai wangi.

Di Desa Siabu terdapat satu pengusaha minyak serai wangi yaitu usaha minyak serai wangi Bapak Marsono. Usaha agroindustri minyak serai wangi milik Bapak Marsono ini sudah berdiri sejak tahun 2019 dan telah dilakukan pembinaan oleh salah satu perguruan tinggi negeri yang ada di Provinsi Riau sehingga memiliki peluang yang besar untuk mengembangkan usaha minyak serai wangi. Peluang usaha yang terdapat pada minyak serai wangi Bapak Marsono ini meliputi cukup tingginya permintaan mengingat belum banyaknya masyarakat yang melakukan penyulingan minyak serai wangi. Selain itu, Pak Marsono sebagai pemilik usaha penyulingan juga sebagai petani yang melakukan budidaya



serai wangi. Dengan demikian, bahan baku akan cukup tersedia sehingga dapat memperlancar proses produksi penyulingan minyak serai wangi. Usaha penyulingan minyak serai wangi yang diusahakan oleh Bapak Marsono masih berada dalam skala kecil. Hal ini dikarenakan usaha agroindustri minyak serai wangi milik Bapak Marsono hanya memiliki 1 alat penyulingan destilasi uap dengan kapasitas 300 kg. Destilasi uap merupakan destilasi yang paling baik dibandingkan dengan destilasi lainnya karena dapat menghasilkan minyak atsiri dengan kualitas yang tinggi akibat dari tidak bercampurnya air. Selain itu, proses pembuatan dengan model destilasi uap juga lebih cepat karena menggunakan suhu dengan titik didih yang tinggi dalam proses pembakarannya. Dengan demikian usaha ini baik untuk dijalankan. Dalam melaksanakan usaha minyak atsiri akan memperoleh keuntungan dengan memperhatikan manajemen usaha yang berkaitan dengan besarnya biaya, penerimaan, dan pendapatan usaha serta titik impas atau biaya balik modal dari usaha minyak serai wangi tersebut.

Pembuatan minyak atsiri menggunakan daun serai wangi sebagai bahan bakunya. Bahan baku serai wangi memiliki peluang untuk menambah nilai tambah bagi pengusaha agroindustri. Dalam menambah nilai tambah tersebut diperlukan bahan baku yang cukup. Akan tetapi, ketersediaan bahan baku serai wangi yang dimiliki oleh Pak Marsono tidak menjamin ketersediaan untuk kedepannya. Hal tersebut akan mempengaruhi kelangsungan usahanya terutama dalam pengolahan minyak serai wangi. Selain itu, akan berdampak pada pemasaran minyak serai wangi untuk kedepannya.



Minyak serai wangi yang dihasilkan oleh pengusaha hanya dijual di luar Desa Siabu. Hal ini dikarenakan tidak adanya pasar yang bisa didatangi di daerah tersebut dan kurangnya informasi oleh pengusaha dalam menawarkan minyak serai wangi. Dalam memasarkan produknya diketahui pengusaha minyak serai wangi masih terfokus kepada satu pedagang pengumpul yang ada di luar desa Siabu. Minyak serai wangi dikumpulkan dan disimpan terlebih dahulu kemudian jika produk minyak serai wangi telah terpenuhi maka pengusaha akan menghubungi pedagang dan menjualnya sesuai dengan permintaannya.

Sebagaimana yang telah disebutkan bahwa agroindustri minyak serai wangi ini telah berjalan sejak tahun 2019 dalam melakukan penyulingannya, namun belum diketahui seberapa besar nilai tambah yang dihasilkan, apakah agroindustri minyak serai wangi ini menguntungkan dan bagaimana sistem pemasaran yang dijalankan, sehingga usaha agroindustri minyak serai wangi ini tetap bertahan hingga saat ini.

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Minyak Serai Wangi (Usaha Marsono) Di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di latar belakang, maka beberapa permasalahan dalam penelitian ini yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:



1. Bagaimanakah karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang serta profil usaha agroindustri minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau?
2. Bagaimanakah analisis usaha agroindustri minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau?
3. Bagaimanakah pemasaran minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau?

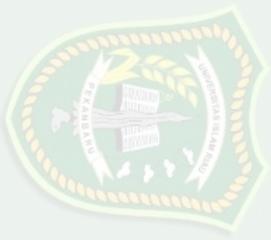
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang serta profil usaha agroindustri minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau.
2. Usaha agroindustri minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau.
3. Pemasaran minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau.

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pelaku usaha hasil penelitian ini digunakan sebagai bahan pemikiran dalam peningkatan usaha sehingga mampu memberikan pendapatan yang lebih baik.



2. Bagi pemerintah hasil penelitian ini digunakan sebagai sumber pemikiran dan pertimbangan dalam menyusun suatu kebijakan menyangkut usaha pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi serta mengembangkan usaha pengolahan berbahan baku serai wangi.
3. Bagi pengembangan ilmu pengetahuan, hasil penelitian ini sebagai tambahan informasi, wawasan, pengetahuan dan sebagai referensi penelitian selanjutnya.
4. Bagi lembaga keuangan, hasil penelitian ini sebagai informasi dan bahan pertimbangan dalam memberikan pinjaman kepada para pelaku usaha.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup agroindustri dan pemasaran minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau adalah sebagai berikut:

1. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang yang meliputi umur, pendidikan, pengalaman berusaha serta jumlah tanggungan keluarga.
2. Profil usaha yang meliputi sejarah usaha, bentuk usaha, permodalan serta tenaga kerja.
3. Analisis usaha agroindustri yang meliputi: teknologi produksi, penggunaan faktor produksi, biaya, produksi, pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah.
4. Pemasaran minyak serai wangi meliputi: saluran, lembaga, fungsi, biaya, margin, profit pemasaran dan efisiensi. Hal ini perlu dijelaskan untuk menghindari terjadinya perluasan pemikiran terhadap penelitian ini.

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Agroindustri dan Pemasaran Dalam Perspektif Islam

Dalam pandangan islam, kata agroindustri merupakan salah satu dari 5 sub sistem agribisnis yang dimana di dalam tuntunan agama bersifat *fardhu kifayah*, artinya dalam mempelajarinya harus ada sekelompok masyarakat yang mengupayakan dan berempati terhadap agroindustri untuk kemaslahatan umat. Segala kegiatan dan bentuk usaha untuk mengupayakan kemaslahatan umat ini termasuk yang terkait dengan agroindustri ini, termasuk juga didalamnya penelitian-penelitian dibidang agroindustri, inovasi, iptek dan lain sebagainya. Semua hal tersebut dipandang sebagai suatu ibadah, dan mempunyai nilai pahala yang akan diperhitungkan sebagai amalan diakhirat kelak dengan memanfaatkan bumi dari seisinya (Fajar, 2015).

Allah SWT. menjadikan bumi dan segala kenikmatannya bukan sekedar untuk dijelajahi, melainkan untuk dikenali dan disadari oleh manusia bahwa segala isinya berfungsi untuk memenuhi kebutuhan manusia dengan cara ditanam, dipupuk, diolah dan dituai dari, oleh dan untuk manusia. Hal tersebut dijelaskan oleh Ibnu Asyur dalam kitab Al-Tanwir. Selanjutnya setelah memakan sebagian dari rezeki-Nya hendaknya manusia kembali mengorientasikan dirinya kepada Allah SWT. sebagai bekal menuju kehidupan akhirat kelak. Sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Allah SWT. dalam firmannya, Al-Qur'an Surat Al-Mulk ayat 15.





وه الذي جعل لكم لارض ذلولا فامشوا في مناكبها وكلوا

من رزقه^ط واليه النشور

Artinya:

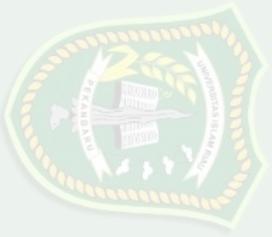
Dialah yang menjadikan bumi untuk kamu yang mudah dijelajahi, maka jelajahi lah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan. (Q.S. Al-Mulk ayat 15).

Terdapat berbagai ayat dalam Al-Qur'an yang mengisyaratkan bahwa segala sesuatu yang diciptakan oleh Allah di muka bumi ini adalah diperuntukkan untuk semua makhluk-Nya. Pengelolaan dengan sebaik-baiknya oleh manusia dengan mengambil pelajaran, mengadakan pengamatan dan penelitian adalah sesuatu yang akan diberikan apresiasi yang lebih olehnya. Jika keduanya saling bersinergi dengan baik hingga manusia akhirnya dapat mengambil manfaat dari alam dan juga mampu meningkatkan keteguhan iman dari pelaku agroindustri pada khususnya (Fajar, 2015).

Segala sesuatu yang dibutuhkan oleh manusia, Allah telah memberi tandatandanya sebagaimana firman Allah Subhanahu Wa Ta'ala dalam Q.S. Al-A'raf ayat 58 yang berbunyi:

واللبد الطبي يخرج بناته بذران ربه والذي خبت لا يخرج لا
كندا كذلك نصر ف تيلالا وقلم يشكرون

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



Artinya:

“Dan tanah yang baik, tanaman-tanamannya tumbuh subur dengan izin Tuhan; dan tanah yang buruk, tanaman-tanamannya tumbuh merana. Demikianlah Kami menjelaskan berulang-ulang tanda-tanda (kebesaran Kami) bagi orang-orang yang bersyukur”. (Q.S. Al-A’raf 7: Ayat 58).

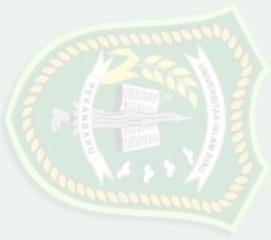
Dalam ayat ini Ibnu ‘Abbas pernah berkata bahwa suatu perumpamaan yang diberikan Allah bagi orang mukmin dan orang kafir, bagi orang baik dan orang jahat. Allah menyerupakan orang-orang itu dengan tanah yang baik dan yang buruk, dan Allah mengumpamakan turunnya Al-Qur’an dengan turunnya hujan.

Semua kegiatan dapat berlangsung di suatu tempat. Dalam Al-Qur’an dijelaskan bahwa adanya bumi dipersiapkan untuk manusia agar dapat berjalan, berkebun, bercocok tanam, dan membangun kehidupan. Sebagaimana firman Allah SWT. Dalam Q.S. Ta-Ha 20: Ayat 53 yang berbunyi:

نم وانزل سبلا يفها كلم ولسك مهاد الا ضر كلم عجل اليذ
شتي بنات نم ازوالمج به فخارجنا ماء المساء

Artinya:

“(Tuhan) yang telah menjadikan bumi sebagai hamparan bagimu, dan menjadikan jalan-jalan di atasnya bagimu, dan yang menurunkan air (hujan) dari langit.” Kemudian Kami tumbuhkan dengannya (air hujan itu) berjenis-jenis aneka macam tumbuh-tumbuhan”.



Islam sangat cermat memperhatikan turunan hasil tumbuhan yang tidak saja menghasilkan satu jenis saja, yaitu makanan atau buahan yang bisa dimakan. Seperti kurma dan anggur bisa menjadi selai, minuman yang memabukkan atau campuran roti/makanan lainnya. Allah SWT. berfirman dalam Q.S. An-Nahl Ayat 67.

نمو مثرث النخيل والانعاب تتذخذ و مهذ سكار و رزقا حسنا ان
في ذلك يلاة و قلم يعقلون

Artinya :

“Dan dari buah kurma dan anggur, kamu membuat minuman yang memabukkan dan rezeki yang baik. Sungguh, pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda (kebesaran Allah) bagi orang yang mengerti”.(Q.S. An-Nahl Ayat 67).

Ayat ini didalamnya mengandung maksud walau secara ekonomi industri minuman anggur ini sangat menguntungkan dan banyak permintaan dari seluruh dunia, namun dikarenakan islam melarang minuman memabukkan ini beredar dan dikonsumsi, maka tinggalkanlah usaha yang haram ini. Karena Islam mendorong tercapainya kemakmuran dalam bidang agroindustri secara halal. Jika Islam mengatakan haram, maka akan buruklah akibat yang ditimbulkan. Sebaliknya jika dikatakan halal maka doronglah industri tersebut untuk sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

Khaldun dalam Irham (2011), menyatakan bahwa secara naluri manusia membutuhkan hal yang dapat menghasilkan makanan pokok dan memberikan ongkos dalam berbagai keadaan dan tahapannya, sejak awal pertumbuhannya



sampai ketika dewasa hingga tua. Allah SWT. Berfirman dalam Q.S. Ibrahim ayat 32.

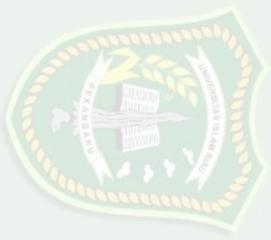
اللّٰهُ الَّذِي خَلَقَ الْمَسْوَاتِ وَالْاَرْضَ وَاَنْزَلَ نَمَ الْمَسَاءَ مَاءً فَاخْرَجَ بِهِ
نَمَ الثَّمَرَ رَقْزًا لَكُمْ وَسَخَّرَ كَلِمَ الْفَلَكَ تَلْجِيْرَ فِى الْبَحْرِ
بِأَمْرِهِ وَسَخَّرَ كَلِمَ الْاَهْنَرِ

Artinya:

“Allah-lah yang telah menciptakan langit dan bumi dan menurunkan air (hujan) dari langit, kemudian dengan (air hujan) itu Dia mengeluarkan berbagai buah-buahan sebagai rezeki untukmu; dan Dia telah menundukkan kapal bagimu agar berlayar di lautan dengan kehendak-Nya, dan Dia telah menundukkan sungai-sungai bagimu.” (Q.S. Ibrahim ayat 32).

Selalu saja Al-Qur’an memberikan tempat yang cukup istimewa bagi orang-orang yang mau kreatif, ide cemerlang untuk mengolah hasil bumi menjadi produk yang lebih berfungsi dan manfaat yang lebih hingga bisa mengeksploitasi kegunaan hasil hortikultura dan tanaman pangan dengan maksimal (Fajar, 2015).

Manusia sebagai wakil Allah di bumi atau Khalifah seperti yang tertera dalam surat Al-Baqarah ayat 30, mengandung arti jika manusia diharapkan dapat memelihara ciptaan Allah dan mengurus seluruh potensi yang ada di muka bumi untuk dikembalikan memakmurkan bumi. Tugas berat yang dipikul manusia saat harus mengapresiasi sumber daya alam, mengkondisikan dan memikirkan agar keseimbangan alam maupun sumber daya alam bisa terus bermanfaat. Allah SWT. berulang kali mengatakan di dalam surat Ibrahim ayat 32 bahwa jika Allah menundukkan sakhkhara kapal, matahari, bulan, malam dan siang yang



mempunyai makna jika manusia diharapkan menyeimbangkan hak dan kewajibannya terhadap ciptaan Allah tersebut dengan meyerahkan segala daya pikirnya (Fajar, 2015)

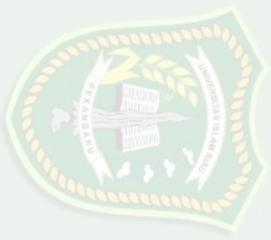
2.2. Karakteristik Pengusaha, Tenaga kerja dan Pedagang serta Profil Usaha

2.2.1 Karakteristik Pengusaha, Tenaga kerja, dan Pedagang

Indra (2020) menyatakan bahwa karakteristik seseorang menggambarkan kondisi atau keadaan serta status seseorang serta karakteristik seseorang pengusaha memiliki beberapa ragam karakter berupa demografis, sosial serta kondisi ekonomi. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja, dan pedagang dapat diamati dari beberapa variabel yang memungkinkan dapat memberikan gambaran tentang pengelolaan usaha. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja, dan pedagang meliputi seperti umur, pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

A. Umur

Umur adalah salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan agroindustri, dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja dan dalam kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006). Umur seseorang dapat menentukan kinerja orang tersebut. Semakin berat pekerjaan secara fisik, maka semakin tua tenaga kerja akan semakin turun pula prestasinya. Namun, dalam hal tanggung jawab, semakin tua umur seseorang semakin pula berpengalaman (Suratiyah, 2008).



B. Tingkat Pendidikan

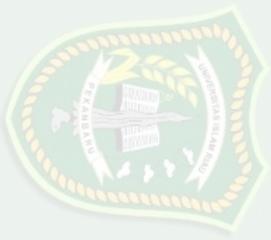
Soekartawi (2005) menyatakan tingkat pendidikan manusia pada umumnya menunjukkan daya kreativitas manusia dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan yang rendah mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia. Mereka yang berpendidikan tinggi akan relative lebih cepat dalam melaksanakan adopsi inovasi. Begitu pula sebaliknya mereka yang berpendidikan lebih rendah akan sulit melakukan adopsi inovasi dengan cepat.

C. Pengalaman Berusaha

Fauzia (2010) menyatakan pengalaman seseorang dalam berusaha sangatlah berpengaruh terhadap menerima inovasi dari luar. Di dalam mengadakan suatu penelitian, lamanya berusaha diukur mulai sejak kapan pengusaha itu aktif secara mandiri mengusahakan usaha tersebut. Semakin lama pengusaha menekuni usaha yang dilakukan maka semakin meningkat pengetahuan, keterampilan dan pengalamannya serta pengalaman pengrajin dalam berusaha berbeda-beda atau tidak sama antara pengrajin yang satu dengan yang lainnya (Indra, 2020).

D. Jumlah Tanggungan Keluarga

Hasyim (2006) menyatakan bahwa tanggungan keluarga ialah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dalam memenuhi kebutuhannya. Meningkatnya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong untuk melakukan banyak aktivitas terutama dalam mencari dan menambah pendapatan



keluarganya. Semakin banyak anggota keluarga semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau yang harus dipenuhi.

2.2.2 Profil Usaha

Kriyantono (2008) menyatakan bahwa profil suatu usaha menggambarkan mengenai kegiatan-kegiatan atau pengelolaan suatu usaha yang dilakukan oleh seorang pengusaha. Gambaran mengenai kegiatan tersebut tidak sepenuhnya lengkap, detail dan mendalam. Profil usaha dapat diamati dari beberapa variabel seperti sejarah usaha, bentuk usaha, permodalan dan tenaga kerja yang memungkinkan dapat memberikan gambaran mengenai pengelolaan suatu usaha.

A. Sejarah Usaha

Kriyantono (2008) menyatakan bahwa sejarah usaha merupakan keadaan yang berkaitan dengan asal-usul berdirinya suatu usaha. Sejarah usaha biasanya memuat hal-hal yang berkaitan dengan bagaimana usaha tersebut didirikan serta apa saja alasan pengusaha untuk memulai usaha tersebut. Pada kasus usaha industri rumahan atau usaha kecil menengah, biasanya sejarah usaha dimulai dari adanya keterampilan pengusaha, modal untuk memulai usaha serta tersedianya tempat untuk usaha, dari sejarahnya industri berasal dari kerajinan tangan yang melibatkan hanya anggota keluarga sendiri sebagai tenaga kerja, yang sifatnya turun temurun, tradisional hasilnya disesuaikan dengan selera konsumen, hal ini sering disebut dengan *home industry*.

B. Bentuk Usaha

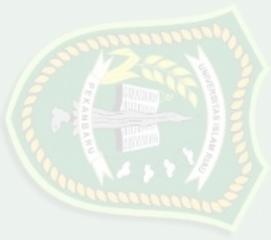
Nilasari dkk (2006) menyatakan bahwa bentuk usaha terdiri dari: perseroan firma, perseroan komanditer, perseroan terbatas, BUMN dan koperasi.



Perseroan ialah bentuk usaha yang pemiliknya adalah perorangan, mengawasi jalannya usaha, memperoleh semua keuntungan dan resiko yang ada. Bentuk perusahaan yang biasanya dipilih dalam usaha kecil atau pemulaan. Tidak ada ketentuan khusus dari pemerintah untuk tata cara perizinan biasanya dikeluarkan oleh pemerintah setempat. Perseroan firma ialah dimana kekuasaan tertinggi adalah pada sekutu atau anggota, setiap anggota firma bertanggung jawab secara pribadi untuk keseluruhan.

Perseroan komanditer (CV) ialah suatu persekutuan untuk menjalankan suatu perusahaan yang dibentuk antara satu orang satu lebih dimana sebagian sekutu bertanggung jawab secara terbatas sementara sekutu lainnya bertanggung jawab secara terbatas. Sedangkan perseroan terbatas yaitu suatu badan hukum yang berdiri berdasarkan perjanjian dengan melakukan kegiatan usaha dengan modal tertentu yang terbagi dalam suatu saham. Para pemiliknya dapat memegang saham dan mempunyai tanggung jawab yang sangat terbatas pada jumlah nominal dari saham yang dimilikinya. Saham merupakan sertifikat atau surat berharga yang menunjukkan tanda bukti bahwa seseorang pernah menyetorkan modal ke dalam suatu PT dan menjadi pemilik dari PT yang bersangkutan.

Badan Usaha Milik Negara (BUMN) adalah badan usaha yang sebagian atau seluruh kepemilikannya dimiliki oleh negara yang terdiri jenis yaitu perusahaan perseroan, perusahaan jawatan dan perusahaan umum. Sedangkan koperasi menurut UU No. 25 Tahun 1992 pada pasal 1 ayat 1 yang menyatakan bahwa koperasi ialah badan usaha yang beranggotakan orang atau badan-badan



hukum koperasi yang melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip-prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat.

C. Permodalan

Permodalan adalah asal atau sumber modal dan jumlah modal yang digunakan untuk suatu usaha. Sumber modal dapat berasal dari modal pribadi maupun pinjaman. Modal usaha adalah uang yang digunakan sebagai pokok untuk berdagang yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan (Nugraha, 2011).

D. Tenaga Kerja

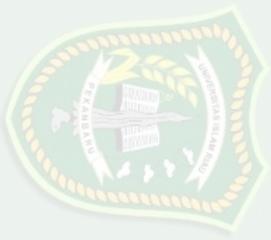
Firdaus (2012) menyatakan bahwa tenaga kerja adalah salah satu faktor produksi yang terbagi atas tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja langsung ialah tenaga kerja dalam suatu proses tertentu yang diperlukan untuk menyelesaikan produk usaha yang dijalankan. Sedangkan tenaga kerja tidak langsung ialah tenaga kerja yang secara tidak langsung terlibat dalam suatu proses produksi.

2.3. Konsep Agroindustri

2.3.1 Pengertian Agroindustri

Menurut Austin dalam Imani (2016), 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.

ISLAM RIAU



2.3.2 Teknologi Produksi Minyak Serai Wangi

Minyak serai wangi merupakan salah satu minyak yang disebut dengan minyak atsiri. Minyak serai wangi digunakan untuk bahan dasar pembuatan ester seperti hidroksi citronelal, geraniol asetat dan menthol sintetis yang mempunyai sifat lebih stabil dalam industri wangi-wangian (Ketaren dan Djatmiko, 1978 dalam Rusli et al, 1985). Dalam bidang perlindungan tanaman, minyak serai wangi dapat dimanfaatkan sebagai pengendali Organisme Pengganggu Tanaman (OPT). Minyak serai wangi mampu menghambat perkembangan bahkan membunuh OPT target sehingga dapat digunakan sebagai teknologi alternatif pengganti pestisida sintetis yang lebih aman bagi lingkungan dan konsumen. Jenis hama yang dapat dikendalikan oleh minyak atsiri serai wangi adalah kutu putih, aphid, kutu dompolan, thrips, kutu sisik dan lalat buah (Balai Penelitian Tanaman Buah Tropika, 2015)

Teknologi proses produksi yang dapat diterapkan untuk agroindustri sangat beragam, dari yang sederhana (fisik, mekanik, seperti pengeringan), teknologi sedang (reaksi hidrolisis) sampai ke teknologi tinggi (proses bioteknologis). Dengan ragam teknologi yang demikian luas, maka diperlukan strategi pemilihan teknologi yang tepat untuk pengembangan agroindustri dengan prinsip dasar pendayagunaan sumberdaya pertanian menjadi produk agroindustri yang mampu bersaing di pasaran dunia (Mangunwidjaja dkk, 2005).

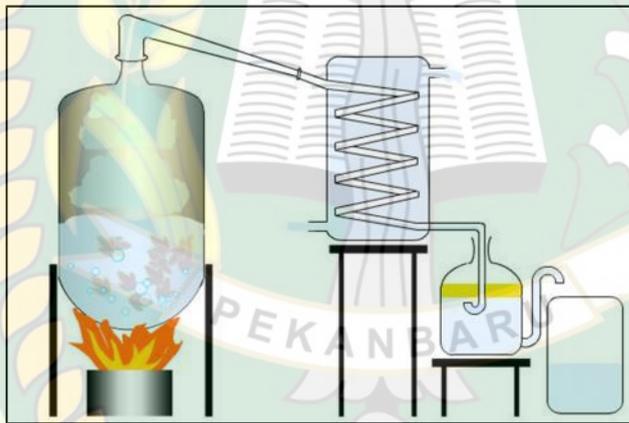
Dalam metode penyulingan minyak serai wangi, umumnya terdapat 3 (tiga) cara yang dapat dilakukan yaitu:



- (1) Penyulingan dengan air.
- (2) Penyulingan dengan air dan uap.
- (3) Penyulingan dengan uap langsung.

Penggunaan metode penyulingan ditentukan berdasarkan pertimbangan dari jenis bahan baku karakteristik minyak, proses difusi minyak dengan air panas, dekomposisi minyak akibat efek panas, efisiensi produksi, dan ekonomis serta efektivitas produksi.

1. Penyulingan dengan Air



Gambar 1. Skema Alat Penyulingan dengan Sistem Penyulingan Air (*Water Distillation*)

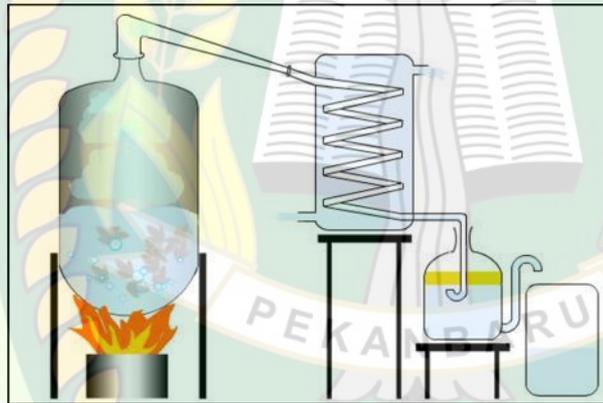
Sumber : Negoro, 2007

Dalam metode ini, daun dan batang tanaman serai untuk penyulingan langsung terkena air mendidih. Bahan dapat mengapung di atas air atau benar-benar tenggelam, tergantung pada berat dan jumlah bahan yang disuling (Lutony dkk, 2002). Sistem ini memiliki beberapa keunggulan, antara lain proses yang sederhana dan kemampuan untuk mengekstrak minyak dari akar, kulit, kayu, dan bunga yang mudah membentuk gumpalan jika terkena panas (De Billerbeck, 2001). Bahan baku, baik yang sudah dilayukan, kering maupun bahan basah, dimasukkan ke dalam ketel penyuling yang telah diisi dengan air kemudian



dipanaskan Uap yang keluar dari ketel dialirkan melalui pipa yang dihubungkan dengan ke kondensor. Uap yang merupakan campuran uap air desainyik dikondensasikan menjadi cairan dan ditampung dalam tempat pemisah minyak dan air. Cairan minyak dan air kemudian dipisahkan oleh pemisah minyak. Rendemen yang diperoleh dari penyulingan air sangat ditentukan oleh ukuran bahan baku, perbandingan bahan dan air yang digunakan, proses pengadukan, dan waktu perlakuan.

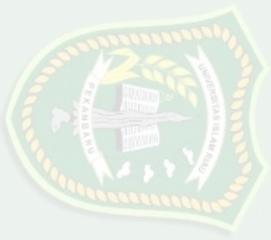
2. Penyulingan dengan Uap dan Air



Gambar 2. Skema Alat Penyulingan dengan Sistem Penyulingan Uap dan Air (*Water and Steam Distillation*)

Sumber : Negoro, 2007

Penyulingan menggunakan air dan uap ini dikenal dengan sistem kukus. Metode ini mirip dengan metode perebusan, tetapi bahan baku dan air tidak bersinggungan langsung karena dibatasi dengan filter pada air. Sistem ini banyak digunakan dalam produksi minyak serei karena membutuhkan sedikit air dan menghemat waktu dalam proses produksi. Metode kukus dilengkapi dengan sistem kohobasi, yaitu air kondensat yang keluar dari separator masuk kembali secara otomatis ke dalam ketel agar kehilangan air diminimalisasi sehingga dapat menekan biaya produksi. Sistem ini lebih hemat biaya karena tidak melibatkan



hidrolisis komponen minyak atsiri serai wangi dan proses difusi minyak atsiri dengan air panas.

3. Penyulingan dengan Uap Langsung



Gambar 3. Skema Alat Penyulingan dengan Sistem Penyulingan Uap Langsung (*Direct Steam Distillation*)

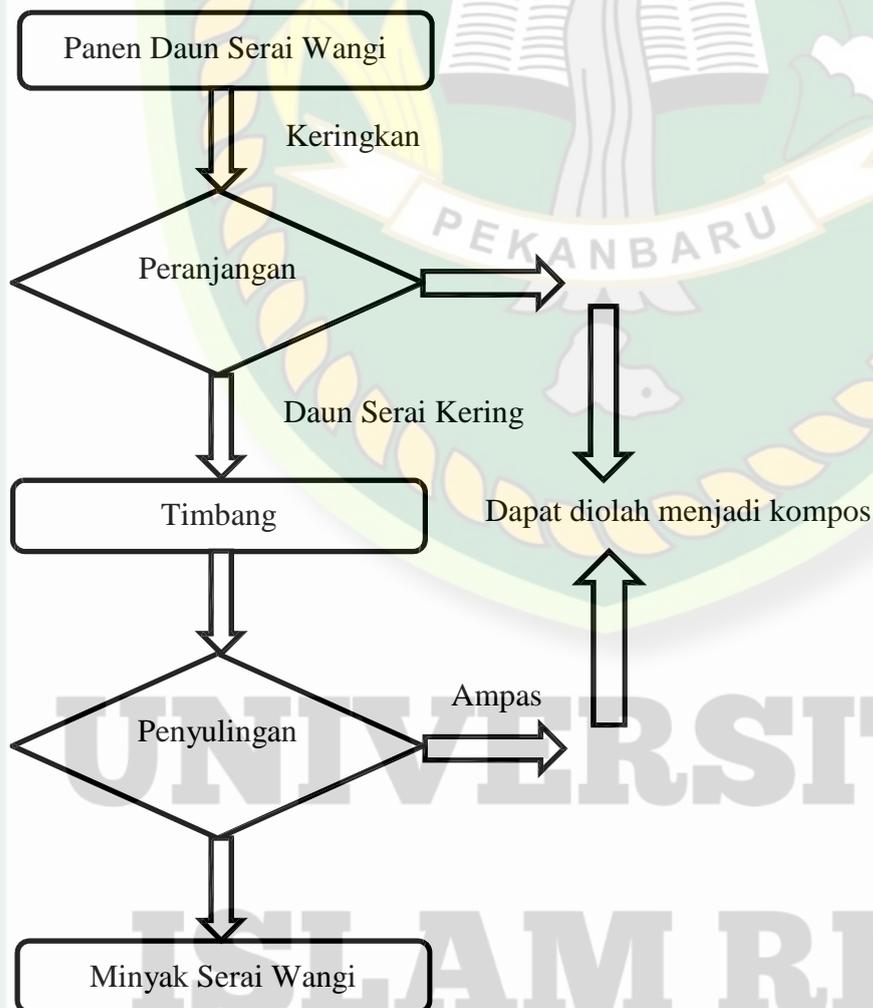
Sumber : Negoro, 2007

Pada sistem ini, bahan baku tidak kontak langsung, baik dengan air maupun pemanas api, tetapi hanya uap bertekanan tinggi yang digunakan untuk menyuling. Prinsip dari metode ini adalah membangkitkan uap bertekanan tinggi di dalam boiler kemudian dialukan melalui pipa menuju boiler yang berisi bahan Baku. Uap dari boiler dihubungkan ke kondensor. Cairan kondesat yang berist campuran minyak dan air dipisahkan dengan separator Sesuai berat jenis minyak. Prinsip dari model ini sama dengan penyulian uap dan air, hanya saja air penghasil uap tidak dusikan bersama-sama dalam ketel penyulingan. Uap yang digunakan berupa uap jenuh atau uap yang kelewat panas dengan kanan lebih dari atmosfer (Yuni dkk, 2013). Distilasi uap digunakan untuk menyaring cairan dengan titik didih tinggi atau cairan yang terurai ketika dipanaskan sampai titik didih. Distilasi ini dilaksanakan dengan cara memanaskan cairan dengan air atau



uap, yang secara aktif disuplai melalui pipa. Dari sistem penyulingan ini menghasilkan minyak serai dengan kualitas dan rendemen tertinggi.

Proses penyulingan serai wangi dimulai dari panen daun serai wangi lalu dikeringkan dan selanjutnya dilakukan perajangan. Perajangan dilakukan untuk memisahkan bagian daun serai wangi yang akan disuling dan untuk diolah menjadi kompos. Proses selanjutnya yaitu dilakukan penimbangan daun serai wangi yang telah kering kemudian dilakukan penyulingan hingga menghasilkan minyak serai wangi (Agustian & Sulaswatty, 2005). Alur dalam proses penyulingan minyak serai wangi dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Alur Proses Penyulingan Minyak Serai Wangi
Sumber : Agustian & Sulaswatty, 2005



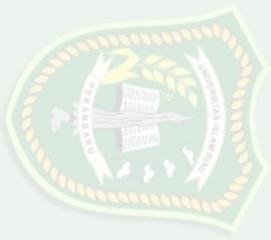
2.3.3 Faktor Produksi

Faktor produksi ialah sumber daya yang digunakan dalam sebuah proses produksi barang dan jasa. Menurut Griffin (2005), menyatakan bahwa secara total ada lima hal yang dianggap sebagai faktor produksi, yaitu tenaga kerja (*labor*), modal (*capital*), sumberdaya fisik (*physical resources*), kewirausahaan (*entrepreneurship*), dan sumberdaya informasi (*information resources*). Faktor produksi ada empat yaitu lahan, tenaga kerja, modal, dan manajemen. Keempat faktor tersebut harus ada jika melakukan produksi.

Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang diperoleh dari dalam keluarga dan luar keluarga. Tenaga kerja terbagi menjadi tenaga kerja laki-laki, tenaga kerja perempuan, serta tenaga kerja anak-anak di mana batasan tenaga kerja anak-anak adalah berumur 14 tahun ke bawah (Hermanto, 2009).

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang penting dalam suatu produksi pertanian dimana pada nilai produksi (Mubyarto, 1989). Modal adalah barang atau uang yang bersama faktor produksi, tanah, tenaga kerja, dan faktor produksi lainnya menghasilkan barang-barang pertanian.

Modal di dalam agroindustri akan digunakan untuk pembelian bahan baku dan bahan penunjang. Bahan baku adalah bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan sesuatu produk yang mana bahan baku tersebut dapat wujud yang lainnya. Menurut Hanggana (2010), bahan penunjang adalah sesuatu yang digunakan untuk membuat barang jadi, bahan yang disatukan menjadi suatu barang jadi, bahan yang disatukan menjadi suatu barang jadi bahan baku dan bahan penunjang ini memiliki arti yang sangat penting dikarenakan modal



terjadinya proses produksi sampai hasil produksi dengan mengelompokkan bahan baku dan penunjang untuk pengendalian, diprioritaskan pada bahan yang relative lebih tinggi yaitu bahan baku. Selain dari itu modal juga akan digunakan untuk pengadaan peralatan, upah tenaga kerja.

2.3.4 Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha

A. Biaya Produksi

Soekartawi (2001), menyatakan bahwa biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Adanya unsur-unsur produksi yang bersifat tetap dan tidak tetap dalam jangka pendek mengakibatkan munculnya dua kategori biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Weygandt dkk (2010), menyatakan bahwa biaya terdiri atas biaya bahan atau material langsung adalah biaya yang dikeluarkan dari bahan mentah yang secara fisik dan langsung dapat dikaitkan dengan produk jadi. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya untuk pekerjaan tenaga kerja yang secara fisik dan langsung dapat dikaitkan dengan mengubah bahan mentah menjadi barang jadi. Sedangkan biaya overhead adalah biaya secara tidak langsung terkait dengan pembuatan produk, contohnya termasuk bahan tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, penyusutan bangunan pabrik, asuransi, pajak, pemeliharaan fasilitas pabrik.

1. Biaya Tetap / *Total Cost* (TC)

Hanafie (2010), biaya tetap ialah semua jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi. Seperti penyusutan, gaji, promosi,



pajak, izin usaha dan jaminan kesehatan tenaga kerja. Maka dari itu, biaya yang dikeluarkan dalam usaha tidak pengaruhi dengan jumlah produksi yang dihasilkan.

Hery (2014), beban penyusutan merupakan pengakuan dari pemakaian manfaat potensial atas suatu barang. Untuk memperoleh besarnya beban penyusutan periodik secara tepat dari pemakaian suatu aset, ada tiga faktor yang perlu dipertimbangkan yaitu nilai perolehan aset (*asset cost*), nilai residu/sisa (*residual or salvage value*), dan umur ekonomis (*economic life*).

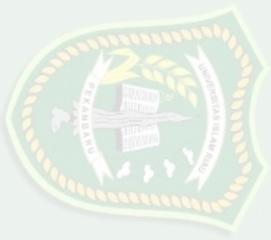
2. Biaya Variabel / *Variable Cost* (VC)

Menurut Garisson (2009), menyatakan bahwa biaya variabel ialah yang difungsikan untuk melengkapi biaya tetap dan bersifat dinamis. Biaya variabel terdiri dari bahan baku, bahan penunjang, upah, transportasi, listrik, dan tunjangan hari besar atau hari raya tenaga kerja.

B. Produksi

Produksi merupakan hasil akhir yang didapatkan dari kegiatan ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input (Nicholson dan Wahyu, 2002). Kegiatan produksi mengandung hubungan antar tingkat penggunaan faktor-faktor produksi dengan produk atau hasil yang diperoleh sehingga mengombinasikan berbagai input atau masukan untuk menghasilkan output.

Produksi adalah menciptakan, menghasilkan, dan membuat, kegiatan produksi tidak akan dapat dilakukan jika tidak ada bahan yang memungkinkan dilakukannya proses produksi itu sendiri untuk bisa melakukan produksi, orang memerlukan tenaga manusia, sumber-sumber alam, modal dalam segala bentuk. Dengan pengertian ini dapat dipahami bahwa kegiatan produksi diartikan sebagai



aktivitas dalam menghasilkan output dengan menggunakan teknik produksi tertentu untuk mengolah atau memproses input sedemikian rupa (Sukimo, 2006).

C. Pendapatan

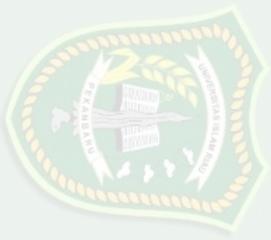
Rahim dan Hastuti (2007), menyatakan bahwa pendapatan merupakan selisih penerimaan dengan semua biaya produksi. Pendapatan meliputi pendapatan kotor dan pendapatan bersih (keuntungan). Pendapatan kotor ialah sebagai nilai produksi total dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun tidak dijual. Total biaya diperoleh dari nilai semua masukan yang habis terpakai atau tidak terpakai dalam satu kali proses produksi (Soerkatawi, 2000).

Winardi (2010), mengemukakan pengertian ialah sebagai saluran penerimaan baik berupa uang maupun barang dari pihak lain maupun dari hasil sendiri yang dimulai dengan sejumlah uang atau jasa atas dasar harga yang berlaku pada saat itu. Selanjutnya pendapatan dapat dibedakan antara lain:

1. Sektor pekerja pokok yaitu menjadi sumber utama kehidupan keluarga.
2. Sektor pekerjaan sampingan yaitu pekerjaan yang hasilnya dipakai sebagai penunjang untuk mencukupi kebutuhan hidup suatu keluarga.
3. Sektor subsistem yaitu sumber pendapatan yang sering diartikan sebagai pekerjaan yang menghasilkan sesuatu untuk dikonsumsi sendiri.

D. Efisiensi Usaha

Efisiensi merupakan ukuran tingkat penggunaan sumberdaya dalam suatu proses. Semakin hemat atau sedikit dalam penggunaan sumberdaya, maka prosesnya dikatakan semakin efisien. Proses efisiensi ditandai dengan perbaikan proses sehingga menjadi lebih murah dan lebih cepat. Untuk



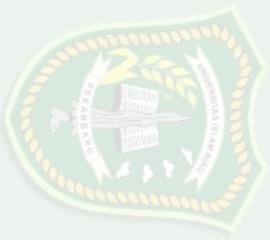
menghitung analisis efisiensi dengan menggunakan rumus RCR (Soerkatawi, 2000). Pendapatan bersih yang dapat menentukan layak tidaknya suatu usaha, dapat diukur dari efisiensi usaha dengan menggunakan *Return Cost Of Ratio* (RCR) merupakan perbandingan antara total output dan total input dari usaha tersebut.

Efisiensi merupakan hasil perbandingan antara nilai output dan nilai input. Semakin tinggi rasio output terhadap input maka semakin tinggi tingkat efisiensi yang dicapai (Nicholson dan Wahyu, 2002).

2.3.5 Nilai Tambah

Hayami dkk (1987), menyatakan bahwa nilai tambah (*value added*) ialah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan, nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Sedangkan margin ialah selisih antara nilai produk dengan harga bahan bakunya saja.

Sudiyono (2004) menyatakan bahwa nilai tambah dapat dilihat dari dua sisi yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Nilai tambah untuk pengolahan dipengaruhi oleh faktor jenis yang meliputi kapasitas produksi, jumlah bahan baku dan tenaga kerja serta faktor pasar yang meliputi harga output, harga bahan baku, upah tenaga kerja dan harga bahan baku lain selain bahan bakar dan tenaga kerja. Besarnya nilai tambah suatu hasil pertanian karena proses pengolahan merupakan pengurangan biaya bahan baku dan input



lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan, tidak termasuk tenaga kerja. Bisa dikatakan bahwa nilai tambah merupakan gambaran imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen.

Adapun manfaat dari analisis nilai tambah metode hayami ialah; (1) dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output, dan produktivitas. (2) dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik-pemilik faktor produksi. (3) prinsip nilai dapat diterapkan untuk subsistem lain diluar pengolahan, misalnya untuk kegiatan pemasaran (Suprpto, 2006).

2.4. Pemasaran

2.4.1 Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan suatu proses perencanaan dan implementasi dari konsep produk, harga, promosi, dan distribusi (ide, produk maupun jasa) sehingga dapat diciptakan pertukaran agar dapat memuaskan kebutuhan pelanggan dan perusahaan sekaligus atau pelaksanaan dunia usaha yang mengarahkan arus barang-barang dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen atau pihak pemakai (*The American Marketing Association* dalam Iswanto, 2008).

Pemasaran agribisnis adalah sejumlah kegiatan bisnis yang ditujukan untuk memberi kepuasan dari barang atau jasa yang dipertukarkan kepada konsumen atau pemakai dalam bidang agribisnis atau pemasaran input dan alat pertanian, pemasaran produk pertanian, pemasaran produk agroindustri, serta pemasaran jasa pendukung agribisnis (Gumbira dan Harizt, 2011).

ISLAM RIAU



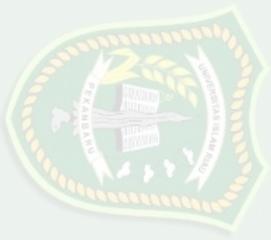
2.4.2 Saluran Pemasaran

Hasyim (2012), menyatakan saluran pemasaran ialah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasi antara permintaan fisik dan hak dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu.

Assauri (2016) menyatakan bahwa saluran pemasaran dapat dibedakan atas dua saluran, yaitu produsen langsung dan saluran tidak langsung. Saluran pemasaran langsung yaitu produsen langsung menjualnya ke konsumen. Sedangkan saluran pemasaran tidak langsung dapat berupa; 1) Produsen, pengecer, konsumen. 2) Produsen, pedagang besar atau menengah, pengecer, konsumen dan 3) produsen, pedagang besar, pedagang menengah, pengecer, konsumen.

Menurut Gumbira dan Harizt (2001) menyatakan bahwa saluran pemasaran ialah terlihat secara vertikal dan horizontal yang meliputi petani, pedagang, pengumpul, pedagang besar, pengecer dan konsumen. Saluran pemasaran secara vertikal dapat dilihat dari arah tanda panah dari atas kebawah atau tegak lurus, sedangkan secara horizontal dari kanan ke kiri atau sebaliknya.

Saluran pemasaran merupakan jalan yang sistematis untuk mengalihkan produk yang sesungguhnya serta hak pemilikan seefisien mungkin. Hal ini didorong dengan peranan masing-masing lembaga pemasaran seperti pengecer, pedagang, agen dan lembaga pemasaran lainnya dalam memasarkan suatu produk. Selain itu juga dibutuhkan berbagai macam bentuk strategi dalam pendistribusian produk (Kotler, 2002).



2.4.3 Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran merupakan bahan-bahan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi pemasaran dimana barang-barang bergerak dari pihak produsen sampai pihak konsumen (Hanafiah dan Saefuddin, 1986). Lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lainnya. Tugas lembaga pemasaran ialah menjalankan fungsi-fungsi pemasaran serta memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin (Sudiyono, 2001).

2.4.4 Fungsi Pemasaran

Gumbira dan Harizt (2001), menyatakan bahwa fungsi pemasaran adalah serangkaian kegiatan fungsional yang dilakukan oleh lembaga pemasaran, baik aktivitas proses fisik maupun aktifitas jasa yang ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya melalui penciptaan atau penambahan kegunaan bentuk, waktu, tempat, dan kepemilikan terhadap suatu produk. Adapun klasifikasi fungsi-fungsi pemasaran agribisnis sebagai berikut:

1. Fungsi Pertukaran, meliputi semua kegiatan yang berhubungan dengan hak milik suatu barang dan atau jasa melalui suatu proses pertukaran. Proses pertukaran tersebut dapat terjadi apabila antara pembeli dan penjual menemukan kesepakatan dan menyetujui suatu nilai atau tingkat harga tertentu terhadap suatu jumlah unit tertentu dari suatu barang atau jasa yang akan diperjualbelikan. Fungsi ini meliputi:



1) Fungsi pembelian, merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan oleh pedagang perantara (yakni pedagang besar, pengumpul, atau pengecer) untuk dijual kembali dan oleh produsen untuk dijadikan bahan baku atau masukan dalam proses produksi, seperti input-input dan alat-alat pertanian yang dibeli oleh petani, pembelian hasil pertanian oleh industri pengolahan, dan pembelian produk setengah jadi oleh industri untuk diolah lebih lanjut menjadi produk jadi. Adapun langkah-langkah dalam fungsi pembelian meliputi; 1) Mengidentifikasi kebutuhan, 2) Menentukan jenis, mutu, dan jumlah barang yang akan dibeli, 3) Mengidentifikasi dan menetapkan prioritas sumber-sumber pembelian, 4) Menyusun rencana implementasi, dan 5) Melakukan negosiasi dan transaksi pembelian.

2) Fungsi penjualan, mencakup serangkaian kegiatan yang dilakukan dalam proses pemindahan hak milik produk dari produsen atau lembaga perantara pemasaran, yang mempunyai hak kepemilikan kepada konsumen atau pemakai, termasuk di dalamnya kegiatan promosi dan periklanan. Adapun keputusan-keputusan dalam usaha penjualan meliputi: 1) Menentukan jenis produk yang akan dijual, 2) Menentukan mutu produk yang akan dijual, 3) Menentukan jumlah produk yang akan dijual, 4) Menentukan waktu penjualan, 5) Menentukan tempat penjualan, dan 6) Menetapkan cara penjualan.

2. Fungsi Fisik Pemasaran, adalah untuk menangani, menggerakkan, dan mengubah produk secara fisik sesuai dengan keinginan dan kebutuhan

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



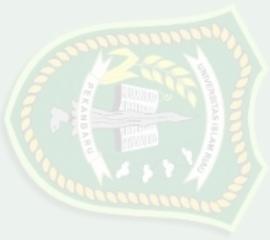
konsumen terkait dengan kegiatan fungsional pemasaran yang menimbulkan kegunaan waktu, tempat, dan bentuk. Fungsi fisik pemasaran meliputi:

- 1). Fungsi Penyimpanan, berupaya untuk mengatur dan mengontrol persediaan untuk kebutuhan selama periode tertentu. Ada beberapa hal yang perlu mendapat perhatian yakni; 1) Jumlah stok yang dimiliki, 2) Jumlah stok regional, nasional, dan dunia, 3) Cara pengelolaan dan pembiayaan stok, 4) Cara mengurangi biaya operasi penyimpanan dan pengelolaan persediaan, 5) Tingkat volume stok yang efisien dan efektif, dan 6) Perkiraan lama penyimpanan yang akan dilakukan.
- 2). Fungsi Pengangkutan, yakni memperlancar perpindahan produk dari lokasi produksi sampai ke lokasi konsumen akhir serta mengakibatkan besarnya biaya pemasaran sehingga akan memperbesar tingkat harga produk di konsumen akhir.
- 3). Fungsi Pengolahan, yakni menambah dan melengkapi kegunaan bentuk kepada produk pertanian serta dapat dilakukan secara sederhana dan murah serta dilakukan secara besar-besaran dan mahal (teknologi canggih).
3. Fungsi Fasilitas Pemasaran, mencakup semua kegiatan yang dapat membantu kelancaran proses pemasaran meliputi:
 - 1) Fungsi Standarisasi dan Penggolongan Produk
Standarisasi produk, pembeli, penjual, dan lembaga memiliki kesamaan bahasa suatu ukuran tingkat mutu mempermudah proses pertukaran
Pengelompokkan berdasarkan ukuran volume, tingkat kematangan dan

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



kerusakan, dilakukan hanya secara visual seperti menyotir (memisahkan yang bermutu).

2) Fungsi Pembiayaan.

Berperan dalam perencanaan pembiayaan, pelaksanaan pembiayaan, pengawasan pembiayaan, pengevaluasian pembiayaan, dan pengendalian pembiayaan.

3) Fungsi Penanggung Risiko, yakni suatu kegiatan yang sangat penting dalam menjalankan fungsi penanggungan risiko.

4) Fungsi Penyediaan Informasi Pasar

Untuk memperbaiki tingkat efisiensi proses pemasaran (cepat, tepat dan diperlukan oleh semua pihak), sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan oleh manajemen pemasaran, dilakukan secara sederhana dan kompleks (jenis dan data yang dibutuhkan), data/informasi diperoleh dari berita perdagangan, buletin asosiasi perdagangan, berita harian dan majalah bisnis, publikasi pemerintah seperti berita harga, produksi, publikasi dan dokumen perusahaan, hasil observasi dan penelitian bidang pemasaran dan bidang lainnya yg berhubungan dengan proses pemasaran.

5) Fungsi Penelitian Pemasaran

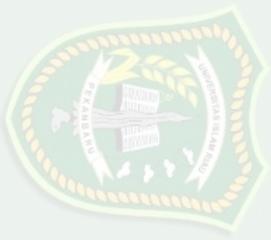
Fungsi ini untuk memperoleh informasi pemasaran yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan yang efektif dan efisien. Fungsi fasilitas pemasaran yang berperan menghubungkan konsumen, pelanggan, dan masyarakat kepada pemasar melalui informasi dimana digunakan untuk



mengidentifikasi masalah dan kesempatan pemasaran, sehingga kegiatan pemasaran meningkat, menyaring, dan mengevaluasi dan memonitor keragaman sistem pemasaran, membangun pengertian dan menanamkan pemahaman tentang pemasaran sebagai suatu sistem proses.

Fungsi pemasaran yaitu melihat dan membandingkan tingkat harga di masing-masing lembaga pemasaran. Lembaga pemasaran itu sendiri adalah pedagang yang ikut menyampaikan barang dan jasa produsen ke konsumen melalui saluran pemasaran tertentu (Suprpto, 2006). Adapun fungsi pemasaran yaitu sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan adalah mengalikan barang kepada pihak pembeli dengan harga yang memuaskan.
2. Fungsi pembelian adalah perpindahan barang dari produsen ke konsumen melalui proses transaksi.
3. Fungsi pengangkutan adalah pemindahan barang-barang dari tempat produksi atau penjualan ketempat barang-barang tersebut akan dipakai menciptakan kegunaan tempat
4. Fungsi penyimpanan adalah menahan barang-barang selama jangka waktu antar dihasilkan atau diterima sampai dengan dijual, menciptakan kegunaan waktu.
5. Fungsi permodalan atau pembiayaan adalah mencari dan mengurus modal yang berkaitan dengan transaksi dalam arus barang.
6. Fungsi penanganan resiko adalah ketidak pastian dalam hubungannya dengan ongkos, kerugian, kerusakan.



7. Fungsi informasi pasar adalah pengumpulan informasi (fakta-fakta dan gejala-gejala) yang timbul disekitar arus barang.

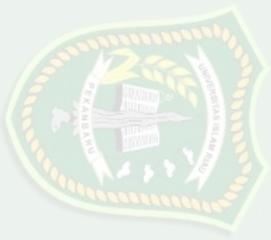
8. Fungsi standarisasi dan grading. Standarisasi adalah penentu atau penetapan golongan kelas atau derajat untuk barang-barang sedangkan grading yaitu memilih barang untuk dimasukkan ke dalam kelas yang telah ditetapkan dengan standarisasi produk yang dipilih (disortir) mempunyai ciri hampir sama dengan hal bentuk dan ukuran.

Hanafiah dan Saefuddin (1986), menyatakan bahwa fungsi-fungsi pemasaran dikelompokkan atas tiga fungsi pemasaran yakni: 1) fungsi pertukaran, yakni kegiatan yang berhubungan dengan perpindahan hak milik dari barang dan barang yang dipasarkan (pembelian dan penjualan) 2) fungsi resiko, semua tindakan 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 memperlancar proses terjadinya pertukaran fisik yang terjadi antara produsen dan konsumen (standarisasi dan grading, penanggungjawab resiko, pembiayaan dan informasi pasar).

2.4.5 Biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran

A. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi biaya angkut, biaya pengeringan, pungutan dan retribusi dan lain-lain. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda satu sama lain karena disebabkan berbedanya macam komoditi, lokasi pemasaran, macam lembaga pemasaran dan efektifitas pemasaran yang dilakukan (Soekartawi, 2000).



Biaya pemasaran yaitu sejumlah pengeluaran perusahaan atau petani yang diperlukan untuk pelaksanaan kegiatan yang berhubungan dengan penjualan hasil produksi dan jumlah pengeluaran oleh lembaga pemasaran dan laba yang diterima oleh lembaga yang bersangkutan (Seafuddin dan Hanafiah, 2006).

Dalam melakukan fungsi-fungsi pemasaran akan terkait terhadap biaya pemasaran. Biaya pemasaran yaitu biaya yang diperlukan untuk mendapatkan gambaran kemampuan tiap segmen hasil penjualan dalam menyumbang keuntungan kepada perusahaan. Termasuk dalam pos-pos biaya adalah biaya penjualan, penyimpanan, transportasi, bongkar muat, bunga kredit, dan promosi (Siswanto, 2003).

B. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih harga ditingkat produsen dan ditingkat konsumen. Margin pemasaran berbeda dengan biaya pemasaran meskipun ada kemungkinan besarnya margin pemasaran sama dengan biaya pemasaran. Terkadang margin pemasaran lebih kecil daripada biaya pemasaran karena ada pelaku pasar yang menanggung kerugian (Seafuddin dan Hanafiah, 1986).

Margin pemasaran dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu segi harga dan biaya pemasaran. Pada analisis pemasaran sering menggunakan konsep margin yang dipandang dari sisi harga. Margin pemasaran merupakan selisih harga yang dibayarkan konsumen akhir dan harga yang diterima petani/produsen, dengan menganggap bahwa selama proses pemasaran terdapat beberapa lembaga pemasaran diantara lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat (Sudiyono, 2001).



C. Profit Pemasaran

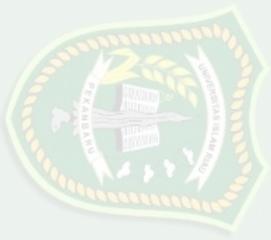
Salah satu konsep yang perlu diketahui oleh pelaku usaha adalah profit margin atau margin keuntungan, untuk menghitung tingkat kemampuan perusahaan menghasilkan laba. Profit margin ditunjukkan oleh persentase. Angka persentase itu menunjukkan berapa rupiah keuntungan yang diperoleh suatu usaha dibandingkan dengan penjualan (Suprpto, 2006).

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.

D. 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. Pengukuran efisiensi pemasaran yang menggunakan perbandingan output pemasaran dengan biaya pemasaran pada umumnya dapat digunakan untuk memperbaiki efisiensi pemasaran dengan mengubah keduanya. Upaya perbaikan efisiensi pemasaran dapat dilakukan dengan meningkatkan output pemasaran atau mengurangi biaya pemasaran (Sudiyono, 2001).

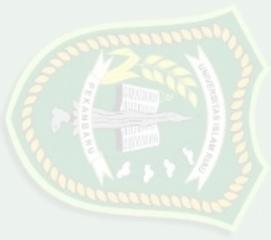
Suatu pemasaran dikatakan efisien apabila penjualan produknya dapat mendatangkan keuntungan yang tinggi. Sebaliknya konsumen menganggap efisien apabila konsumen mudah mendapatkan barang yang diinginkan dengan harga yang rendah (Seafuddin dan Hanafiah, 2006).



2.5. Penelitian Terdahulu

Atmoko (2017) telah melakukan penelitian dengan judul “Analisis nilai tambah produksi minyak atsiri Serai wangi (Studi Kasus ASSA Citronella Agung Bogor)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar nilai tambah yang diterima usaha tani pengolahan serai wangi menjadi minyak atsiri serai wangi. Penelitian ini dilakukan di ASSA Citronella Agung Bogor sejak bulan November 2016 sampai bulan Februari 2017. Pengambilan dan pengumpulan data meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari produsen usaha tanaman serai wangi dengan menggunakan kuisisioner atau daftar pertanyaan. Data sekunder diperoleh dari media cetak, media online serta dari jurnal-jurnal dan literatur yang berkaitan dengan penelitian ini. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, guna melihat berapa besarnya nilai tambah dari pengolahan serai wangi menjadi minyak atsiri adalah metode Hayami.

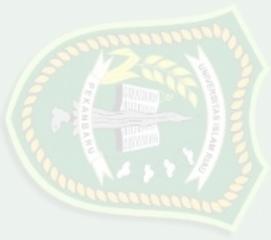
Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha pengolahan serai wangi menjadi minyak atsiri di ASSA Citronella Agung Bogor menghasilkan nilai tambah dalam satu kilogram bahan baku serai wangi sebesar Rp. 469/kg artinya untuk setiap satu kilogram bahan baku serai wangi yang digunakan memberikan penambahan nilai sebesar Rp. 469 dalam produksi minyak atsiri serai wangi dengan rasio nilai tambah sebesar 41,927% dan memiliki keuntungan sebesar 5,123% pada tahun 2015 sedangkan pada tahun 2016 nilai tambah yang dihasilkan sebesar Rp. 469 /kg dengan rasio nilai tambah sebesar 41,895% dan keuntungan yang diperoleh sebesar 10,473%.



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)”. Tujuan penelitian ini adalah 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 metode *Simpel Random Sampling* yaitu cara pengambilan sampel dari anggota populasi menggunakan acak tanpa memperhatikan strata (tingkatan) dalam anggota populasi tersebut, dengan jumlah sampel 30 petan serai wangi yang juga sebagai penyuling minyak serai wangi.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui: 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 $R/C > 1$ berarti usaha penyulingan minyak serai wangi sangat efisien diusahakan.

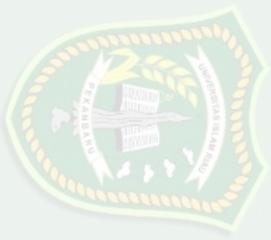
Ritonga (2020) telah melakukan penelitian dengan judul “Analisis Nilai Tambah Pengolahan Serai Wangi Menjadi Minyak Serai Wangi dan



Pemasarannya”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi, mengetahui pendapatan usaha pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi, mengetahui nilai tambah pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi, mengetahui kelayakan usaha pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi dan mengetahui pemasaran minyak serai wangi. Penelitian dilakukan selama 3 bulan (Desember 2019 s/d Februari 2020) dengan satu sampel (sensus) yang ditetapkan secara purposif. Pengujian hipotesis dilakukan secara deskriptif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi di daerah penelitian tergolong sederhana dan masih berskala kecil, pengusaha memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp. 51.297,25 untuk setiap hari proses pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi, nilai tambah pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi tergolong tinggi dengan rasio nilai tambah sebesar 57,10 %, pengolahan minyak serai wangi menjadi minyak serai wangi layak diusahakan dengan tingkat efisiensi (RCR) sebesar 1,21 dan pemasaran minyak serai wangi di daerah penelitian tergolong efisien dengan nilai efisiensi pemasaran sebesar 8,03 %.

Taufiq (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 1) Besarnya biaya, penerimaan, keuntungan dan kelayakan usaha, 2) Pengembangan usaha yang akan dilakukan, dan 3) Permasalahan yang dihadapi. Penelitian ini dimulai dari bulan April 2020 sampai dengan bulan Juni 2020.

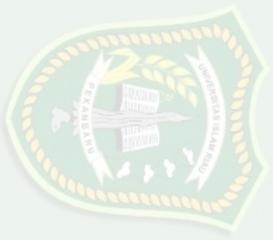


Metode yang digunakan adalah metode survey, dengan studi kasus pada usaha penyulingan minyak atsiri serih wangi. Kuesioner diberikan kepada pengelola usaha yaitu Bapak Basaluddin Salem.

Hasil dari penelitian ini adalah 1) 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. 2) Pengembangan usaha yang dapat dilakukan adalah dengan mengembangkan usaha ke arah integrasi dengan ternak sapi dengan memanfaatkan limbah yang dihasilkan oleh proses penyulingan berupa daun serih wangi kering yang dapat diolah menjadi silase untuk pakan sapi. 3) Permasalahan yang dihadapi adalah input yang tidak stabil, kendala tenaga panen, dan sebagian masyarakat yang belum tertarik untuk membudidayakan tanaman serih wangi.

Haryono (2021) telah melakukan penelitian dengan judul “Prospek Agribisnis Penyulingan Serai Wangi Menjadi Minyak Atsiri Di Desa Tanah Merah Kecamatan Belintang Madang Raya Kabupaten OKU Timur”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk: 1) mengetahui besar pendapatan pada usaha penyulingan serai wangi menjadi minyak atsiri di Desa Tanah Merah Kecamatan Belintang Madang Raya Kabupaten OKU Timur, 2) mengetahui tingkat kelayakan finansial usaha penyulingan serai wangi menjadi minyak atsiri di Desa Tanah Merah Kecamatan Belintang Madang Raya kabupaten OKU Timur.

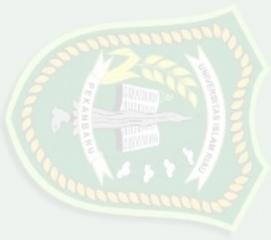
Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi usaha penyulingan serih wangi di Desa Tanah Merah Kecamatan BMR Kabupaten OKU Timur



dalam satu kali proses produksi adalah sebesar Rp 10.896.000, penerimaan sebesar Rp. 22.500.000/Proses sehingga pendapatan yang diterima adalah sebesar Rp. 11.604.000/Proses. Nilai R/C Rasio sebesar 2,06. Usaha penyulingan minyak serai wangi di Kabupaten OKU Timur layak (*feasible*) secara finansial untuk dikembangkan, hal ini dapat diketahui dari perhitungan nilai NPV sebesar Rp 59.702.298, nilai IRR adalah sebesar 25,93% dan nilai Net B/C sebesar 1,59.

Alfenia (2022) telah melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usaha Agroindustri Minyak Atsiri Serai Wangi di Nagari Panti Selatan Kecamatan Panti Kabupaten Pasaman Provinsi Sumatera Barat (Kasus: Usaha Penyulingan Minyak Serai Wangi)”. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis: 1) Karakteristik Pelaku Usaha dan Profil Usaha 2) Ketersediaan dan Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Prad Produk Bad Teknologi Pengolahan Produksi, 3) Biaya, Produksi, Harg, Pendapatan, Efisiensi dan Kilai Tambah. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus yang bertempat pada Usaha Penyulingan Minyak Atsiri Serai Wangi. Penelitian ini dilaksanakan selama enam bulan dimulai dari bulan Januari-Jun 2022. Responden diambil secara Purposive Sampling, yaitu pelaku usaha minyak atsiri serai wangi dan dua orang tenaga kerja. Jenis data yang digunakan kuantitatif dan kualitatif yang bersumber dari data primer dan data sekunder.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik pelaku usaha rata-rata berumur 45 tahun (produktif), rata-rata tingkat pendidikan 10 tahun (SLTP), pengalaman berusaha 3 tahun, jumlah tanggungan keluarga rata-rata sebanyak 4 jiwa Usaha minyak atsiri serai wangi tergolong usaha berskala mikro, modal usaha pribadi (Equity) sebesar Rp 25.000.000 dan memiliki tenaga kerja sebanyak



2 orang Ketersediaan bahan baku didapat langsung dari kebun pemilik usaha seluas 2 hektare dengan jumlah 2.000 rumpun serai wangi. Proses produk menggunakan ketel penyulingan. Teknologi produksi yang digunakan tergolong konvensional. Biaya produksi senilai Rp 391.934/proses produksi, Rp 1.567735/hari, Rp 12.541.882/bulan dan Rp 150.401.783/tahun Produksi yang dihasilkan sebesar 4,80 Kg/proses produksi, 19,20 Kg/hari, 154 Kg/bulan dan 1,843 Kg/tahun dengan harga Rp 120.000/kg. Pendapatan bersih senilai Rp 184.066/proses produksi, Rp 736.265/hari, Rp 5.890.118/bulan, dan Rp 70.782.217/tahun. Efisiensi sebesar 1,47. Nilai tambah yang diperoleh senilai Rp 199.840 proses produksi, Rp 799.360 hari, Rp 6.394.880/bulan dan Rp 76.738.560 tahun dengan rasio nilai tambah sebesar 34,69%.

2.6. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar. Adapun kerangka penelitian ini dimulai dari menganalisis karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang minyak serai wangi diambil dari umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha, serta jumlah tanggungan keluarga dan profil usaha yaitu sejarah usaha, bentuk usaha, permodalan, tenaga kerja dianalisis deskriptif kualitatif. Kemudian mendeskripsikan ketersediaan bahan baku dan penunjang, penggunaan teknologi produksi dan cara pembuatan minyak serai wangi, peluang usaha dan pasar dianalisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Selanjutnya untuk usaha agroindustri minyak serai wangi yang meliputi teknologi penyulingan, penggunaan faktor produksi, biaya, produksi, pendapatan, dan efisiensi dari



penyulingan minyak serai wangi dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Nilai tambah dianalisis dengan metode hayami. Kemudian untuk menganalisis pemasaran meliputi saluran, lembaga, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, profit margin dan efisiensi pemasaran yang dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Untuk lebih jelasnya disajikan pada Gambar 5.



**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



Potensi dan Permasalahan Agroindustri Minyak Serai Wangi

Potensi:

1. Adanya dukungan pemerintah.
2. Adanya permintaan pasar dunia yang cukup tinggi.
3. Ketersediaan bahan baku yang cukup.
4. Tersedianya SDM yang cukup dan SDA yang cocok.

Permasalahan:

1. Kurangnya manajemen usaha yang baik.
2. Kurangnya diperhitungkan besarnya nilai tambah.
3. Keterbatasan penggunaan teknologi produksi.
4. Harga minyak serai wangi yang tidak stabil dan berfluktuasi
5. Hanya mengandalkan bahan baku kebun sendiri sehingga tidak tercukupinya untuk produksi dalam skala besar.
6. Tidak adanya pasar di daerah penelitian

Agroindustri dan Pemasaran Usaha Minyak Serai di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau

a. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang, meliputi:

1. Umur
2. Tingkat Pendidikan
3. Pengalaman Berusaha
4. Jumlah Tanggungan

b. Profil usaha, meliputi:

1. Sejarah Usaha
2. Bentuk Usaha
3. Permodalan
4. Tenaga Kerja

Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi:

1. Teknologi Produksi
2. Faktor Produksi
3. Biaya, Produksi, Pendapatan, dan Efisiensi Usaha
4. Nilai Tambah

Pemasaran Minyak Serai Wangi, meliputi:

1. Saluran Pemasaran
2. Lembaga Pemasaran
3. Fungsi Pemasaran
4. Biaya, Margin, Profit Margin dan Efisiensi Pemasaran

Analisis Statistik Deskriptif dan Deskriptif Kualitatif

Analisis Deskriptif Kualitatif dan Kuantitatif serta Analisis Nilai Tambah Metode Hayami

Kesimpulan dan Saran

Gambar 5. Kerangka Pemikiran

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei pada usaha agroindustri minyak serai wangi Marsono. Lokasi penelitian ini di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar. Penentuan lokasi ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa usaha agroindustri penyulingan minyak serai wangi Marsono merupakan usaha yang sudah berdiri sejak tahun 2019 hingga sekarang dan satu satunya usaha minyak serai wangi yang terdapat di Kecamatan Salo.

Penelitian ini dilaksanakan selama 6 (enam) bulan yang dimulai dari Mei sampai dengan Oktober 2022. Tahapan kegiatan penelitian meliputi: penyusunan usulan penelitian, survei penelitian, pengumpulan data di lapangan, analisis data dan penyusunan laporan akhir.

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Pengambilan responden dalam penelitian ini diambil secara sensus yaitu 1 orang pengusaha minyak serai wangi dan 2 orang tenaga kerja. Pada pelaku pemasaran diambil menggunakan teknik *snowball sampling*. Informan kunci dalam mengetahui responden pelaku pemasaran ini yaitu Bapak Marsono selaku pengusaha minyak serai wangi. Hal ini dikarenakan informasi tentang pelaku pemasaran belum diketahui oleh peneliti. Adapun pelaku pemasaran yang dijadikan responden yaitu 2 orang pedagang.

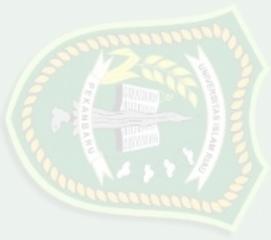




3.3. Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data internal diperoleh dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari pengusaha minyak serai wangi, tenaga kerja dan pedagang adalah sebagai berikut.

1. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengusaha dan tenaga kerja minyak serai wangi dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha serta jumlah tanggungan keluarga.
2. Profil usaha. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengusaha dan tenaga kerja minyak serai wangi dengan menggunakan daftar pertanyaan yang meliputi sejarah usaha, bentuk usaha, permodalan dan tenaga kerja.
3. Analisis usaha agroindustri minyak serai wangi. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengusaha minyak serai wangi dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan meliputi penggunaan bahan baku, penggunaan bahan penunjang, harga bahan baku, harga bahan penunjang, teknik pengolahan, proses produksi, produksi, harga produksi.
4. Pemasaran. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan pengusaha dan tenaga kerja minyak serai wangi dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan meliputi saluran pemasaran, lembaga pemasaran, biaya pemasaran.

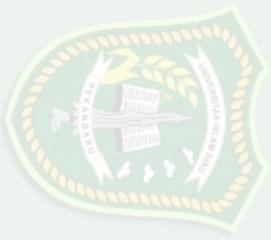


Data sekunder diperoleh dari instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik, dan Monografi Desa Siabu. Data sekunder meliputi: keadaan umum daerah penelitian, batas-batas wilayah penelitian, jumlah penduduk, pendidikan serta informasi lain yang dianggap perlu guna melengkapi penelitian ini.

3.4. Konsep Operasional

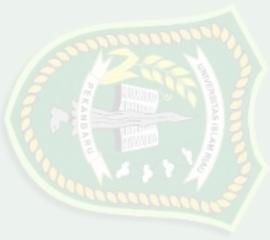
Untuk memperjelas dan menghindari kesalahpahaman mengenai pengertian tentang istilah-istilah dalam penelitian, maka dibuat definisi dan batasan operasional sebagai berikut:

1. Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja adalah sifat/hal yang berhubungan dengan umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha serta jumlah tanggungan keluarga (Tahun).
2. Umur adalah satuan waktu yang mengukur waktu keberadaan suatu benda atau makhluk (Tahun).
3. Tingkat pendidikan adalah tahapan pendidikan formal yang telah dilalui oleh pengusaha penyulingan minyak serai wangi (Tahun).
4. Pengalaman berusaha adalah tingkat penguasaan pengetahuan serta keterampilan pelaku usaha dalam pekerjaannya yang dapat diukur dari masa kerja dari tingkat pengetahuan serta keterampilan yang dimilikinya (Tahun).
5. Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang biaya hidupnya ditanggung oleh kepala keluarga yang terdiri dari kepala keluarga yang terdiri seataap dan seataap dan sedapur (Orang).
6. Profil usaha meliputi sejarah usaha, bentuk usaha, permodalan dan tenaga kerja dalam usaha minyak serai wangi.



7. Sejarah usaha adalah menjelaskan cerita asal muasal seseorang berusaha.
8. Bentuk usaha adalah terdiri dari perseroan firma, perseroan komanditer, perseroan terbatas, BUMN dan koperasi.
9. Permodalan adalah terdiri atas sumber modal dan jumlah modal yang digunakan dalam berusaha.
10. Tenaga kerja adalah orang yang bekerja untuk kegiatan proses produksi agroindustri penyulingan serai wangi, mulai dari pengumpulan daun serai wangi, penyulingan minyak serai wangi sampai menjadi minyak serai wangi yang siap untuk dipasarkan (HOK/Proses produksi).
11. Proses produksi adalah proses pengolahan bahan baku daun serai wangi mulai dari pengumpulan daun serai wangi, penyulingan minyak serai wangi sampai menjadi minyak serai wangi yang siap untuk dipasarkan dengan menggunakan faktor-faktor yang ada seperti tenaga kerja, alat, bahan baku dan biaya (Rp/Kg).
12. Satu kali proses produksi adalah lamanya waktu yang digunakan dalam proses produksi minyak serai wangi mulai dari pengadaan bahan baku sampai dengan minyak serai wangi siap untuk dipasarkan (6 jam 45 menit).
13. Teknologi produksi adalah alat yang digunakan dalam memproduksi daun serai wangi menjadi minyak atsiri seperti mesin penyulingan (Unit).
14. Penggunaan faktor produksi adalah penggunaan bahan baku, bahan penunjang serta peralatan yang dibutuhkan dalam penyulingan minyak serai wangi (Kg, M³, Unit/Proses produksi).

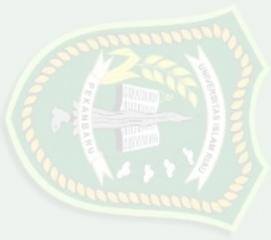
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



15. Bahan baku adalah daun serai wangi yang akan diproses untuk penyulingan minyak serai wangi (Kg/Proses produksi).
16. Bahan input lain adalah input produksi selain bahan baku yang diperlukan dalam proses produksi minyak serai wangi seperti kayu dan air (M^3 /Proses produksi).
17. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi yang tidak habis dalam satu kali proses produksi ada agroindustri minyak serai wangi, terdiri dari biaya penyusutan peralatan dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/proses produksi).
18. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang besarnya selalu berubah tergantung dari besar kecilnya produksi, terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan penunjang, biaya penjualan dan biaya pengemasan minyak serai wangi dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/Proses Produksi).
19. Biaya total (total cost) adalah keseluruhan biaya tetap dan variabel yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp/Proses Produksi).
20. Produksi adalah jumlah minyak serai wangi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi dihitung dalam satuan (Kg/Proses Produksi).
21. Upah tenaga kerja adalah nilai upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja (Rp/HOK).
22. Harga adalah nilai uang atau standar ketetapan nilai jual dari produk minyak serai wangi (Rp).
23. Harga bahan baku adalah harga serai wangi untuk menyuling minyak serai wangi (Rp/Proses Produksi).



24. Harga jual adalah harga yang ditetapkan dalam penjualan minyak serai wangi (Rp/Kg).
25. Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima atas penjualan produk minyak serai wangi (Rp/Proses Produksi).
26. Pendapatan kotor adalah jumlah produksi agroindustri minyak serai wangi di kalikan dengan harga jual pada saat penelitian (Rp/Proses Produksi).
27. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh dari selisih pendapatan kotor dengan biaya produksi dalam agroindustri minyak serai wangi (Rp/Proses Produksi).
28. Efisiensi usaha (RCR) adalah ukuran keberhasilan usaha agroindustri yaitu, perbandingan antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi pada agroindustri minyak serai wangi.
29. Nilai tambah adalah nilai produk jadi dikurangi nilai bahan baku dan nilai bahan penunjang agroindustri minyak serai wangi (Rp/Kg).
30. Saluran pemasaran adalah jalur yang digunakan untuk menyampaikan produk olahan serai wangi dari produsen ke konsumen.
31. Lembaga pemasaran adalah orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran produk olahan serai wangi dari produsen ke konsumen.
32. Fungsi pemasaran adalah suatu aktivitas yang dilakukan dalam agroindustri minyak serai wangi untuk menyelesaikan sebuah proses pemasaran.
33. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran olahan serai wangi, meliputi biaya transportasi, pengemasan (Rp).



34. 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 (%).

35. Profit pemasaran 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).

36. 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

3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang serta Profil Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi

Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang agroindustri minyak serai wangi dianalisis secara statistik deskriptif. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang agroindustri minyak serai wangi meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan. Profil usaha minyak serai wangi dianalisis secara deskriptif kualitatif yang meliputi: sejarah usaha, bentuk usaha, permodalan dan tenaga kerja.

3.5.2. Analisis Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi

Usaha agroindustri minyak serai wangi dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Usaha agroindustri minyak serai wangi meliputi: teknologi produksi, penggunaan faktor produksi, biaya, produksi, pendapatan, efisiensi usaha dan nilai tambah.



A. Teknologi Produksi

Teknologi produksi meliputi: alat-alat atau mesin yang digunakan dalam proses produksi minyak serai wangi mulai dari proses pembuatan sampai proses pengemasan dianalisis secara deskriptif kualitatif.

B. Penggunaan Faktor Produksi

Penggunaan faktor produksi dianalisis meliputi: penggunaan bahan baku, bahan penunjang serta peralatan yang dibutuhkan dalam berproduksi dapat dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

C. Biaya Produksi

Biaya dalam agroindustri minyak serai wangi adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha minyak serai wangi selama satu kali produksi. Biaya produksi dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya produksi serai wangi dapat dihitung menggunakan rumus umum menurut Soekartawi (2001), sebagai berikut:

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

Keterangan:

TC = Total Biaya (Rp/Proses produksi)

TFC = Total Biaya Tetap (Rp/Proses produksi)

TVC = Total Biaya Variabel (Rp/Proses produksi)

Untuk kebutuhan penelitian, maka rumus tersebut diinformasikan menjadi:

$$TC = TFC + X1.Px1 + X2.Px2 + X3.Px3 + X4.Px4 \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:



TC = Total Biaya (Rp/Proses Produksi)

TFC = Biaya Penyusutan (Rp/Proses Produksi)

X1 = Jumlah Bahan Baku Serai Wangi (Kg/Proses Produksi)

Px1 = Harga Bahan Baku Serai Wangi (Rp/Kg)

X2 = Jumlah Kayu Bakar (Kg/Proses Produksi)

Px2 = Harga Kayu Bakar (Rp/Kg)

X3 = Jumlah Air (Liter/Proses Produksi)

Px3 = Harga Air (Rp/Liter)

X4 = Jumlah Tenaga Kerja (HOK/Proses Produksi)

Px4 = Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)

Dalam penelitian ini untuk menentukan besarnya biaya penyusutan digunakan persamaan sebagai berikut (Hery, 2014):

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

Keterangan:

D = Nilai Penyusutan (Rp/Proses Produksi)

NB = Harga Beli Alat (Rp/Unit)

NS = Nilai Sisa (Rp/Unit)

UE = Masa Pakai Alat (Tahun)

D. Produksi

Produksi adalah jumlah produk yaitu minyak serai wangi yang dihasilkan dalam satuan kilogram per proses produksi yang dinalisis secara deskriptif kuantitatif.

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



E. Pendapatan

1. Pendapatan kotor

Pendapatan kotor usaha penyulingan minyak serai wangi didapatkan dari seluruh produksi yang dihasilkan dalam kegiatan usaha agroindustri minyak serai wangi. Untuk menghitung pendapatan kotor, dihitung menggunakan rumus umum menurut Soekartawi (2001), sebagai berikut :

$$TR = Q \cdot PQ \dots\dots\dots(4)$$

Dimana:

TR = Pendapatan Kotor Usaha Minyak Serai Wangi (Rp/proses produksi)

Q = Total Produksi minyak serai wangi (Kg/proses produksi).

PQ = Harga minyak serai wangi (Rp/Kg).

2. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih adalah pendapatan yang diperoleh dari selisih pendapatan kotor dengan biaya produksi minyak serai wangi. Pendapatan bersih dihitung dengan menggunakan rumus umum Soekartawi (2001) sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Untuk penelitian ini, maka rumus tersebut diuraikan menjadi:

$$\pi = [(Q \cdot Pq) - \{(X_1 \cdot Px_1) + (X_2 \cdot Px_2) + (X_3 \cdot Px_3) + (X_4 \cdot Px_4)\} + D] \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan:

TR : Total Penerimaan (Rp/Proses Produksi)

TC : Total Biaya (Rp/Proses Produksi)



π : Pendapatan Bersih Minyak Serai Wangi (Rp/Proses Produksi)

Q : Jumlah Produksi Minyak Serai Wangi (Kg/Proses Produksi)

Pq : Harga Jual Minyak Serai (Rp/Kg)

X₁ : Jumlah Bahan Baku Minyak Serai (Kg/Proses Produksi)

Px₁ : Harga Bahan Baku Minyak Serai Wangi (Rp/Kg)

X₂ = Jumlah Kayu Bakar (Kg/Proses Produksi)

Px₂ = Harga Kayu Bakar (Rp/Kg)

X₃ = Jumlah Air (Liter/Proses Produksi)

Px₃ = Harga Air (Rp/Liter)

X₄ : Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja (HOK/Proses Produksi)

Px₄ : Upah Tenaga Kerja (Rp/Proses Produksi)

D : Nilai Penyusutan Alat (Rp/Proses Produksi)

F. Efisiensi

Untuk mengetahui tingkat efisiensi agroindustri Minyak Serai dilakukan dengan menggunakan rumus RCR (*Return Cost of Ratio*), yaitu perbandingan antara besarnya pendapatan dengan biaya yang dikeluarkan untuk berproduksi, menurut Soekartawi (2000), dengan persamaan:

$$RCR = TR/TC \dots\dots\dots(6)$$

Keterangan:

RCR = Efisiensi Agroindustri Minyak Serai Wangi

TR = Pendapatan Kotor/*Total Revenue* (Rp/Proses Produksi)

TC = Total Biaya/*Total Cost* (Rp/Proses Produksi)

Dengan kriteria penilaian:

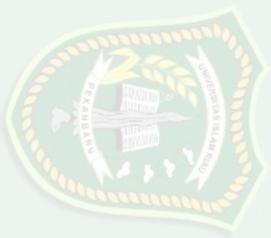
DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

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



$RCR > 1$, Berarti agroindustri minyak serai wangi menguntungkan

$RCR = 1$, Berarti agroindustri minyak serai wangi berada pada titik impas

$RCR < 1$, Berarti agroindustri minyak serai wangi tidak menguntungkan.

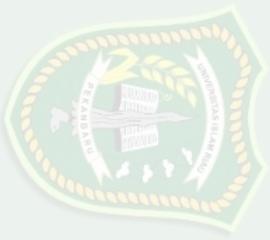
G. Nilai Tambah

Untuk mengetahui nilai tambah produk agroindustri minyak serai wangi dianalisis menggunakan metode Hayami. Analisis nilai tambah menggunakan metode Hayami dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Kerangka Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami

Variabel		Nilai
I.	Output, Input dan Harga	
1.	Output (Kg)	(1)
2.	Input (Kg)	(2)
3.	Tenaga Kerja (HOK)	(3)
4.	Faktor Konversi	$(4) = (1) / (2)$
5.	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/Kg)	$(5) = (3) / (2)$
6.	Harga Output (Rp)	(6)
7.	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	(7)
II.	Penerimaan dan Keuntungan	
8.	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	(8)
9.	Sumbangan Input Lain (Rp/Kg)	(9)
10.	Nilai Output (Rp/Kg)	$(10) = (4) \times (6)$
11.	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	$(11a) = (10) - (9) - (8)$
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	$(11b) = (11a/10) \times 100\%$
12.	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	$(12a) = (5) \times (7)$
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	$(12b) = (12a/11a) \times 100\%$
13.	a. Keuntungan (Rp/Kg)	$(13a) = 11a - 12a$
	b. Tingkat Keuntungan (%)	$(13b) = (13a/11a) \times 100\%$
III.	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi	
14.	Margin (Rp/Kg)	$(14) = (10) - (8)$
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	$(14a) = (12a/14) \times 100\%$
	b. Sumbangan Input Lain (%)	$(14b) = (9) \times (14) / 100$
	c. Keuntungan Pengusaha (%)	$(14c) = (13a) \times (14) / 100$

Sumber: Hayami, at all. *Agricultural Marketing and Processing In Up Law Java*, 1989. Dalam Baroh (2007).



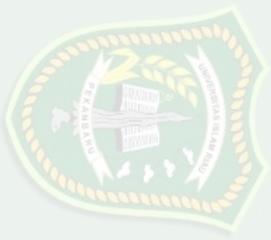
1. *Output* (Kg) adalah minyak serai wangi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi.
2. *Input* (Kg) adalah jumlah serai wangi yang akan diolah menjadi minyak serai wangi dalam satu kali proses produksi.
3. Tenaga kerja (HOK) adalah banyaknya jumlah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam satu kali proses produksi minyak serai wangi.
4. Faktor konversi menunjukkan banyaknya output yang dihasilkan dari setiap bahan baku yang digunakan, yaitu banyaknya produk minyak serai wangi yang dihasilkan dalam satu kilogram serai wangi.
5. Koefisien tenaga kerja (HOK/Kg) menunjukkan jumlah tenaga kerja langsung dalam proses pengolahan satu kilogram satuan input (HOK/Kg).
6. Harga output (Rp/Kg) adalah nilai jual untuk minyak serai wangi per kilogram.
7. Upah tenaga kerja (Rp/HOK) adalah biaya untuk tenaga kerja langsung berdasarkan jumlah jamnya.
8. Harga bahan baku (Rp/Kg) adalah nilai beli serai wangi per kilogram.
9. Sumbangan input lain (Rp/Kg) adalah biaya pemakaian input lain per kilogram produk.
10. Nilai output (Rp/Kg) menunjukkan nilai yang diterima dari konversi output terhadap bahan baku dengan harga output.
11. Nilai tambah (Rp/Kg) adalah selisih antara nilai output minyak serai wangi dengan harga bahan baku utama serai wangi dan sumbangan input lain.

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



12. Rasio nilai tambah (%) menunjukkan persentase nilai tambah dari nilai produk. Menurut Reyne dalam Hubeis (1997), terdapat tiga indikator rasio nilai tambah, yaitu:

- 1) Besarnya rasio nilai tambah kurang dari 15%, maka nilai tambahnya tergolong rendah.
- 2) Besarnya rasio nilai tambah antara 15%-40%, maka nilai tambahnya tergolong sedang.
- 3) Besarnya rasio nilai tambah besar dari 40%, maka nilai tambahnya tergolong tinggi.

13. Pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg) menunjukkan upah yang diterima tenaga kerja langsung untuk mengolah satu satuan bahan baku.

14. Pangsa nilai tambah (%) adalah menunjukkan persentase pendapatan tenaga kerja dari nilai tambah (%).

15. Keuntungan (Rp) menunjukkan bagian yang diterima pengusaha hasil dari nilai tambah dikurang pendapatan tenaga kerja.

16. Tingkat keuntungan (%) menunjukkan persentase keuntungan terhadap nilai tambah (%).

17. Margin (Rp) menunjukkan besarnya kontribusi pemilik faktor-faktor produksi selain bahan baku yang digunakan dalam proses produksi.

18. Persentase pendapatan tenaga kerja langsung terhadap margin (%).

19. Persentase sumbangan input lain terhadap margin (%).

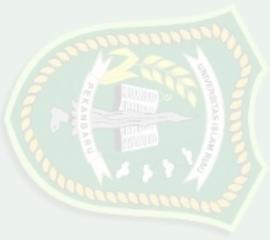
20. Persentase keuntungan usaha terhadap margin (%).

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



3.5.3. Analisis Pemasaran Minyak Serai Wangi

Analisis pemasaran agroindustri meliputi lembaga, saluran, fungsi, biaya, margin, profit margin, efisiensi pemasaran dianalisis melalui deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

1. Saluran Pemasaran

Saluran Pemasaran merupakan jalur yang digunakan untuk menyampaikan produk minyak serai wangi dari produsen ke konsumen (Gumbira dan Harizt, 2001) dianalisis secara deskriptif kualitatif.

2. Lembaga Pemasaran

Lembaga Pemasaran merupakan orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran produk minyak serai wangi dari produsen ke konsumen (Saefuddin dan Hanafiah, 1986) dianalisis secara deskriptif.

3. Fungsi Pemasaran

Fungsi Pemasaran merupakan suatu aktivitas yang dilakukan dalam agroindustri minyak serai wangi untuk menyelesaikan sebuah proses pemasaran (Gumbira dan Harizt, 2001) dianalisis secara deskriptif kualitatif. Fungsi Pemasaran meliputi 1) penjualan; 2) pembelian; 3) pengangkutan; 4) pengolahan; 5) standarisasi dan penggolongan produk; 6) penanggung resiko dan 7) penyediaan informasi pasar.

4. Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran olahan serai wangi, meliputi biaya transportasi, pengemasan,



bongkar muat dan sopir. Rumus yang digunakan untuk menentukan biaya pemasaran (Siswanto, 2003) sebagai berikut:

$$BP = BP_1 + BP_2 + \dots + BP_n \dots\dots\dots(7)$$

Keterangan:

BP = Biaya Pemasaran Minyak Serai Wangi (Rp/Kg)

BP1, BP2,, BPn = Biaya Pemasaran Tiap Lembaga Pemasaran (Rp/Kg)

5. Margin Pemasaran

Margin Pemasaran merupakan perbedaan antara harga yang dibayar oleh konsumen akhir untuk produk minyak serai wangi dengan harga yang diterima oleh produsen minyak serai wangi. Margin pemasaran digunakan untuk mengetahui selisih antara harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen (Seafuddin dan Hanafiah, 1986). Untuk menghitung margin pemasaran digunakan rumus:

$$M = H_k - H_p \dots\dots\dots(8)$$

Keterangan:

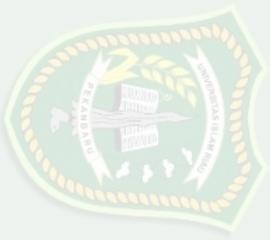
M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

H_k = Harga Konsumen (Rp/Kg)

H_p = Harga Pada Produsen Minyak Serai Wangi (Rp/Kg)

6. Profit Pemasaran

Profit margin merupakan 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 (Munawir, 2007). Untuk mengetahui profit (keuntungan) digunakan rumus sebagai berikut:

$$\eta = M - BP \dots\dots\dots(9)$$

Keterangan:

η = Profit (Keuntungan) (Rp/Kg)

M = Margin Pemasaran (Rp/Kg)

BP = Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

7. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah kemampuan memasarkan suatu produk untuk mendapatkan hasil yang diinginkan dengan menggunakan input yang serendah rendahnya untuk memperoleh output semaksimal mungkin. Efisiensi pemasaran digunakan untuk mengetahui perbandingan antara biaya pemasaran dengan biaya penerimaan (Sudiyono, 2001). Efisiensi pemasaran (E_p), dihitung dengan menggunakan rumus:

$$EP = \frac{TC}{TNP} \times 100 \% \dots\dots\dots(10)$$

Keterangan :

EP = Efisiensi Pemasaran (%)

TC = Total Biaya Pemasaran (Rp/Kg)

TNP = Total Nilai Produk (Rp/Kg)

Dengan kriteria penilaian:

$EP < 50 \%$, berarti pemasaran tergolong efisien.

$EP > 50 \%$, berarti pemasaran tergolong tidak efisien (Soekartawi, 1994).

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

BAB IV

GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Keadaan Wilayah

Desa Siabu merupakan salah satu desa yang ada di wilayah Kecamatan Salo, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau. Berdasarkan data kantor Desa Siabu (2020), desa ini memiliki luas wilayah 39.636,81 km² yang terdiri dari 6 Dusun yaitu Dusun Suka Damai, Dusun Mekar Maju, Dusun Muaro Siabu, Dusun Karya Nyata, Dusun Sei. Abang dan Dusun Sei. Pinaso. Desa ini berjarak ± 17 Km dari pusat pemerintahan kota Kecamatan Salo. Desa ini terletak pada ketinggian 200-400 mdpl dengan suhu rata-rata harian 27,5 °C dan kelembapan 70-100%.

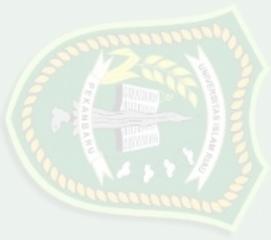
Secara astronomis, Desa Siabu terletak antara 150 Lintang Utara dan 150 Lintang Selatan. Berdasarkan posisi geografisnya, Desa Siabu memiliki batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara dengan Kelurahan Bangkinang
- Sebelah Selatan dengan Desa Sei. Sarik
- Sebelah Timur dengan Desa Lipat Kain Utara
- Sebelah Barat dengan Desa Pulau Gadang.

4.2. Penduduk

Berdasarkan data kantor Desa Siabu (2020), penduduk di Desa Siabu berjumlah 6.005 jiwa yang terdiri dari 3.107 berjenis kelamin laki-laki dan 2.898 berjenis kelamin perempuan. Berdasarkan data yang diperoleh dari Monografi Desa Siabu, sebagai berikut:





Tabel 3. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Desa Siabu, Tahun 2020

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	3.107	51,74
2	Perempuan	2.898	48,26
3	Jumlah	6.005	100,00

Sumber: Kantor Desa Siabu, 2020

Dari Tabel 3 dapat diketahui bahwa laki-laki lebih banyak dibandingkan dengan perempuan. Persentase penduduk berjenis kelamin laki-laki 51,74% dan penduduk berjenis kelamin perempuan 48,26%. Dari hasil persentase penduduk menurut jenis kelamin tidak ada selisih yang cukup banyak, hal ini menandakan jika Desa Siabu perbandingan antara laki-laki dan perempuan cukup berimbang.

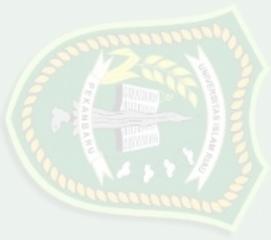
Perbandingan laki-laki dan perempuan di suatu wilayah juga bisa dilihat dengan menggunakan rumus *sex ratio* sebagai berikut:

$$\text{sex ratio} = \frac{\text{Jumlah penduduk laki-laki}}{\text{Jumlah penduduk perempuan}} \times 100 \text{ (penduduk perempuan)}$$

$$\text{sex ratio} = \frac{3.107}{2.898} \times 100 \text{ (penduduk perempuan)}$$

$$\text{sex ratio} = 107,21$$

Hasil dari *sex ratio* di Desa Siabu bahwa setiap 100 penduduk perempuan ada sebanyak 107,21 penduduk laki-laki. Di dalam bidang pertanian, laki-laki dibutuhkan lebih banyak dibandingkan dengan perempuan karena anggapan kalau pertanian itu membutuhkan tenaga yang lebih banyak. Dari hasil *sex ratio* di Desa Siabu yang berimbang sehingga tidak ada masalah kekurangan tenaga kerja terutama dalam bidang pertanian.



Jumlah penduduk menurut umur dapat dilihat dari keberagaman umur menurut umur produktif. Umur merupakan struktur yang penting sebagai bahan acuan informasi menentukan kebijakan bagi Desa Siabu. Usia produktif yaitu 15-64 tahun dan umur tidak produktif 0-14 tahun dan lebih dari 64 tahun. Semakin tinggi penduduk yang berumur produktif maka akan semakin cepat maju juga daerah tersebut. Adapun jumlah penduduk berdasarkan umur di Desa Siabu sebagai berikut:

Tabel 4. Jumlah Penduduk Menurut Umur di Desa Siabu, Tahun 2020

No	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin		Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
		Laki-Laki	Perempuan		
1	0-14	339	344	683	24,65
2	15-64	1.012	846	1.858	67,10
3	>64	130	99	229	8,25
4	Jumlah	1.481	1.286	2.770	100,00

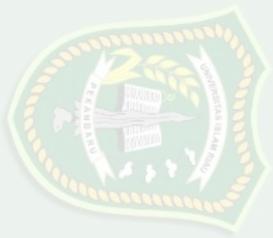
Sumber: Kantor Desa Siabu, 2020

Pada Tabel 4 menunjukkan bahwa penduduk di Desa Siabu memiliki umur produktif tinggi yaitu umur 15-64 tahun sebanyak 1.858 jiwa dengan persentase 67,10 % sedangkan umur tidak dari produktif dari umur 0-14 tahun dan >64 tahun masing-masing 683 jiwa dan 229 jiwa dengan masing-masing persentase 24,65% dan 8,25%. Jumlah penduduk menurut umur bisa juga ditentukan menggunakan rasio atau angka beban tanggungan (DR), dengan rumus sebagai berikut:

$$DR = \frac{\text{Jumlah penduduk non produktif}}{\text{jumlah penduduk produktif}} \times 100$$

$$DR = \frac{912}{1.858} \times 100$$

$$DR = 49$$



Hasil dari perhitungan DR memperoleh hasil sebesar 0,49 dengan perbandingan 912 banding 1.858 artinya setiap 100 penduduk produktif di Desa Siabu harus menanggung 49 penduduk tidak produktif. Semakin rendah nilai DR maka semakin lebih baik suatu wilayahnya karena beban tanggungan yang kecil. DR masuk dalam kategori rendah jika memperoleh kurang dari 50.

4.3. Pendidikan

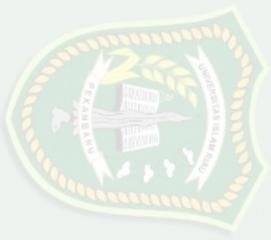
Pendidikan merupakan hal yang sangat penting bagi seseorang atau bagi suatu wilayah. Tingkat pendidikan sangat memengaruhi seseorang dalam menerima ilmu, menyerap, menyesuaikan diri dengan perkembangan ilmu pengetahuan, keterampilan ataupun teknologi baru. Pendidikan yang didapat seseorang akan memengaruhi kemajuan suatu wilayah yang ditempati oleh seseorang tersebut. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimiliki penduduk maka cenderung semakin maju juga wilayah tersebut, begitu juga sebaliknya.

Jumlah penduduk menurut tingkat pendidikan di Desa Siabu sebagai berikut:

Tabel 5. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Desa Siabu, Tahun 2020

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak Pernah Sekolah	374	17,28
2	Belum Sekolah	149	6,88
3	Taman Kanak-Kanak	99	4,58
4	Tidak Tamat SD	137	6,34
5	SD	509	23,53
6	SMP	545	25,20
7	SMA	233	10,77
8	D1/D2/D3	56	2,59
9	S1/S2/S3	46	2,13
10	Tamat SLB	15	0,70
11	Jumlah	2.163	100,00

Sumber: Kantor Desa Siabu, 2020



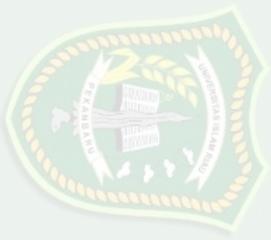
Pada Tabel 5 menunjukkan bahwa penduduk di Desa Siabu masih tergolong pada tingkatan yang rendah bisa dilihat dari jumlah penduduk yang tidak pernah sekolah dan belajar sampai sekolah dasar hingga sekolah menengah pertama masing-masing sebanyak 374 jiwa, 509 jiwa dan 545 jiwa dengan persentase masing-masing 17,28%, 23,53% dan 25,20%. Penduduk di Desa Siabu belum menjalankan anjuran sesuai dengan pemerintah wajib belajar dua belas tahun pendidikan formal. Suatu wilayah dikatakan penduduknya memiliki tingkat pendidikan yang tinggi jika sebagian besar penduduknya menempuh pendidikan secara formal lebih dari wajib belajar selama dua belas tahun.

Sarana dan prasarana dalam pendidikan sangat mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat. Semakin baik sarana dan prasarana pendidikan akan mempercepat laju pembangunan sumberdaya manusia. Desa Siabu memiliki tanah untuk bangunan sekolah dan perguruan tinggi seluas 5 Ha.

4.4. Mata Pencaharian

Berdasarkan data Kantor Desa Siabu (2020), mata pencaharian masyarakat Desa Siabu lebih mengarah kepada sektor pertanian dengan jumlah petani sebanyak 3.500 orang. Untuk sektor pertanian terdiri dari perkebunan karet, sawit dan serai wangi. Sehingga dapat dikatakan bahwa kondisi ekonomi masyarakat tergolong cukup baik, hal ini dikarenakan mereka dapat mengolah dan memanfaatkan hasil kebun serta alam yang memadai di desa tersebut.

Penduduk di Desa Siabu memiliki berbagai macam mata pencaharian atau bersifat heterogen. Jumlah penduduk menurut mata pencaharian sebagai berikut:



Tabel 6. Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan di Desa Siabu, Tahun 2020

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Petani	3.500	91,81
2	Buruh Tani	50	1,32
3	Pegawai Negeri Sipil	35	0,92
4	Pedagang Keliling	9	0,24
5	Peternak	200	5,24
6	Dokter Swasta	2	0,05
7	Bidan Swasta	15	0,40
8	Bidan Negeri	1	0,02
9	Jumlah	3.812	100,00

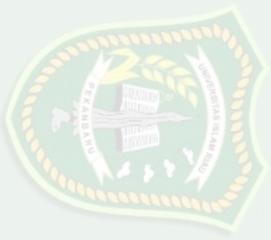
Sumber: Kantor Desa Siabu, 2020

Berdasarkan Tabel 6 menunjukkan bahwa jumlah penduduk yang bekerja sebanyak 3.812 jiwa dari total penduduk 6.005 jiwa. Penduduk di Desa Siabu yang bekerja yaitu sebagian dari total penduduk. Penduduk yang tidak bekerja bisa disebabkan oleh faktor umur yang masih tergolong muda atau umur yang belum produktif (0–14 tahun) atau bisa juga karena faktor lansia atau lanjut usia. Selain dari faktor umur, penduduk yang tidak memiliki pekerjaan biasanya sebagai ibu rumah tangga yang hanya mengurus kebutuhan didalam keluarga saja sehingga tidak memiliki pendapatan.

Penduduk di Desa Siabu sebagian besar bekerja sebagai petani sebanyak 3.500 jiwa (91,81%), hal ini dikarenakan sebagian besar wilayah di Desa Siabu adalah area pertanian yaitu perkebunan yang sangat dominan.

4.5. Perekonomian

Pertumbuhan ekonomi masyarakat pedesaan tidak cukup hanya di dukung oleh tersedianya sumber daya manusia saja tetapi perlu adanya peran kelembagaan yang dapat mendukung kehidupan masyarakat terutama yang bersangkutan dengan usahanya. Masyarakat Desa Siabu pada umumnya bermata



pencaharian di bidang pertanian dan terdapat 1 pasar sebagai salah satu tempat memasarkan barang hasil pertanian.

Dalam rangka mewujudkan pendidikan pemerintah telah membangun sarana dan prasarana pendidikan di seluruh Indonesia, dan tidak ketinggalan pula di Desa Siabu, yaitu telah membangun sarana pendidikan formal dari tingkat TK sampai ketingkat perguruan tinggi.

4.6. Kondisi Agroindustri

Mata pencaharian masyarakat Desa Siabu lebih mengarah kepada sektor pertanian dengan jumlah petani sebanyak 3.600 orang. Untuk sektor pertanian terdiri dari perkebunan karet, sawit dan serai wangi. Sehingga dapat dikatakan bahwa kondisi ekonomi masyarakat tergolong cukup baik, hal ini dikarenakan mereka dapat mengolah dan memanfaatkan hasil kebun serta alam yang memadai di desa tersebut.

Perkebunan sawit diantara sektor pertanian yang menjadi mata pencaharian masyarakat Desa Siabu adalah sawit. Perkebunan sawit di daerah desa ini sangat luas, terdiri dari kepemilikan pribadi masyarakat dan kepemilikan perusahaan yang diolah oleh masyarakat desa tersebut. Perkebunan karet Sektor pertanian lainnya yang menjadi mata pencaharian masyarakat Desa Siabu adalah perkebunan karet. Perkebunan ini juga cukup luas tidak jauh beda dengan perkebunan sawit. Rata-rata pemilik kebun karet ini adalah masyarakat desa tersebut. Letak perkebunan karet tidak hanya terdapat di satu tempat saja, melainkan hampir menyeluruh di lingkungan Desa Siabu. Pada serai wangi terdapat kebun serai wangi dimana ini merupakan satu-satunya kebun serai wangi



terluas di Desa Siabu. Luas perkebunan serai wangi yang berada di desa Siabu sekitar 8 Ha. Perkebunan tersebut terletak cukup jauh dari jangkauan masyarakat, yaitu sekitar 2 Km dari permukiman masyarakat desa jika ditempuh dengan berjalan kaki. Dengan luasnya perkebunan serai wangi yang ada di desa ini, berarti serai wangi memiliki potensi dalam hal peningkatan nilai tambah. Hal ini sudah dilakukan oleh masyarakat Desa Siabu dengan melakukan penyulingan daun serai wangi menjadi minyak atsiri. Lokasi penyulingan juga terletak di sekitar area perkebunan serai wangi tersebut.

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK :

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang serta Profil Usaha

5.1.1. Karakteristik Pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang

Karakteristik pengusaha, tenaga kerja, dan pedagang dapat diamati dari beberapa variabel yang memungkinkan dapat memberikan gambaran tentang pengelolaan usaha. Karakteristik tersebut meliputi umur, pendidikan, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga.

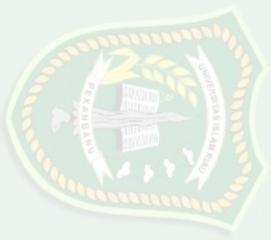
1. Umur

Umur adalah salah satu faktor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan kegiatan agroindustri, dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktivitas seseorang dalam bekerja dan dalam kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006). Umur seseorang dapat menentukan kinerja orang tersebut. Semakin berat pekerjaan secara fisik, maka semakin tua tenaga kerja akan semakin turun pula prestasinya. Namun, dalam hal tanggung jawab, semakin tua umur seseorang semakin pula berpengalaman (Suratiah, 2008).

Distribusi umur responden dapat dilihat pada Tabel 7 dan Lampiran 1.

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU





Tabel 7. Distribusi Umur Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

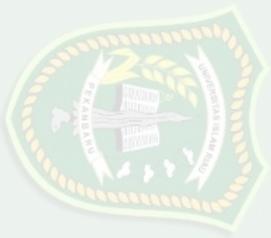
No	Umur (Tahun)	Pengusaha		Tenaga Kerja		Pedagang	
		Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	41-45	-	-	-	-	-	-
2	46-50	-	-	1,00	50,00	-	-
3	51-55	-	-	1,00	50,00	1,00	50,00
4	56-60	1,00	100,00	-	-	1,00	50,00

Berdasarkan Tabel 7, umur pengusaha agroindustri minyak serai wangi adalah 58 tahun. Distribusi karakteristik umur tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi dengan kelompok umur 46-50 adalah 50,00% dan kelompok umur 51-55 adalah 50,00%. Berdasarkan Lampiran 1, rata-rata umur tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 52,50 tahun. Distribusi karakteristik umur pedagang usaha agroindustri minyak serai wangi dengan kelompok umur 51-55 adalah 50,00% dan kelompok umur 56-60 adalah 50,00%. Berdasarkan Lampiran 1, rata-rata umur pedagang usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 56,00 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada kategori umur produktif. Umur produktif akan lebih cepat menerima inovasi, sedangkan non produktif sangat sulit.

2. Tingkat Pendidikan

Kartasapoetra (2008), menyatakan tingkat pendidikan manusia pada umumnya menunjukkan daya kreatifitas manusia dalam berfikir dan bertindak.

Pendidikan yang rendah mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia. Pengusaha yang berpendidikan diharapkan dapat lebih aktif, optimis pada masa depan lebih efektif agar lebih produktif.

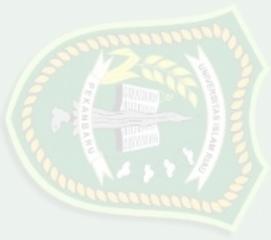


Pada dasarnya, tingkat pendidikan manusia menunjukkan daya kreatifitas manusia dalam berfikir dan bertindak. Pendidikan yang rendah dapat mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia. Sehingga pengusaha yang berpendidikan diharapkan dapat lebih aktif, optimis pada masa depan lebih efektif agar lebih produktif. Distribusi tingkat pendidikan respnden dapat dilihat pada Tabel 8 dan Lampiran 1.

Tabel 8. Distribusi Tingkat Pendidikan Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Pendidikan (Tahun)	Pengusaha		Tenaga Kerja		Pedagang	
		Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	1-6	-	-	-	-	-	-
2	7-12	1,00	100,00	2,00	100,00	2,00	100,00
3	13-18	-	-	-	-	-	-

Berdasarkan Tabel 8, tingkat pendidikan pengusaha agroindustri minyak serai wangi adalah setingkat SLTA (12 Tahun). Distribusi karakteristik tingkat pendidikan tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi dengan kelompok tingkat pendidikan 7-12 tahun adalah 100,00%. Berdasarkan Lampiran 1, rata-rata tingkat pendidikan tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 10,50 tahun. Distribusi karakteristik tingkat pendidikan pedagang usaha agroindustri minyak serai wangi dengan kelompok tingkat pendidikan 7-12 tahun adalah 100,00%. Berdasarkan Lampiran 1, rata-rata tingkat pendidikan pedagang usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 12,00 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berada pada tingkat pendidikan 12 tahun/sampai tamat SMA. Namun tidak berarti menghambat dalam pengolahan usaha minyak serai wangi, karena usaha minyak serai wangi tidak menuntut keahlian tertentu yang harus diperoleh melalui jenjang pendidikan formal yang tinggi tetapi dengan



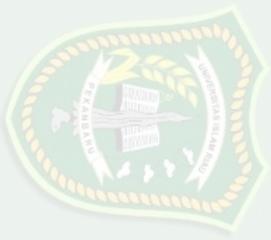
kemauan untuk berusaha. Pendidikan dapat mempengaruhi manajemen dan pengambilan keputusan terhadap suatu usaha yang akan/sedang berjalan. Rendahnya pendidikan mengabaikan pengolahan dan manajemen usaha yang baik. Contohnya pengusaha tidak mencatat dan menghitung biaya dan pendapatan sehingga keuntungan usaha tidak diketahui secara detail.

3. Pengalaman Berusaha

Fauzia (2010) menyatakan pengalaman seseorang dalam berusaha sangatlah berpengaruh terhadap menerima inovasi dari luar. Di dalam mengadakan suatu penelitian, lamanya berusaha diukur mulai sejak kapan pengusaha itu aktif secara mandiri mengusahakan usaha tersebut. Semakin lama pengusaha menekuni usaha yang dilakukan maka semakin meningkat pengetahuan, keterampilan dan pengalamannya serta pengalaman pengrajin dalam berusaha berbeda-beda atau tidak sama antara pengrajin yang satu dengan yang lainnya (Indra, 2020).

Seseorang yang dalam berusaha harus mempunyai pengalaman karena akan sangat berpengaruh untuk menerima inovasi dari luar. Di dalam mengadakan suatu penelitian, lamanya berusaha diukur mulai sejak kapan pengusaha itu aktif secara mandiri mengusahakan usahanya tersebut diadakan penelitian. Distribusi pengalaman berusaha responden dapat dilihat pada Tabel 9 dan Lampiran 1.

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



Tabel 9. Distribusi Pengalaman Berusaha Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

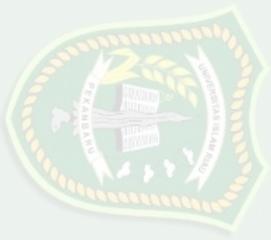
No	Pengalaman Berusaha (Tahun)	Pengusaha		Tenaga Kerja		Pedagang	
		Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	1-5	1,00	100,00	1,00	50,00	-	-
2	6-10	-	-	1,00	50,00	2,00	100,00
3	11-15	-	-	-	-	-	-

Berdasarkan Tabel 9, pengalaman berusaha pengusaha agroindustri minyak serai wangi adalah 4 tahun. Distribusi karakteristik pengalaman berusaha tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi yang tertinggi adalah 50,00%.

Berdasarkan Lampiran 1, rata-rata pengalaman berusaha tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 8,00 tahun. Distribusi karakteristik pengalaman berusaha pedagang usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 50,00%. Berdasarkan Lampiran 1, rata-rata pengalaman berusaha pedagang usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 8,50 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden sudah berpengalaman dalam usaha agroindustri tersebut. Namun hal ini tidak menghambat pengusaha dalam menjalankan usahanya dan bahkan bisa menjadi percontohan agar bisa usahanya terus berjalan.

4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Hasyim (2006) menyatakan bahwa tanggungan keluarga ialah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dalam memenuhi kebutuhannya. Meningkatnya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong untuk melakukan banyak aktivitas terutama dalam mencari dan menambah pendapatan keluarganya. Semakin banyak anggota keluarga semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau yang harus dipenuhi.



Jumlah tanggungan keluarga merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan dalam memenuhi kebutuhannya. Meningkatnya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong untuk melakukan banyak aktivitas terutama dalam mencari dan menambah pendapatan keluarganya. Semakin banyak anggota keluarga semakin besar pula beban hidup yang akan ditanggung atau yang harus dipenuhi. Adapun dengan jumlah anggota keluarga yang besar seharusnya akan memberikan dorongan yang kuat akan peningkatan pendapatan. Distribusi pengalaman berusaha responden dapat dilihat pada Tabel 10 dan Lampiran 1.

Tabel 10. Distribusi Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha, Tenaga Kerja, dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Jumlah Tanggungan (Tahun)	Pengusaha		Tenaga Kerja		Pedagang	
		Jiwa	%	Jiwa	%	Jiwa	%
1	0-3	1,00	100,00	2,00	50,00	2,00	100,00
2	4-7	-	-	1,00	50,00	-	-
3	8-11	-	-	-	-	-	-

Berdasarkan Tabel 10, jumlah tanggungan keluarga pengusaha agroindustri minyak serai wangi adalah 1 jiwa. Distribusi karakteristik jumlah tanggungan keluarga tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi yang tertinggi adalah 50,00%. Berdasarkan Lampiran 1, rata-rata jumlah tanggungan keluarga tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 1 jiwa. Distribusi karakteristik jumlah tanggungan keluarga pedagang usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 100,00%. Berdasarkan Lampiran 1, rata-rata jumlah tanggungan keluarga pedagang usaha agroindustri minyak serai wangi adalah 1 jiwa.

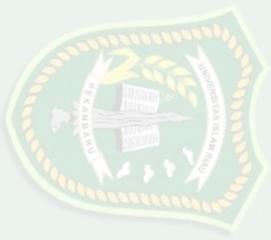


5.1.2. Profil Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi

Profil usaha dapat diamati dari beberapa variabel yang memungkinkan dapat memberikan gambaran tentang pengelolaan usaha. Sedangkan profil usaha meliputi sejarah usaha, bentuk usaha, permodalan dan tenaga kerja. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Lampiran 2.

1. Sejarah Usaha

Usaha penyulingan minyak serai wangi ini bermula dari tingginya harga jual minyak serai wangi di pasaran. Hal inilah yang mendorong dan memotivasi Pak Marsono memulai usaha tersebut. Dalam memulai usahanya ini, pada tahun 2018 Pak Marsono terlebih dahulu melakukan budidaya tanaman serai wangi di lahan seluas 8 hektar. Dengan modal yang ada, Pak Marsono sebagai pengusaha yang juga merupakan petani serai wangi bertekad untuk memulai usaha. Singkatnya setelah melakukan budidaya tanaman serai wangi selama kurang lebih 1 tahun, Pak Marsono melakukan penyulingan minyak serai wangi. Pak Marsono membeli 1 paket alat penyulingan berkapasitas 300 kg. Untuk tenaga kerja sendiri merupakan pekerja yang didatangkan dari daerah Sumatera Utara. Diketahui karena di daerah tersebut banyak pekerja yang berpengalaman dalam melakukan penyulingan minyak serai wangi. Setelah berjalan selama 1 tahun dalam melakukan usaha penyulingan minyak serai wangi tersebut, alat penyulingan yang biasa digunakan Pak Marsono terbakar sehingga menyebabkan kerusakan pada alat penyulingan tersebut. Tidak lama berselang kemudian Pak Marsono mendapatkan bantuan dan binaan dari salah satu Perguruan Tinggi Negeri di Riau. Usaha agroindustri minyak serai wangi ini mendapatkan bantuan berupa alat



penyulingan minyak serai wangi berkapasitas 130 kg sekaligus melakukan pemasangan alat tersebut. Perguruan Tinggi Negeri tersebut juga melakukan pembinaan mengenai pengetahuan dalam melakukan penyulingan minyak serai wangi kepada masyarakat sekitar Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar. Diketahui usaha agroindustri minyak serai wangi ini sudah berjalan selama 4 tahun hingga saat ini. Usaha agroindustri minyak serai wangi ini merupakan satu-satunya usaha minyak serai wangi di Desa Siabu.

2. Bentuk Usaha

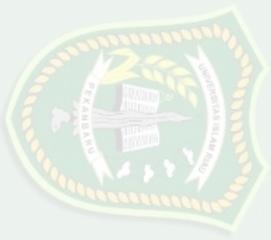
Penggolongan industri menurut banyaknya tenaga kerja adalah sebagai berikut:

- 1) Industri besar, dengan jumlah tenaga kerja 100 orang atau lebih;
- 2) Industri sedang, dengan jumlah tenaga kerja antara 20 sampai 99 orang;
- 3) Industri kecil, dengan jumlah tenaga kerja antara 5 sampai 19 orang;
- 4) Industri rumah tangga, dengan jumlah tenaga kerja 1 sampai 4 orang.

Dari hasil pengamatan dan wawancara dengan responden minyak serai wangi, ada 2 orang tenaga kerja yang digunakan pada setiap produksi sehingga termasuk ke dalam industri rumah tangga.

3. Permodalan

Permodalan adalah asal atau sumber modal dan jumlah modal yang digunakan untuk suatu usaha. Sumber modal dapat berasal dari modal pribadi maupun pinjaman. Modal usaha adalah uang yang digunakan sebagai pokok untuk berdagang yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah



kekayaan (Nugraha, 2011). Oleh karena itu, dikatakan bahwa sejumlah uang yang dipergunakan dalam menjalankan kegiatan usaha.

Modal usaha yang dipergunakan dalam menjalankan kegiatan agroindustri minyak serai wangi ini adalah modal pribadi Bapak Marsono selaku pemilik usaha penyulingan. Modal yang digunakan untuk mendirikan usaha penyulingan minyak serai wangi ini sebesar Rp. 64.185.000 meliputi biaya lahan, biaya bahan material bangunan, biaya tukang pembuatan bangunan, pembelian satu set alat penyulingan beserta pemasangan dan biaya alat pendukung lain dalam penyulingan. Modal yang Ketersediaan modal yang mencukupi dalam menjalankan suatu usaha. Secara rinci, modal investasi penyusunan alat pengolahan minyak serai wangi dijelaskan pada Tabel 11 dan Lampiran 3.

Tabel 11. Modal Investasi Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu

No	Investasi	Biaya (Rp)
1	Peralatan Penyulingan	50.000.000
2	Timbangan	1.200.000
3	Drum Plastik	350.000
4	Jerigen	90.000
5	Ember	120.000
6	Spatula	10.000
7	Corong Minyak	15.000
	Jumlah	51.785.000

Berdasarkan Tabel 11, jumlah modal awal yang dibutuhkan untuk investasi dalam membeli peralatan dan kebutuhan awal pada usaha agroindustri minyak serai wangi sebesar Rp. 51.785.000,-

4. Tenaga Kerja

Firdaus (2012) menyatakan bahwa tenaga kerja adalah salah satu faktor produksi yang terbagi atas tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung.



Tenaga kerja langsung ialah tenaga kerja dalam suatu proses tertentu yang diperlukan untuk menyelesaikan produk usaha yang dijalankan. Sedangkan tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang secara tidak langsung terlibat dalam suatu proses produksi.

Tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi adalah tenaga kerja langsung. Tenaga kerja langsung dimana tenaga kerja yang terlibat dalam suatu proses tertentu yang diperlukan untuk menyelesaikan produk dari usaha yang dijalankan. Jumlah tenaga kerja pada usaha agroindustri minyak serai wangi ini sebanyak 2 orang.

Penggunaan tenaga kerja dalam agroindustri minyak serai wangi diperlukan untuk mengerjakan berbagai kegiatan produksi seperti penimbangan bahan baku serai wangi, pemasukan bahan baku ke dalam ketel penyulingan, pengisian air, pemasangan ketel penyulingan dan pipa penghubung dari ketel ke pendingin, penyulingan, penampungan minyak serai wangi yang telah disuling sampai pengemasan minyak serai wangi.

5.2. Analisis Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi

5.2.1. Teknologi Produksi

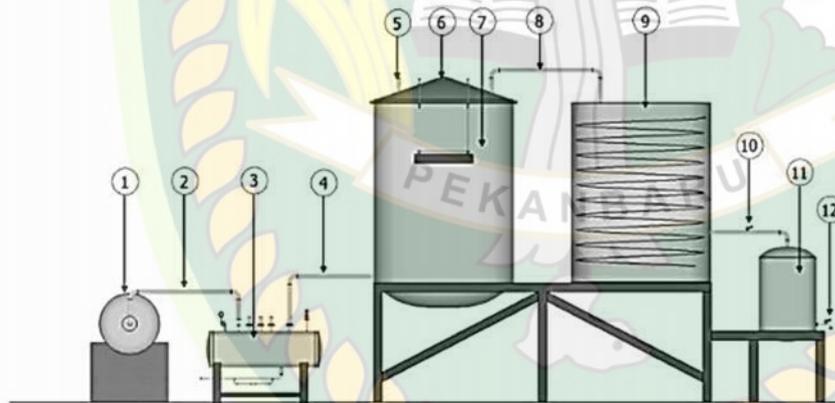
Teknologi proses produksi yang dapat diterapkan untuk agroindustri sangat beragam, dari yang sederhana (fisik, mekanik, seperti pengeringan), teknologi sedang (reaksi hidrolisis) sampai ke teknologi tinggi (proses bioteknologis). Dengan ragam teknologi yang demikian luas, maka diperlukan strategi pemilihan teknologi yang tepat untuk pengembangan agroindustri dengan



prinsip dasar pendayagunaan sumberdaya pertanian menjadi produk agroindustri yang mampu bersaing di pasaran dunia (Mangunwidjaja dkk, 2005).

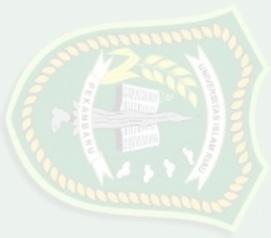
Dalam metode penyulingan minyak serai wangi, umumnya terdapat 3 (tiga) cara yang dapat dilakukan: (1) penyulingan dengan air; (2) penyulingan dengan air dan uap; (3) penyulingan dengan uap langsung.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan pengusaha minyak serai wangi di Desa Siabu, jenis alat dan metode penyulingan yang digunakan oleh pengusaha yaitu metode penyulingan dengan uap langsung. Skema penyulingan minyak serai wangi dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 6. Skema Penyulingan Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

Berdasarkan Gambar 6, dapat dilihat bahwa alat penyulingan minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar terdiri dari beberapa komponen. Komponen-komponen tersebut memiliki fungsinya masing-masing sehingga bisa menghasilkan minyak serai wangi. Komponen alat penyulingan dapat dilihat pada Tabel 12.



Tabel 12. Komponen Alat Penyulingan Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Komponen	Keterangan
1	Boiler	Tempat dimana air dipanaskan dibawah tekanan api dengan bahan bakarnya yaitu kayu bakar dengan tujuan untuk menghasilkan uap. Kemudian uap tersebut akan disalurkan ke ketel penyulingan.
2	Pipa Distibusi Uap	Berfungsi untuk menyalurkan uap yang dihasilkan dari boiler untuk disalurkan ke ketel penyulingan.
3	<i>Pressure Gauge</i>	Berfungsi untuk melihat tekanan pada boiler
4	Pipa Distribusi Uap	Berfungsi untuk menyalurkan uap yang dihasilkan dari boiler untuk disalurkan ke ketel penyulingan.
5	<i>Safety Valve</i>	Berfungsi sebagai penutup tempat ketel penyulingan
6	<i>Pressure Gauge</i>	Berfungsi untuk melihat tekanan pada ketel penyulingan
7	Ketel Penyulingan	Tempat dimana uap akan melakukan kontak langsung dengan daun serai wangi serta untuk menguapkan atau menghasilkan minyak
8	Pipa Distribusi Penguapan	Berfungsi sebagai penghubung yang mengalirkan minyak dari ketel penyulingan ke kondensor
9	Kondensor	Berfungsi untuk mengubah seluruh uap menjadi zat cair dan perlu diperhatikannya sirkulasi pendingin agar dapat mengalir. Dimana jumlah panas yang dikeluarkan sesuai dengan jumlah panas yang diperlukan dalam penguapan yang berguna untuk menjaga agar suhunya berada dibawah titik didih
10	Stop Kran	Berfungsi untuk menghentikan proses penguapan
11	Oil Separator	Berfungsi sebagai tempat penampungan hasil penyulingan dan tempat untuk memisahkan minyak dari air suling
12	Kran Output	Berfungsi untuk mengetahui akhir dari proses penyulingan yang dimana apabila tidak ada lagi yang mengalir maka proses penyulingan sudah selesai dilakukan.

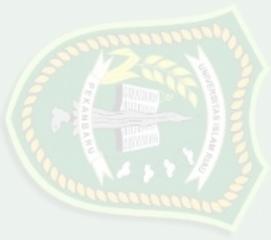


Dalam menghasilkan suatu produk minyak serai wangi, Pusat Penelitian Kimia LIPI (2019) mengemukakan alur proses penyulingan serai wangi dimulai dari panen daun serai wangi lalu dikeringkan dan selanjutnya dilakukan perajangan. Perajangan dilakukan untuk memisahkan bagian daun serai wangi yang akan disuling dan untuk diolah menjadi kompos. Proses selanjutnya yaitu dilakukan penimbangan daun serai wangi yang telah kering kemudian dilakukan penyulingan hingga menghasilkan minyak serai wangi.

Dari hasil pengamatan dan wawancara dengan responden minyak serai wangi, ada beberapa tahapan yang harus dilakukan agar dapat menghasilkan suatu produk yaitu minyak serai wangi. Adapun tahapan pengolahan yang dilakukan oleh pengolah dapat dijelaskan secara rinci dibawah ini.



Gambar 7. Bagan Proses Pengolahan Minyak Serai Wangi pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021



1. Penimbangan Bahan Baku Serai Wangi

Sebelum dilakukannya proses penyulingan, serai wangi dipanen terlebih dahulu sehari sebelum proses produksi lalu dijemur. Penjemuran tidak dilakukan dibawah terik matahari akan tetapi dilakukan dengan cara diangin-anginkan di sekitar area penyulingan hingga semalaman. Setelah itu barulah daun serai wangi yang telah layu dilakukan penimbangan dan diikat.

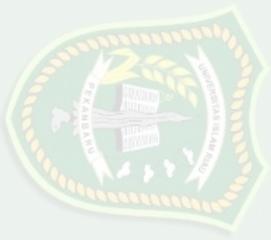
Penimbangan dilakukan agar bahan baku yang dimasukkan ke dalam ketel penyulingan tidak berlebih ataupun berkurang dari kapasitasnya yaitu 300 Kg daun serai wangi. Dalam penimbangan daun serai wangi tidak dilakukan proses grading atau pemilihan berdasarkan kualitas. Hal ini dikarenakan bahan baku merupakan hasil dari kebun milik pengusaha itu sendiri.

2. Pemasukan Bahan Baku ke dalam Ketel Penyulingan

Proses selanjutnya, daun serai wangi yang telah ditimbang dan diikat dimasukkan ke dalam ketel penyulingan. Daun serai wangi yang dimasukkan secara bertahap sampai benar benar padat dan penuh sesuai dengan kapasitas penyulingan.

3. Pengisian Air

Proses pengisian air ke dalam boiler (ketel uap) yang digunakan untuk melakukan proses penguapan pada saat proses penyulingan. Sebelum air dimasukkan ke dalam boiler, air ditampung terlebih dahulu di drum plastik sebanyak 200 liter. Dikarenakan air yang digunakan merupakan Air PDAM dan jarak penampungan air ke lokasi penyulingan sekitar kurang lebih 500 m. Lalu untuk mengangkut air ke lokasi penyulingan menggunakan ember.



4. Pemasangan Pipa Distribusi Penguapan Minyak dari Ketel dari Ketel ke Pendingin

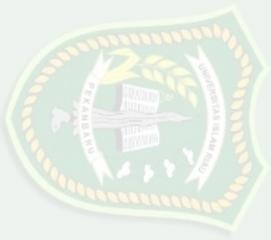
Pemasangan pipa distribusi penguapan dilakukan dengan cara menghubungkan ketel penguapan ke ketel pendingin (kondensor). Kondensor berguna sebagai sirkulasi pendingin dalam proses penyulingan. Setelah itu, pemasukkan kayu bakar ke dalam tungku pengukusan / boiler daun serai wangi. Kayu bakar yang digunakan dalam proses penyulingan menggunakan jenis kayu karet.

5. Penyulingan

Setelah semua bagian bagian alat penyulingan terhubung, maka daun serai wangi yang telah dimasukkan ke dalam ketel penyulingan dapat langsung dilakukan penyulingan. Proses penyulingan minyak serai wangi dilakukan dengan teknik uap. Alat yang digunakan menggunakan separator. Teknik uap dapat memproses lebih cepat dan rendaman minyak yang dihasilkan lebih tinggi dan kualitas yang lebih baik. Penyulingan dengan uap langsung dilakukan dengan meletakkan daun serai wangi ke dalam ketel suling dengan mengalirkan uap air dari ketel uap dibagian bawah ketel suling. Kapasitas ketel yang digunakan 300 kg sebanyak 1 buah dengan proses penyulingan kurang lebih selama 4 jam dengan suhu yang konstan dan untuk proses produksi selanjutnya selama 1 jam (pada hari yang sama).

6. Pengemasan dan Penyimpanan

Penjagaan mutu kualitas minyak serai wangi tidak terlepas dari cara pengemasan dan penyimpanannya. Pengemasan dilakukan dengan cara memasukkan minyak serai wangi ke dalam jerigen dengan kapasitas 5 liter yang



telah dibersihkan dan diberi tutup yang rapat. Setelah dilakukan pengemasan maka minyak serai wangi akan disimpan tempat yang sejuk dan dijauhkan dari sinar matahari langsung dan bebas dari segala bau lainnya dikarenakan minyak serai wangi yang mudah menguap.

5.2.2. Penggunaan Faktor Produksi

Adapun yang paling penting dalam penggunaan faktor produksi ini yaitu ketersediaan bahan baku dan bahan penunjang. Selain itu, alat dan mesin yang digunakan serta penggunaan tenaga kerja diperlukan untuk menyelesaikan produk dari usaha yang dijalankan juga menjadi faktor yang penting dalam suatu usaha agroindustri.

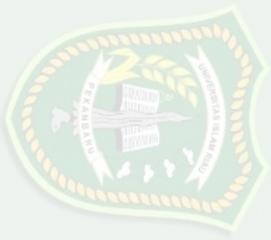
1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

Kegiatan bahan baku merupakan kegiatan penting yang dapat mempengaruhi produksi suatu usaha. Pada usaha minyak serai wangi, bahan baku utamanya adalah daun serai wangi yang diperoleh dari kebun pemilik usaha minyak serai wangi yang juga merupakan seorang petani serai wangi.

Selain daun serai wangi diperlukan juga bahan penunjang agar olahan bisa menjadi produk yang diinginkan yaitu minyak serai wangi. Bahan penunjang tersebut adalah kayu bakar dan air. Secara rinci dijelaskan pada Tabel 13.

Tabel 13. Bahan Baku dan Bahan Input Lain Pengolahan Minyak Serai Wangi Per Proses Produksi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Uraian	Satuan	Jumlah
1	Bahan Baku Utama (Serai Wangi)	Kg	300,00
2	Bahan Input Lain		
	a. Kayu Bakar	M ³	0,80
	b. Air	M ³	0,20



Dari Tabel 13, penggunaan bahan baku 300 Kg dengan penggunaan bahan input lain dalam satu kali proses produksi untuk pengolahan minyak serai wangi sebesar 0,80 m³ kayu bakar dan 0,20 m³ air. Penggunaan bahan baku minyak serai wangi ini lebih besar dibandingkan dengan penelitian terdahulu oleh Alfenia (2022) di Pasaman sebesar 240 Kg. Hal ini dikarenakan kapasitas alat penyulingan yang digunakan pada usaha minyak serai ini lebih besar.

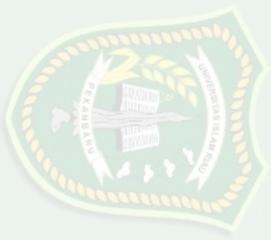
2. Penggunaan Alat dan Mesin Produksi

Penggunaan alat dan mesin produksi yang tepat diperlukan dalam melakukan kegiatan produksi pada usaha agroindustri minyak serai wangi. Alat dan mesin produksi digunakan untuk proses penimbangan bahan baku hingga pengemasan minyak serai wangi. Secara rinci penggunaan tenaga kerja pada usaha agroindustri minyak serai wangi dapat dilihat pada Tabel 14.

Tabel 14. Distribusi Penggunaan Alat dan Mesin pada Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Bangunan dan Jenis Alat	Jumlah (Unit)	%
1	Bangunan 4m x 6 m	1,00	10,00
2	Mesin Penyulingan	1,00	10,00
3	Timbangan	1,00	10,00
4	Drum Plastik	1,00	10,00
5	Jerigen	2,00	20,00
6	Ember	2,00	20,00
7	Spatula	2,00	20,00
8	Corong Minyak	1,00	10,00
9	Jumlah	-	100,00

Tabel 14 menunjukkan bahwa terdapat 1 mesin penyulingan dan beberapa peralatan pembantu yang digunakan dalam usaha agroindustri minyak serai wangi. Peralatan yang paling banyak digunakan yaitu jerigen, ember dan spatula. Hal ini dikarenakan peralatan tersebut digunakan untuk menampung dan mengambil minyak serai wangi yang masih berada satu wadah dengan air.



Selanjutnya minyak serai wangi yang diambil menggunakan spatula akan disalin ke jerigen yang digunakan untuk penyimpanan minyak serai wangi sebelum dijual ke pedagang pengumpul.

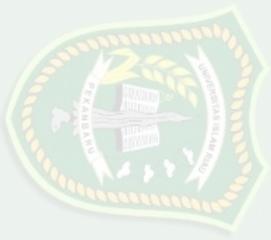
3. Penggunaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja dalam usaha agroindustri minyak serai wangi diperlukan untuk mengerjakan berbagai kegiatan produksi seperti penimbangan bahan baku serai wangi, pemasukan bahan baku ke dalam ketel penyulingan, pengisian air, pemasangan ketel penyulingan dan pipa penghubung dari ketel ke pendingin, penyulingan, penampungan minyak serai wangi yang telah disuling sampai pengemasan minyak serai wangi.

Tenaga kerja usaha agroindustri minyak serai wangi adalah tenaga kerja langsung. Tenaga kerja langsung dimana tenaga kerja yang terlibat dalam suatu proses tertentu yang diperlukan untuk menyelesaikan produk dari usaha yang dijalankan. Secara rinci penggunaan tenaga kerja pada usaha agroindustri minyak serai wangi dapat dilihat pada Tabel 15.

Tabel 15. Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Pekerjaan per Proses Produksi Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Tahapan Kegiatan	HOK	%
1	Penimbangan Bahan Baku Serai Wangi	0,03	3,70
2	Pemasukan Bahan Baku ke dalam Ketel Penyulingan	0,10	12,30
3	Pengisian Air	0,06	7,41
4	Pemasangan Ketel Penyulingan dan Pipa Penghubung dari Ketel ke Pendingin	0,02	2,52
5	Penyulingan	0,50	59,26
6	Penampungan Minyak Serai Wangi yang telah disuling	0,06	7,41
7	Pengemasan	0,06	7,41
8	Jumlah	0,84	100,00

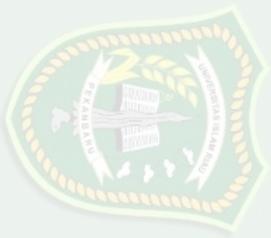


Tabel 15 menunjukkan bahwa pengusaha agroindustri minyak serai wangi menggunakan tenaga kerja luar keluarga. Hal ini disebabkan karena usaha agroindustri minyak serai wangi masih sangat awam di daerah penelitian dan pemilik usaha juga belum terlalu berpengalaman dalam melakukan penyulingan minyak serai wangi. Jadi diperlukan tenaga kerja yang sudah berpengalaman dalam melakukan penyulingan minyak serai wangi.

5.2.3. Biaya, Produksi, Pendapatan, dan Efisiensi Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi

Setiap pelaku usaha akan memperhitungkan secara teliti bagaimana mengolah sumberdaya yang ada menjadi suatu produk guna mencapai suatu keuntungan. Produk yang ditawarkan oleh para pelaku usaha terhadap konsumen yang dihasilkan akibat adanya penggunaan faktor produksi didalamnya. Demi mencapai suatu keuntungan maka setiap pelaku usaha harus mengetahui besarnya jumlah produksi yang dihasilkan, biaya produksi yang dikeluarkan, pendapatan dan efisiensi usaha agroindustri yang dijalankan. Besarnya jumlah produksi yang dihasilkan, biaya produksi yang dikeluarkan, pendapatan dan efisiensi usaha agroindustri yang dijalankan. Besarnya jumlah produksi, biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usaha agroindustri minyak serai wangi di Desa Siabu dapat dilihat pada Tabel 16.

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



Tabel 16. Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu dalam Satu Kali Proses Produksi, Tahun 2021

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	%
1	Produksi (Kg)	3,00	150.000,00		
2	Pendapatan Kotor (Rp)			450.000,00	
3	Biaya Produksi				
	A. Biaya Tetap (Rp)				
	Penyusutan Alat			18.613,89	6,38
	B. Biaya Variabel				
	1. Bahan Baku				
	Daun Serai Wangi (Kg)	300,00	500,00	150.000,00	51,40
	2. Kayu Bakar (M ³)	0,80	100.000,00	80.000,00	27,41
	3. Air (M ³)	0,20	6.094,00	1.218,89	0,42
	4. Tenaga Kerja (HOK)	0,84	50.000,00	42.000,00	14,39
	Sub Total			273.218,80	93,62
	C. Total Biaya			291.832,69	100,00
4	Pendapatan Bersih (Rp)			158.167,31	
5	Efisiensi (RCR)			1,54	

A. Biaya Produksi

Soekartawi (2001), menyatakan bahwa biaya produksi adalah nilai dari semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Adanya unsur-unsur produksi yang bersifat tetap dan tidak tetap dalam jangka pendek mengakibatkan munculnya dua kategori biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

1. Biaya Tetap / *Fixed Cost* (FC)

Hanafie (2010), biaya tetap ialah semua jenis biaya yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi. Seperti penyusutan, gaji, promosi,



pajak, izin usaha dsan jaminan kesehatan tenaga kerja. Maka dari itu, biaya yang dikeluarkan dalam usaha tidak pengaruhi dengan jumlah produksi yang dihasilkan.

Berdasarkan Tabel 16, biaya tetap yang dikeluarkan oleh Bapak Marsono per proses produksi senilai Rp. 18.613,89 lebih kecil dibandingkan dengan penelitian terdahulu oleh Alfenia (2022) di Pasaman senilai Rp. 203.060 per proses produksi. Biaya tetap yang dikeluarkan didapat dari penyusutan alat (Lampiran 4).

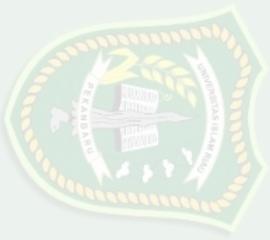
2. Biaya Variabel / *Variable Cost* (VC)

Menurut Garisson (2009), menyatakan bahwa biaya variabel ialah yang difungsikan untuk melengkapi biaya tetap dan bersifat dinamis. Biaya variabel terdiri dari bahan baku, bahan penunjang, upah, transportasi, listrik, dan tunjangan hari besar atau hari raya tenaga kerja.

Berdasarkan Tabel 16, biaya variabel yang dikeluarkan oleh Bapak Marsono per proses produksi senilai Rp. 273.218,80 (93,62%) lebih besar dibandingkan dengan penelitian terdahulu oleh Alfenia (2022) di Pasaman senilai Rp. 188.874,00. Hal ini dikarenakan jumlah bahan baku yang digunakan lebih besar. Biaya variabel yang dikeluarkan didapat dari biaya bahan baku, kayu bakar, air dan biaya tenaga kerja (Lampiran 5).

3. Biaya Total / *Total Cost* (TC)

Biaya total merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan pengusaha agroindustri minyak serai wangi per proses produksi. Berdasarkan Tabel 16, jumlah biaya total yang dikeluarkan oleh pengusaha senilai Rp. 291.832,69/proses



produksi. Biaya ini merupakan penjumlahan antara biaya tetap dengan biaya variabel yang dikeluarkan oleh pengusaha.

B. Produksi

Produksi merupakan hasil akhir yang didapatkan dari kegiatan ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input (Nicholson dan Wahyu, 2002). Produksi merupakan jumlah produk yaitu minyak serai wangi yang ditawarkan oleh pengusaha pada setiap 3 hari atau 6 kali proses produksi di setiap minggunya.

Berdasarkan Tabel 16, jumlah produksi yang dihasilkan 3 Kg minyak serai wangi per proses produksi yang diperoleh dari 300 kg daun serai wangi. Sehingga dalam 1 kg daun serai wangi menghasilkan 0,01 kg minyak serai wangi per proses produksi.

C. Pendapatan

Rahim dan Hastuti (2007), menyatakan bahwa pendapatan merupakan selisih penerimaan dengan semua biaya produksi. Pendapatan meliputi pendapatan kotor dan pendapatan bersih (keuntungan).

1. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor ialah sebagai nilai produksi total dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun tidak dijual. Berdasarkan Tabel 16, pendapatan kotor yang diperoleh Bapak Marsono senilai Rp. 450.000,00 lebih kecil dibandingkan penelitian terdahulu Alfenia (2022) di Pasaman senilai Rp.576.000 per proses produksi. Hal ini dikarenakan pengusaha pada penelitian terdahulu



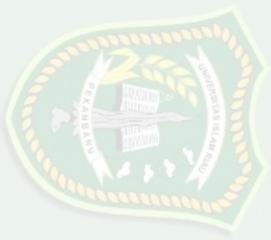
memiliki lebih banyak ketel penyulingan sehingga menghasilkan lebih banyak jumlah produksi minyak serai wangi.

2. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih merupakan hasil yang diperoleh dari pengurangan pendapatan kotor dan total biaya. Berdasarkan Tabel 16, pendapatan bersih yang diperoleh Bapak Marsono per proses produksi senilai Rp. 158.167,31 lebih kecil dibandingkan penelitian terdahulu Alfenia (2022) di Pasaman senilai Rp. 184.066 per proses produksi.

D. Efisiensi Usaha

Efisiensi merupakan ukuran tingkat penggunaan sumberdaya dalam suatu proses. Semakin hemat atau sedikit dalam penggunaan sumberdaya, maka prosesnya dikatakan akan semakin efisien. Proses efisiensi ditandai dengan perbaikan proses sehingga menjadi lebih murah dan lebih cepat. Untuk menghitung analisis efisiensi dengan menggunakan rumus RCR (Soerkatawi, 2000). Pendapatan bersih yang dapat menentukan layak tidaknya suatu usaha, dapat diukur dari efisiensi usaha dengan menggunakan *Return Cost Of Ratio* (RCR) merupakan perbandingan antara total output dan total input dari usaha tersebut. Semakin tinggi rasio output terhadap input, maka semakin tinggi tingkat efisiensi yang dicapai. Dari Tabel 16 nilai efisiensi usaha agroindustri minyak serai wangi sebesar Rp. 1,54 diperoleh dari perbandingan total output sebesar Rp. 450.000,00 dan total biaya sebesar Rp. 291.832,69. Efisiensi usaha minyak serai wangi ini lebih besar dibandingkan dengan penelitian terdahulu oleh Alfenia (2022) di Pasaman sebesar 1,47. RCR sebesar Rp. 1,54 artinya setiap Rp. 1,00



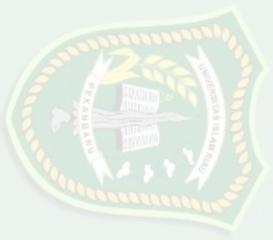
biaya produksi yang dialokasikan pada usaha agroindustri minyak serai wangi memberikan Rp. 1,54. $RCR > 1$, berarti usaha agroindustri minyak serai wangi sudah efisiensi dan menguntungkan.

5.2.4. Nilai Tambah

Hayami dkk (1987), menyatakan bahwa nilai tambah (*value added*) ialah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Nilai tambah yang diukur adalah nilai tambah yang dihasilkan dari proses pengolahan daun serai wangi menjadi minyak serai wangi. Dengan adanya proses pengolahan maka akan dapat meningkatkan pendapatan petani dimana adanya nilai tambah yang dihasilkan pada setiap prosesnya.

Perhitungan dilakukan untuk melihat berbagai komponen yang mempengaruhi dalam perhitungan, antara lain sumbangan input lain dan harga bahan baku. Dalam melakukan pengolahan minyak serai wangi bahan baku utama yang digunakan adalah daun serai wangi. Bahan penunjang yang digunakan dalam proses pengolahan adalah kayu bakar dan air. Selain nilai tambah, metode perhitungan Hayami juga menganalisis pendapatan tenaga kerja, keuntungan perusahaan serta dapat juga melihat margin yang diperoleh dari pengolahan daun serai wangi menjadi minyak serai wangi. Secara rinci, perhitungan nilai tambah dengan menggunakan metode hayami dapat dilihat pada Tabel 17.

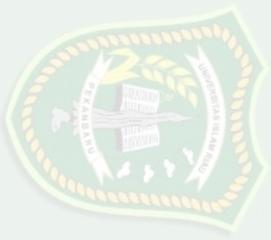
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



Tabel 17. Nilai Tambah Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu Per Proses Produksi, Tahun 2021

No	Variabel	Satuan	Nilai
I	Output Input dan Harga		
	1. Output	Kg	3,00
	2. Input	Kg	300,00
	3. Tenaga Kerja Langsung	HOK	0,84
	4. Faktor Konversi		0,01
	5. Koefisien Tenaga Kerja Langsung	(HOK/Kg)	0,003
	6. Harga Output	(Rp/Kg)	150.000,00
7. Upah Tenaga Kerja Langsung	(Rp/HOK)	50.000,00	
II	Pendapatan Dan Keuntungan		
	8. Harga Bahan Baku	(Rp/Kg)	500,00
	9. Sumbangan Input Lain	(Rp/Kg)	332,78
	10. Nilai Output	(Rp/Kg)	1.500,00
	11. a. Nilai Tambah	(Rp/Kg)	667,22
	b. Rasio Nilai Tambah	(%)	44,48
	12. a. Pendapatan Tenaga Kerja	(Rp/Kg)	140,00
	b. Pangsa Tenaga Kerja	(%)	20,98
	13. a. Keuntungan	(Rp)	527,22
b. Tingkat Keuntungan	(%)	79,02	
III	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
	14. Marjin	(Rp/Kg)	1.000,00
	a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	(%)	14,00
	b. Sumbangan Input Lain	(%)	33,28
c. Keuntungan Pengusaha	(%)	52,72	

Berdasarkan Tabel 17 diketahui bahwa rata-rata jumlah output untuk 1 kali proses produksi yang dihasilkan adalah sebesar 3 kg minyak serai wangi dengan penggunaan bahan baku sebesar 300 kg daun serai wangi. Tenaga kerja yang dihitung adalah tenaga kerja selama proses penyulingan adalah 0,84 HOK. Faktor konversi merupakan hasil perbandingan antara hasil produksi/output dengan jumlah bahan baku/input yang digunakan, dengan faktor konversi pada perhitungan adalah sebesar 0,01. Harga input bahan baku adalah sebesar Rp. 500/kg dengan jumlah sumbangan input lain yaitu sebesar Rp. 332,78.



Sumbangan input lain diperoleh dari jumlah keseluruhan bahan dibagi dengan jumlah input bahan baku. Nilai produk diperoleh dari jumlah keseluruhan bahan dibagi dengan jumlah input bahan baku. Nilai output diperoleh dari hasil perkalian antara faktor konversi dengan harga output yaitu sebesar Rp. 1.500,00.

Nilai tambah merupakan hasil pengurangan nilai output dengan harga bahan baku dan bahan tambahan pengolahan yaitu sebesar Rp. 667,22/kg. Rasio nilai tambah yang diperoleh sebesar 44,48%. Nilai ini menunjukkan bahwa proses pengolahan serai wangi menjadi minyak serai wangi memberikan nilai tambah sebesar 44,48% dari nilai output. Nilai tambah yang diperoleh pada minyak serai wangi ini lebih besar dari penelitian terdahulu oleh Alfenia (2022) di Pasaman yaitu dengan rasio nilai tambah sebesar 34,69%. Hal ini berarti nilai tambah yang diperoleh termasuk ke dalam indikator rasio nilai tambah tinggi karena lebih besar dari 40%.

Pendapatan tenaga kerja yang diperoleh dari hasil pengolahan minyak serai wangi adalah sebesar Rp. 140,00/kg, dimana setiap mengolah 1 kg minyak serai wangi tenaga kerja akan mendapat penambahan sebesar Rp. 140,00. Marjin pada proses penyulingan dihasilkan sebesar Rp. 1.000. Keuntungan pengusaha diperoleh dari hasil perbandingan keuntungan dengan marjin dikali 100% dengan hasil keuntungan pengusaha yang diperoleh sebesar 52,72%.

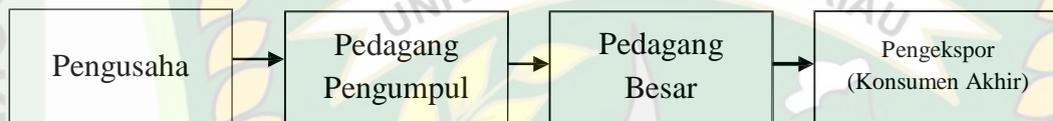
5.3. Analisis Pemasaran Minyak Serai Wangi

5.3.1. Saluran Pemasaran

Hasyim (2012), menyatakan saluran pemasaran ialah sekelompok pedagang dan agen perusahaan yang mengkombinasi antara permintaan fisik dan



hak dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu. Oleh karena itu, saluran pemasaran merupakan suatu jalur arus barang yang dilalui dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai ke konsumen akhir. Pada usaha agroindustri minyak serai wangi ini, saluran pemasaran yang digunakan adalah sebagai berikut.

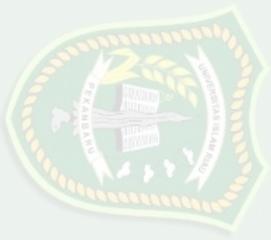


Gambar 8. Bagan Saluran Pemasaran Minyak Serai Wangi

- 1). Pengusaha menjual ke pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul datang langsung ke tempat usaha. Pedagang pengumpul akan membeli minyak serai wangi jika sudah terkumpul minimal sebanyak 5 kg. Pembayaran langsung dilakukan di tempat usaha dengan harga beli dari pengusaha yaitu sebesar Rp. 150.000,-/Kg.
- 2). Pedagang pengumpul membeli minyak serai wangi kepada pengusaha lalu menjualnya ke pedagang besar yang ada di Medan. Pedagang pengumpul menjualnya dengan cara mengirimkannya ke pedagang besar. Pembayaran dilakukan oleh pedagang besar melalui *transfer* bank kepada pedagang pengumpul. Harga jual adalah sebesar Rp. 170.000,-/Kg.
- 3). Pedagang besar membeli minyak serai wangi kepada pedagang pengumpul lalu menjualnya kepada pengeksport yang berada di Medan. Harga jual adalah Rp. 185.000,-/Kg.

5.3.2. Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran merupakan bahan-bahan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi pemasaran dimana barang-barang bergerak dari pihak

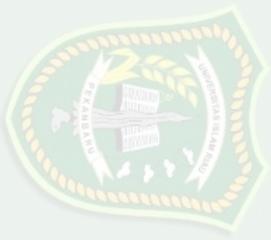


produsen sampai pihak konsumen (Saefuddin dan Hanafiah, 1986). Adapun lembaga yang terlibat dalam proses pemasaran minyak serai wangi ini adalah sebagai berikut:

1. Pengusaha Minyak Serai Wangi adalah orang yang memproduksi minyak serai wangi di Desa Siabu. Pengusaha merupakan seorang petani yang mengolah bahan bakunya sendiri yaitu serai wangi menjadi menjadi minyak serai wangi dengan cara disuling.
2. Pedagang Pengumpul adalah orang yang melakukan pembelian minyak serai wangi dari pengusaha (produsen) dan menjualnya lagi kepada pedagang besar. Pedagang pengumpul merupakan pedagang yang berada di luar Desa Siabu.
3. Pedagang Besar adalah orang yang melakukan pembelian minyak serai wangi dari pedagang pengumpul dan menjualnya lagi kepada pengekspor (konsumen akhir). Pedagang besar merupakan pedagang yang berada di Provinsi Sumatera Utara tepatnya di Kota Medan.
4. Pengekspor adalah orang yang melakukan pembelian minyak serai wangi dari pedagang besar dan menjualnya lagi ke luar negeri (ekspor). Pengekspor merupakan orang yang bertindak sebagai konsumen akhir pada penelitian ini.

5.3.3. Fungsi Pemasaran

Gumbira dan Harizt (2001), menyatakan bahwa fungsi pemasaran adalah serangkaian kegiatan fungsional yang dilakukan oleh lembaga pemasaran, baik aktivitas proses fisik maupun aktifitas jasa yang ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya melalui penciptaan atau penambahan kegunaan bentuk, waktu, tempat, dan kepemilikan



terhadap suatu produk. Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, fungsi pemasaran yang dilakukan pada usaha agroindustri minyak serai wangi dapat dilihat pada Tabel 18.

Tabel 18. Fungsi Pemasaran Minyak Serai Wangi di Kabupaten Kampar, Tahun 2021

No	Fungsi Pemasaran	Pengusaha	Pedagang Pengumpul	Pedagang Besar	Pengekspor (Konsumen)
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				
b	Fungsi Usaha Pembiayaan		√	√	
c	Fungsi Penanggung Resiko	√	√	√	
d	Fungsi Penyediaan Informasi Pasar		√	√	
e	Fungsi Penelitian Pemasaran				

Ket: √ = melakukan fungsi

Berdasarkan Tabel 18, dapat dilihat fungsi pemasaran dari masing-masing lembaga pemasaran minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar. Berdasarkan hasil penelitian, setiap lembaga pemasaran yang terlibat tidak melakukan semua fungsi pemasaran yang ada.



A. Pengusaha Minyak Serai Wangi

Fungsi pemasaran minyak serai wangi yang dilakukan oleh pengusaha minyak serai wangi terdiri dari penjualan, pengolahan, penyimpanan dan penanggung resiko.

- 1). Fungsi Penjualan, dimana adanya kegiatan transaksi antara produsen minyak serai wangi menjual produknya kepada pedagang. Produsen akan menghubungi pedagang ketika jumlah permintaan pedagang terpenuhi. Pedagang akan datang langsung ke tempat pengolahan untuk mengambil pesanan dan membayar langsung ke pengusaha.
- 2). Fungsi Pengolahan, dimana adanya kegiatan mengolah daun serai wangi menjadi minyak serai wangi dengan menggunakan bahan penunjang yaitu kayu bakar.
- 3). Fungsi Penyimpanan, dimana adanya kegiatan produsen menyimpan produk minyak serai wangi hingga pedagang datang langsung untuk membeli minyak serai wangi tersebut.
- 4). Fungsi Penanggung Resiko, dimana pengusaha akan menanggung resiko yang akan dihadapinya jika terjadi kegagalan dalam memperoleh kualitas minyak yang dihasilkan.

B. Pedagang Pengumpul

Fungsi pemasaran minyak serai wangi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul minyak serai wangi terdiri dari pembelian, penjualan, penyimpanan, pengangkutan, pembiayaan, penanggung resiko dan informasi pasar.



- 1). Fungsi Pembelian, pedagang pengumpul melakukan fungsi pembelian minyak serai wangi dengan cara dihubungi oleh produsen terlebih dahulu dan mengambil serta membayar langsung ke tempat pengusaha tersebut.
- 2). Fungsi Penjualan, dimana adanya kegiatan transaksi antara pedagang pengumpul minyak serai menjual produk minyak serai wangi yang telah dibeli dari pengusaha minyak serai wangi kepada pedagang besar.
- 3). Fungsi Penyimpanan, yakni adanya kegiatan pedagang pengumpul menyimpan produk minyak serai wangi hingga jumlah permintaan minyak serai wangi untuk pedagang pengumpul telah terpenuhi.
- 4). Fungsi Pengangkutan, yakni adanya kegiatan pedagang pengumpul membawa minyak serai wangi ke pedagang besar.
- 5). Fungsi Pembiayaan, yakni adanya biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh pedagang pengumpul yakni biaya transportasi.
- 6). Fungsi Penanggung Resiko, yakni pedagang pengumpul akan menanggung resiko yang akan dihadapinya seperti kendaraan bermasalah dan sebagainya.
- 7). Fungsi Informasi Pasar, yakni suatu kegiatan pedagang pengumpul dalam memperoleh informasi terkait jumlah permintaan akan minyak serai wangi dengan banyaknya penjual minyak serai wangi di suatu tempat dikarenakan untuk kelangsungan penjualannya.

C. Pedagang Besar

Fungsi pemasaran minyak serai wangi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul minyak serai wangi Marsono terdiri dari pembelian, penjualan,



penyimpanan, pengangkutan, standarisasi dan penggolongan produk, pembiayaan, penanggung resiko dan informasi pasar.

- 1). Fungsi Pembelian, pedagang besar melakukan fungsi pembelian minyak serai wangi dengan cara pedagang pengumpul datang langsung ke tempat pedagang besar.
- 2). Fungsi Penjualan, dimana adanya kegiatan transaksi antara pedagang besar minyak serai menjual produk minyak serai wangi yang telah dibeli dari pedagang pengumpul minyak serai wangi kepada konsumen.
- 3). Fungsi Penyimpanan, yakni adanya kegiatan pedagang besar menyimpan produk minyak serai wangi hingga jumlah permintaan minyak serai wangi untuk konsumen telah terpenuhi.
- 4). Fungsi Pengangkutan, yakni adanya kegiatan pedagang besar membawa minyak serai wangi ke konsumen.
- 5). Fungsi Pembiayaan, yakni adanya biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh pedagang besar yakni biaya kemasan, biaya transportasi dan sebagainya.
- 6). Fungsi Penanggung Resiko, yakni pedagang besar akan menanggung resiko yang akan dihadapinya seperti kendaraan bermasalah dan sebagainya.
- 7). Fungsi Informasi Pasar, yakni suatu kegiatan pedagang besar dalam memperoleh informasi terkait jumlah permintaan akan minyak serai wangi dengan banyaknya penjual minyak serai wangi di suatu tempat dikarenakan untuk kelangsungan penjualannya.

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



5.3.4. Biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran

Biaya, margin dan profit pemasaran tidak dapat dipisahkan dari kegiatan pemasaran. Biaya pemasaran merupakan biaya yang harus dibayarkan oleh lembaga pemasaran. Biaya pemasaran ini kemudian akan dikurangi dengan harga jual produk demi mencapai keuntungan (profit) pemasaran. Biaya pemasaran, margin pemasaran, profit pemasaran dan efisiensi pemasaran minyak serai wangi di Desa Siabu dapat dilihat pada Tabel 19.

Tabel 19. Biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Uraian	Nilai (Rp/Kg)	%
1	Pengusaha		
	A. Harga Jual	150.000,00	
2	Pedagang Pengumpul		
	A. Harga Beli	150.000,00	
	B. Biaya Pemasaran	3.383,33	58,11
	1). Transportasi	3.333,33	
	2). Penyusutan Jerigen	50,00	
	C. Harga Jual	170.000,00	
	D. Margin Pemasaran	20.000,00	
	E. Profit Margin	16.616,67	
3	Pedagang Besar		
	A. Harga Beli	170.000,00	
	B. Biaya Pemasaran	2.439,33	41,89
	1). Transportasi	2.333,33	
	2). Kemasan plastik	106,00	
	C. Harga Jual	185.000,00	
	D. Margin Pemasaran	15.000,00	
	E. Profit Margin	12.560,67	
4	Pengekspor (Konsumen Akhir)		
	A. Harga Beli	185.000,00	
5	Total Biaya Pemasaran	5.822,67	100,00
6	Total Margin Pemasaran	35.000,00	
7	Total Profit Pemasaran	29.177,33	
8	Efisiensi Pemasaran		3,1



A. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran. Biaya pemasaran meliputi biaya angkut, biaya pengeringan, pungutan dan retribusi dan lain-lain. Besarnya biaya pemasaran ini berbeda satu sama lain karena disebabkan berbedanya macam komoditi, lokasi pemasaran, macam lembaga pemasaran dan efektifitas pemasaran yang dilakukan (Soekartawi, 2000).

Berdasarkan Tabel 19, total biaya pemasaran yang dikeluarkan pada saluran pemasaran minyak serai wangi senilai Rp. 5.882,67/kg. Biaya pemasaran masing-masing dikeluarkan oleh pedagang pengumpul senilai Rp. 3.383,33/kg (58,11%) dan pedagang besar senilai Rp. 2.439,33/kg (41,89%). Berdasarkan Lampiran 7, biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang pengumpul meliputi transportasi dan penyusutan jerigen. Sedangkan biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pedagang besar meliputi transportasi dan plastik.

B. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah selisih harga ditingkat produsen dan ditingkat konsumen. Margin pemasaran berbeda dengan biaya pemasaran meskipun ada kemungkinan besarnya margin pemasaran sama dengan biaya pemasaran. Terkadang margin pemasaran lebih kecil dari pada biaya pemasaran karena ada pelaku pasar yang menanggung kerugian (Seafuddin dan Hanafiah, 2006). Pada tabel 19, diketahui bahwa harga jual pemasaran dari pengusaha senilai Rp. 150.000/kg, dan harga penjualan pedagang besar senilai Rp. 185.000/kg, berarti terdapat margin sebesar Rp. 35.000/kg atau 18,92% dari harga jual pedagang



besar. Dari nilai margin tersebut, 15,92% merupakan profit margin/keuntungan dan sisanya adalah total biaya pemasaran.

C. Profit Pemasaran

Munawir (2007), profit pemasaran 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 19, profit pemasaran pada pedagang pengumpul senilai Rp. 16.616,67/kg dan pedagang besar senilai Rp. 12.560,67 diperoleh dari pengurangan margin pemasaran dan biaya pemasaran yang merupakan keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul dan pedagang besar.

D. 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 19 dapat dilihat efisiensi pemasaran pada usaha minyak serai wangi ini adalah 0,031 (3,1%) lebih kecil dari penelitian terdahulu oleh Ritonga (2020) di Tapanuli Utara sebesar 8,03%. Hal ini dikarenakan nilai jual pada konsumen akhir lebih tinggi dan biaya pemasaran yang dikeluarkan pada minyak serai wangi ini jauh lebih rendah daripada penelitian terdahulu. Berarti aktivitas pemasaran yang dilakukan lembaga pemasaran pada pemasaran minyak serai wangi tergolong pada kategori efisien.

UNIVERSITAS
ISLAM RIAU

BAB VI

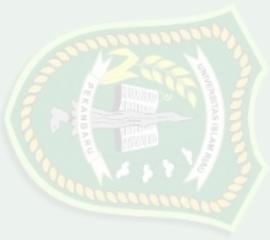
KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian agroindustri minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar Provinsi Riau dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang serta profil usaha menunjukkan bahwa:
 - a. Karakteristik pengusaha, tenaga kerja dan pedagang minyak serai wangi berada pada kategori umur produktif, pendidikan 12 tahun / SMA, sebagian besar sudah berpengalaman serta jumlah tanggungan yang relatif kecil.
 - b. Usaha minyak serai wangi ini sudah berjalan selama 4 tahun, merupakan industri rumah tangga, modal usaha awal sebesar Rp. 64.185.000 dan menggunakan tenaga kerja luar keluarga sebesar 0,84 HOK/proses produksi.
2. Teknologi produksi yang digunakan masih skala kecil yaitu kapasitas 300 kg. Proses produksi minyak serai wangi meliputi penimbangan bahan baku serai wangi, pemasukan bahan baku ke dalam ketel penyulingan, pengisian air, pemasangan ketel penyulingan dan pipa penghubung dari ketel ke pendingin, penyulingan, penampungan minyak serai wangi yang telah disuling sampai pengemasan minyak serai wangi. Jumlah bahan baku rata-rata 300 Kg/proses produksi penggunaan bahan penunjang dalam satu kali proses produksi adalah





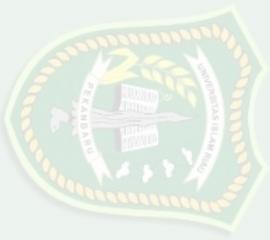
kayu bakar 0,80 m³ dan air 0,20 m³. Total biaya produksi sebesar Rp. 291.832,69/proses produksi. Jumlah produksi 3 Kg/proses produksi. Pendapatan kotor sebesar Rp. 450.000,00/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp. 158.167,31/proses produksi. Efisiensi agroindustri minyak serai wangi sebesar Rp.1,54/proses produksi. $RCR > 1$, berarti agroindustri minyak serai wangi sudah efisiensi dan menguntungkan. Nilai tambah yang diperoleh sebesar Rp. 667,22/Kg dengan rasio nilai tambah sebesar 44,48%. Hal ini berarti nilai tambah yang diperoleh termasuk ke dalam indikator rasio nilai tambah tinggi karena lebih besar dari 40%.

3. Saluran pemasaran yang terdapat pada usaha ini hanya ada 1 yaitu dari produsen ke pedagang pengumpul lalu ke pedagang besar kemudian ke konsumen. Lembaga pemasaran pada usaha minyak serai wangi menggunakan pedagang pengumpul dan pedagang besar sebelum produk minyak serai wangi sampai ke konsumen. Fungsi pemasaran minyak serai wangi pada pengusaha minyak serai wangi terdiri dari penjualan, pengolahan, penyimpanan dan penanggung resiko. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dalam menjalankan kegiatan pemasaran minyak serai wangi yaitu pembelian, penjualan, penyimpanan, pengangkutan, pembiayaan, penanggung resiko dan informasi pasar sedangkan fungsi pemasaran pada pedagang besar yaitu pembelian, penjualan, penyimpanan, pengangkutan, pembiayaan, penanggung resiko dan informasi pasar. Biaya pemasaran meliputi biaya transportasi dan biaya kemasan. Margin pemasaran sebesar Rp. 35.000,00/Kg. Profit pemasaran sebesar Rp. 29.177,33/Kg. Efisiensi pemasaran pada

DOKUMEN INI ADALAH ARSIP MILIK:

PERPUSTAKAAN SOEMAN HS

UNIVERSITAS ISLAM RIAU



agroindustri minyak serai wangi adalah 3,1% yang berarti pemasaran minyak serai wangi tergolong pada kategori efisien.

6.2. Saran

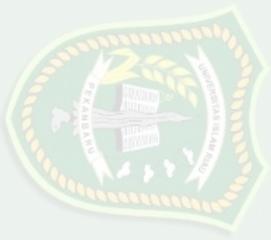
Berdasarkan hasil penelitian, maka saran yang dapat diberikan demi kemajuan agroindustri minyak serai wangi di Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar antara lain sebagai berikut:

1. Pengusaha minyak serai wangi sebaiknya meningkatkan jumlah produksi dengan cara menambah jumlah alat penyulingan atau dengan meningkatkan kapasitas produksi pada alat penyulingan minyak serai wangi sehingga dapat mempercepat dan meningkatkan permintaan konsumen. Pada pemasaran sebaiknya dapat melakukan fungsi penelitian pemasaran untuk memperoleh informasi pemasaran yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan yang efektif dan efisien.
2. Pemerintah daerah Kabupaten Kampar sebaiknya mendukung perkembangan agroindustri minyak serai wangi dengan membuka koperasi yang menyediakan perlengkapan pengolahan minyak serai wangi dan memberikan penyuluhan mengenai inovasi baru tentang pengolahan minyak 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

- Agustian, E., & Sulaswatty, A. 2005. Fraksienasi minyak atsiri dan sinasaturunannya. (Laporan akhir penelitian DIP). Serpong P2 Kimia LIPI.
- Alfenia, Y. 2022. Analisis Usaha Agroindustri Minyak Atsiri Serai Wangi di Nagari Panti Selatan Kecamatan Panti Kabupaten Pasaman Provinsi Sumatera Barat (Kasus: Usaha Penyulingan Minyak Serai Wangi)". Fakultas Pertanian, Universitas Islam Riau, Pekanbaru.
- Al-Qur'an Surat Al-A'raf ayat 58. 1989. Al-Qur'an dan terjemahan. Karya Toha Putra, Semarang.
- Al-Qur'an Surat Al-Mulk ayat 15. 1989. Al-Qur'an dan terjemahan. Karya Toha Putra, Semarang.
- Al-Qur'an Surat An-Nahl ayat 67. 1989. Al-Qur'an dan terjemahan. Karya Toha Putra, Semarang.
- Al-Qur'an Surat Ibrahim ayat 32. 1989. Al-Qur'an dan terjemahan. Karya Toha Putra, Semarang.
- Al-Qur'an Surat Ta-Ha ayat 53. 1989. Al-Qur'an dan terjemahan. Karya Toha Putra, Semarang.
- Asmara, R., & Putri, W. N. 2011. Analisis nilai tambah dan efisiensi usaha agroindustri minyak cengkeh. *Agricultural Socio-Economics Journal*, 11(1):44.
- Assuari. 2016. Manajemen Produksi. FE-UI. Jakarta
- Atmoko, B. I. Analisis nilai tambah produksi minyak atsiri Serai wangi (Studi Kasus ASSA Citronella Agung Bogor) (Bachelor's thesis, Fakultas Sains dan Teknologi Universitas islam negeri syarif hidayatullah Jakarta).
- Azriyenni, Aras Mulyadi, Andewi Rokhmawati, Edi Susilo, I. Z. 2020. Pemasangan Alat Penyulingan Serai Wangi untuk Petani di Desa Siabu, Salo, Kampar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 5(5):1107-1013. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v5i5.5643>.
- Azriyenni, N. 2020. Alat Destilasi Minyak Atsiri Dengan Pemurnian Tiga Separator Menggunakan Sistem Uap (Patent No. P00202005116).
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2021. Kabupaten Kampar Dalam Angka. Kampar
- Balai Penelitian Tanaman Buah Tropika. 2015. Pemanfaatan Minyak Sereh wangi Untuk Pengendalian Hama Pada Tanaman Hortikultura. Online pada <https://balitbu.litbang.pertanian.go.id>. Diakses pada tanggal 20 Maret 2022



Budiawan, A. 2017. Agroindustri Penyulingan minyak daun cengkeh (studi kasus di desa cangkring kecamatan ngadirojo kabupaten pacitan). *Berkala Ilmiah AGRIDEVINA*, 5(2).

De Billerbeck, V. G., Roques, C. G., Bessiere, J. M., Fonvieille, J. L., & Dargent, R. (2001). *Effect of Cymbopogon nardus (L) watson essential oil on the growth and morphogenesis of Asperigillus niger*. *Can. J. Microbiol.* 47. 9-17.

Direktorat Jenderal Perkebunan. 2006. Statistik Perkebunan Indonesia 2004-2005 serai wangi. Jakarta : Departemen Pertanian.

Effendy, E., Romano, R., & Safrida, S. 2019. Analisis Struktur Biaya Produksi dan Kesenjangan Pendapatan Petani Akibat Fluktuasi Harga Minyak Nilam. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 3(2), 360-374.

Fajar, M. 2015. Pertanian Dalam Perspektif Islam (Tanaman, Lingkungan Hidup dan Manajemen Agribisnis). Fakultas Pertanian UNIBA. Yogyakarta.

Fauzia. 2010. Pengalaman Seseorang Dalam Berusaha. Bumi Aksara. Jakarta

Firdaus. 2012. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES. Jakarta.

Garrison. 2009. *Manajerial Accounting*. LP3ES. Jakarta

Griffin, R. 2005. Faktor Produksi. Online pada <http://id.wikipedia.org/wiki/faktorproduksi>, Diakses pada tanggal 19 Maret 2022.

Gumbira S, E dan A. Harizt I. 2001. Manajemen Agribisnis. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta.

Hanafiah dan Saefuddin, 1986. Tata Niaga Hasil Pertanian. UI- Press. Jakarta.

Hanafie. 2010. Pengantar Ekonomi Pertanian. Andi Offset. Yogyakarta.

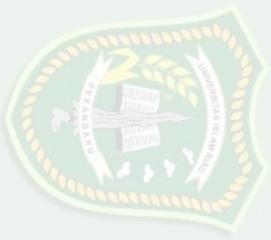
Hanggana. 2010. Bahan Kuliah Manajemen Agribisnis. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor

Harira, F. 2018. Analisis Nilai Tambah Dan Efisiensi Usaha Penyulingan Minyak Serai Wangi (Studi Kasus: Desa Tampeng Musara, Kecamatan Kutapanjang, Kabupaten Gayo Lues, Aceh) (*Doctoral dissertation*).

Haryono dan Vidya Trihastuti. 2021. Prospek Agribisnis Penyulingan Serai Wangi Menjadi Minyak Atsiri Di Desa Tanah Merah Kecamatan Belitang Madang Raya Kabupaten OKU Timur. *Jurnal Bakti Agribisnis*, 7(1), 1-9.

Hasyim AI. 2012. Tataniaga Pertanian (Diktat Kuliah). Fakultas Pertanian Universitas Lampung. Bandar Lampung

Hasyim. 2006. Tanggungan Keluarga. PT. Raja Grafindo Perkasa. Jakarta



_____. 2012. Teori-teori Pemasaran. UI Press. Jakarta

Hayami, Y., Thosinori, M., dan Masdjidjin, S. 1987. *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java: A Perspective from a Sunda Village*. CGPRT Centre, Bogor.

Hermanto, F. 2009. Ilmu Usaha Tani. Penebar Swadaya. Jakarta

Hery. 2014. Akuntansi Dasar 1 dan 2. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia

Hobir dan Sofyan, R., 2002. Diversifikasi ragam dan peningkatan mutu minyak atsiri. Makalah pada "Workshop Nasional Minyak Atsiri" di Cipayung. Dep. Perindustrian dan Perdagangan. 22h.

Hubeis, M. 1997. Menuju Industri Kecil Profesional di Era Globalisasi melalui Pemberdayaan Manajemen Industri. Orasi Ilmiah Guru Besar Tetap Ilmu Manajemen Industri. Fakultas Teknologi Pertanian. Institut Pertanian Bogor.

Imani, I. 2016. Analisis Keuntungan dan Nilai Tambah Pengolahan Ubikayu (Manihot Esculenta) Menjadi Tela-Tela (Studi Kasus Usaha Tela Steak di Kecamatan Mandonga Kota Kendari). Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Halu Oleo Kendari.

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).

International Trade Centre. 2021. *Essential oils, whether or not terpeneless*. Online pada <https://www.intracen.org>. Diakses pada tanggal 20 Maret 2022.

Irham, M. 2011. Mukaddimah Ibnu Khaldun. Pustaka Al-Kautsar. Jakarta.

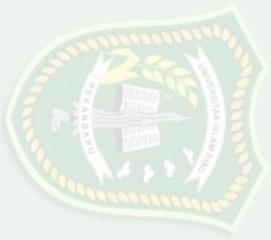
Iswanto, K. 2008. Strategi Pemasaran. Online pada www.midascorporate.com. Diakses pada tanggal 20 Maret 2022.

Kairupan, G. A., Pakasi, C. B., & Talumingan, C. 2016. Analisis Nilai Tambah Akarwangi Pada Industri Minyak Atsiri di Kabupaten Minahasa Utara. In *COCOS* (Vol. 7, No. 1).

Kementerian Pertanian. 2013. Data Jenis Potensi Atsiri di Indonesia. Online pada <http://www.pertanian.go.id>. Diakses pada tanggal 20 Maret 2022.

Kementrian Perdagangan. 2013. Peluang Ekspor Produk Minyak Esensial (*Essential Oils*). Online pada <http://www.kemendag.go.id>. Diakses pada tanggal 20 Maret 2022.

Ketaren, S dan B. Djatmiko, 1978. Minyak Atsiri Bersumber Dari Bunga Dan Buah. Departemen Teknologi Hasil Pertanian, Fatemeta IPB. Bogor



Kotler, Philip. 2002. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium. Prenhallindo. Jakarta.

Kriyantono, R. 2008. Public Relations Writing, Media Publik Relations Membangun Citra Korporat. Kencana Prenada Media group.

Lelana Neo E. dan Agus Ismanto. Efektivitas minyak serai wangi dalam mengendalikan ulat sengon (*Eurema blanda* Boisd). Prosiding Konferensi Nasional Minyak Atsiri, Hotel Grand pasundan, Bandung 20- 21 Oktober 2010. Hal. 108-112.

Leonardo, C. dan Fahrial. 2020. Agroindustri The Gaharu di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tampan Pekanbaru (Studi Kasus CV. Gaharu Plaza Indonesia).

Lutony, T.L, Rahmayati, Y. 2002, Produksi dan Perdagangan Minyak Asiri, Penerbit Penebar Swadaya, Jakarta.

Mangunwidjaja, D dan I. Sailah. 2005. Pengantar Teknologi Pertanian. Jakarta: Penebar Swadaya.

Mubyarto. 1989. Pengantar Ekonomi Pertanian, Jakarta : Edisi Ke-tiga, LP3S.

_____. 2000. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ES

Munawir, S. 2007. Profit Margin. Online pada <http://rofiqoaulia.blogspot.com/2012/05/roi-return-on-investment.html>, Diakses pada tanggal 20 Maret 2022

Negoro AM. 2007. Penentuan metode terbaik proses penyulingan minyak atsiti daun sirih (*Piper betle* Linn) antara penyulingan dengan air dan penyulingan dengan air dan uap [skripsi]. Yogyakarta: Fakultas Farmasi, Universitas Sanata Dharma.

Nicholson dan Wahyu. 2002. Mikroekonomi Intermediate. Edisi Kedelapan. Erlangga. Jakarta.

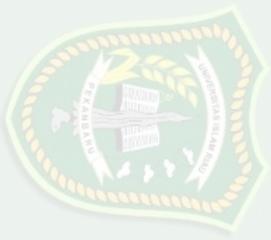
Nilasari, Irma dan Sri Wiludjeng. 2006. Pengantar Bisnis. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Nugraha. 2011. Manajemen Strategis: Edisi Ketujuh. PT. Prenhallindo. Jakarta

Rahim, A dan Hastuti, D. 2007. Ekonomi Pertanian. Penebar Swadaya. Jakarta

Ronaldo, Ritonga. 2020. Analisis Nilai Tambah Pengolahan Serai Wangi Menjadi Minyak Serai Wangi Dan Pemasarannya. Universitas Methodist Indonesia, Sumatera Utara

Rosyidi. 2006. Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.



- Siswanto. 2003. Manajemen Penjualan Yang Efektif. Damar Mulia. Pustaka
- Soekartawi. 1994. Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- _____. 2000. Pengantar Agroindustri. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- _____. 2001. Pengantar Agroindustri. Edisi 1. Jakarta : Cetakan 2. PT Raja Grafindo Persada. Hal 152.
- _____. 2005. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Sudiyono, A. 2004. Pemasaran Pertanian. UMM Press. Malang
- _____. 2001. Pemasaran Pertanian. UMM Press. Malang.
- Sukirno, H. 2002. Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tahu Sumedang (Studi Kasus di Bogor, Jawa Barat). Makalah Penelitian Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian IPB. Bogor.
- Suprpto. 2006. Proses Pengolahan Dan Nilai Tambah. Penebar Swadaya. Jakarta
- Suratihah. 2008. Ilmu Usaha Tani. Penebar Swadaya. Bogor.
- Taufiq, M.N. 2020. Analisis Usaha Penyulingan Minyak Atsiri Sereh Wangi di Desa Teluk Kepayang Kecamatan Kusan Hulu Kabupaten Tanah Bumbu. Fakultas Pertanian. Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari, Banjarmasin.
- Trihastuti, V. 2021. Prospek Agribisnis Penyulingan Serai Wangi Menjadi Minyak Atsiri Di Desa Tanah Merah Kecamatan Belitang Madang Raya Kabupaten OKU Timur. Jurnal Bakti Agribisnis, 7(01), 1-9.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25. 1992. Perkoperasian. Dewan Perwakilan Rakyat RI. Jakarta.
- Kieso, Weygandt, & Warfield. (2010). Intermediate Accounting. Jakarta: Erlangga.
- Winardi. 2010. Marketing dan Perilaku Konsumen. Mandar Maju. Bandung.
- Yuni Eko F, Patar Jonathan S., Mahfud, dan Pantjawarni P, 2013. Pengambilan Minyak Atsiri dari Daun dan Batang Serai Wangi (*Cymbopogon Winterianus*) Menggunakan Distilasi Uap dan Air dengan Pemanasan Microwave, Jurnal Teknik POMITS, Vol 2 No 1, ISSN 2337-3539 (2301 9271).



LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik pengusaha, Tenaga Kerja dan Pedagang pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Nama Pengusaha	Umur		Pendidikan		Pengalaman Berusaha		Jumlah Tanggungan	
		Tahun	%	Tahun	%	Tahun	%	Jiwa	%
1	Marsono	58.00	100.00	12.00	100.00	4.00	100.00	1.00	100.00

No	Nama Tenaga Kerja	Umur		Pendidikan		Pengalaman Berusaha		Jumlah Tanggungan	
		Tahun	%	Tahun	%	Tahun	%	Jiwa	%
1	Sahrial	55.00	52.38	9.00	42.86	7.00	43.75	1.00	33.33
2	Bangun	50.00	47.62	12.00	57.14	9.00	56.25	2.00	66.67
Jumlah		105.00	100.00	21.00	100.00	16.00	100.00	3.00	100.00
Rata-rata		52.50	50.00	10.50	50.00	8.00	50.00	1.50	50.00

No	Nama Pedagang	Umur		Pendidikan		Pengalaman Berusaha		Jumlah Tanggungan	
		Tahun	%	Tahun	%	Tahun	%	Jiwa	%
1	Marlis	57.00	50.89	12.00	50.00	10.00	58.82	1.00	33.33
2	Azis	55.00	49.11	12.00	50.00	7.00	41.18	2.00	66.67
Jumlah		112.00	100.00	24.00	100.00	17.00	100.00	3.00	100.00
Rata-rata		56.00	50.00	12.00	50.00	8.50	50.00	1.50	50.00



Lampiran 2. Profil Usaha pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Lama Usaha (Tahun)	Bentuk Usaha	Sumber Modal Usaha	Jumlah Modal	Tenaga Kerja (Orang)	Keterangan
1	4	Industri Rumah Tangga	Pribadi	Rp. 64.185.000,-	2	Sendiri





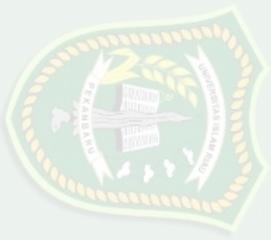
Lampiran 3. Jumlah Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Kerja pada Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

Tahapan Kerja	JTK/Hari	JJK/Hari	JHK	HOK	Upah	Persentase (%)
Penimbangan Bahan Baku Serai Wangi	1.00	0.25	1.00	0.03	1,562.50	3.70
Pemasukan Bahan Baku ke dalam Ketel Penyulingan	1.00	0.83	1.00	0.10	5,187.50	12.30
Pengisian Air	1.00	0.50	1.00	0.06	3,125.00	7.41
Pemasangan Ketel Penyulingan dan Pipa Penghubung dari Ketel ke Pendingin	1.00	0.17	1.00	0.02	1,062.50	2.52
Penyulingan	1.00	4.00	1.00	0.50	25,000.00	59.26
Penampungan Minyak Serai Wangi yang telah disuling	1.00	0.50	1.00	0.06	3,125.00	7.41
Pengemasan	1.00	0.50	1.00	0.06	3,125.00	7.41
Jumlah		6.75		0.84	42,187.50	100.00



Lampiran 4. Biaya Penyusutan pada Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

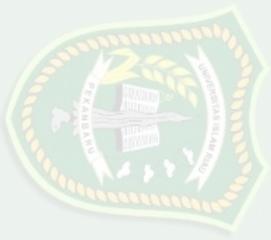
No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Harga per Satuan (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)	UE (Tahun)	Nilai Sisa (Rp) (20%)	NB-NS/UE	Penyusutan/ Bulan	Penyusutan/ Hari	Penyusutan /PP	%
1	Alat Produksi dan Pengemasan											
	a. Peralatan Penyulingan	Unit	1	50,000,000.00	50,000,000.00	10	10,000,000.00	4,000,000.00	333,333.33	27,777.78	13,888.89	74.62
	b. Timbangan	Unit	1	1,200,000.00	1,200,000.00	5	240,000.00	192,000.00	16,000.00	1,333.33	666.67	3.58
	c. Drum Plastik	Unit	1	350,000.00	350,000.00	5	70,000.00	56,000.00	4,666.67	388.89	194.44	1.04
	d. Jerigen	Unit	2	45,000.00	90,000.00	5	18,000.00	14,400.00	1,200.00	100.00	50.00	0.27
	e. Ember	Unit	2	60,000.00	120,000.00	1	24,000.00	96,000.00	8,000.00	666.67	333.33	1.79
	f. Spatula	Unit	2	5,000.00	10,000.00	1	2,000.00	8,000.00	666.67	55.56	27.78	0.15
	g. Corong Minyak	Unit	1	15,000.00	15,000.00	5	3,000.00	2,400.00	200.00	16.67	8.33	0.04
2	Bangunan 4 M x 6 M				12,400,000.00	10	2,480,000.00	992,000.00	82,666.67	6,888.89	3,444.44	18.50
	Jumlah		10		64,185,000.00		12,837,000.00	5,360,800.00	446,733.33	37,227.78	18,613.89	100.00
	Rerata		1.4		8,023,125.00		1,604,625.00	670,100.00	55,841.67	4,653.47	2,326.74	12.50



Lampiran 5. Biaya, Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu dalam Satu Kali Proses Produksi, Tahun 2021

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	%
1	Produksi (Kg)	3,00	150.000,00		
2	Pendapatan Kotor (Rp)			450.000,00	
3	Biaya Produksi				
	A. Biaya Tetap (Rp)				
	Penyusutan Alat			18.613,89	6,38
	B. Biaya Variabel				
	1. Bahan Baku Daun Serai Wangi (Kg)	300,00	500,00	150.000,00	51,40
	2. Kayu Bakar (M ³)	0,80	100.000,00	80.000,00	27,41
	3. Air (M ³)	0,20	6.094,00	1.218,89	0,42
	4. Tenaga Kerja (HOK)	0,84	50.000,00	42.000,00	14,39
	Sub Total			273.218,80	93,62
	C. Total Biaya			291.832,69	100,00
4	Pendapatan Bersih (Rp)			158.167,31	
5	Efisiensi (RCR)			1,54	

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



Lampiran 6. Nilai Tambah Metode Hayami pada Usaha Agroindustri Minyak Serai Wangi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Variabel	Satuan	Nilai
I	Output Input dan Harga		
	1. Output	Kg	3,00
	2. Input	Kg	300,00
	3. Tenaga Kerja Langsung	HOK	0,84
	4. Faktor Konversi		0,01
	5. Koefisien Tenaga Kerja Langsung	(HOK/Kg)	0,003
	6. Harga Output	(Rp/Kg)	150.000,00
	7. Upah Tenaga Kerja Langsung	(Rp/HOK)	50.000,00
II	Pendapatan Dan Keuntungan		
	8. Harga Bahan Baku	(Rp/Kg)	500,00
	9. Sumbangan Input Lain	(Rp/Kg)	332,78
	10. Nilai Output	(Rp/Kg)	1.500,00
	11. a. Nilai Tambah	(Rp/Kg)	667,22
	b. Rasio Nilai Tambah	(%)	44,48
	12. a. Pendapatan Tenaga Kerja	(Rp/Kg)	140,00
	b. Pangsa Tenaga Kerja	(%)	20,98
	13. a. Keuntungan	(Rp)	527,22
	b. Tingkat Keuntungan	(%)	79,02
III	Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
	14. Marjin	(Rp/Kg)	1.000,00
	d. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung	(%)	14,00
	e. Sumbangan Input Lain	(%)	33,28
	f. Keuntungan Pengusaha	(%)	52,72

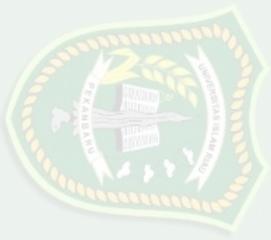
UNIVERSITAS
ISLAM RIAU



Lampiran 7. Biaya, Margin, Profit dan Efisiensi Pemasaran Minyak Serai Wangi per proses produksi di Desa Siabu, Tahun 2021

No	Uraian	Nilai (Rp/Kg)	%
1	Pengusaha		
	A. Harga Jual	150.000,00	
2	Pedagang Pengumpul		
	A. Harga Beli	150.000,00	
	B. Biaya Pemasaran	3.383,33	58,11
	1). Transportasi	3.333,33	
	2). Penyusutan Jerigen	50,00	
	C. Harga Jual	170.000,00	
	D. Margin Pemasaran	20.000,00	
	E. Profit Margin	16.616,67	
3	Pedagang Besar		
	A. Harga Beli	170.000,00	
	B. Biaya Pemasaran	2.439,33	41,89
	1). Transportasi	2.333,33	
	2). Kemasan plastik	106,00	
	C. Harga Jual	185.000,00	
	D. Margin Pemasaran	15.000,00	
	E. Profit Margin	12.560,67	
4	Pengekspor (Konsumen Akhir)		
	A. Harga Beli	185.000,00	
5	Total Biaya Pemasaran	5.822,67	100,00
6	Total Margin Pemasaran	35.000,00	
7	Total Profit Pemasaran	29.177,33	
8	Efisiensi Pemasaran		3,3

**UNIVERSITAS
ISLAM RIAU**



Lampiran 8. Dokumentasi Penelitian



Foto Bersama Perangkat Desa Siabu Kecamatan Salo Kabupaten Kampar



Foto Bersama Bapak Marsono selaku Pengusaha Minyak Serai Wangi



Kondensor pada Alat Penyulingan Minyak Serai Wangi di Desa Siabu



Minyak Serai Wangi Hasil Penyulingan di Desa Siabu



Tungku Pembakaran pada Penyulingan Minyak Serai Wangi di Desa Siabu