

**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN ES
CENDOL DURIAN BANG KIBO DI KECAMATAN SUKAJADI
KOTA PEKANBARU PROVINSI RIAU**

OLEH:

ALEXSANDER HUTABARAT
214210175

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana*



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2026**

**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI DAN PEMASARAN ES CENDOL
DURIAN BANG KIBO DI KECAMATAN SUKAJADI KOTA PEKANBARU
PROVINSI RIAU**

SKRIPSI

NAMA : ALEXSANDER HUTABARAT

NPM : 214210175

PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS

**KARYA TULIS ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 12
MARET 2026 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN YANG
TELAH DISEPAKATI, KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN SYARAT
PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

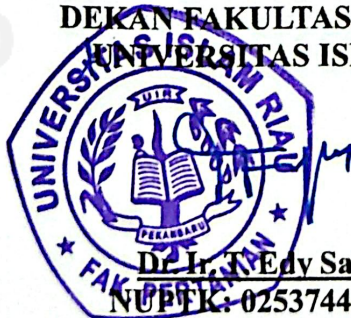
MENYETUJUI

DOSEN PEMBIMBING



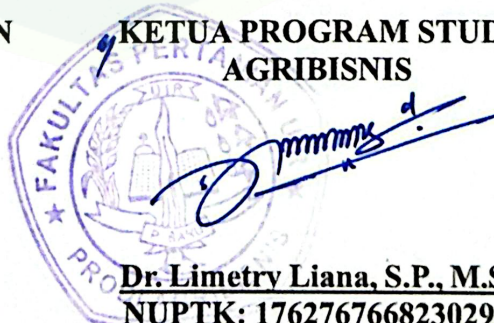
Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP., SE., ME
NUPTK : 8257745646130070

**DEKAN FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**



Dr. Ir. J. Edy Sabli, M.Si
NUPTK: 0253744645130083

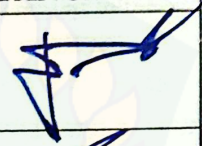
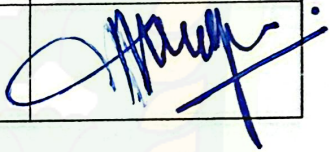
**KETUA PROGRAM STUDI
AGRIBISNIS**



Dr. Limetry Liana, S.P., M.Si
NUPTK: 1762767668230290

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

TANGGAL 12 MARET 2026

NO	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1.	Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP., SE., ME	Ketua	
2.	Assoc. Prof. Dr. Ir. Saipul Bahri, M.Ec	Anggota	
3.	Ilma Satriana Dewi, S.P., M.Si	Anggota	
4.	Khairizal, S.P., M.MA	Notulen	



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS PERTANIAN

الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat: Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62761 674834 Email: faperta@uir.ac.id Website: www.uir.ac.id

Format : 4 - H

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, Pekanbaru, tanggal 09 Maret 2026, Nomor: 096/FP-UIR/KPTS/2026, maka pada hari Kamis tanggal 12 Maret 2026, telah dilaksanakan Ujian Skripsi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau, Jenjang Studi S1, Tahun Akademik 2025/2026 berikut ini.

1. Nama : Alexsander Hutabarat
2. NPM : 214210175
3. Program Studi : Agribisnis
4. Dengan Judul : Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau
4. Waktu Ujian : 10.30 – 12.00 WIB
5. Tempat ujian : Ruang Seminar Agribisnis

Dengan keputusan Hasil Ujian Skripsi:

Lulus*/ Lulus dengan Perbaikan*/ Tidak Lulus*

* Coret yang tidak perlu.

Nilai Ujian:

Nilai Ujian Angka = 81,29 Nilai Huruf = A-

Tim Penguji Skripsi.

No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1	Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP., SE., Me	Ketua	1.
2	Assoc. Prof. Dr. Ir. Saipul Bahri, M.Ec	Anggota	2.
3	Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si	Anggota	3.
4	Khairizal, SP., M.MA	Notulen	4.

Pekanbaru, 12 Maret 2026

Mengetahui

Dekan Fakultas Pertanian

Dr. Ir. T. Edy Sabli, M.Si
NUPTK: 0235744645130083

Panitia Ujian

Ketua,

Sisca Vaulina, SP., MP
NUPTK: 5353761662231100

KATA PERSEMBAHAN

Lembar-lembar ini adalah cuplikan kasih sayang dan ketulusan penulis kepada figur yang sedikit banyaknya memiliki peran dalam perjalanan penulis. Dengan segala kerendahan hati, penulis persembahkan karya tulis ilmiah ini kepada:

Bapak dan Mamak

Pa, terima kasih untuk selalu benar-benar memperlihatkan figur ayah yang seutuhnya. Segala pengorbanan yang telah bapak lakukan, demi untuk selalu hadir di setiap langkah kehidupan keluarganya. Ketangguhan dan kejujuran papa menjadi penguat langkah penulis. Mak, terima kasih untuk selalu memberikan kehidupan mama untuk keluarga.

Mamak merupakan contoh nyata perempuan yang kuat tapi sederhana jiwanya. Kelembutan hati mamak merupakan penyejuk hati penulis. Terima kasih ya pak, mak, karena sudah bersama-sama saling belajar, saling berkomunikasi, dan saling memperbaiki. Sehingga rumah yang kita tempati benar-benar ruang bebas serta tempat pulang yang paling aman dan nyaman. Semoga bapak dan mamak tenang berada disisi Tuhan Yang Maha Esa.

Abang dan Kakak

Teruntuk abang dan kakak, terima kasih sudah menjadi pribadi yang taat kepada Tuhan dan orang tua. Penulis bersyukur memiliki mereka di hidup ini, tidak hanya sebagai saudara tetapi juga teman berkeluh kesah. Bahkan di saat-saat terendah kami, mereka selalu mencoba untuk memahami keadaan dan ikhlas dalam menjalaninya. Semoga Tuhan selalu melindungi mereka, menjaga hati dan pikirannya, serta kecerdasan yang Tuhan karuniakan selalu bermanfaat untuk sekitarnya.

Keluarga Besar

Terima kasih untuk segala dukungan dan do'a kepada penulis. Terima kasih karena sudah selalu yakin kepada penulis. Semoga rahmat dan kasih sayang Tuhan akan selalu menaungi semuanya.

Dosen Pembimbing

Bapak Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP, SE., ME, semoga semua yang telah bapak berikan kepada penulis menjadi amal yang baik. Terima kasih sudah berkenan memberikan waktu, pemikiran, dan tenaga selama penyusunan skripsi ini khususnya. Serta untuk semua arahan dan dukungan ibu kepada penulis dari awal hingga akhir perkuliahan ini. Semoga Tuhan selalu melindungi ibu, diberikan kesehatan, serta kebahagiaan dunia dan akhirat.

Dosen Penguji

Bapak Assoc. Prof. Dr. Ir. Saipul Bahri, M.Ec dan Ibu Ilma Satriana Dewi, S.P., M.Si,

Penulis berterima kasih atas segala kritik, bimbingan, dan saran yang telah diberikan. Semua wawasan akademik yang diberikan akan menjadi bekal penulis untuk melangkah kedepannya. Semoga Allah selalu melindungi bapak dan ibu.

AGRIBISNIS 21

Teman-teman Agribisnis 21 yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terkhusus kelas B.

Walau penulis tidak sepenuhnya berada di kelas ini, tetapi mereka bagian dari yang pertama penulis temui di perkuliahan. Dari asing menjadi kenal, dari sedikit menjadi banyak, penulis merasa berterima kasih. Walau tidak selalu indah, semuanya sudah menjadi kenangan.

Penulis

Seseorang yang meyakini bahwa Tuhan tidak akan pernah ingkar janji. Ia berhasil berusaha dan membuktikan kepada orang tua, bahwa apapun yang menjadi takdirnya akan selalu ia usahakan sebaik mungkin. Hidup ini merupakan proses dan perjalanan kepada. Kelebihan dan kekurangan adalah temannya. Ia selalu berharap untuk dapat memaknai hidupnya dengan baik. Walau ia tidak sempurna, tetapi ia yakin tidak ada sesuatu yang sia-sia di dunia ini. Pun hidup bukan selalu tentang apa yang direncanakan dan diinginkan, tetapi akan selalu ada nikmat Allah yang mengiringi. Apa yang ditakdirkan untuknya akan meraihnya dengan jalan yang tidak pernah ia bayangkan. Akhir kata, tetaplah berusaha karna hidup ini tidak ada yang tidak mungkin

BIOGRAFI PENULIS



Alexsander Hutabarat lahir di Pekanbaru pada tanggal 19 Oktober 2000, merupakan anak kelima dari lima bersaudara dari pasangan Bapak Masrudin Hutabarat dan Ibu Telerida Br. Purba. Penulis telah menyelesaikan pendidikan pada jenjang Sekolah Dasar (SD) pada tahun 2013 di SDN 37 Pekanbaru. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama (SMP) di Paket B Pekanbaru dan selesai pada tahun 2016. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMKN Paket C selesai pada tahun 2019. Kemudian pada tahun 2021 penulis melanjutkan pendidikan ke Universitas Islam Riau Studi Strata Satu (S1) program studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau. Penulis melakukan penelitian dengan judul “Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo Di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau” dibawah bimbingan Bapak Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP., SE., ME pada tanggal 12 Maret 2026 penulis dinyatakan lulus ujian komprehensif dan berhak mendapat gelar sarjana pertanian dari Fakultas Pertanian Universitas IslamRiau.

ABSTRAK

ALEXSANDER HUTABARAT (214210175), Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Di Bawah Bimbingan Bapak Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP., SE., ME

Usaha agroindustri dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal dan pendapatan keluarga. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis: 1) karakteristik pengusaha dan tenaga kerja dan profil usaha, 2) penggunaan bahan baku dan penunjang, proses produksi, teknologi produksi dan penggunaan tenaga kerja, 3) biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi usaha dan nilai tambah, 4) lembaga, saluran, fungsi, biaya, margin, keuntungan dan efisiensi pemasaran. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode studi kasus dengan responden pengusaha dan tenaga kerja. Metode analisis yang digunakan yaitu metode kuantitatif, kualitatif dan Hayami. Hasil penelitian menunjukkan 1) umur pengusaha 38 tahun, umur tenaga kerja rata-rata 24 tahun. Lama pendidikan pengusaha 12 tahun, tenaga kerja 9 dan 12 tahun. Lama pengalaman usaha pengusaha 13 tahun, tenaga kerja 1 dan 2 tahun. Tanggungan keluarga pengusaha 3 jiwa dan tenaga kerja tidak ada. Profil usaha berdiri pada tahun 2018 hingga saat ini. Skala usaha industri rumah tangga. Modal usaha dengan modal sendiri. Teknologi yang digunakan masih sederhana. Jumlah tenaga kerja 4 orang termasuk pengusaha, 2) penggunaan bahan baku 1 kali proses produksi cendol 17 kg dan bahan penunjang meliputi: santan 13 kg, gula merah 10 kg, daging durian 30 box, es kristal 20 kg, susu 4 kaleng, cup 1 isi 50, kantong plastik 1 isi 50, gas 1 kg dan sendok plastik 1 isi 50, 3) total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 1.919.797/proses produksi. Pendapatan kotor sebesar Rp 3.060.000/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp 1.140.203/proses produksi. *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh sebesar 1,59 dan nilai tambah cendol Rp 23.938/kg, santan Rp 7.516/kg, gula merah Rp 15.194/kg, daging durian Rp 140.502/kg, es kristal Rp 2.916/kg, susu Rp 147/kg dan total keseluruhan nilai tambah Rp 190.213/kg. 4) lembaga pemasaran yang terlibat yaitu pengusaha dan konsumen. Saluran pemasaran hanya dari pengusaha ke konsumen. Fungsi pemasaran yaitu pembelian, penjualan, pengemasan dan informasi pasar. Biaya pemasaran sebesar Rp 780. Margin pemasaran tidak memiliki margin. Keuntungan tidak memiliki keuntungan pemasaran. Efisiensi pemasaran sebesar 4,33%.

Kata Kunci: *Agroindustri, Es Cendol Durian, Nilai Tambah, Pemasaran.*

ABSTRACT

ALEXSANDER HUTABARAT (214210175), Analysis of the Agroindustry Business and Marketing of Es Cendol Durian Bang Kibo in Sukajadi District Pekanbaru City Riau Province, supervised by Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP., SE., ME.

Agroindustry businesses can enhance local economic growth and increase household income. The objectives of this study are to analyze: 1) the characteristics of entrepreneurs and workers, as well as the business profile, 2) the use of raw and supporting materials, the production process, production technology, and labor utilization, 3) production costs, output, income, business efficiency, and value added and 4) institutions, channels, functions, costs, margins, profits, and marketing efficiency. The method used in this study is a case study method involving entrepreneurs and workers as respondents. The analytical methods applied include quantitative, qualitative, and Hayami methods. The results of the study show that 1) the entrepreneur is 38 years old, while the average age of workers is 24 years. The entrepreneur has 12 years of education, while workers have 9 and 12 years of education. The entrepreneur has 13 years of business experience, while workers have 1 and 2 years of experience. The entrepreneur has 3 dependents, while workers have none. The business was established in 2018 and continues to operate to the present. It is classified as a home industry scale business, financed with the owner's own capital, and uses relatively simple technology. The total number of workers is 4, including the entrepreneur, 2) The use of raw materials for one production process of cendol is 17 kg, while supporting materials include: 13 kg of coconut milk, 10 kg of palm sugar, 30 boxes of durian flesh, 20 kg of crystal ice, 4 cans of milk, 50 cups per pack, 50 plastic bags per pack, 1 kg of gas, and 50 plastic spoons per pack, 3) The total production cost is IDR 1,919,797 per production process. Gross income amounts to IDR 3,060,000 per production process, and net income is IDR 1,140,203 per production process. The Return Cost Ratio (RCR) is 1.59. The value added is IDR 23,938/kg for cendol, IDR 7,516/kg for coconut milk, IDR 15,194/kg for palm sugar, IDR 140,502/kg for durian flesh, IDR 2,916/kg for crystal ice, IDR 147/kg for milk, with a total value added of IDR 190,213/kg, 4) The marketing institutions involved are the entrepreneur and consumers. The marketing channel runs directly from the entrepreneur to consumers. Marketing functions include purchasing, selling, packaging, and market information. Marketing costs amount to IDR 780. There is no marketing margin and no marketing profit. The marketing efficiency for is 4.33%.

Keywords: *Agro-industry, Durian Cendol, Value Added, Marketing*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan Kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau.

Dalam penulisan skripsi ini penulis telah berupaya semaksimal mungkin untuk mencapai hasil terbaik. Penulis menyadari masih terdapat banyak kesalahan dalam penulisan skripsi ini, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak demi kesempurnaan penulisan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Skripsi ini adalah salah satu syarat untuk penyusunan usulan penelitian pada program Strata-1 di Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Riau dimana penulis menekuni ilmu pengetahuan untuk menambah wawasan penulisan tentang Agribisnis.

Pada kesempatan yang baik ini, tidak lupa penulis menyampaikan terima kasih yang setulus – tulusnya baik secara langsung maupun tidak langsung atas segala dukungan, bantuan, bimbingan, pengarahan, nasehat, dan pemikiran dari berbagai pihak selama proses studi dan juga selama proses penyusunan Skripsi ini. Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Assoc. Prof. Dr. Fahrial, SP., SE., ME selaku dosen Pembimbing, yang telah memberikan arahan dan bimbingan dengan sabar dan meluangkan waktu, tenaga dan pikiran serta selalu memotivasi dan juga mengingatkan

penulis untuk menyelesaikan Skripsi ini serta menyelesaikan studi tepat waktu.

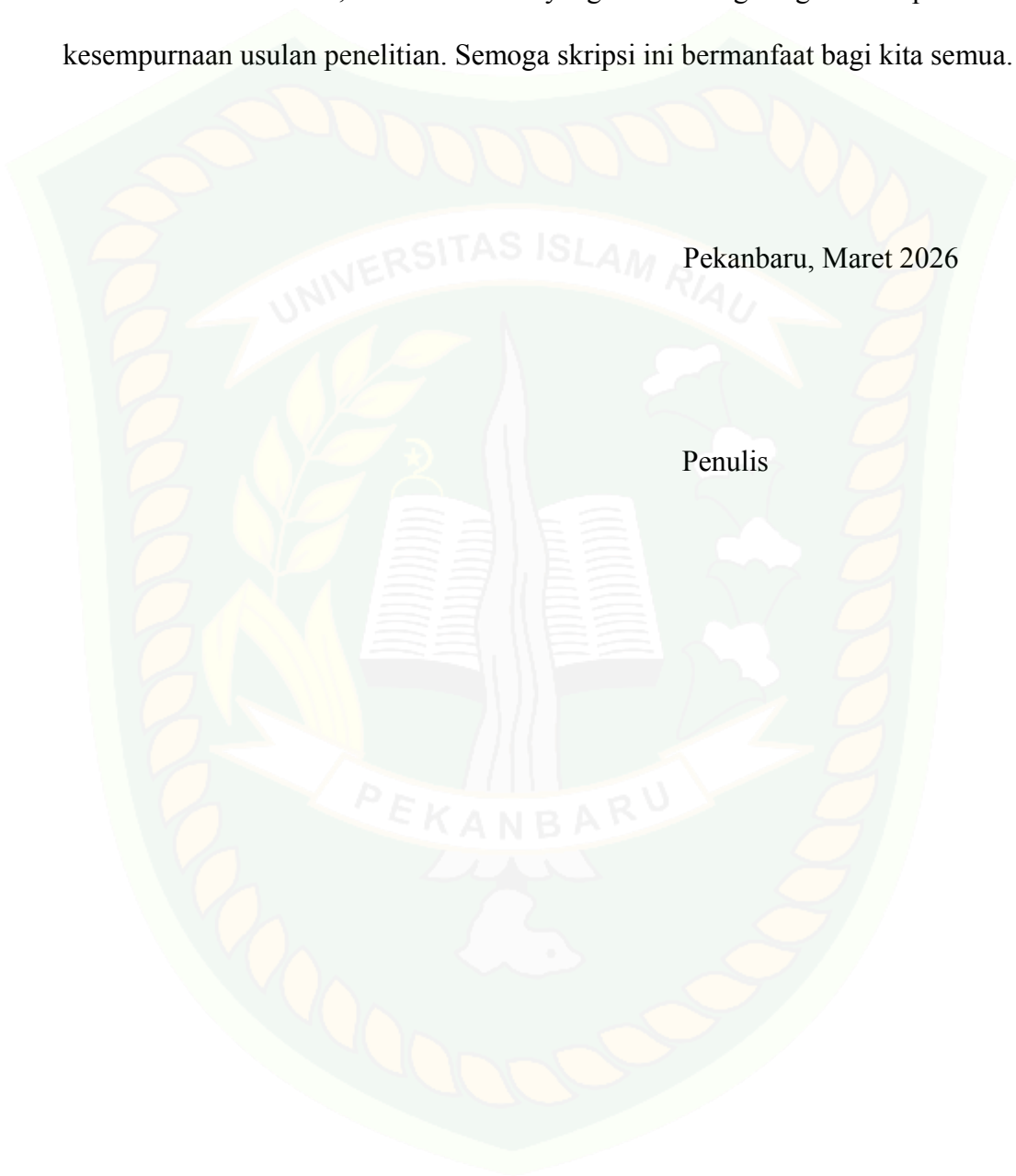
2. Bapak Dr. Ir. H. T. Edy Sabli. M.Si, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
3. Ibu Dr. Limetry Liana S.P, M.Si, selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.
4. Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Septina Elida, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik saya.
5. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau yang dalam hal ini tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang mana telah mendidik dan memberikan dorongan serta arahan sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini.
6. Seluruh staf, karyawan/ti Tata Usaha Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau dan serta perpustakaan Fakultas Pertanian dan perpustakaan Universitas Islam Riau yang telah membantu penulis menyelesaikan administrasi mengenai surat menyurat dan keperluan penulis yang berhubungan dengan penyelesaian Skripsi ini.
7. Keluarga tercinta yang selalu memberikan dukungan dan semangat dalam menyelesaikan Skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga Skripsi ini akan dapat bermanfaat dan semoga ilmu yang penulis peroleh berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan serta bagi nusa dan bangsa.

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

Pekanbaru, Maret 2026

Penulis



DAFTAR ISI

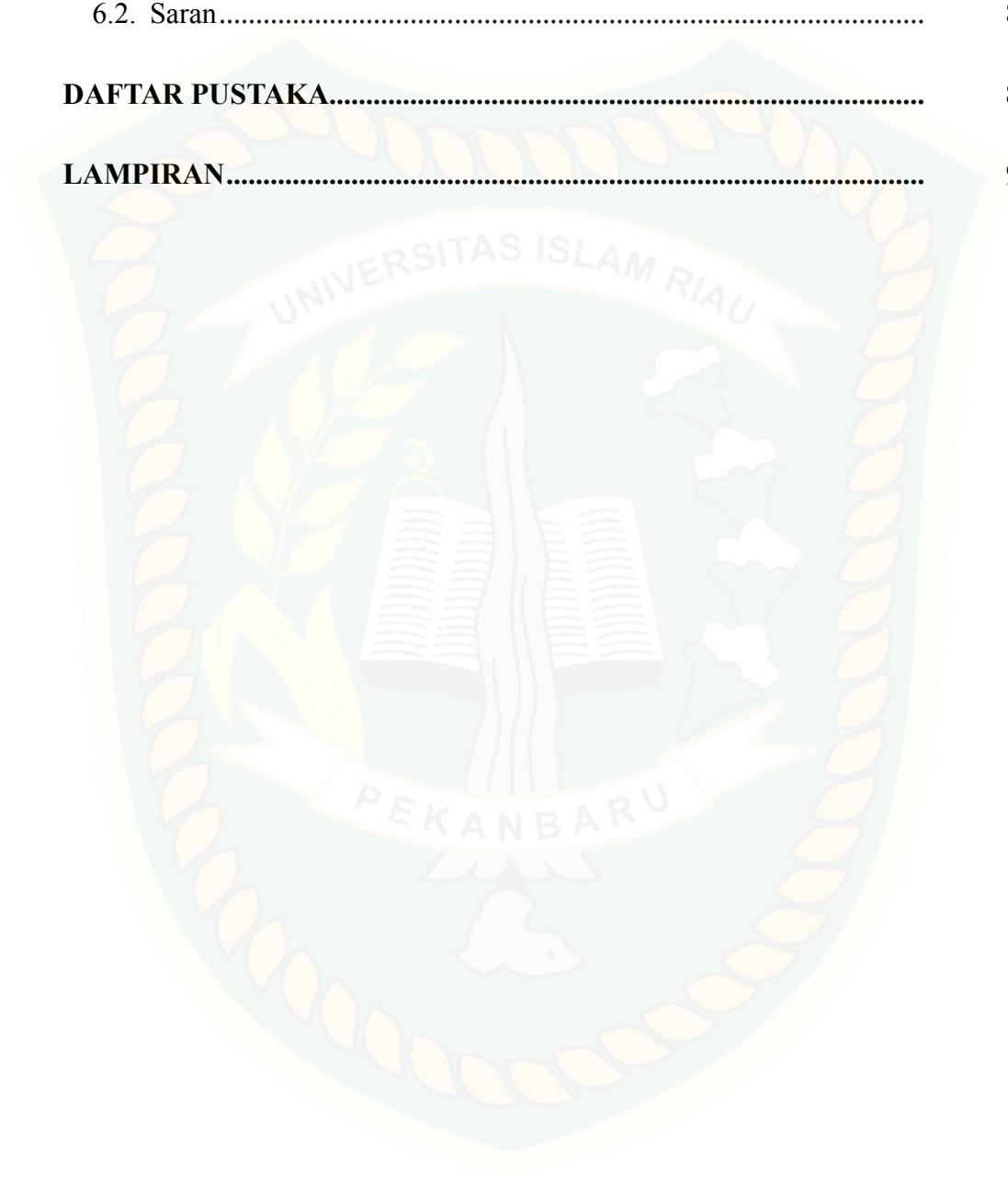
	Halaman
ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4. Ruang Lingkup Penelitian.....	6
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha	7
2.1.1. Karakteristik Pengusaha	7
2.1.2. Profil Usaha	9
2.2. Agroindustri Es Cendol Durian.....	12
2.2.1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang	15
	vi

2.2.2. Proses Produksi	17
2.2.3. Teknologi Produksi.....	19
2.2.4. Penggunaan Tenaga Kerja	19
2.3. Analisis Usaha.....	19
2.3.1. Biaya Produksi.....	19
2.3.2. Produksi.....	20
2.3.3. Pendapatan.....	21
2.3.4. Efisiensi Usaha	21
2.3.5. Nilai Tambah	22
2.4. Pemasaran.....	22
2.4.1. Lembaga Pemasaran	23
2.4.2. Saluran Pemasaran.....	24
2.4.3. Fungsi Pemasaran.....	24
2.4.4. Biaya Pemasaran	25
2.4.5. Keuntungan Pemasaran	26
2.4.6. Margin Pemasaran	27
2.4.7. Efisiensi Pemasaran.....	28
2.5. Penelitian Terdahulu.....	28
2.6. Kerangka Pemikiran.....	37

III. METODOLOGI PENELITIAN.....	39
3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian.....	39
3.2. Teknik Pengambilan Responden	39
3.3. Jenis dan Sumber Data	39
3.4. Konsep Operasional	40
3.5. Analisis Data	44
3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Serta Profil Usaha Es Cendol Durian.....	44
3.5.2. Analisis Usaha Agroindustri Es Cendol Durian	44
3.5.3 Analisis Pemasaran.....	51
IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN	54
4.1. Keadaan Geografis dan Topografi.....	54
4.2. Keadaan Umum Penduduk.....	54
4.2.1. Jumlah, Umur dan Jenis Kelamin.....	55
4.2.2. Tingkat Pendidikan.....	56
4.2.3. Mata Pencarian	57
4.2.4. Keadaan Pertanian	58
4.2.5. Keadaan Industri Rumah Tangga	58
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	60
5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Pengusaha	60
5.1.1. Karakteristik Pengusaha	60

5.1.2. Profil Usaha Es Cendol Durian	63
5.2. Analisis Agroindustri Es Cendol Durian	64
5.2.1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang	65
5.2.2. Proses Produksi	66
5.2.3. Teknologi Produksi	70
5.2.4. Penggunaan Tenaga Kerja	72
5.3. Analisis Usaha Es Cendol Durian	73
5.3.1. Biaya Produksi	73
5.3.2. Produksi	75
5.3.3. Pendapatan	75
5.3.4. Efisiensi Usaha	76
5.3.5. Nilai Tambah	77
5.4. Analisis Pemasaran	83
5.4.1. Lembaga Pemasaran	83
5.4.2. Saluran Pemasaran	83
5.4.3. Fungsi Pemasaran	84
5.4.4. Biaya Pemasaran	85
5.4.5. Margin Pemasaran	85
5.4.6. Keuntungan Pemasaran	86
5.4.7. Efisiensi Pemasaran	87

VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	88
6.1. Kesimpulan	88
6.2. Saran.....	89
DAFTAR PUSTAKA.....	89
LAMPIRAN.....	95



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Data Produksi Beras di Provinsi Riau Tahun 2022 – 2024.....	2
2. Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami	49
3. Data Luas Area Kecamatan Sukajadi 2024	54
4. Jumlah Penduduk Kecamatan Sukajadi Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin pada Tahun 2024.....	55
5. Jumlah Penduduk Kecamatan Sukajadi Menurut Tingkat Pendidikan Tahun 2024	56
6. Jumlah Penduduk Kecamatan Sukajadi Menurut Pekerjaan Tahun 2024	57
7. Luas Lahan, Produksi dan Produktivitas Pertanian di Kecamatan Sukajadi Tahun 2024	58
8. Jumlah Unit Usaha di Kecamatan Sukajadi Tahun 2021 – 2023.....	59
9. Distribusi Umur, Pendidikan, Pengalaman Usaha dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha, Tenaga Kerja pada Usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Tahun 2026	60
10. Distribusi Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Per Proses Produksi pada Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.....	65
11. Distribusi Jumlah Penggunaan Alat dan Nilai Penyusutan Alat pada Usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.....	72
12. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Pekerjaan Per Proses Produksi Usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.....	73

13.	Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026....	74
14.	Analisis Nilai Tambah Cendol Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.....	77
15.	Analisis Nilai Tambah Santan Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.....	78
16.	Analisis Nilai Tambah Gula Merah Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026	79
17.	Analisis Nilai Tambah Daging Durian Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026	80
18.	Analisis Nilai Tambah Es Kristal Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026	81
19.	Analisis Nilai Tambah Susu Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.....	82
20.	Fungsi-fungsi Pemasaran Yang Dilakukan Oleh Lembaga Pemasaran Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.....	84
21.	Biaya, Margin dan Efisiensi Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo Pada Saluran Pemasaran I di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.....	86

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Kerangka Pemikiran.....	38
2. Proses Produksi.....	66
3. Penambahan Daging Durian	67
4. Penambahan Es Batu.....	68
5. Penambahan Gula Merah Cair	68
6. Cendol dan Santan	69
7. Penambahan Susu	69
8. Penyajian.....	70
9. Saluran Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo	84

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja	95
2. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang	95
3. Penyusutan Alat Usaha Per Produksi.....	96
4. Penggunaan Tenaga Kerja	97
5. Biaya Produksi.....	97
6. Nilai Tambah Cendol.....	98
7. Nilai Tambah Santan.....	98
8. Nilai Tambah Gula Merah	99
9. Nilai Tambah Daging Durian.....	99
10. Nilai Tambah Es Kristal.....	100
11. Nilai Tambah Susu.....	100
12. Fungsi Pemasaran	101
13. Saluran Pemasaran I	101
14. Dokumentasi.....	102

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Menurut Peraturan Presiden (Perpres) No. 35 Tahun 2022 pertanian adalah kegiatan mengelola sumber daya alam hayati dengan bantuan teknologi, modal, tenaga kerja dan manajemen untuk menghasilkan komoditas pertanian yang mencakup tanaman pangan, hortikultura, perkebunan dan peternakan dalam suatu agroekosistem.

Pengembangan dan keberhasilan pembangunan pertanian terutama dalam meningkatkan pendapatan dan ketersediaan bahan pangan pokok masyarakat serta bahan baku industri akan memacu berkembangnya sektor industri.

Agroindustri sebagai suatu usaha untuk menciptakan nilai tambah bagi komoditi pertanian antara lain melalui produk olahan dalam bentuk setengah jadi maupun barang jadi yang bahan bakunya berasal dari hasil pertanian. Usaha-usaha pengembangan pertanian yang mengarah pada kegiatan agroindustri yaitu pengolahan hasil pertanian menjadi bahan makanan.

Komoditi pertanian pada umumnya dihasilkan sebagai bahan mentah dan mudah rusak, sehingga perlu langsung dikonsumsi atau diolah terlebih dahulu. Proses pengolahan dapat meningkatkan guna bentuk komoditi-komoditi pertanian. Ketersediaan konsumen membayar harga output agroindustri pada harga yang relatif tinggi merupakan insentif bagi perusahaan-perusahaan pengolah untuk menghasilkan output agroindustri.

Salah satu produk olahan bahan dasar cendol adalah tepung beras. Tepung beras adalah produk hasil penggilingan butiran beras (*Oryza sativa L.*) yang telah

dibersihkan dari kotoran, kemudian dihaluskan hingga berbentuk bubuk halus. Tepung ini merupakan salah satu bahan baku cendol. Keberadaan agroindustri es cendol durian diharapkan dapat menyerap tenaga kerja, meningkatkan nilai tambah pada komoditi itu sendiri dan menjadi sumber pendapatan bagi pemilik usaha tersebut. Untuk itu, produksi beras di Riau dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Produksi Beras di Provinsi Riau Tahun 2022 – 2024.

No	Kota/Kabupaten	Total Produksi pertahun (Ton)		
		2022	2023	2024
1	Kuantan Singingi	12.259,07	14.748,41	13.403,92
2	Indragiri Hulu	2.107,44	1.989,89	2.240,81
3	Indragiri Hilir	32.982,98	30.353,44	32.910,75
4	Pelalawan	10.871,15	10.457,45	17.537,08
5	Siak	16.909,30	15.204,50	14.914,29
6	Kam par	6.693,54	6.102,10	5.152,74
7	Rokan Hulu	3.356,81	3.432,84	3.079,12
8	Bengkalis	8.704,88	9.733,37	7.946,95
9	Rokan Hilir	19.774,48	19.657,22	20.794,18
10	Kepulauan Meranti	3.520,90	3.806,15	5.494,91
11	Pekanbaru	-	-	12,01
12	Dumai	5.380,87	2.723,14	3.951,97
Riau		122.561,42	118.208,51	127.438,73

Sumber: *Badan Pusat Statistik Riau* 2025

Tabel 1. menunjukan bahwa pada Kabupaten Indragiri Hilir merupakan Kabupaten yang memiliki produksi terbanyak di Provinsi Riau setiap tahunnya. Sedangkan di Kota Pekanbaru memiliki produksi terendah setiap tahunnya. Hal ini menjelaskan bahwa Kota Pekanbaru untuk produksi tepung beras yang mana hasil dari penggilingan butiran beras masih kecil atau rendah. Salah satu produk agroindustri olahan berbahan baku tepung beras adalah cendol.

Es cendol merupakan salah satu minuman tradisional khas Indonesia khususnya Sunda yang digemari oleh masyarakat dan sangat populer terutama saat memasuki bulan Ramadhan sebagai hidangan berbuka puasa.

Agroindustri es cendol durian yang berada Di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau, yang bernama Es Cendol Durian Bang Kibo yang mana sudah berdiri sejak tahun 2018 namun pemilik es cendol durian ini mengemukakan bahwa beliau sudah memulai usaha menggunakan gerobak dorong sejak tahun 2013 dengan menggunakan barang dan modal seadanya. Usaha yang dijalankan oleh pengusaha tersebut sudah memiliki legalitas sertifikat halal yang mana layak dikonsumsi oleh seluruh konsumen dan dekat dengan pemukiman penduduk. Pengusaha juga menyebutkan awal dari membuka usaha karena minimnya penerimaan lapangan pekerjaan, serta menjadi faktor untuk memenuhi kebutuhan hidupnya beliau dengan yakin dan berkomitmen dalam membangun usaha tersebut. Dimana awal dari pemasaran usaha beliau adalah teman-teman atau kerabat beliau yang bekerja di kantor, dan semakin lama, semakin ramai pengunjung.

Es cendol durian Bang Kibo ini juga tidak memiliki cabang di Pekanbaru, dengan tempat yang nyaman dan kualitas rasa serta tempat yang memikirkan psikologis dalam barang tersebut agar konsumen nyaman dan tertarik dengan alat dan bahan yang di gunakan dalam mengkonsumsi es cendol durian tersebut.

Salah satu permasalahan yang dilalui oleh pengusaha tersebut ialah, karena usaha es cendol durian merupakan buah yang musiman, dimana buah tersebut tidak selalu ada di setiap bulannya, bahkan dalam setahun tidak berbuah, membuat pengusaha kesulitan mencari durian, terkadang membuat pengusaha tutup dan juga batas waktu yang di butuhkan dalam penyimpanan buah durian maksimal 1 minggu di dalam freezer. Usaha tersebut seringkali terjadi kendala

diharga penjualan yang mana apabila harga durian naik, pengusaha tersebut menaikkan harga penjualan yang mengakibatkan konsumen akan berkurang.

Dengan adanya agroindustri es cendol durian Bang Kibo yang beroperasi di Jalan Balam, Kecamatan Sukajadi, Kota Pekanbaru, Provinsi Riau maka agroindustri es cendol durian Bang Kibo memiliki potensi untuk di kembangkan, guna untuk mengetahui hasil yang optimal bagi pengusaha, penulis berniat untuk melakukan penelitian tentang “Analisis Usaha Agroindustri Dan Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo Di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana karakteristik pengusaha dan tenaga kerja serta profil usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau?
2. Bagaimana penggunaan bahan baku dan bahan penunjang, proses produksi, teknologi produksi, penggunaan tenaga kerja, pada Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau?
3. Besarnya biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah pada Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau?
4. Bagaimana lembaga, saluran, fungsi, biaya, margin, keuntungan dan efisiensi pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota

Pekanbaru Provinsi Riau?

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis:

1. Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja serta profil usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau.
2. Penggunaan bahan baku dan bahan penunjang, proses produksi, teknologi produksi, penggunaan tenaga kerja, pada Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau.
3. Besarnya biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah pada Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau.
4. Lembaga, Saluran dan fungsi pemasaran, biaya, margin, keuntungan dan efisiensi pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau.

Manfaat dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan kontribusi bagi pihak yang terkait antara lain:

1. Bagi pelaku usaha, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pemikiran dalam peningkatan usaha sehingga mampu memberikan pendapatan yang lebih baik.
2. Bagi pemerintah, hasil penelitian diharapkan dapat menjadi sumber pemikiran dan pertimbangan dalam menyusun suatu kebijakan menyangkut usaha agroindustri pengolahan durian.

3. Bagi akademisi, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan tambahan referensi terutama untuk penyusunan penelitian selanjutnya.
4. Bagi peneliti, penelitian ini sangat bermanfaat dalam menambah wawasan dan pengetahuan, serta sebagai salah satu pengaplikasian ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti perkuliahan di Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup Agroindustri es cendol durian yang berada di jalan Balam, Sukajadi Kota Pekanbaru, yang Bernama Es Cendol Durian Bang Kibo yang sudah berdiri sejak tahun 2018 dalam penelitian mengkaji tentang: (1) Karakteristik pengusaha dan tenaga kerja Es Cendol Durian Bang Kibo (umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah tanggungan keluarga) dan profil usaha pengusaha Es Cendol Durian Bang Kibo (sejarah usaha, skala usaha, modal usaha dan tenaga kerja), (2) Agroindustri dalam proses pengolahan Es Cendol Durian Bang Kibo (penggunaan bahan baku, bahan penunjang, proses produksi, teknologi produksi, penggunaan tenaga kerja), (3) Analisis usaha Es Cendol Durian Bang Kibo (biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi, nilai tambah) dan (4) Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo (lembaga pemasaran, saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran). Hal ini akan dijelaskan dalam menghindari penelitian ini.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha

2.1.1. Karakteristik Pengusaha

Menurut Gibson et al (2021), karakteristik individu mencakup berbagai aspek, seperti latar belakang keluarga, pengalaman kerja, usia, pendidikan, struktur keluarga. Beberapa elemen penting dalam karakteristik ini adalah umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah tanggungan keluarga.

A. Umur

Umur merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tingkat kemampuan individu dalam usaha agroindustri. Secara umum, umur berkaitan erat dengan tingkat kematangan mental dan fisik. Dengan demikian, umur pelaku usaha berpengaruh terhadap semangat kerja, daya tahan, serta kemampuan dalam menghadapi resiko usaha. Usia produktif (25-50 tahun) lebih adaptif terhadap perubahan dan memiliki energi yang tinggi untuk mengembangkan usaha (Suryana, 2022).

Menurut Kumbadewi et al (2016), apabila usia pekerja beranjak naik maka tingkat produktivitas dari pegawai tersebut akan meningkat karena pekerja tersebut akan meningkat karena pekerja tersebut berada dalam posisi usia produktif dan apabila usia pekerja menjelang tua maka tingkat produktivitas kerja pun akan semakin menurun karena keterbatasan faktor fisik dan kesehatan yang mempengaruhi.

B. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan seseorang biasanya menunjukkan daya kreatif

seseorang ketika berfikir dan bertindak. Pendidikan yang rendah mengakibatkan kurangnya pengetahuan dalam memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia. Maka dengan itu, tingkat pendidikan merupakan upaya untuk meningkatkan pengetahuan umum seseorang termasuk didalamnya penguasaan teori untuk memutuskan persoalan-persoalan yang menyangkut kegiatan pencapaian tujuan (Reza, 2017).

Menurut Zimmerer dan Scarborough (2023), tingkat pendidikan formal membantu pengusaha dalam mengembangkan wawasan yang luas dan kemampuan berpikir analitis yang sangat penting dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Hal ini memungkinkan pengusaha untuk menerapkan apa yang diperolehnya serta wawasan yang luas untuk pengusaha menerapkan pengetahuan tersebut dalam upaya meningkatkan usaha mereka. Selain itu, pengusaha dengan pendidikan tinggi cenderung lebih cepat dalam mengadopsi dan melaksanakan inovasi.

C. Pengalaman Usaha

Belajar dengan mengamati pengalaman pengusaha lain sangat penting, karena merupakan cara yang lebih baik untuk mengambil keputusan daripada dengan cara mengolah sendiri informasi yang ada. Misalnya seorang pengusaha dapat mengamati dengan seksama dari pengusaha lain yang lebih mencoba sebuah inovasi baru dan ini menjadi proses belajar secara sadar. Mempelajari pola perilaku dari pengalaman langsung, secara sadar maupun tidak sadar (Kolb, 2023).

Semakin lama seorang pengusaha menekuni usahanya, dapat dikatakan seseorang mempunyai banyak pengalaman, pengalaman tersebut akan

membantunya dari hal-hal yang menimbulkan kerugian dari usahanya. Artinya semakin lama orang tersebut bekerja, maka pengalaman berkerjanya tinggi sehingga akan dapat langsung mempengaruhi produksi dan pendapatan.

D. Jumlah Tanggungan Keluarga

Menurut Purwanto & Tafzani (2018), jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungan dari keluarga tersebut, baik itu saudara kandung maupun saudara bukan kandung yang tinggal dalam satu rumah tapi belum bekerja. Jumlah tanggungan khususnya anak biasanya akan menjadi harapan bagi sebuah keluarga untuk dapat menyelamatkan mereka dari keterpurukan. Namun semakin banyak jumlah tanggungan yang dimiliki oleh sebuah keluarga biasanya akan berpengaruh pada tingkat pengeluaran keluarga tersebut. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga akan memaksa pengusaha untuk melakukan kegiatan terutama dalam mencari dan menghasilkan pendapatan keluarganya.

Menurut Andarmoyo dalam Clara (2020), keluarga adalah perkumpulan dua orang atau lebih yang dihubungkan oleh ikatan darah, perkawinan atau adopsi dan setiap anggota keluarga selalu berinteraksi satu sama lain dengan tujuan untuk menciptakan dan memelihara budaya bersama, seperti peningkatan fisik, mental, emosional dan sosial dari setiap anggota keluarga.

2.1.2. Profil Usaha

Di dalam profil usaha terdapat informasi yang menggambarkan secara menyeluruh mengenai kegiatan dan identitas usaha. Profil usaha umumnya mencakup sejarah usaha, skala usaha, modal usaha dan tenaga kerja. Keempat

elemen ini memberikan gambaran tentang bagaimana usaha tersebut dirintis, sejauh mana perkembangannya, seberapa besar kapasitas operasionalnya dan siapa saja yang terlibat dalam menjalankannya (Buchari Alma, 2022).

A. Sejarah Usaha

Sejarah usaha adalah hal-hal yang berkaitan dengan asal-usul dimulainya suatu usaha. Di dalam sejarah usaha biasanya berisi hal-hal yang berhubungan dengan bagaimana usaha tersebut, seperti apa-apa saja yang menjadi alasan pengusaha dalam melakukan usaha tersebut dan bagaimana asal-usul suatu usaha tersebut.

Menurut Buchari Alma (2022), menyatakan sejarah usaha adalah bagian penting dalam profil bisnis yang menjelaskan latar belakang berdirinya usaha, siapa pendirinya, motivasi awal pendirian, serta perkembangan usaha dari awal hingga saat ini. Sejarah ini sangat membantu memberikan gambaran perkembangan usaha secara kronologis.

B. Skala Usaha

Menurut Dewi Retno Sriwahyuni dkk (2017), menyatakan kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dengan melihat beberapa jumlah karyawan yang dipekerjakan dan berapa besar pendapatan yang diperoleh perusahaannya atau penjualan yang dihasilkan dalam suatu periode akuntansi. Jumlah pendapatan atau penjualan yang dihasilkan perusahaan dapat menunjukkan perputaran asset atau modal yang dimiliki oleh perusahaan sehingga semakin besar pendapatan atau penjualan yang diperoleh perusahaan semakin besar pula tingkat kompleksitas perusahaan.

Menurut Utami (2018), skala usaha adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya, yaitu dengan melihat berapa jumlah karyawan yang dipekerjakan dan berapa besar pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam satu periode akuntansi. Skala usaha juga berhubungan positif dengan penggunaan informasi akuntansi yang diukur dengan jumlah pendapatan, jumlah karyawan dan aset yang dimiliki (Afrianti dan Halim, 2021).

C. Modal Usaha

Menurut Aprilliani (2018), menjelaskan bahwa modal usaha merupakan kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan pada waktu yang akan datang dan dinyatakan dalam nilai uang. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi terhadap perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kinerja usaha.

Menurut Devi Rahmadiawati (2021) modal adalah faktor yang mempunyai peran cukup penting dalam proses berkembangnya suatu usaha, karena modal diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan perusahaan baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada, tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.

D. Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan penduduk dalam usia kerja yang siap untuk melaksanakan pekerjaan atau mereka yang sudah bekerja, mereka yang sedang mencari pekerjaan, mereka yang bersekolah dan mereka yang mengurus rumah tangga. Tenaga kerja adalah semua orang yang bersedia dan sanggup untuk

melakukan pekerjaan termasuk mereka yang menganggur meskipun bersedia dan sanggup dalam bekerja dan mereka yang menganggur terpaksa akibat tidak tersedianya kesempatan kerja (Zenda dan Suparno 2017).

Menurut Hamalik (2017), menjelaskan tenaga kerja adalah penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan melakukan kegiatan lain seperti bersekolah atau mengurus rumah tangga dengan batasan umur 15 tahun (usia kerja) dan merupakan jumlah angkatan kerja yang bekerja disuatu daerah tertentu.

2.2. Agroindustri Es Cendol Durian

Agroindustri termasuk berasal dari dua kata, yaitu agricultural dan industri yang berarti suatu agroindustri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya atau suatu agroindustri yang mana dapat menghasilkan suatu produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam usaha pertanian (Arifin, 2016).

Menurut Mulyani dan Putra (2022), mendefinisikan agroindustri merupakan kegiatan industry yang mengolah hasil pertanian primer menjadi produk yang memiliki nilai tambah, mulai dari pasca panen, pengolahan, penyimpanan, hingga pemasaran ke konsumen akhir. Berdasarkan analisis tersebut terdapat saling ketergantungan antara pertanian, dengan industri hulu, industri pengolahan pangan dan hasil pertanian, serta distribusi beserta peningkatan nilai tambah.

Menurut Saragih (2022), pengusaha agroindustri menentukan kombinasi optimal antara tenaga kerja dan modal berdasarkan faktor produksi yang tersedia

serta potensi nilai tambah produk yang dihasilkan. Jumlah pemakaian tenaga kerja sangat berdampak pada biaya dan produktivitas. Tenaga kerja yang digunakan menjadikan produksi kurang efisien dan dapat menambah beban biaya pengeluaran produksi.

Agroindustri adalah kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku utama menjadi berbagai produk yang dibutuhkan oleh konsumen dan memiliki peran dalam mendukung pembangunan pertanian melalui peningkatan nilai tambah kontribusi terhadap agroindustri: (1) Meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis. (2) Menyerap tenaga kerja (3) Menghasilkan devisa melalui ekspor produk olahan (4) Menjadi penggerak tumbuhnya industri pendukung lainnya (Masyhuri, 2021). Karakteristik agroindustri merupakan hubungan antar elemen agroindustri yang saling tergantung satu sama lain yaitu pengadaan bahan baku, pengolahan, dan pemasaran produk. Biaya bahan baku ialah komponen terbesar dalam usaha agroindustri sehingga operasi mendatangkan bahan baku sangat penting bagi usaha agroindustri. Ketidakpastian dalam proses produksi pertanian dapat menyebabkan ketidakstabilan dari harga bahan baku mengakibatkan kesulitan dalam pengelolaan modal dan biaya-biaya lainnya.

Produk-produk usaha agroindustri merupakan kebutuhan atau komoditas penting bagi perekonomian suatu negara, sehingga perhatian dan keterlibatan pemerintah dalam kegiatan agroindustri cenderung tinggi. Karena suatu produk agroindustri dapat diproduksi oleh beberapa negara dan akses internet semakin canggih, maka agroindustri kecil-menengah dapat terhubung dengan pasar

internasional sebagai pilihan bagus untuk bahan baku, bersaing dengan fenomena impor serta memiliki peluang ekspor barang.

Usaha Agroindustri memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, yang dapat diwujudkan melalui beberapa cara, di antaranya menciptakan lapangan kerja bagi sebagian besar penduduk Indonesia yang bekerja di sektor pertanian, meningkatkan kualitas produk pertanian untuk menjamin pengadaan bahan baku industri pengolahan hasil pertanian serta mewujudkan pemerataan pembangunan di berbagai pelosok tanah air yang memiliki potensi.

Pada umumnya permasalahan yang kelak akan dihadapi dalam pengembangan usaha agroindustri adalah sifat produk pertanian yang tidak permanen, dan juga permasalahan musiman buah yang membuat terhambatnya para pengusaha dalam menjalankan bisnisnya, sifat produk pertanian yang mudah rusak dan bulky sehingga perlu teknologi pengemasan dan transportasi yang dapat mengatasi masalah tersebut. Serta sebagian besar industri berskala kecil dengan teknologi yang belum dapat bersaing secara efisiensi dengan negara lain.

Es cendol merupakan salah satu minuman tradisional khas Indonesia khususnya Sunda yang digemari oleh masyarakat dan sangat populer terutama saat memasuki bulan Ramadhan sebagai hidangan berbuka puasa. Cendol dibuat dengan menggunakan tepung beras, air, dan pewarna hijau yang dimasak hingga mengental dan dicetak dengan cetakan cendol hingga berbentuk buliran. Tekstur cendol yang kenyal terbentuk dari proses gelatinisasi pati dari tepung beras. Pada umumnya, es cendol disajikan dengan bahan tambahan yaitu santan dan gula aren yang dicairkan. Minuman yang lebih sering disebut dengan es dawet ini memiliki

rasa yang menyegarkan dan memang sangat cocok untuk cuaca Indonesia yang terkadang panas menyengat.

Menurut Priyatmoko, H. (2017), menekankan bahwa cendol merupakan produk budaya masyarakat agraris Indonesia. Bahan dasar cendol yang terbuat dari tepung beras mencerminkan ketersediaan sumber daya lokal. Ia juga mencatat bahwa istilah “cendol” berasal dari kata “jendol” dalam bahasa Sunda, yang menggambarkan bentuk bulir cendol yang menonjol.

2.2.1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

Penggunaan bahan baku dalam proses produksi harus direncanakan dan dikendalikan agar efisien. Penggunaan bahan baku secara tepat akan memengaruhi kualitas produk. Sementara itu, penggunaan bahan penunjang adalah bahan yang tidak langsung terlihat pada produk akhir, tetapi digunakan untuk mendukung kelancaran proses produksi.

A. Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan pokok atau bahan utama yang diolah dalam proses produksi menjadi produk jadi. Bahan baku dapat diidentifikasi dengan produk atau pesanan tertentu dan nilainya relatif besar. Menurut Supriyono (2023), Bahan baku adalah semua bahan yang melalui proses pengolahan akan menjadi produk akhir dimana keberadaan bahan tersebut dominan dalam struktur produk jadi. Sedangkan bahan baku yang di peroleh dapat berasal dari pembelian lokal, pembelian import, atau bisa juga berasal dari pengolahan sendiri. Sedangkan dalam kamus besar bahasa Indonesia bahan baku diartikan bahan yang digunakan dalam membuat produk dimana bahan tersebut secara menyeluruh

tampak pada produk jadinya (merupakan bagian terbesar dari bentuk barang). Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa bahan baku adalah bahan pokok atau bahan utama yang diolah dalam proses produksi menjadi produk jadi. Bahan baku dapat diidentifikasi dengan produk atau pesanan tertentu dan nilainya relatif besar.

Bahan baku bagi perusahaan sangatlah dibutuhkan dalam kegiatan proses produksi, karena bahan baku akan diolah menjadi produk jadi, Untuk itu bahan baku sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan proses produksi. Hal ini disebabkan karena bahan baku sangat mempengaruhi bentuk atau komposisi produk jadi baik secara kuantitas maupun kualitas serta harga jual produk. Bahan baku mempengaruhi factor kuantitas maupun kualitas produk, karena jika bahan baku yang diperoleh memiliki kuantitas dan kualitas yang baik maka akan memperlancar kegiatan proses produksi dan perusahaan akan mampu menghasilkan produk dengan mutu yang memuaskan.

B. Bahan Penunjang

Bahan penunjang adalah bahan yang yang dimanfaatkan dalam proses suatu produksi, namun bukan merupakan bagian dari bahan baku utama untuk pruduk yang dihasilkan. Beberapa ahli berpendapat bahwa bahan pembantu merupakan item yang dapat meningkatkan efesiensi atau keamanan produksi tetapi bukan menjadi bagian dari bagian utama produk jadi.

Menurut Mulyadi (2023), bahan penunjang adalah bahan yang digunakan dalam proses produksi, namun tidak menjadi bagian dari produk jadi secara langsung dan tidak dapat diidentifikasi dengan mudah terhadap produk tertentu. Dalam suatu perusahaan bahan baku dan bahan penunjang memiliki arti yang

sangat penting, karena untuk melakukan suatu produksi sampai hasil produksi mengelompokkan bahan baku dan bahan penunjang bertujuan untuk pengendalian bahan dan pembenahan biaya ke harga pokok produksi.

2.2.2. Proses Produksi

Menurut Assauri (2019), proses produksi merupakan cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan, dana) yang ada.

- A. Tenaga kerja, pelaksana pengoperasian suatu system produksi dan operasi yang mempunyai keterampilan dan kemampuan untuk melaksanakan nyata atau orang mengerjakan kegiatan untuk menghasilkan produk berupa barang atau jasa.
- B. Mesin, adalah suatu peralatan yang digerakkan oleh suatu kekuatan atau tenaga yang dipergunakan untuk membantu manusia dalam mengerjakan produk atau bagian-bagian produk.
- C. Bahan, kebutuhan yang dipakai untuk kegiatan produksi menjadi produk setengah jadi atau produk jadi sehingga menambah kegunaan atau fungsi.
- D. Dana, hak para pemilik dalam suatu perusahaan.

Dalam pengolahan durian menjadi es cendol durian ini biasanya dilakukan tahap pengolahan bahan baku tambahan, yakni:

1. Proses Pembuatan Cendol

- a. Campuran Tepung: Campurkan tepung beras, tepung kacang hijau, air pandan dan garam.

- b. Pengadukan: Aduk rata campuran tepung hingga tercampur sempurna dan tidak ada gumpalan.
 - c. Penyaringan: Saring adonan untuk memastikan tidak ada gumpalan yang tersisa.
 - d. Pencetakan: Cetak adonan menggunakan plastik yang diberi lubang kecil atau cetakan cendol khusus ke dalam air dingin yang diberi es batu.
 - e. Penyimpanan: Simpan cendol dalam wadah tertutup di kulkas hingga siap digunakan.
2. Proses Pembuatan Kuah Gula Merah
 - a. Masak Gula Merah: Masak gula merah sisir, air, daun pandan dengan api sedang hingga gula larut dan mengental.
 - b. Penyaringan: Saring kuah gula merah untuk membersihkan kotoran dan sisa daun pandan.
 - c. Penyimpanan: Sisihkan kuah gula merah dalam wadah tertutup di suhu ruangan atau kulkas.
3. Proses Pembuatan Santan
 - a. Pengukusan Santan: Kukus santan kental dengan daun pandan dan sedikit garam hingga mendidih.
 - b. Pendinginan: Matikan api dan biarkan uap panasnya menghilang sebelum digunakan.
4. Proses Pembuatan Es Cendol Durian
 - a. Pengisian mangkuk: Masukkan cendol, potongan durian, dan es batu kedalam mangkuk.

- b. Penamabahan kuah: Tuangkan gula merah secukupnya.
- c. Penambahan Santan: Tambahkan santan secukupnya.
- d. Penyajian: Es cendol durian siap disajikan.

2.2.3. Teknologi Produksi

Teknologi poduksi merupakan teknologi yang digunakan untuk memproduksi atau menghasilkan suatu barang serta sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Dengan memanfaatkan berbagai alat, mesin, tenaga kerja dan ilmu pengetahuan.

2.2.4. Penggunaan Tenaga Kerja

Penggunaan tenaga kerja adalah proses atau kegiatan yang dilakukan oleh organisasi untuk memanfaatkan sumber daya manusia secara optimal agar mencapai tujuan perusahaan. Proses ini mencakup penempatan tenaga kerja sesuai dengan keahlian dan kemampuan masing-masing, serta pengembangan kompetensi agar karyawan dapat memberikan kontribusi maksimal bagi perusahaan.

2.3. Analisis Usaha

Analisis usaha merupakan proses penting yang dilakukan untuk memahami kondisi dan potensi suatu kegiatan ekonomi, baik dalam skala kecil maupun besar. Tujuan analisis usaha adalah untuk menilai sejauh mana suatu usaha dapat berjalan secara efisien dan menguntungkan.

2.3.1. Biaya Produksi

Menurut Agus et al (2023), Biaya produksi adalah biaya yang terkait dengan kegiatan produksi, biaya ini mencakup semua biaya yang timbul dalam

pengolahan bahan baku menjadi produk jadi hingga produk siap dijual. Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk memperoleh bahan mentah dari pemasok dan mengubahnya menjadi produk selesai yang dijual (Lestari dan Permana, 2020).

2.3.2. Produksi

Produksi dalam ekonomi islam adalah setiap bentuk aktivitas yang dilakukan manusia untuk mewujudkan manfaat atau menambahkannya dengan cara mengeksplorasi sumber-sumber ekonomi yang disediakan Allah SWT sehingga menjadi nasehat untuk memenuhi kebutuhan manusia. Hal ini dapat dijelaskan dalam semua aktivitas produksi barang dan jasa yang dilakukan seorang muslim untuk memperbaiki apa yang dimilikinya, baik berupa sumber daya alam dan harta untuk dipersiapkan dan dimanfaatkan oleh pelakunya atau oleh umat islam. Firman Allah dalam QS Al-Mulk: 15. Artinya, Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezki-Nya dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.

Menurut Fahmi Irham (2014), produksi adalah suatu bagian dalam suatu organisasi bisnis, memegang peran penting dalam usaha mempengaruhi suatu organisasi. Bagian produksi sering dilihat sebagai salah satu fungsi manajemen yang menentukan penciptaan produk serta turut mempengaruhi peningkatan dan penurunan penjualan.

2.3.3. Pendapatan

Pendapatan adalah uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan sebagai balas jasa dari penyerahan prestasi tersebut untuk mempertahankan hidupnya. Pendapatan merupakan semua bentuk penerimaan, pemasukan atau peningkatan aktiva suatu usaha yang merupakan hasil dari penjualan barang atau jasa atau imbal hasil dari suatu investasi selama periode tertentu (Muchilisin Riadi, 2023).

Menurut Hery (2017), cara perolehan pendapatan dibedakan menjadi 2 diantaranya:

1. Pendapatan kotor, yaitu seluruh pendapatan yang diperoleh perusahaan dari aktivitas usahanya sebelum dikurangi biaya-biaya.
2. Pendapatan bersih, yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi seluruh biaya-biaya.

2.3.4. Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha merupakan perbandingan antara total pendapatan dan biaya total. Dimana pendapatan dapat diperoleh dengan cara mengalikan jumlah input dengan harga output dan dibandingkan dengan biaya tetap dan biaya variable. Efisiensi adalah ketepatan cara (usaha dan kerja) untuk membuat sesuatu bekerja tanpa membuang waktu, tenaga, dan biaya (Mulyadi, 2019).

Menurut Syahril (2022), efisiensi usaha merupakan ukuran kemampuan suatu usaha dalam menggunakan sumber daya untuk menghasilkan nilai tambah ekonomi, serta memastikan bahwa seluruh faktor produksi digunakan secara

produktif. Efisiensi usaha diukur dari kemampuan suatu perusahaan atau industri untuk meminimalkan input dalam menghasilkan output (Ulkhaq, 2022).

2.3.5. Nilai Tambah

Menurut Hidayat (2014), nilai tambah merupakan pertambahan nilai ekonomi pada suatu komoditas dikarenakan komoditas tersebut mengalami proses lebih lanjut dalam suatu proses produksi.

Menurut Sriwana dkk (2022) dalam menggunakan metode Hayami, ada dua cara menghitung nilai tambah, (1) Nilai untuk pengolah dan (2) Nilai tambah untuk pemasaran, faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu, faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang mempengaruhi adalah kapasitas produk, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja, sedangkan faktor pasar yang mempengaruhi adalah harga output, upah tenaga kerja, bahan baku dan nilai input lain selain bahan baku dan tenaga kerja.

Manfaat dari analisis nilai tambah dengan menggunakan metode hayami adalah, (1) dapat diketahui besarnya nilai tambah, nilai output dan nilai produktivitas, (2) dapat diketahui besarnya balas jasa terhadap pemilik-pemilik faktor produksi, (3) prinsip nilai tambah menurut hayami dapat diterapkan untuk subsistem lain diluar pengolahan.

2.4. Pemasaran

Menurut Laksana (2019), pemasaran adalah bertemunya penjual dan pembeli untuk melakukan kegiatan transaksi produk barang atau jasa. Sehingga pengertian pasar bukan lagi merujuk kepada suatu tempat tapi lebih kepada

aktifitas atau kegiatan pertemuan penjual dan pembeli dalam menawarkan suatu produk kepada konsumen.

Menurut Tjiptono dan Diana (2020), pemasaran adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, menetapkan harga barang, jasa dan gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis.

Pemasaran islami adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan values dari seorang produsen dan perusahaan, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad prinsip-prinsip Al-Qur'an dan hadist. Dalil Al-Qur'an yang berkaitan dengan pemasaran adalah surat An-Nisa ayat 29:

Artinya, Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

2.4.1. Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah suatu badan usaha atau individu yang menyalurkan jasa dan komoditi dari produsen kepada konsumen akhir, serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau individu lain. Tugas lembaga pemasaran adalah melaksanakan fungsi pemasaran dalam rangka menyalurkan produk ke tangan konsumen (Fitriani dan Hariyati, 2023).

2.4.2. Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah jalur yang ditempuh oleh suatu produk ketika produk ini mengalir dari penyediaan bahan mentah melalui produsen sampai kekonsumen akhir. Saluran ini merupakan struktur organisasi yang menghubungkan produsen dengan pasar sasaran. Struktur ini berfungsi sebagai jalur atau perantara untuk mendistribusikan produk ke tangan konsumen dengan cara yang efisien (Tjiptono, 2017).

Menurut Hasriani (2018), untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen dapat diklafikasikan sebagai berikut:

1. Saluran distribusi langsung, yaitu produsen langsung melakukan transaksi kepada konsumen. Keuntungan dari distribusi langsung adalah ketika produsen menjual secara langsung kepada konsumen.
2. Saluran distribusi tidak langsung, yaitu produsen menyalurkan produknya melalui perantara yang kemudian disalurkan ke konsumen akhir.

2.4.3. Fungsi Pemasaran

Menurut Zainurossalamia (2020), mengatakan bahwasannya fungsi pemasaran:

1. Pembelian

Pembelian adalah fungsi yang mengikuti aktivitas-aktivitas dan mengumpulkan barang-barang yang diperlukan sebagai persediaan memenuhi kebutuhan konsumen. Fungsi ini pada dasarnya merupakan proses atau kegiatan mencari penjual dan merupakan timbal balik dari kegiatan penjualan. Untuk itu

maka, sangat perlu dipahami kegiatan apa saja yang dapat mengakibatkan orang melakukan pembelian.

2. Penjualan

Mencakup aktivitas-aktivitas yang dilakukan untuk mencari calon pembeli produk yang ditawarkan dengan harapan dapat menguntungkan. Kegiatan penjualan merupakan lawan dari pembelian. Buying tidak akan terjadi tanpa selling demikian pun sebaliknya

3. Pengemasan

Fungsi pengemasan merupakan fungsi yang dilakukan oleh pengusaha untuk melindungi produk agar tetap aman diperjualkan.

4. Informasi Pasar

Fungsi ini memberikan informasi tentang situasi perdagangan pada umumnya yang berhubungan dengan produk, harga yang inginkan konsumen dan situasi pasar secara menyeluruh.

2.4.4. Biaya Pemasaran

Pengertian biaya pemasaran dalam arti luas oleh Mulyadi (2018), dikatakannya “biaya pemasaran meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai produk tersebut diubah kembali dalam bentuk tunai. Sedangkan dalam arti sempit biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk ke pasar”.

Menurut Mulyadi (2018), secara garis besar biaya pemasaran dapat dibagi menjadi dua golongan:

1. Biaya untuk mendapatkan pesanan (*order-getting costs*). Merupakan semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha untuk memperoleh pesanan, biaya yang termasuk dalam golongan ini adalah biaya gaji wiraniaga (*salesperson*), komisi penjualan, advertensi dan biaya promosi.
2. Biaya untuk memenuhi pesanan (*order-filling costs*), yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan agar supaya produk sampai ketangan pembeli dan biaya untuk mengumpulkan uang dari pembeli. Contoh biaya yang termasuk dalam golongan ini adalah biaya pergudangan, biaya pembungkusan dan pengiriman, biaya angkut dan biaya penagihan.

Biaya pemasaran merupakan biaya yang dibebankan di dalam penjualan suatu barang atau jasa mulai dari keluarnya barang dari gudang sampai ke tangan pembeli (Lestari & Pemana, 2020). Sehingga, dapat disimpulkan biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan pemasaran baik pada saat persiapan, biaya pembungkusan, pengiriman dan biaya angkut.

2.4.5. Keuntungan Pemasaran

Menurut Harahap (2018), keuntungan pemasaran dapat dianalisis melalui rasio margin laba bersih yang menunjukkan seberapa besar laba bersih yang dihasilkan dari setiap satuan penjualan. Rasio ini mencerminkan efisiensi keseluruhan perusahaan dalam berbagai aktivitas, termasuk produksi, distribusi, hingga pemasaran. Margin laba yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola aktivitas pemasarannya dengan baik untuk menghasilkan laba yang optimal. Keuntungan pemasaran berguna untuk mengetahui sejauh mana efisiensi aktivitas perusahaan, termasuk strategi harga, distribusi dan promosi.

Manfaat lainnya adalah sebagai alat evaluasi untuk menentukan kekuatan keuangan perusahaan dan arah strategi yang lebih menguntungkan.

2.4.6. Margin Pemasaran

Secara umum, margin pemasaran adalah perbedaan harga suatu barang yang diterima produsen dengan harga yang dibayar konsumen. Untuk melihat efisiensi pemasaran melalui analisis margin dapat digunakan sebaran rasio margin keuntungan atau rasio profit margin (RPM) pada setiap lembaga pemasaran yang terlibat dalam proses pemasaran. Rasio margin keuntungan adalah perbandingan antara tingkat keuntungan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan oleh setiap lembaga pemasaran yang bersangkutan.

Menurut Kim dan Soungun (2015), margin distribusi (pemasaran) dapat didefinisikan sebagai harga yang dibayarkan oleh konsumen ke sektor distribusi atau harga untuk layanan yang diberikan selama proses distribusi, yang merupakan jumlah dari biaya yang dikeluarkan selama proses distribusi dan keuntungan yang diperoleh oleh peserta distribusi. Kegiatan untuk memindahkan barang dari titik produsen ke titik konsumen membutuhkan pengeluaran baik fisik maupun materi, pengeluaran yang harus dilakukan untuk menyalurkan komoditi dari produsen ke konsumen (Sunarto dan Kartika, 2017).

Konsep margin pada pemasaran adalah perbedaan harga pada tingkat petani. Produsen dengan harga pada tingkat konsumen akhir. Pengertian margin ini artinya pendekatan keseluruhan dari sistem pemasaran produk pertanian, mulai dari tingkat petani menjadi produsen utama hingga produk tersebut sampai pada tangan konsumen akhir (Asmarantaka et al., 2017).

2.4.7. Efisiensi Pemasaran

Menurut Riandi et al (2018), Efisiensi pemasaran adalah seberapa efektif dan hemat biaya suatu system pemasaran dalam menyalurkan produk dari produsen ke konsumen akhir. Mampu mengadakan pembagian yang adil dari keseluruhan harga yang dibayar konsumen akhir kepada semua pihak yang ikut serta dalam kegiatan produksi dan pemasaran barang tersebut serta mampu meningkatkan utility atau nilai tambah barang dan jasa baik dari segi kepemilikan, waktu, tempat dan bentuk. Jalur pemasaran yang efisien terjadi apabila rasio margin total relatife lebih tinggi dibandingkan dengan jalur lainnya. Efisiensi pemasaran dapat dibagi menjadi dua jenis: efisiensi operasional dan efisiensi harga. Efisiensi operasional berkaitan dengan pelaksanaan aktivitas pemasaran yang dapat meningkatkan rasio output-input pemasaran, seperti tenaga kerja atau biaya total pemasaran. Efisiensi harga menekankan pada kemampuan sistem pemasaran dalam menyalurkan produk sesuai dengan keinginan konsumen, dengan harga yang wajar dan kompetitif.

Menurut Rohmania dan Aprili (2023), Dalam konteks pemasaran digital, efisiensi dicapai dengan mengelola biaya iklan secara efektif untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan mengendalikan pengeluaran pemasaran agar selaras dengan anggaran yang dialokasikan. Penggunaan metrik seperti Return on Investment (ROI) membantu dalam mengevaluasi efisiensi kampanye pemasaran digital.

2.5. Penelitian Terdahulu

Irwansyah (2020), melakukan penelitian dengan judul Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Cendol Sagu Kering (Kasus Pada Usaha Samerasa

Di Kelurahan Teluk Belitung Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti Provinsi Riau. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis (1) karakteristik pengusaha dan profil usaha Samerasa, (2) penggunaan bahan baku, teknologi pengolahan, proses produksi dan penggunaan tenaga kerja usaha Samerasa, (3) menganalisis biaya produksi, pendapatan dan efisiensi usaha Samerasa (4) nilai tambah usaha Samerasa, dan (5) lembaga, saluran, fungsi-fungsi pemasaran, biaya, margin dan efisiensi pemasaran usaha Samerasa. Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Teluk Belitung Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti Provinsi Riau selama 6 bulan dari bulan oktober 2019 sampai maret 2020. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei merupakan kasus pada usaha Samerasa. Responden dalam penelitian ini diambil secara sensus pada usaha agroindustri cendol sagu kering Samerasa. Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa umur pengusaha agroindustri cendol sagu kering Samerasa berada pada kelompok umur yang produktif, yaitu 47 tahun dan umur tenaga kerja yang digunakan termasuk umur produktif, yaitu 42 tahun. Lama pendidikan pengusaha 6 tahun (tingkat SD), dan tenaga kerja 9 tahun (tingkat SMP). Pengalaman berusaha pengusaha 15 tahun, dan tenaga kerja 5 tahun. Tanggungan keluarga pengusaha 3 jiwa dan tenaga kerja 2 jiwa. Profil usaha agroindustri cendol sagu kering Samerasa berdiri pada tahun 2005 hingga saat ini. Skala usaha agroindustri cendol sagu kering Samerasa termasuk kedalam skala industri rumah tangga dengan sumber modal sendiri. Teknologi yang digunakan masih sederhana. Jumlah tenaga kerja yang digunakan sebanyak 2

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

orang termasuk pengusaha. Penggunaan bahan baku sagu basah untuk 1 kali proses produksi rata-rata 15 kg dengan penggunaan bahan penunjang, meliputi: pasta pandan 1 botol, gas LPG 3 kg dan plastik 60 pcs. Total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 229.527/proses produksi. Pendapatan kotor sebesar Rp 720.000/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp 490.473/proses produksi. Return Cost Ratio (RCR) yang diperoleh sebesar 3,13 dan nilai tambah sebesar Rp 36.867/kg. Selanjutnya, terdapat 2 lembaga pemasaran yang terlibat memasarkan cendol sagu kering Samerasa di Kelurahan Teluk Belitung, yakni saluran I pengusaha ke pedagang pengecer lalu ke konsumen. Saluran II pengusaha ke konsumen. Margin pemasaran I adalah Rp 3000/bungkus dengan efisiensi 8,66%. Saluran II tidak memiliki margin pemasaran karena harga beli pengusaha dan harga jual pengusaha ke konsumen sama.

Mukminatin (2011), melakukan penelitian dengan judul Strategi Pemasaran Durian Sanggaran (*Durio Zibethius M.*) Di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar Dengan Metode *Competitive Profile Matrix* (CPM). Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor keberhasilan penting, faktor internal dan eksternal, merumuskan alternatif strategi dan menentukan prioritas strategi pemasaran Durian Sanggaran di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar. Metode dasar penelitian adalah metode deskriptif analitis. Penentuan Kecamatan Matesih sebagai lokasi penelitian dilakukan secara purposive sampling (sengaja). Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan (1) Competitive Profile Matrix (CPM) untuk mengidentifikasi faktor-faktor keberhasilan penting, (2)

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, (3) matriks SWOT untuk merumuskan alternatif strategi pemasaran Durian Sanggaran, dan (4) matriks QSP untuk menentukan prioritas strategi pemasaran Durian Sanggaran.

Hasil penelitian diketahui bahwa (1) Peringkat durian lokal Kecamatan Matesih berdasarkan analisis Competitive Profile Matrix yang pertama adalah Durian Sanggaran dengan total skor sebesar 2,909 (2) Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran Durian Sanggaran di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar yaitu: memodifikasi produk, melakukan perbaikan kios pedagang durian, dan menjalin kemitraan dengan pemerintah dan lembaga keuangan. (3) Prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran Durian Sanggaran di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar adalah dengan melakukan perbaikan kios pedagang durian, diikuti dengan menjalin kemitraan dengan pemerintah dan lembaga keuangan, dan terakhir memodifikasi produk.

Salim (2023), melakukan penelitian dengan judul Analisis Pendapatan Petani Durian Otong Dan Durian Sawerigading Kelurahan Mawa Di Kecamatan Sendana Kota Palopo. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis pendapatan petani durian otong dan durian sawerigading Kelurahan Mawa di Kecamatan Sendana Kota Palopo. Jenis penelitian ini adalah menggunakan penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah petani durian otong dan petani durian sawerigading. Sedangkan teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah purpose sampling dengan penentuan sampel sebanyak 30 orang yang terdiri dari 15 petani durian otong dan 15 orang petani durian

sawerigading. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan melalui pembagian angket/kuesioner kepada responden untuk dijawabnya. Selanjutnya, teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan analisis pendapatan usahatani.

Hasil penelitian menyatakan bahwa, Pendapatan petani durian otong di Kelurahan Mawa Kecamatan Sendana Kota Palopo memiliki R/C Rasio 1,968 yang dinyatakan menguntungkan dan efisien untuk dikembangkan, hal tersebut dibuktikan dengan pendapatan yang didapatkan oleh petani durian otong sebesar Rp.13.366.400/hektar dan Pendapatan petani durian Sawerigading di Kelurahan Mawa Kecamatan Sendana Kota Palopo juga sama dengan petani durian otong yang memiliki rasio $R/C > 1$ yaitu 2,716 yang dinyatakan menguntungkan dan efisien untuk dikembangkan. Pendapatan yang dihasilkan oleh petani durian sawerigading sebesar Rp. 11.671.945. Kata Kunci: Analisis, Pendapatan, Durian, Otong, Sawerigading

Zira dan Fahrial (2023) melakukan penelitian dengan judul Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Tas Lidi Sawit (IKM RUMAH TAMADUN) di Kelurahan Bagan Kota Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis: (1) Karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri Tas Lidi Sawit IKM Rumah Tamadun di Kelurahan Bagan Kota Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. (2) Analisis usaha agroindustri yang terdiri dari bahan baku dan bahan penunjang, proses produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah usaha agroindustri Tas Lidi Sawit IKM Rumah

Tamadun di Kelurahan Bagan Kota Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. (3) Pemasaran meliputi lembaga dan saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran usaha Tas Lidi Sawit IKM Rumah Tamadun di Kelurahan Bagan Kota Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. Metode penelitian yang digunakan ini adalah metode survei. Sampel penelitian ini adalah sebanyak 18 orang yang mana terdiri dari 1 orang pengusaha, 12 tenaga kerja, dan 5 orang pedagang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Rata-rata umur 34 tahun, tingkat pendidikan yaitu rata-rata 12,75, pengalaman beragroindustri yaitu rata-rata 3,75 tahun dan jumlah tanggungan keluarga rata-rata yaitu 3,25 jiwa dan profil usaha agroindustri yaitu sejarah usaha IKM rumah tamadun berdiri pada tahun 2017, skala usaha agroindustri IKM rumah tamadun termasuk dalam skala usaha kecil, modal usaha Rp. 11.680.000 dan tenaga kerja berjumlah 6 orang. (2) Bahan baku dan bahan penunjang dalam agroindustri tas lidi sawit menggunakan lidi sawit, kombinasi kulit, kunci, resleting, pengait, penggantung, tempat pengait, tempat penggantung, kunci sodok, paku jamur, pewarna alami dan lem. Proses produksi yaitu pengawetan, pembuatan pola atas, membersihkan pola atas, pengeleman, pengeringan, pendempulan, aksesoris, finishing. Biaya produksi yaitu Rp. 1.736.169, teknologi produksi gergaji, gunting, pisau, alat pembolong, mesin gerinda dan mesin penenun. Pendapatannya yaitu Rp. 1.563.831. Efisiensi yaitu 1,90 dan nilai tambah usaha agroindustri tas lidi sawit IKM rumah tamadun

Rp.82.833,33/Kg. (3) Lembaga dan saluran pemasarannya yaitu pengusaha, pedagang pengecer, konsumen dan terdapat 2 saluran pemasaran.

Luhung dkk (2024), melakukan penelitian dengan judul Analisis Strategi Pemasaran UMKM Cendol Sonia Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Di Denpasar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang digunakan UMKM Cendol Sonia dalam meningkatkan volume penjualan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif dengan menggunakan analisis SWOT. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode yang digunakan adalah menganalisis lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman).

Hasil penelitian analisis strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan UMKM Cendol Sonia menggunakan analisis SWOT menunjukkan berada pada kuadran 1 yang mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (berorientasi pada pertumbuhan), hal ini dapat dilihat dari IFAS dengan skor 3,67 dan EFAS dengan skor 3,51. Untuk meningkatkan volume penjualan UMKM Cendol Sonia dapat menerapkan Pengembangan Pasar, Penetrasi Pasar dan Pengembangan Produk.

Baladina dkk (2011), melakukan penelitian dengan judul Analisis Efisiensi Pemasaran Durian Di Desa Wonoagung Kecamatan Kasembon Kabupaten Malang. Tujuan penelitian ini antara lain : (1) Untuk menganalisis saluran pemasaran durian di Desa Wonoagung, Kecamatan Kasembon, Kabupaten Malang. (2) Untuk menganalisis margin pemasaran, distribusi margin dan share

petani. (3) Untuk menganalisis efisiensi pemasaran dari sisi efisiensi harga dan efisiensi operasional.

Hasil dari penelitian ini antara lain : (1) Terdapat delapan saluran pemasaran durian, yaitu: (I) Petani ke Konsumen, (II) Petani ke Pengecer lokal ke Konsumen, (III) Petani ke Penebas lokal ke Konsumen, (IV) Petani ke Tengkulak ke Pengecer lokal ke Konsumen, (V) Petani ke Penebas lokal ke Pengecer lokal ke Konsumen, (VI) Petani ke Penebas lokal ke Tengkulak ke Pengecer lokal ke Konsumen, (VII) Petani ke Penebas luar kota ke Konsumen, dan (VIII): Petani ke Penebas lokal ke Pengecer Luar Kota ke Konsumen. (2) Tidak ada margin dalam saluran pemasaran I karena pada saluran pemasaran ini, petani langsung memasarkan durian kepada konsumen, sehingga tidak ada lembaga pemasaran yang terlibat. Sedangkan total margin pemasaran pada saluran pemasaran II sebesar Rp 2.261,50/buah; pada saluran pemasaran III sebesar Rp 4.257,50/buah; pada saluran pemasaran IV sebesar Rp14.163,79/buah; pada saluran pemasaran V sebesar Rp 12.975,63,-/buah; pada saluran pemasaran VI sebesar Rp 17.975/buah; pada saluran pemasaran VII sebesar Rp 7.100,-/buah; sedangkan pada saluran pemasaran VIII sebesar Rp 18.039,50/buah. Share yang diperoleh petani pada saluran pemasaran II, III, IV, V, VI, VII, dan VIII adalah sebagai berikut: 86,03%; 64,32%; 44,78%; 37,17%; 29,92%; 61,83%; dan 29,85%. Dari hasil perhitungan analisis efisiensi harga, diketahui bahwa pemasaran durian di daerah penelitian sudah efisien, karena nilai selisih harga lebih besar daripada nilai rata-rata biaya transportasi dan biaya sortasi. Namun jika dilihat dari analisis efisiensi

operasional, diketahui bahwa pada penebas lokal saluran pemasaran III, pengecer lokal saluran pemasaran IV, dan tengkulak saluran pemasaran VI belum efisien.

Azrina (2016), melakukan penelitian dengan judul Analisis Pemasaran Komoditi Durian (*Durio Zibethinus Murray*) Di Kecamatan Nunukan Selatan Kabupaten Nunukan. Tujuan dari Penelitian ini (1) Menganalisis margin pemasaran pada tiap-tiap saluran pemasaran (2) Menganalisis farmer share yang diterima petani komoditi durian (3) Menganalisis tingkat efisiensi saluran pemasaran komoditi durian. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Nunukan Selatan Kabupaten Nunukan. Metode analisis yang digunakan adalah untuk mengetahui margin pemasaran menggunakan analisis margin pemasaran untuk mengetahui farmer's share menggunakan analisis farmer's share sedangkan untuk mengetahui efisiensi pemasaran menggunakan analisis efisiensi pemasaran.

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Margin pemasaran yang terjadi pada saluran pemasaran I sampai saluran pemasaran IV berbeda-beda, margin pemasaran tertinggi diperoleh oleh lembaga pemasaran pedagang pengecer pada saluran pemasaran III sebesar Rp 30.000. farmer's share yang terjadi pada saluran pemasaran I sampai IV berbeda-beda, farmer's share yang paling efisien terdapat pada saluran pemasaran I yang memiliki farmer's share terbesar sebesar 100% yang diterima petani. Pada saluran pemasaran I sampai IV saluran pemasaran komoditi durian di Kecamatan Nunukan Selatan efisien. Hal ini ditunjukkan oleh nilai efisien pemasaran kurang dari 1%. Kondisi tersebut dipengaruhi kecilnya biaya pemasaran yang dikeluarkan yaitu biaya transportasi yang cukup kecil nilainya.

2.6. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Agroindustri dan Pemasaran Es Cendol Durian di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru. Adapun kerangka pemikiran penelitian ini dimulai dari menganalisis karakteristik pengusaha dan tenaga kerja es cendol durian, meliputi (umur pengusaha, tingkat pendidikan, pengalaman usaha, jumlah tanggungan keluarga) serta profil usaha meliputi dari (sejarah usaha, skala usaha, modal dan tenaga kerja) dianalisis deskriptif kualitatif. Selanjutnya menganalisis pengadaan dan penggunaan bahan baku dan bahan penunjang. Lalu mendeskripsikan proses produksi cara pembuatan es cendol durian. Kemudian biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi dan nilai tambah akan dianalisis secara deskriptif kualitatif dan metode hayami. Kemudian untuk menganalisis pemasaran, meliputi lembaga pemasaran, saluran pemasaran, fungsi pemasaran, biaya pemasaran, margin pemasaran, keuntungan pemasaran dan efisiensi pemasaran, yang dianalisis secara analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan uraian tersebut, untuk mencapai tujuan penelitian maka disusun kerangka pemikiran, seperti yang dicantumkan pada Gambar 1.

Potensi:

1. Usaha yang memiliki sertifikat halal
2. Usaha yang dekat dengan pemukiman penduduk dan strategis
3. Usaha Sudah berdiri sejak tahun 2018

Permasalahan:

1. Penjualan tidak stabil
2. Harga durian fluktuatif
3. Bergantungnya durian di waktu musiman

Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Es Cendol Durian

A. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja

1. Umur
2. Tingkat Pendidikan
3. Pengalaman Usaha
4. Tanggungan Keluarga

B. Profil Usaha

1. Sejarah Usaha
2. Skala Usaha
3. Modal
4. Tenaga Kerja

Analisis Agroindustri

1. Penggunaan Baku dan Bahan Penunjang Produksi
2. Proses Produksi
3. Teknologi Produksi
4. Penggunaan Tenaga Kerja

Analisis Usaha

1. Biaya Produksi
2. Produksi
3. Pendapatan
4. Efisiensi
5. Nilai Tamabah

Pemasaran

1. Lembaga Pemasaran
2. Saluran Pemasaran
3. Fungsi Pemasaran
4. Biaya Pemasaran
5. Margin Pemasaran
6. Efisiensi Pemasaran

Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis Deskriptif Kuantitatif dan Metode Hayami

Analisis Deskriptif Kualitatif dan Kuantitatif

Kesimpulan dan Saran

Gambar 1. Kerangka Pemikiran

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode studi kasus pada usaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Lokasi penelitian tersebut dipilih dengan pertimbangan bahwa: 1) Usaha es Cendol Durian Bang Kibo ini sudah berjalan selama 7 tahun, 2) Bahan baku dan penunjang menggunakan kualitas yang baik, 3) Usaha yang memiliki sertifikat halal.

Penelitian ini dilakukan selama 6 (enam) bulan, dimulai dari bulan Agustus 2025 sampai Januari 2026, yang meliputi tahapan kegiatan yaitu: tahap persiapan (penyusunan usulan penelitian, seminar proposal dan perbaikan), tahap pelaksanaan penelitian (pengumpulan data dan analisis data) dan tahap penyusunan laporan penelitian (seminar hasil, perbaikan dan perbanyakan skripsi).

3.2. Teknik Pengambilan Responden

Responden dalam penelitian ini adalah meliputi 1 pemilik usaha (sekali sebagai tenaga kerja) dan 3 tenaga kerja Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Teknik penentuan sampel penelitian ini dilakukan secara sensus.

3.3. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data primer dan Data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dengan melakukan wawancara disertai dengan pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan

kepada pemilik usaha tersebut, meliputi karakteristik pengusaha (umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha, jumlah tanggungan keluarga), profil usaha meliputi (sejarah usaha, skala usaha, modal usaha, tenaga kerja) serta pengadaan bahan baku dan penunjang, proses produksi, teknologi produksi, penggunaan tenaga kerja, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi usaha, nilai tambah dan pemasaran yang berhubungan langsung dengan pemasaran es cendol durian tersebut.

Sedangkan data sekunder adalah data yang didapatkan melalui lembaga yang terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS), internet dan kecamatan. Data sekunder diperoleh dari instansi terkait yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Data sekunder meliputi dari keadaan geografis dan topografi daerah penelitian, keadaan umum penduduk (jumlah, umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, mata pencaharian, keadaan pertanian dan keadaan industri rumah tangga).

3.4. Konsep Operasional

Supaya tidak menimbulkan penjelasan yang berbeda, peneliti membuat batasan-batasan tentang konsep operasional. Konsep operasional yang ada didalam penelitian ini yaitu:

1. Agroindustri adalah suatu kegiatan usaha industri yang mana mengola bahan baku dari pertanian.
2. Es Cendol Durian merupakan variasi es cendol yang menggabungkan cendol dengan daging durian.

3. Karakteristik dari sampel penelitian ini berdasarkan umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah tanggungan keluarga.
4. Umur pengusaha dapat terlihat bagaimana kemampuan kerja dari pengusaha tersebut (Tahun).
5. Tingkat pendidikan menjadikan komunikasi yang baik dalam menjalankan usaha (Tahun).
6. Pengalaman berusaha berpengaruh terhadap kemajuan usaha. Semakin lama pengalaman bekerja akan dapat meningkatkan usaha (Tahun).
7. Jumlah tanggungan keluarga adalah jumlah anggota keluarga yang masih menjadi tanggungan keluarga tersebut (Jiwa).
8. Profil usaha adalah gambaran atau pandangan yang memiliki ciri-ciri tentang usaha, meliputi: sejarah usaha, skala usaha, modal usaha dan tenaga kerja.
9. Sejarah usaha adalah bagaimana terbentuknya usaha es cendol durian (Tahun).
10. Skala usaha adalah besar kecilnya usaha es cendol durian yang dijalankan oleh pengusaha (UMKM).
11. Modal usaha adalah sejumlah uang yang diperuntukkan untuk menjalankan usaha es cendol durian (Rp).
12. Tenaga kerja adalah pekerja yang melaksanakan pengolahan es cendol durian dari pengadaan bahan baku dan bahan penunjang sampai siap disajikan (HOK).
13. Bahan baku adalah bahan utama yang dibutuhkan dalam pembuatan es cendol durian sebagai bahan baku produk adalah cendol (Kg).

14. Bahan penunjang bahan tambahan yang dibutuhkan untuk pembuatan es cendol durian seperti santan, gula merah, daging durian, es kristal dan susu (Kg).
15. Proses produksi melibatkan pencampuran segala bahan yang dibutuhkan es cendol durian.
16. Teknologi produksi adalah alat yang dipergunakan untuk pengolahan es cendol durian.
17. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan baik berupa biaya tetap maupun tidak tetap (Rp/produksi).
18. Produksi adalah hasil output dari pengolahan bahan baku cendol dan bahan penunjang, sehingga dihasilkan es cendol durian (Cup).
19. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk proses pembuatan es cendol durian yang tidak habis dalam satu kali proses produksi (Rp/proses produksi).
20. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk proses pembuatan es cendol durian yang habis dipakai dalam satu kali produksi (Rp/proses produksi).
21. Pendapatan adalah jumlah total uang yang diterima atas penjualan es cendol durian (Rp/proses produksi).
22. Pendapatan kotor adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam satu kali proses produksi pada dikali dengan harga es cendol durian (Rp/proses produksi).

23. Pendapatan bersih adalah selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi (Rp/proses produksi).
24. Efisiensi usaha adalah ukuran keberhasilan usaha antara pendapatan kotor dengan biaya produksi.
25. Nilai tambah adalah nilai yang didapatkan dari pengurangan nilai produk dengan nilai input bahan baku dan sumbangan input-input lainnya (Rp/Kg).
26. Pemasaran adalah suatu proses penyaluran produksi es cendol durian dari produsen ke konsumen.
27. Lembaga pemasaran adalah individu yang menyalurkan produk dari produsen ke konsumen.
28. Saluran pemasaran adalah lembaga-lembaga yang berperan dalam penghubung dari produsen hingga ke konsumen.
29. Fungsi pemasaran adalah sebagai proses memperlancar penyampaian barang dari produsen ke konsumen.
30. Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran es cendol durian dari produsen ke konsumen (Rp/Cup).
31. Margin pemasaran adalah perbedaan harga pada tingkat pengusaha dengan harga ditingkat konsumen (Rp/Cup).
32. Keuntungan pemasaran adalah keuntungan yang diperoleh dari harga jual dikurangi harga beli dari biaya pemasaran (Rp/Cup).
33. Efisien pemasaran adalah hasil bagi total biaya pemasaran dengan total nilai produk yang dipasarkan (%).

3.5. Analisis Data

Dalam penelitian ini data yang telah terkumpul dikelompokkan sesuai sesuai jenisnya, lalu disajikan dalam bentuk tabel dan akan dianalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatif, kuantitatif dan metode Hayami.

3.5.1. Analisis Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja Serta Profil Usaha Es Cendol Durian

Analisis karakteristik pengusaha dan profil usaha serta karakteristik pedagang pengecer es cendol durian di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau dilakukan secara deskriptif kualitatif, yaitu tentang karakteristik meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah tanggungan keluarga. Kemudian profil usaha, meliputi: sejarah usaha, skala usaha, modal usaha dan tenaga kerja.

3.5.2. Analisis Usaha Agroindustri Es Cendol Durian

Usaha agroindustri es cendol durian dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif, kuantitatif dan metode hayami, yaitu penggunaan bahan baku dan bahan penunjang, proses produksi, teknologi produksi, biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi usaha dan nilai tambah.

1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

Bahan baku merupakan bahan utama untuk memproses produksi produk dan bahan penunjang digunakan untuk mendukung kelancaran proses produksi. Data penggunaan bahan baku dan bahan penunjang yang didapatkan dilapangan akan dianalisis secara deskriptif kaulitatif dengan cara mempelajari bagaimana

ketersediaan dan penggunaan bahan baku dan bahan penunjang yang diperlukan dalam sekali proses produksi es cendol durian.

2. Proses Produksi

Diawali dari pengadaan bahan baku dan bahan penunjang yang mana akan dicampur menjadi satu hingga siap dipasarkan, kemudian dilanjutkan dengan pengolahan sesuai dengan urutan yang telah ditetapkan. Pengamatan juga dilakukan disaat pengusaha sedang melakukan proses produksi, data yang diperoleh akan dianalisis secara deskriptif kualitatif.

3. Teknologi Produksi

Teknologi produksi adalah meliputi alat-alat yang akan digunakan dalam memproses produksi dengan memanfaatkan peralatan yang mudah diperoleh dan dioperasikan oleh tenaga kerja untuk menghasilkan es cendol durian mulai dari proses pengolahan sampai proses penyajian yang mana dianalisis secara deskriptif kualitatif.

4. Penggunaan Tenaga Kerja

Penggunaan tenaga kerja adalah tenaga kerja yang digunakan dalam mengerjakan atau memproses produksi es cendol durian menggunakan tenaga kerja dalam dan luar keluarga yang mencakup penempatan tenaga kerja sesuai dengan keahlian dan kemampuan masing-masing tenaga kerja, yang mana akan dianalisis dengan secara deskriptif kualitatif.

5. Biaya Produksi

Semua biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha dalam satu kali produksi. Biaya produksi merupakan biaya tetap dan biaya variabel. Untuk menghitung

besarnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha es cendol durian maka digunakan rumus umum menurut Suratiyah (2015), sebagai berikut:

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

Keterangan:

TC = Total Biaya Es Cendol Durian (Rp/proses produksi)

TFC = Total Biaya Tetap Es Cendol Durian (Rp/proses produksi)

TVC = Total Biaya Variabel Es Cendol Durian (Rp/proses produksi)

$$TC = (X_1 \cdot Px_1 + X_2 \cdot Px_2 + X_3 \cdot Px_3) + D$$

Keterangan :

TC = Total Biaya Es Cendol Durian (Rp/proses produksi)

X_1 = Jumlah Bahan Baku Cendol (Kg/proses produksi)

Px_1 = Harga Bahan Baku Cendol (Rp/kg)

X_2 = Jumlah Bahan Penunjang Es Cendol Durian (Kg/proses produksi)

Px_2 = Harga Bahan Penunjang Es Cendol Durian (Rp/kg)

X_3 = Jumlah Tenaga Kerja (HOK)

Px_3 = Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)

D = Penyusutan Alat (Rp/proses produksi)

Peralatan yang digunakan untuk menjalankan usaha agroindustri es cendol durian umumnya tidak habis untuk satu kali proses produksi atau lebih dari satu tahun. Oleh karena itu, biaya peralatan yang dihitung sebagai komponen biaya produksi adalah nilai penyusutannya, maka digunakan rumus menurut Hery (2017), yaitu:

$$D = \frac{NB-NS}{N} \dots \dots \dots (2)$$

D = Biaya Penyusutan (Rp/unit)

NB = Nilai Beli (Rp/unit)

NS = Nilai Sisa (Rp/unit)

N = Umur Ekonomis (tahun)

6. Produksi

Produksi merupakan suatu bagian yang mana dapat mempengaruhi peningkatan dan penurunan penjualan jumlah es cendol durian yang dapat dihasilkan dalam satu kali proses produksi yang mana dianalisis dengan secara deskriptif kualitatif.

7. Pendapatan

a. Pendapatan Kotor

Pendapatan kotor yang diterima oleh pengusaha es cendol durian dimana dapat diperoleh dengan cara mengalikan hasil penjualan dengan harga yang dijual oleh pengusaha, rumus yang digunakan rumus menurut Suratiah (2015), sebagai berikut:

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan:

TR = Pendapatan Kotor Es Cendol Durian (Rp/proses produksi)

P = Harga Es Cendol Durian (Rp/Cup)

Q = Jumlah Es Cendol Durian (Cup)

b. Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih yang diterima oleh pengusaha es cendol durian dari selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya, rumus yang digunakan rumus

menurut Suratiyah (2015), sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC \dots \dots \dots (4)$$

Keterangan:

π = Keuntungan (Rp/proses produksi)

TR = Pendapatan Kotor (Rp/proses produksi)

TC = Total Biaya (Rp/proses produksi)

8. Efisiensi Usaha

Untuk mengetahui efisiensi usaha agroindustri es cendol durian dilakukan dengan menggunakan rumus RCR (*Revenue Cost Ratio*). RCR (*Revenue Cost Ratio*) adalah perbandingan antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi, yang mana rumus yang akan digunakan menurut Soekartawi (2016), sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC} \dots \dots \dots (5)$$

Keterangan:

R/C = Efisiensi Usaha Es Cendol Durian (Rp/proses produksi)

TR = Total Pendapatan Es Cendol Durian (Rp/proses produksi)

TC = Total Biaya Es Cendol Durian (Rp/proses produksi)

Dengan kriteria:

- Jika $R/C > 1$ maka usaha agroindustri es cendol durian yang dilakukan efisien dan menguntungkan untuk diusahakan.
- Jika $R/C < 1$ maka usaha agroindustri es cendol durian tidak efisien dan tidak menguntungkan untuk diusahakan.

- Jika $R/C = 1$ maka usaha agroindustri impas, yaitu usaha memberikan jumlah penerimaan yang sama dengan jumlah yang dikeluarkan.

9. Nilai Tambah

Nilai tambah yang ditambahkan oleh produsen terhadap bahan baku melalui suatu produksi atau penambahan bahan penunjang terhadap bahan baku yang digunakan selama melakukan proses produksi. Untuk mengetahui nilai tambah digunakan analisis metode Hayami. Analisis nilai tambah metode Hayami dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 2. Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami.

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg)	(1)
2	Input (Kg)	(2)
3	Tenaga Kerja (HOK)	(3)
4	Faktor Konversi	$(4) = (1) / (2)$
5	Koefisien Tenaga Kerja	$(5) = (3) / (2)$
6	Harga Output (Rp/Cup)	(6)
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK)	(7)
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Baku (Rp/G)	(8)
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	(9)
10	Nilai Output (Rp/Cup)	$(10) = (4) \times (6)$
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	$(11a) = (10) - (8) - (9)$
	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 (%)	$(13b) = (13a) / (11a) \times 100\%$

Sumber: Hayami (1987)

1. Output adalah jumlah bahan yang dihasilkan dalam satu kali produksi (Kg).
2. Input adalah jumlah bahan yang diolah untuk satu kali produksi (Kg).
3. Tenaga kerja adalah jumlah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses produksi (HOK).

4. Faktor konversi adalah banyaknya output yang dihasilkan dalam satu-satuan input, yaitu banyaknya produk es cendol durian yang dihasilkan dari satu kilogram bahan
5. Koefisien tenaga kerja adalah banyaknya tenaga kerja langsung yang diperlukan untuk mengolah satu kilogram satuan input (HOK).
6. Harga output adalah harga jual bahan produk es cendol durian (Rp/Cup).
7. Upah tenaga kerja adalah upah rata-rata yang diterima tenaga kerja langsung untuk mengolah bahan produk es cendol durian (Rp/HOK).
8. Harga bahan baku dan penunjang adalah harga beli bahan baku dan penunjang per kilogram (Rp/G).
9. Sumbangan input lain adalah biaya pemakaian input lain (Rp).
10. Nilai output adalah nilai output bahan es cendol durian yang dihasilkan dari satu kilogram (Rp/Cup).
11. Nilai tambah adalah selisih nilai output bahan es cendol durian dengan nilai bahan produksi es cendol durian dan sumbangan input lain (Rp/Kg).
12. Rasio nilai tambah Persentasi nilai tambah dari nilai produk (%).
13. Pendapatan tenaga kerja adalah hasil kali antara koefisien tenaga kerja dan tenaga kerja langsung (Rp/Kg).
14. Pangsa tenaga kerja adalah menunjukkan persentase pendapatan tenaga kerja dari nilai tambah (%).
15. Keuntungan adalah bagian yang diterima pengusaha es cendol durian (Rp/Kg).
16. Tingkat keuntungan adalah menunjukkan persentase keuntungan terhadap nilai tambah (%).

3.5.3 Analisis Pemasaran

A. Lembaga, Saluran dan Fungs Pemasaran

Lembaga pemasaran adalah orang atau kelompok yang terlibat dalam penyaluran produk es cendol durian terdiri dari produsen ke konsumen dianalisis secara deskriptif kualitatif. Selanjutnya saluran pemasaran adalah jalur yang digunakan untuk menyampaikan produk es cendol durian ke konsumen dianalisis secara deskriptif kualitatif. Serta fungsi pemasaran, meliputi: fungsi pertukaran, fungsi fisik, fungsi fasilitas dalam memasarkan es cendol durian yang dianalisis dengan deskriptif kualitatif.

B. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran es cendol durian. Biaya pemasaran dihitung dengan menggunakan rumus menurut Mulyadi (2018), sebagai berikut:

$$B_p = B_1 + B_2 \dots \dots \dots (6)$$

Keterangan:

B_p = Biaya Pemasaran (Rp/Cup)

B_1 = Biaya Kemasan (Rp/Cup)

C. Margin Pemasaran

Margin pemasaran digunakan untuk mengetahui selisih antara harga ditingkat konsumen dengan harga ditingkat produsen. Untuk menghitung margin pemasaran menggunakan rumus menurut Asmarantaka et al (2017), sebagai berikut:

$$MP = P_r - P_f \dots \dots \dots (7)$$

Keterangan:

MP = Margin Pemasaran Es Cendol Durian (Rp/Cup)

Pr = Harga Konsumen Es Cendol Durian (Rp/Cup)

Pf = Harga Produsen Es Cendol Durian (Rp/Cup)

D. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran adalah selisih antara margin pemasaran dengan biaya pemasaran, untuk menghitung keuntungan pemasaran digunakan rumus menurut Harahap (2018), sebagai berikut:

$$\pi = MP - BP$$

Keterangan:

π = Keuntungan Pemasaran (Rp/Cup)

MP = Margin Pemasaran (Rp/Cup)

BP = Biaya Pemasaran (Rp/Cup)

E. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran digunakan untuk mengetahui perbandingan antara besarnya nilai penerimaan dengan besarnya nilai dari pemasaran es cendol durian. Untuk menghitung efisiensi pemasaran dapat digunakan dengan rumus menurut Riandi et al., (2018) sebagai berikut:

$$EP = \frac{BP}{HE} \times 100\% \dots \dots \dots (9)$$

Keterangan:

Ep = Efisiensi Pemasaran (%)

BP = Biaya Pemasaran (Rp/Cup)

HE = Harga Jual (Rp/Cup)

Semakin rendah atau kecil persentase efesiensi pemasaran, maka pemasaran tersebut semakin efisien, sebaliknya jika semakin tinggi atau besar persentase efesiensi pemasaran, maka pemasaran semakin tidak efisien.



IV. KEADAAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1. Keadaan Geografis dan Topografi

Kecamatan Sukajadi merupakan kecamatan yang ada di Kota Pekanbaru Provinsi Riau, Kecamatan Sukajadi memiliki luas wilayah 3,83 km².

- Sebelah Timur : Pekanbaru Kota
- Sebelah Barat : Payung Sekaki
- Sebelah Utara : Senapelan
- Sebelah Selatan : Marpoyan Damai

Kondisi topografi Kecamatan Sukajadi merupakan dataran rendah. Ketinggiannya berkisar antara 5 meter hingga 50 meter di atas permukaan laut, dengan beberapa area memiliki permukaan yang landai hingga bergelombang. Kecamatan Sukajadi memiliki 7 Kelurahan, 38 RW dan 151 RT yang mana nama dan luas wilayah kelurahan tersebut dapat dilihat di Tabel 3.

Tabel 3. Data Luas Area Kecamatan Sukajadi 2024.

No	Kelurahan	Luas (Km ²)	Persentase (%)
1	Jadirejo	0,63	16,45
2	Kampung Tengah	0,49	12,79
3	Kampung Melayu	0,93	24,28
4	Kedungsari	0,5	13,05
5	Harjosari	0,49	12,79
6	Sukajadi	0,45	11,75
7	Pulau Karomah	0,34	8,8
	Sukajadi	3,83	100

Sumber: Kantor Camat Sukajadi 2024

4.2. Keadaan Umum Penduduk

Keadaan umum penduduk merupakan salah satu aspek penting dalam kajian pembangunan daerah. Secara umum, keadaan penduduk dapat dilihat melalui beberapa indikator, antara lain: jumlah, umur, jenis kelamin, tingkat

pendidikan, mata pencaharian, keadaan pertanian dan keadaan industri yang mana akan dijelaskan situasi keadaan masyarakat yang ada disekitaran lokasi penelitian.

4.2.1. Jumlah, Umur dan Jenis Kelamin

Penduduk merupakan potensi sumber daya manusia yang sangat besar peranannya dalam membangun pertanian. Potensi sumber daya tersebut dapat dilihat dari peranannya sebagai penggerak atau tenaga kerja, pemikir dan pemimping yang diperlukan untuk menciptakan kegiatan ekonomi. Oleh karena itu, ketersediaan sumber daya manusia baik secara kuantitas maupun kualitas akan menentu keberhasilan di daerah tersebut.

Kecamatan Sukajadi pada tahun 2023 memiliki jumlah penduduk 48.026 jiwa, dengan penduduk laki-laki sebanyak 23.991 jiwa dan penduduk wanita sebanyak 24.035 jiwa. Keadaan tersebut dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah Penduduk Kecamatan Sukajadi Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin pada Tahun 2024.

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jenis Kelamin		Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
		Pria (Jiwa)	Wanita (Jiwa)		
1	0 – 14	6.178	5.494	11.672	24
2	15 – 64	16.679	16.943	33.622	70
3	≥ 65	1.134	1.598	2.732	6
	Jumlah	23.991	24.035	48.026	100

Sumber: Kantor Camat Sukajadi 2024

Dari Tabel 4 terlihat bahwa kelompok umur yang berkisar antara 0 – 14 tahun cukup tinggi yaitu sebanyak 24%, kelompok ini masih dikategorikan penduduk yang berusia sekolah atau wajib belajar. Kemudian diikuti kelompok penduduk yang tinggi sebanyak 70%, yang mana kelompok ini masih usia produktif. Sedangkan, penduduk yang berada pada usia tua jauh lebih kecil 6%.

Hal ini menjelaskan bahwa Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau potensi tenaga kerja untuk menggerakkan pembangunan sangat besar.

4.2.2. Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan mempunyai peranan penting dalam menunjang pembangunan pertanian, seseorang yang memiliki pendidikan tinggi akan mampu meningkatkan produktivitas usaha yang pada akhirnya akan mampu pula meningkatkan pendapatan. Berikut jumlah pendidikan Kecamatan Sukajadi menurut Tingkat pendidikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Kecamatan Sukajadi Menurut Tingkat Pendidikan Tahun 2024.

No	Pendidikan	Negeri	Swasta	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak Bersekolah	-	-	-	-
2	Belum Sekolah	-	-	-	-
3	SD/Sederajat	3.597	1.055	4.652	41
4	SMP/Sederajat	2.319	1.009	3.328	30
5	SMA/Sederajat	-	3.287	3.287	29
6	Perguruan Tinggi Akademi	-	-	-	-
	Jumlah	5.916	5.351	11.267	100

Sumber: Kantor Camat Sukajadi 2024

Berdasarkan pada Tabel 5 dapat dilihat bahwa penduduk dengan pendidikan tidak bersekolah, belum sekolah dan perguruan tinggi akademi tidak ada sama sekali. Kemudian tingkat pendidikan SD/Sederajat merupakan golongan yang terbanyak, yaitu 4.652 jiwa (41%). Kemudian diikuti penduduk yang berpendidikan SMP/Sederajat, yaitu 3.328 jiwa (30%). Sedangkan penduduk SMA/Sederajat, yaitu 3.287 jiwa (29). Hal ini menjelaskan bahwa tingkat pendidikan di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau masih rendah. Hal ini membuat terpengaruhnya pembangunan terutama dalam sektor usaha agroindustri.

4.2.3. Mata Pencapaian

Penduduk di Kecamatan Sukajadi memiliki beberapa macam-macam pekerjaan yang dilakukan oleh penduduk tersebut, mulai dari PNS, tentara nasional, polisi, perdagangan, petani, karyawan swasta, karyawan BUMN, karyawan BUMD, karyawan honore, buruh harian lepas. Untuk lebih rinci mata pencapaian penduduk Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau data dilihat ada Tabel 6.

Tabel 6. Jumlah Penduduk Kecamatan Sukajadi Menurut Pekerjaan Tahun 2024.

No	Jenis Pekerjaan	Jenis Kelamin		Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
		Pria (Jiwa)	Wanita (Jiwa)		
1	Tidak Bekerja	8.977	8.076	17.053	65,71
2	PNS	454	591	1.045	4,02
3	Tentara Nasional	44	-	44	0,17
4	Polisi	500	19	519	2,00
5	Wiraswasta/Pedagang	193	54	247	0,95
6	Petani	69	24	93	0,36
7	Karyawan Swasta	3.725	1.808	5.533	21,31
8	Karyawan BUMN	87	66	153	0,59
9	Karyawan BUMD	35	17	52	0,20
10	Karyawan Honorer	179	143	322	1,24
11	Buruh Harian Lepas	373	25	398	1,53
12	Pensiunan	293	211	504	1,94
	Jumlah	14.929	11.034	25.963	100

Sumber: Kantor Camat Sukajadi 2024

Berdasarkan pada Tabel 6 dapat dilihat bahwa jumlah penduduk yang terbanyak berstatus tidak bekerja sebanyak 17.053 jiwa dengan persentase 65,71%. Sedangkan, pekerjaan penduduk yang terkecil sebagai tentara nasional sebanyak 44 jiwa dengan persentase 0,17%. Kemudian penduduk yang bekerja pada sektor petani sebanyak 93 jiwa dengan persentase 0,36%. Hal ini pada sektor petani sebanyak 93 jiwa dengan persentase 0,36%. Hal ini menjelaskan bahwa

penduduk Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau susah mendapatkan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidup.

4.2.4. Keadaan Pertanian

Pertanian merupakan sektor yang memiliki peran strategis dalam mendukung ketahanan pangan dalam nasional. Keadaan pertanian di wilayah juga dapat berperan penting dalam meningkatkan perekonomian di wilayah tersebut. Namun, pertanian di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau sangat minim. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7.

Table 7. Luas Lahan, Produksi dan Produktivitas Pertanian di Kecamatan Sukajadi Tahun 2024.

No	Uraian	Luas Lahan (ha)	Produksi (Ton/Tahun)	Produktivitas (Ton/ha)
1	Jahe	5	11	2,2
2	Kencur	4	3	0,75
3	Kunyit	3	3	1
4	Serai	8	25	3,12
5	Durian	-	-	-

Sumber: Kantor Camat Sukajadi 2024

Berdasarkan Tabel 7 bahwa hasil pertanian terbesar adalah serai yaitu 25 ton/tahun dengan produktivitas 3,12 ton/ha sedangkan hasil pertanian yang tidak ada adalah durian. Hal ini menunjukkan bahwa untuk menjalankan usaha es cendol durian di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau, harus membeli durian dari luar daerah.

4.2.5. Keadaan Indsutri Rumah Tangga

Industri rumah tangga merupakan bagian kecil dari sektor industri kecil yang kegiatan produksinya dilakukan dalam skala terbatas, menggunakan peralatan sederhana. Industri rumah tanggan di Kecamatan Sukajadi Kota

Pekanbaru Provinsi Riau dari tahun ke tahun meningkat. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Jumlah Unit Usaha di Kecamatan Sukajadi Tahun 2021 – 2023.

No	Tahun	Unit Usaha
1	2021	45
2	2022	93
3	2023	264

Sumber: Kantor Camat Sukajadi 2024

Berdasarkan Tabel 8 dapat dilihat bahwa jumlah unit usaha yang berada di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau pada tahun 2021 sebanyak 45 unit usaha. Kemudian pada tahun 2022 sebanyak 93 unit usaha. Sedangkan tahun 2023 sebanyak 264 unit usaha. Hal ini menjelaskan bahwa unit usaha di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau selalu meningkat dari tahun ke tahun.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Pengusaha dan Profil Usaha Pengusaha

5.1.1. Karakteristik Pengusaha

Manusia pada dasarnya mempunyai berbagai kebutuhan dan keinginan. Untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut seringkali dipengaruhi oleh tinggi rendahnya pendapatan. Pendapatan yang telah didapatkan oleh pengusaha dapat dijadikan pola ukur tingkat kesejahteraan pengusaha dan keluarga

Pengusaha adalah sumber daya manusia yang merupakan pelaku utama dalam mengelola usaha agroindustri es cendol durian. Beberapa faktor keberhasilan pengusaha dalam mengelola usahanya meliputi: umur, tingkat pendidikan, pengalaman usaha dan jumlah tanggungan keluarga. Untuk itu, dapat dilihat pada Tabel 9 dan Lampiran 1.

Tabel 9. Distribusi Umur, Pendidikan, Pengalaman Usaha dan Jumlah Tanggungan Keluarga Pengusaha, Tenaga Kerja pada Usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Tahun 2026.

No	Karakteristik	Pelaku Usaha Jumlah (Jiwa)	Tenaga Kerja Jumlah (Jiwa)
1	Umur (tahun)		
	20 – 25	-	3
	26 – 31	-	-
	32 – 38	1	-
2	Pendidikan (tahun)		
	9	-	1
	12	1	2
3	Pengalaman usaha (tahun)		
	1 – 4	-	3
	5 – 8	-	-
	9 – 13	1	-
4	Tanggungan Keluarga (Jiwa)		
	0 - 3	3	-

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Berdasarkan Tabel 9 bahwa karakteristik pengusaha dan tenaga kerja di usaha es cendol durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau, memiliki karakteristik yang baik dan akan lebih diperjelas dibawah ini:

A. Umur

Umur dapat dijadikan indikator dalam menentukan produktif atau tidak produktif seseorang, umur juga dapat mempengaruhi cara berfikir dan kemampuan seseorang dalam mengelola usaha. Pengusaha yang memiliki umur produktif mampu untuk bekerja akan lebih baik dibandingkan dengan pengusaha yang tidak produktif.

Berdasarkan Tabel 9 umur pelaku usaha agroindustri es cendol durian bang kibo berada pada kelompok umur produktif untuk bekerja, yaitu 38 tahun. Selanjutnya, umur tenaga kerja yang bekerja pada agroindustri es cendol durian bang kibo dalam kategori umur produktif, yaitu 20 - 25 tahun. Dengan kondisi umur yang masih produktif pengusaha dan tenaga kerja dapat mengarahkan lebih mudah dalam aktivitas agroindustri nya lebih maju dan menerima inovasi yang diberikan pada kegiatan penyuluhan yang dilakukan lembaga-lembaga terkait.

B. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan memiliki peran penting dalam menentukan pola pikir dan inovasi baru dalam menjalankan suatu usaha. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimilikinya, maka cenderung usaha yang dikelola lebih rasional sebagai hasil dari tingkat pendidikan yang ditempuhnya.

Berdasarkan pada Tabel 9 tingkat pendidikan pengusaha es cendol durian

Bang Kibo adalah 12 tahun atau tamat SMA. Sedangkan, tingkat pendidikan tenaga kerja es cendol durian Bang Kibo terbagi menjadi 2 bagian yakni, 9 tahun atau tamat SMP dan 12 tahun atau tamat SMA. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan yang dimiliki oleh pengusaha dan tenaga kerja agroindustri es cendol durian Bang Kibo masih relatif rendah, dengan pendidikan yang masih relatif rendah dapat mempengaruhi pola pikir seseorang dalam penyerapan informasi dan inovasi. Sehingga dapat mempengaruhi usaha yang dijalankan tersebut.

C. Pengalaman Usaha

Dalam menjalankan suatu usaha, pengalaman berusaha merupakan salah satu yang dapat mempengaruhi kemampuan pengusaha dalam mengelola usahanya. Karena itu, semakin lama pengalaman seseorang dalam menjalankan usahanya maka akan semakin mahir pula dalam mengambil keputusan dan pertimbangan dalam menjalankan usahanya.

Berdasarkan Tabel 9 dapat dilihat pengusaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo memiliki pengalaman usaha yang cukup lama dijalankannya, yaitu 13 tahun. Sedangkan, pengalaman usaha yang dimiliki tenaga kerja usaha agroindustri es cendol durian terbagi 2 bagian yaitu 1 tahun dan 2 tahun. Dengan demikian, pengusaha memiliki pengalaman berusaha lama dan tenaga kerja masih baru dalam berusaha.

D. Jumlah Tanggungan Keluarga

Berdasarkan Tabel 9 jumlah tanggungan keluarga pengusaha es cendol durian bang kibo sebanyak 3 jiwa. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha es

cendol durian bang kibo harus berusaha bekerja untuk dapat meningkatkan pendapatan dari hasilnya bekerja, yang mana dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Sedangkan, jumlah tanggungan keluarga tenaga kerja tidak memiliki tanggungan keluarga, yang mana masih memenuhi kebutuhan dirinya sendiri.

5.1.2. Profil Usaha Es Cendol Durian

A. Sejarah Usaha

Usaha agroinsutri es cendol durian Bang Kibo di Kecmaatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau adalah usaha yang sudah mulai menjalankan usahanya tersebut sejak 2013, dengan seiring berjalan waktu dan penjualan es cendol durian dapat berkembang yang baik. Pengusaha tersebut berinovasi untuk mendirikan usahanya lebih maju dan mempunyai nama tetap, yang mana nama usaha tersebut es cendol durian Bang Kibo yang berdiri sejak tahun 2018, yang dikembangkan oleh pengusaha hingga saat ini.

B. Skala Usaha

Usaha es cendol durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau merupakan usaha penyajian yang dicampur beberapa bahan baku dan bahan penunjang yang dibutuhkan dengan beberapa tahapan sampai dapat dikonsumsi oleh konsumen.

Dalam peneitian ini agroindustri es cendol durian Bang Kibo tergolong dalam usaha industri rumah tangga karena memiliki jumlah tenaga kerja sebanyak 3 orang yang mana termasuk didalamnya pengusaha yang merangkap sebagai tenaga kerja.

C. Modal Usaha

Modal usaha merupakan finansial pengusaha untuk menjalankan suatu usaha yang akan dijalankan oleh pengusaha. Usaha es cendol durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau adalah usaha industri rumah tangga karena usaha ini menggunakan modal sendiri untuk menjalankan hingga mengembangkan usaha tersebut. Modal awal usaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau pada tahun 2013 yakni, meminjam gerobak kepada temannya dan modal biaya produksi sebesar Rp 400.000.

D. Tenaga Kerja

Pengusaha es cendol durian bang kibo merangkap sebagai tenaga kerja dalam keluarga dan mempunyai 3 tenaga kerja dari luar keluarga, dengan demikian jumlah tenaga kerja usaha es cendol durian bang kibo memiliki 4 tenaga kerja. Dalam menjalankan usahanya, pengusaha membagi tugas masing-masing termasuk dirinya sendiri dan tenaga kerja meliputi penambahan daging durian, penambahan es batu, penambahan gula merah cair, penambahan susu, penambahan cendol dan santan dan penyajian.

5.2. Analisis Agroindustri Es Cendol Durian

Dalam menjalankan usaha agroindustri es cendol durian bang kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau, ada beberapa hal yang penting bagi pengusaha tersebut, antara lain penggunaan bahan baku, bahan penunjang, proses produksi, teknologi produksi dan penggunaan tenaga kerja. Untuk itu, hasil dari penelitian akan diperjelas sebagai berikut:

5.2.1. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

Untuk menjalankan usaha es cendol durian bang kibo, pengusaha menjelaskan beberapa bahan baku dan bahan penunjang dalam menjalankan usahanya tersebut, yang mana akan terlampir di Tabel 10 dan Lampiran 2.

Tabel 10. Distribusi Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang Per Proses Produksi pada Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Uraian	Jumah Penggunaan
A	Bahan baku:	
	Cendol (Kg)	17
B	Bahan Penunjang:	
	a. Santan (Kg)	13
	b. Gula merah (Kg)	10
	c. Daging durian (Kg)	30
	d. Es kristal (Kg)	20
	e. Susu (Kaleng)	4
	f. Cup (isi 50)	1
	g. Kantong Plastik (isi 50)	1
	h. Gas (Kg)	1
	i. Sendok Plastik (isi 50)	1

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

A. Bahan Baku

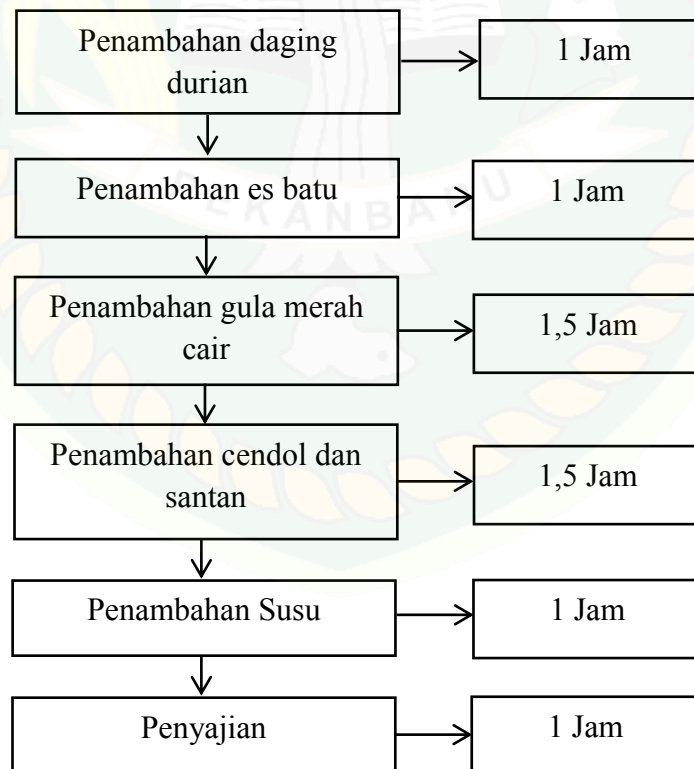
Berdasarkan pada Tabel 10 Bahan baku merupakan salah satu faktor utama didalam kegiatan proses produksi agroindustri. Ketersediaan bahan baku yang baik dari sisi kualitas dan kuantitas dapat memperlancar kegiatan usaha agroindustri tersebut. Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pengusaha membeli bahan baku, yang mana bahan baku dalam usaha ini adalah cendol. Untuk kebutuhan usaha es cendol durian bang kibo pengusaha membutuhkan 17 kg cendol sekali proses produksi yang sudah jadi dengan harga Rp 24.000/Kg.

B. Bahan Penunjang

Berdasarkan pada Tabel 10 Bahan penunjang merupakan bahan tambahan yang dibutuhkan dalam kelancaran produksi. Hasil penelitian menjelaskan bahwa bahan penunjang usaha ini di antara lain, santan dengan harga Rp 15.000/Kg, gula merah Rp 30.000/Kg, daging durian Rp 25.000/kg, es kristal Rp 3.000/Kg, susu Rp 26.000/Kaleng, cup Rp 17.000/isi 50, kantong plastik Rp 12.000/isi 50, gas 6.000/kg dan sendok plastik Rp 10.000/isi 50. Untuk mendapatkan bahan penunjang tersebut bisa didapatkan di toko sekitar tempat usaha.

5.2.2. Proses Produksi

Proses penyajian es cendol durian bang kibo dapat dilakukan dalam beberapa tahapan, adapun tahapan proses produksi es cendol durian bang kibo disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses Produksi

Gambar 2 menjelaskan bahwa proses produksi dari awal sampai akhir hingga dapat dikonsumsi oleh konsumen. Sedangkan waktu jam adalah total tenaga kerja yang dikerjakan sebanyak 170 porsi es cendol durian. Untuk itu, total yang 1,5 jam waktu proses produksi dilakukan selama 30 detik per cup dan untuk total yang 1 jam proses produksi dilakukan selama 20 detik per cup. Tenaga kerja yang digunakan dalam memproses produksi es cendol durian sebanyak 4 orang yang termasuk pengusaha tersebut.

1. Penambahan Daging Durian

Kegiatan ini dilakukan di awal penyajian es cendol durian bang kibo. Penambahan daging durian dalam proses produksi bertujuan untuk meningkatkan cita rasa nikmat yang memberikan karakteristik khas pada produk, sehingga dapat meningkatkan daya tarik konsumen.



Gambar 3. Penambahan Daging Durian

2. Penambahan Es Batu

Es cendol durian Bang Kibo yang telah diberikan daging durian. Selanjutnya, akan diberikan es batu yang digunakan oleh es cendol durian bang kibo, penambahan es batu dalam proses produksi bertujuan untuk dapat

memberikan sensasi dingin sehingga memberikan sensasi segar dan dapat meningkatkan cita rasa durian yang pekat menjadi lebih ringan saat dikonsumsi oleh konsumen.



Gambar 4. Penambahan Es Batu

3. Penambahan Gula Merah Cair

Es cendol durian Bang Kibo yang telah diberikan daging durian dan es batu. Selanjutnya, usaha es cendol durian Bang Kibo memberikan gula merah yang telah dicairkan yang berperan sebagai sumber pemanis yang mudah tercampur. Penambahan Gula merah yang telah cair dapat memberikan cita rasa manis pada minuman ini.



Gambar 5. Penambahan Gula Merah Cair

4. Penambahan Cendol dan Santan

Es cendol durian Bang Kibo yang telah diberikan daging durian, es batu dan gula merah cair. Selanjutnya, menambahkan cendol serta santan ke dalam es cendol durian Bang Kibo merupakan sebagai bahan utamanya terutama cendol. Cendol berperan dalam memberikan variasi tekstur kenyal. Sedangkan, santan berfungsi sebagai penambah rasa gurih.



Gambar 6. Cendol dan Santan

5. Penambahan Susu

Es cendol durian bang kibo yang telah diberikan daging durian, es batu, gula merah cair, cendol dan santan. Selanjutnya, menambah sedikit susu dalam es cendol durian bang kibo berfungsi sebagai pelengkap untuk meningkatkan cita rasa manis.



Gambar 7. Penambahan Susu

6. Penyajian

Setelah penambahan daging durian, es batu, gula merah cair, cendol, santan dan susu es cendol durian bang kibo yang telah diberikan seluruh bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi. Es cendol durian bang kibo siap untuk dinikmati oleh konsumen.



Gambar 8. Penyajian

5.2.3. Teknologi Produksi

Dalam menjalankan usaha es cendol durian bang kibo, pengusaha memerlukan beberapa alat atau teknologi dalam menyajikan bahan baku dan bahan penunjang yang telah disediakan. Adapun peralatan yang diperlukan baik yang sederhana atau modern dalam proses penyajian es cendol durian Bang Kibo adalah sebagai berikut:

1. Panci, digunakan untuk nampung santan dan gula merah saat direbus
2. Kompor gas, digunakan untuk memasak santan dan gula merah
3. Regulator dan selang gas, digunakan sebagai alat pengontrol dan alat yang menyalurkan gas dari tabung gas menuju kompor gas
4. Tabung gas, digunakan untuk wadah penyimpanan bahan bakar gas

5. Stoples, digunakan sebagai wadah santan, gula merah cair dan cendol
6. Sendok makan, digunakan untuk menyantap es cendol durian
7. Sendok sayur, digunakan untuk menyendok santan, gula merah cair, santan dan durian
8. Saringan, digunakan untuk menyaring santan
9. Mangkok, digunakan untuk menyajikan es cendol durian
10. Freezer, digunakan untuk penyimpanan durian
11. Termos es, digunakan untuk penyimpan es batu
12. Kain lap, digunakan untuk membersihkan meja
13. Piring plastik kecil, digunakan untuk alas mangkok yang telah disajikan es cendol durian
14. Rak piring, digunakan untuk penyusunan piring kecil

Alat yang digunakan dalam usaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo tidak habis digunakan dalam sekali produksi, dengan itu dihitung dalam biaya produksi adalah nilai penyusutan alat. Untuk lebih jelasnya alat yang digunakan dalam sekali produksi usaha es cendol durian Bang Kibo dapat dilihat pada Tabel 11 dan Lampiran 3.

Berdasarkan Tabel 11 dapat diketahui bahwa biaya penyusutan alat yang dipergunakan oleh usaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo ada sebesar Rp 298.665/tahun. Kemudian biaya penyusutan alat dalam sebulan sebesar Rp 24.889/bulan Sedangkan biaya penyusutan alat per produksi sebesar Rp 957 Rp/proses produksi, hasil ini dapat karena pengusaha melakukan 26 kali proses

produksi dalam per bulan, maka dalam setahun pengusaha menjalankan usahanya 312 proses produksi.

Tabel 11. Distribusi Jumlah Penggunaan Alat dan Nilai Penyusutan Alat pada Usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Peralatan	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Jumlah Biaya (Rp)	Umur Ekonomis	Penyusutan (Rp/Tahun)	Penyusutan (Rp/Bulan)	Penyusutan (Rp/PP)
1	Panci	1	120.000	120.000	6	16.667	1.389	53
2	Kompor Gas	1	370.000	370.000	9	36.543	3.045	117
3	Regulator dan Selang Gas	1	160.000	160.000	2	40.000	3.333	128
4	Tabung Gas	2	170.000	340.000	15	10.578	881	34
5	Stoples	7	45.000	315.000	4	8.438	703	27
6	Sendok Makan	60	2.000	120.000	5	320	27	1
7	Sendok Sayur	5	13.000	65.000	5	2.080	173	7
8	Saringan	2	7.000	14.000	12	535	45	2
9	Mangkok	60	6.000	360.000	6	833	69	3
10	Freezer	1	1.630.000	1.630.000	10	146.700	12.225	470
11	Termos Es	1	65.000	65.000	4	12.188	1.016	39
12	Kain Lap	12	3.000	36.000	2	17.250	1.438	55
13	Piring Plastik Kecil	60	2.500	36.000	6	347	29	1
14	Rak Plastik Plastik	1	33.000	33.000	4	6.188	516	20
	Total	214	2.626.500	3.778.000	90	298.665	24.889	957

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

5.2.4. Penggunaan Tenaga Kerja

Penggunaan tenaga kerja salah satu faktor produksi yang sangat menentukan dalam proses produksi dan mendapatkan pendapatan keluarga pada usaha agroindustri es cendol durian bang kibo, Tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi es cendol durian bang kibo adalah tenaga kerja dalam dan luar keluarga. Dengan lebih jelasnya mengenai penggunaan tenaga kerja dapat dilihat pada Tabel 12 dan Lampiran 4.

Tabel 12. Distribusi Penggunaan Tenaga Kerja Berdasarkan Tahapan Pekerjaan Per Proses Produksi Usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Tahapan Kerja	Penggunaan Tenaga Kerja					
		Jumlah TKDK (HOK)	Jumlah TKLK (HOK)	Jumlah Jam	Jumlah hari	Jumlah HOK	Biaya Tenaga Kerja (Rp/PP)
1	Penambahan Daging Durian	-	1	1	1	0,14	8.120
2	Penambahan Es Batu	-	1	1	1	0,14	8.120
3	Penambahan Gula Merah Cair	-	1	1,5	1	0,21	12.180
4	Penambahan Cendol dan Santan	1	-	1,5	1	0,21	12.180
5	Penambahan Susu	-	1	1	1	0,14	8.120
6	Penyajian	-	1	1	1	0,14	8.120
Total				7		0,98	56.840

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Berdasarkan pada Tabel 12 dapat dilihat bahwa penggunaan HOK usaha es cendol durian Bang Kibo yang terbanyak adalah tahapan kerja penambahan gula merah cair dan penambahan cendol dan santan dengan jumlah sebanyak 1,5 jam dan 0,21 HOK/proses produksi dengan biaya Rp 12.180/proses produksi atau 1 hari kerja. Kemudian penggunaan HOK usaha es cendol durian Bang Kibo yang sedikit adalah pada tahapan kerja penambahan daging durian, penambahan es batu, penambahan susu dan penyajian dengan jumlah jam sebanyak 1 jam dan 0,14 HOK/poses produksi dengan biaya Rp 8.120/proses produksi atau 1 hari.

5.3. Analisis Usaha Es Cendol Durian

Untuk kelancaran usaha agroindustri es cendol durian bang kibo, maka ada beberapa hal yang penting bagi pengusaha tersebut, antara lain: biaya produksi, produksi, pendapatan, efisiensi usaha dan nilai tambah. Menunjukkan bahwa:

5.3.1. Biaya Produksi

Biaya produksi usaha agroindustri es cendol durian bang kibo terdiri dari

biaya sarana produksi, antara lain: biaya bahan baku, bahan penunjang, biaya penyusutan alat dan biaya tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi. Hasil dari penelitian ini seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi usaha agroindustri es cendol durian bang kibo dapat dilihat pada Tabel 13 dan Lampiran 5.

Tabel 13. Analisis Biaya Produksi, Pendapatan dan Efisiensi Usaha Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)	Persentase (%)
1	Biaya Variabel				
	A. Bahan Baku				
	a. Cendol (Kg)	17	24.000	408.000	21,25
	B. Bahan Penunjang				
	a. Santan (Kg)	13	15.000	195.000	10,16
	b. Gula Merah (Kg)	10	30.000	300.000	15,63
	c. Daging Durian (Kg)	30	25.000	750.000	39,07
	d. Es Kristal (Kg)	20	3000	60.000	3,13
	e. Susu (Kaleng)	4	26.000	104.000	5,42
	f. Cup (Isi 50)	50	340	17.000	0,89
	g. Kantong Plastik (isi 50)	50	240	12.000	0,63
	h. Gas (Kg)	1	6.000	6.000	0,31
	i. Sendok Plastik (isi 50)	50	200	10.000	0,52
	Total Biaya Variabel			1.862.000	
2	Tenaga Kerja	4	58.000	56.840	2,96
	Penyusutan Alat			957	0,05
	Total Biaya			1.919.797	100
3	Produksi Es Cendol Durian (cup)	170			
4	Harga Produk		18.000	3.060.000	
5	Pendapatan				
	A. Pendapatan Kotor			3.060.000	
	B. Pendapatan Bersih			1.140.203	
6	RCR			1,59	

Data Olahan Peneliti, Maret 2026.

Tabel 13 menunjukkan bahwa biaya produksi per produksi dalam usaha es cendol durian Bang Kibo adalah Rp 1.919.797/proses produksi. Bila dilihat pada

biaya variabel, biaya bahan baku mencapai Rp 408.000 atau 21,25% dari total biaya. Sedangkan biaya bahan penunjang lebih besar diantara biaya lain. Kemudian biaya tetap yaitu tenaga kerja sebesar Rp 56.840 atau 2,96% dan biaya penyusutan alat biaya terkecil sebesar Rp 957 atau 0,05% dari total biaya yang digunakan. Hal ini menjelaskan bahwa naik turunnya biaya produksi sangat dipengaruhi oleh biaya bahan penunjang dalam proses produksi es cendol durian Bang Kibo.

5.3.2. Produksi

Dalam menjalankan usaha es cendol durian Bang Kibo, banyak-sedikit produksi sangat berpengaruh untuk mendapatkan besar-kecilnya pendapatan dan memegang peran penting dalam usaha. Hal ini menjelaskan bahwa pengusaha es cendol durian Bang Kibo menjalankan usahanya dengan sekali proses produksi sebanyak 170 porsi dengan harga Rp 18.000/Cup yang mana dapat dilihat pada Tabel 13.

5.3.3. Pendapatan

Menghitung pendapatan merupakan salah satu cara untuk melihat imbalan yang didapatkan pengusaha dari proses produksi. Pendapatan juga merupakan semua bentuk penerimaan, pemasukan dan peningkatan aktiva suatu usaha yang merupakan hasil dari penjualan produk. Ada 2 bentuk pendapatan yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Untuk lebih jelasnya akan dijelaskan dibawah ini.

a. Pendapatan Kotor

Berdasarkan hasil penelitian pada Tabel 13 menunjukkan bahwa pendapatan kotor yang diterima oleh pengusaha dari sekali proses produksi es cendol durian sebanyak 170 cup. Kemudian, pengusaha es cendol durian Bang Kibo menjual produknya dengan harga Rp 18.000/Cup, maka jumlah pendapatan kotor yang diterima oleh pengusaha es cendol durian Bang Kibo sebesar Rp 3.060.000/proses produksi.

b. Pendapatan Bersih

Berdasarkan hasil penelitian pada Tabel 13 menunjukkan bahwa pendapatan bersih yang diterima oleh pengusaha es cendol durian Bang Kibo sekali proses produksi yang mana diperoleh dari hasil pengurangan pendapatan kotor sebesar Rp 3.060.000/proses produksi dengan total biaya sekali proses produksi sebesar Rp 1.919.797/proses produksi, maka jumlah pendapatan bersih yang diterima oleh pengusaha es cendol durian Bang Kibo sekali proses produksi sebesar Rp 1.140.203/proses produksi.

5.3.4. Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo didapatkan dengan cara membandingkan pendapatan kotor yang diperoleh dengan biaya produksi yang dikeluarkan pada proses produksi agroindustri es cendol durian Bang Kibo. Dengan melihat rasio penerimaan atas biaya produksi yang dikeluarkan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 13 menunjukkan bahwa nilai *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh pada usaha agroindustri es

cendol durian Bang Kibo sebesar 1,59 yang mana bahwa setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh pendapatan kotor sebesar Rp 1,59 dan pendapatan bersih sebesar Rp 0,59, maka dengan itu usaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo yang dilakukan efisien dan menguntungkan untuk diusahakan.

5.3.5. Nilai Tambah

Nilai tambah merupakan pertambahan nilai ekonomi pada komoditas tersebut yang mengalami proses produksi. Salah satu tujuan pengolahan hasil produk pertanian adalah menghasilkan nilai tambah. Nilai tambah yang diterima merupakan imbalan jasa dan alokasi tenaga kerja serta keuntungan pengusaha dalam menjalankan usahanya tersebut. Untuk itu, agar dapat lebih jelas mengenai hasil nilai tambah dapat dilihat pada Tabel 14 dan Lampiran 6, 7, 8, 9,10 dan 11.

Tabel 14. Analisis Nilai Tambah Cendol Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,1
2	Input (Kg)	0,01
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	10
5	Koefisien Tenaga Kerja	100
6	Harga Output (Rp/Cup)	2.400
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	72
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	24
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	38
10	Nilai Output (Rp/Cup)	24.000
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	23.938
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,74
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	7.200
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	30,08
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	16.738
	b. Tingkat Keuntungan (%)	69,92

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Tabel 14 menjelaskan nilai tambah cendol dalam satu kali proses produksi. Produksi es cendol durian Bang Kibo per produksi tahun 2026 membutuhkan 0,1 kg/cup dengan sekali produksi 170 cup dengan harga Rp 2.400/Cup menggunakan 17 kg sebagai bahan baku, nilai tambah yang didapatkan dari produksi cendol sebesar Rp 23.938/kg dengan rasio nilai tambah 99,74% yang menunjukkan nilai tambah produk. Pendapatan tenaga kerja adalah sebesar Rp 7.200/kg. Sehingga keuntungan yang diperoleh pengusaha sebesar Rp 16.738/kg dengan tingkat keuntungan 69,92%. Hal ini menunjukkan bahwa daging durian Bang Kibo yang diproduksi dapat memberikan nilai tambah yang cukup besar.

Tabel 15. Analisis Nilai Tambah Santan Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,081
2	Input (Kg)	0,013
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	6,23
5	Koefisien Tenaga Kerja	76,9
6	Harga Output (Rp/Cup)	1.215
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	72
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	15
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	39
10	Nilai Output (Rp/Cup)	7.570
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	7.516
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,29
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	5.538
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	73,69
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	1.978
	b. Tingkat Keuntungan (%)	26,31

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Tabel 15 menjelaskan nilai tambah santan dalam satu kali proses produksi. Produksi es cendol durian Bang Kibo per produksi tahun 2026 membutuhkan

0,081 kg/cup dengan sekali produksi 170 cup dengan harga Rp 1.215/Cup menggunakan 13 Kg sebagai bahan penunjang, nilai tambah yang didapatkan dari produksi santan sebesar Rp 7.516/kg dengan rasio nilai tambah 99,29% yang menunjukkan nilai tambah produk. Pendapatan tenaga kerja adalah sebesar Rp 5.538/kg. Sehingga keuntungan yang diperoleh pengusaha sebesar Rp 1.978/kg dengan tingkat keuntungan 26,31%. Hal ini menunjukkan bahwa es batu Bang Kibo yang diproduksi dapat memberikan nilai tambah yang cukup besar.

Tabel 16. Analisis Nilai Tambah Gula Merah Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,093
2	Input (Kg)	0,017
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	5,47
5	Koefisien Tenaga Kerja	58,8
6	Harga Output (Rp/Cup)	2.790
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	72
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	30
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	39
10	Nilai Output (Rp/Cup)	15.263
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	15.194
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,55
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	4.235
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	27,87
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	10.959
	b. Tingkat Keuntungan (%)	72,13

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Tabel 16 menjelaskan nilai tambah gula merah dalam satu kali proses produksi. Produksi es cendol durian Bang Kibo per produksi tahun 2026 membutuhkan 0,093 kg/cup dengan sekali produksi 170 cup dengan harga Rp 2.790/Cup menggunakan 10 Kg sebagai bahan penunjang, nilai tambah yang

didapatkan dari produksi gula merah sebesar Rp 15.194/kg dengan rasio nilai tambah 99,55% yang menunjukkan nilai tambah produk. Pendapatan tenaga kerja adalah sebesar Rp 4.235/kg. Sehingga keuntungan yang diperoleh pengusaha sebesar Rp 10.959/kg dengan tingkat keuntungan 72,13%. Hal ini menunjukkan bahwa gula merah Bang Kibo yang diproduksi dapat memberikan nilai tambah yang cukup besar.

Tabel 17. Analisis Nilai Tambah Daging Durian Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,179
2	Input (Kg)	0,0057
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	31,40
5	Koefisien Tenaga Kerja	175,4
6	Harga Output (Rp/Cup)	4.475
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	48
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	25
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	4
10	Nilai Output (Rp/Cup)	140.531
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	140.502
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,98
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	8.421
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	5,99
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	132.081
	b. Tingkat Keuntungan (%)	94,01

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Tabel 17 menjelaskan nilai tambah daging durian dalam satu kali proses produksi. Produksi es cendol durian Bang Kibo per produksi tahun 2026 membutuhkan 0,179 kg/cup dengan sekali produksi 170 cup dengan harga Rp 4.475/Cup menggunakan 30 Kg sebagai bahan penunjang, nilai tambah yang didapatkan dari produksi daging durian sebesar Rp 140.502/kg dengan rasio nilai

tambah 99,98% yang menunjukkan nilai tambah produk. Pendapatan tenaga kerja adalah sebesar Rp 8.421/kg. Sehingga keuntungan yang diperoleh pengusaha sebesar Rp 132.081/kg dengan tingkat keuntungan 94,01%. Hal ini menunjukkan bahwa gula merah Bang Kibo yang diproduksi dapat memberikan nilai tambah yang cukup besar.

Tabel 18. Analisis Nilai Tambah Es Kristal Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,091
2	Input (Kg)	0,0085
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	10,71
5	Koefisien Tenaga Kerja	117,6
6	Harga Output (Rp/Cup)	273
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	48
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	3
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	4
10	Nilai Output (Rp/Cup)	2.923
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	2.916
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,76
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	5.647
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	193,68
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	-2.731
	b. Tingkat Keuntungan (%)	-93,68

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Tabel 18 menjelaskan nilai tambah es kristal dalam satu kali proses produksi. Produksi es cendol durian Bang Kibo per produksi tahun 2026 membutuhkan 0,091 kg/cup dengan sekali produksi 170 cup dengan harga Rp 273/Cup menggunakan 20 Kg sebagai bahan penunjang, nilai tambah yang didapatkan dari produksi es kristal sebesar Rp 2.916/kg dengan rasio nilai tambah 99,76% yang menunjukkan nilai tambah produk. Pendapatan tenaga kerja adalah

sebesar Rp 5.647/kg. Sehingga keuntungan yang diperoleh pengusaha sebesar Rp -2.731/kg dengan tingkat keuntungan -93,68%. Hal ini menunjukkan bahwa gula merah Bang Kibo yang diproduksi dapat memberikan nilai tambah yang tidak besar.

Tabel 19. Analisis Nilai Tambah Susu Usaha Agroindustri Bang Kibo Per Proses Produksi di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,018
2	Input (Kg)	0,0567
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	0,32
5	Koefisien Tenaga Kerja	17,6
6	Harga Output (Rp/Cup)	576
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	48
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	32
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	4
10	Nilai Output (Rp/Cup)	183
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	147
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	80,31
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	847
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	576,45
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	-700
	b. Tingkat Keuntungan (%)	-476,45

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Tabel 19 menjelaskan nilai tambah susu dalam satu kali proses produksi. Produksi es cendol durian Bang Kibo per produksi tahun 2026 membutuhkan 0,018 kg/cup dengan sekali produksi 170 cup dengan harga Rp 576/Cup menggunakan 3 kg sebagai bahan penunjang, nilai tambah yang didapatkan dari produksi susu sebesar Rp 147/kg dengan rasio nilai tambah 80,31% yang menunjukkan nilai tambah produk. Pendapatan tenaga kerja adalah sebesar Rp 847/kg. Sehingga keuntungan yang diperoleh pengusaha sebesar Rp -700/kg

dengan tingkat keuntungan -476,45%. Hal ini menunjukkan bahwa susu Bang Kibo yang diproduksi dapat memberikan nilai tambah yang tidak besar.

Dengan penjelasan nilai tambah diatas dapat dijelaskan bahwa total dari keseluruhan nilai tambah bahan baku yaitu cendol dan bahan penunjang yaitu santan, gula merah, daging durian, es kristal dan susu sebesar Rp 190.213/kg.

5.4. Analisis Pemasaran

Untuk melancarkan pemasaran es cendol durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau, maka ada beberapa hal yang menjadi perhatian bagi pengusaha seperti, lembaga, saluran, fungsi, biaya, margin, keuntungan dan efisiensi pemasaran.

5.4.1. Lembaga Pemasaran

Lembaga pemasaran merupakan yang terlibat dalam pembelian dan penjualan barang dari produsen ke konsumen, maka kehadiran lembaga pemasaran sangat diharapkan. Berdasarkan hasil penelitian lembaga pemasaran yang terlibat usaha es cendol durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau adalah pengusaha tersebut. Hal ini karena pengusaha berperan sebagai produsen sekaligus pihak yang menjual produknya kepada masyarakat.

5.4.2. Saluran Pemasaran

Pengusaha merupakan pihak pertama dari pemasaran es cendol durian Bang Kibo. Dalam proses pemasaran, pengusaha melakukan saluran distribusi langsung, yaitu produsen langsung melakukan transaksi kepada konsumen. Keuntungan dari distribusi langsung adalah ketika produsen menjual secara

langsung ke konsumen. Hal ini menjelaskan bahwa, saluran pemasaran es cendol durian Bang Kibo hanya terdapat 1 saluran, yang mana pengusaha menjual langsung ke konsumen. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 9.

Saluran I:



Gambar 9. Saluran Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo

5.4.3. Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran bekerja melalui lembaga pemasran. Fungsi pemasaran ini harus ditampung oleh produsen sendiri Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa fungsi pemasaran dilaksanakan oleh lembaga pemasaran dalam memasarkan es cendol durian Bang Kibo dapat dilihat pada Tabel 15 dan Lampiran 12.

Tabel 20. Fungsi-fungsi Pemasaran yang Dilakukan Oleh Lembaga Pemasaran Agroindustri Es Cendol Durian Bang Kibo di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Fungsi Pemasaran	Pengusaha	Pengusaha Menjual Sendiri
1	Pembelian	-	-
2	Penjualan	✓	✓
3	Pengemasan	✓	-
4	Informasi Pasar	✓	✓

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Tabel 15 menunjukkan bahwa fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha sebagai berikut.

1. Fungsi pembelian

Fungsi pembelian tidak dilakukan oleh pengusaha es cendol durian Bang Kibo karena pengusaha hanya memproduksi es cendol durian.

2. Fungsi penjualan

Fungsi penjualan dilakukan langsung oleh pengusaha es cendol durian Bang Kibo karena pengusaha menjual produk sendiri.

3. Fungsi Pengemasan

Fungsi pengemasan dilakukan oleh pengusaha, pengemasan diperlukan apabila pembeli membawa pulang es cendol durian.

4. Fungsi Informasi Pasar

Informasi pasar yang dilakukan oleh pengusaha adalah penentuan harga, pembeli dapat memperoleh informasi tentang harga jual dari pengusaha tersebut.

5.4.4. Biaya Pemasaran

Untuk memasarkan produk es cendol durian Bang Kibo semua biaya pemasaran perlu diperhitungkan secara teliti dan jelas penggunaannya. Adapun pembiayaan berarti mencari dan mengurus modal yang berkaitan dengan transaksi arus barang dalam sektor produksi sampai sektor konsumsi. Biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha dalam memasarkan es cendol durian Bang Kibo yaitu: biaya kemasan produk.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 16 menunjukkan bahwa biaya pemasaran ditanggung oleh pengusaha es cendol durian Bang Kibo yang mana biaya tersebut adalah biaya kemasan dengan biaya sebesar Rp 780/Cup.

5.4.5. Margin Pemasaran

Margin pemasaran adalah perbedaan harga yang diterima oleh produsen

dengan harga yang dibayarkan oleh konsumen. Komponen dari margin pemasaran yang pertama adalah biaya-biaya yang diperlukan lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 16 dan Lampiran 13.

Tabel 21. Biaya, Margin dan Efisiensi Pemasaran Es Cendol Durian Bang Kibo Pada Saluran Pemasaran I di Kecamatan Sukajadi Kota Pekanbaru Provinsi Riau Tahun 2026.

No	Uraian	Rp/Pcs	Persentase (%)
1	Pengusaha a. Biaya Kemasan	780	
2	Harga Jual Pengusaha	18.000	100
3	Keuntungan	-	
4	Margin Pemasaran	-	
5	Harga Beli Konsumen	18.000	100
6	Total Biaya	780	
7	Efisiensi	4,33	

Data Olahan Peneliti, Maret 2026

Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 16 menjelaskan bahwa saluran I tidak memiliki margin pemasaran. Hal ini menjelaskan bahwa saluran I tidak memiliki margin pemasaran yang mana harga jual pengusaha ke konsumen harganya sama.

5.4.6. Keuntungan Pemasaran

Keuntungan pemasaran dapat dianalisis melalui rasio margin laba bersih yang menunjukkan seberapa besar laba bersih yang dihasilkan dari setiap satuan penjualan. Berdasarkan hasil penelitian dapat dilihat pada Tabel 16 menjelaskan bahwa saluran I tidak memiliki keuntungan pemasaran. Hal ini menjelaskan bahwa saluran I tidak memiliki keuntungan pemasaran yang mana pengusaha menjual langsung ke konsumen.

5.4.7. Efisiensi Pemasaran

Efisiensi pemasaran adalah seberapa efektif dan hemat biaya suatu sistem pemasaran dalam menyalurkan produk yang diproduksi dari produsen ke konsumen akhir. Berdasarkan hasil penlititan yang telah dilakukan dapat dilihat pada Tabel 16 menunjukkan bahwa saluran I sebesar 4,33%. Hal ini menjelaskan bahwa efisiensi pemasaran pada saluran I dengan hasil tersebut menjelaskan pemasaran tersebut efisien.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa hal yang berkaitan dengan tujuan penelitian ini.

1. Karakteristik pengusaha dan profil usaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo bahwa umur pengusaha 38 tahun. Lama pendidikan pengusaha 12 tahun. Pengalaman pengusaha dalam menjalankan usaha es cendol durian bang Kibo selama 13 tahun. Jumlah tanggungan keluarga pengusaha es cendol durian Bang Kibo 3 jiwa dan profil usaha agroindustri es cendol durian Bang Kibo merupakan industri rumah tangga, modal usaha berasal dari modal sendiri dan jumlah tenaga kerja 1 pengusaha dan 3 tenaga kerja luar dari keluarga.
2. Rata-rata penggunaan bahan baku cendol sebesar 17 kg/proses produksi, penggunaan bahan penunjang meliputi: santan 13 kg, gula merah 10 kg, daging durian 30 kg, es kristal 20 kg, susu 4 kaleng, cup isi 50, kantong plastik isi 50, gas 1 kg dan sendok plastik isi 50 sekali proses produksi. Teknologi yang digunakan masih menggunakan alat sederhana.
3. Total biaya yang dikeluarkan saat sekali proses produksi sebesar Rp 1.919.797/proses produksi. Pendapatan kotor sebesar Rp 3.060.000/proses produksi dan pendapatan bersih sebesar Rp 1.140.203/proses produksi. *Return Cost Ratio* (RCR) yang diperoleh sebesar 1,59 dan nilai tambah cendol Rp 23.938/kg, santan Rp 7.516/kg, gula merah Rp 15.194/kg, daging durian Rp

140.502/kg, es kristal 2.916/kg, susu Rp 147/kg dan total keseluruhan nilai tambah Rp 190.213/kg.

4. Dalam pemasaran es cendol durian Bang Kibo terdapat lembaga pemasaran yang terlibat memasarkan es cendol durian Bang Kibo yaitu saluran I pengusaha langsung ke konsumen. Margin pemasaran saluran I tidak memiliki margin. Keuntungan pemasaran pada saluran I tidak memiliki keuntungan pemasaran. Efisiensi pemasaran saluran I sebesar 4,33%.

6.2.Saran

Berdasarkan temuan dan hasil analisis dalam penelitian ini, maka beberapa saran dapat diberikan sebagai berikut:

1. Pengusaha yang sudah cukup lama menjalankan usaha disarankan dapat menambah tenaga kerja agar pengusaha tidak perlu ikut bekerja dalam menjalankan usahanya.
2. Pengusaha diharapkan meningkatkan koneksi dalam mencari daging durian agar ketersediaan bahan tersebut selalu ada, mengingat durian merupakan buah musiman.
3. Pengusaha sudah berjalan dengan baik dalam mendapatkan pendapatan. Namun, perlu juga dilakukannya inovasi produk dan variasi menu lainnya agar usaha tetap menarik bagi konsumen dan dapat menambah pendapatan yang lebih baik.
4. Pengusaha disarankan mempunyai lembaga pemasaran yang lebih dari 1 dan lebih aktif menjalankan media sosial agar dapat memperluas jangkauan konsumen dan dapat diketahui masyarakat secara luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianti, R., & Chandra, H. (2021). Pengaruh Presepsi Pelaku UMKM tentang Akuntansi, Pengetahuan Akuntansi, dan Skala Usaha, Penggunaan Informasi Akuntansi di Kelurahan Jalan Baru Kecamatan Pariaman Tengah Kota Pariaman Sumatera Barat Tahun 2015-2019. *Jurnal Manajemen Bisnis Syariah* 1(1).
- Agus, P., Irawati, S., Susanti, S., & Trihudyatmanto, M. (2023). Analisis Biaya Produksi Dengan Metode Full Costing Terhadap Perhitungan Pendapatan Perusahaan (Studi Kasus pada Pabrik Tahu di Kabupaten Wonosobo).
- Alma, B. (2022). *Kewirausahaan: Untuk mahasiswa dan umum*. Alfabeta, Bandung.
- Apriliani, M. F. W. (2018). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha Dan Tenaga Kerja Terhadap Keberhasilan UMKM Batik. *Economic Education Analysis Jurnal*, 7(2), 761-776.
- Arifin. 2016. *Pengantar Agroindustri*. CV.Mujahid Press, Bandung.
- Asmarantaka, R. W., Atmakusuma, J., Muflikh, Y. N., & Rosiana, N. (2017). Konsep Pemasaran Agribisnis: Pendekatan Ekonomi dan Manajemen. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal of Indonesian Agribusiness)*, 5(2), 151-172.
- Assauri, S. (2019). *Manajemen Produksi dan Operasi (Edisi Revisi)*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Azrina. *Analisis Pemasaran Komoditi Durian (Durio Zibethinus Murray) Di Kecamatan Nunukan Selatan Kabupaten Nunukan*. 2016.
- Baladina, N., Anindita, R., & Putri, A. R. (2011). Analisis Efisiensi Pemasaran Durian di Desa Wonoagung, Kecamatan Kasembon, Kabupaten Malang. *Habitat*, 22(1), 1-11.
- Clara, E., & Wardani, A. A. D. (2020). *Sosiologi Keluarga*. UNJ Press, Jakarta.
- Devi, R. (2021). Pengaruh modal usaha dan sikap kewirausahaan terhadap pendapatan usaha kecil (mikro) di kawasan M. Said Samarinda. *Jurnal Administrasi Bisnis Fisipol Unmul*, 9(1), 36.
- Dewi Retno Sriwahyuni dkk. (2017). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) yang ada di Kota Tanjung Pinang*. Fakultas Ekonomi Universitas Maritim Raja Ali.

- Fitriani, R., & Hariyati, Y. (2023). Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Komoditas Hortikultura di Desa Ngadisari. *Benchmark*, 3(2), 101–110.
- Gibson, J. L., Ivancevich, J. M., Donnelly, J. H., & Konopaske, R. (2021). *Organizations: Behavior, Structure, Processes* (15th ed.). McGraw-Hill Education.
- Hamalik, O. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Harahap, S. S. (2018). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan* (Edisi Revisi). RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Hasriani. 2018. Analisis Saluran Distribusi Produk Pada Pt. London Sumatera Di Kabupaten Bulukumba. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Hayami, Y. T, Kawagoe. dan M, Siregar. 1987. *Agricultural Marketing and Processing In Upland Java, a Perspective from a sunda Village*. CEPRT, Bogor.
- Hery. (2017). *Akuntansi Dasar*. Pt Grasindo, Jakarta.
- Hidayat S. 2014. Formulasi nilai tambah pada rantai pasok minyak sawit. *Jurnal Optimasi Sistem Industri*.13(1): 576-587.
- Irham, F. (2014). *Manajemen Operasi*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Iwansyah. Analisis Usaha Agroindustri Dan Pemasaran Cendol Sagu Kering Samersa (Kasus Pada Usaha Samersa) Di Kelurahan Teluk Belitung Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti Provinsi Riau. Diss. Universitas Islam Riau, 2020.
- Kim, Yonggyu dan Sounghun Kim. 2015. An analysis on the Production cost and Marketing Margin of Food: Tofu and Kimchi. *Korean Journal of Agricultural Science*. Vol. 42, No. 3 pp: 285-291.
- Kolb, D. A. (2023). *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development* (2nd ed.). Pearson Education.
- Kumbadewi, Luh Sri; dkk. (2016). "Pengaruh Umur, Pengalaman Kerja, Upah, Teknologi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Karyawan". *eJournal Bisma Univ Pendidik Ganesha*. Vol 4.
- Laksana, M. F. (2019). *Praktis Memahami Manajemen Pemasaran*. CV Al Fath Zumar, Sukabumi.

- Lestari, F., & Permana, P. (2020). Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Pemasaran terhadap Laba Bersih (CV. NJ Food Industries). *Jurnal Proaksi*, 7(2), 137–146.
- Luhung, A. R. A., & Hartini, N. M. (2024). Analisis Strategi Pemasaran UMKM Cendol Sonia dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Denpasar. *Journal Research of Management*, 5(2), 290-302.
- Masyhuri. (2021). *Ekonomi Agribisnis*. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Muchlisin Riadi (2023). Pendapatan (Revenue) - Pengertian, Jenis, Karakteristik dan Pengukuran. Diakses Pada 7 Juli 2025, <https://www.kajianpustaka.com/2023/09/pendapatan-revenue.html>.
- Mukminatin, Sukma Ningrum. "Strategi Pemasaran Durian Sanggaran (Durio Zibethinus M.) Di Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar Dengan Metode Competitive Profile Matrix (Cpm)." (2011).
- Mulyadi. 2018. *Akuntansi Biaya*. Edisi Ke-5. Cetakan Keduabelas. UPP-STIMYKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi. (2019). *Sistem akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. (2023). *Akuntansi Biaya: Edisi Revisi Terbaru*. Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyani, N., & Putra, D. A. (2022). *Dasar-dasar Agroindustri dan Pengembangannya di Indonesia*. Andi Publisher, Yogyakarta.
- Nuraini, F., Fajarsari, I. M., Rosita, D., & Cahyani, E. N. (2023). *Teknologi Produksi Melalui Pengaturan Fase Pembungaan dan Pembuahan Durian*. Pertanian Press, Jakarta.
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 35 Tahun 2022 Tentang Penguatan Fungsi Penyuluhan Pertanian, Jakarta.
- Priyatmoko, H. (2017). "Dari Manakah Cendol Berasal?" *Kompas Travel*. 04 Oktober 2017, <https://travel.kompas.com/read/2017/10/04/161000827/dari-manakah-cendol-berasal>.
- Purwanto, Y., & Subijanto. (2023). *Teknologi Budidaya dan Pascapanen Durian*. Balitbangtan Press, Jakarta.
- Reza, W. P. 2017. "Pengaruh Tingkat Pendidikan, Pengalaman Kerja Dan Penempatan Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Bank Riau Kepri Cabang Teluk Kuantan." *JOM Fekon* 4(1): 426–37.
- Riandi, R., Batubara, M. M., & Iskandar, S. (2018). Analisis Efisiensi Pemasaran Udang Windu (*Penaeus monodon*) di Desa Sungai Lumpur Kecamatan

Cengal Kabupaten Ogan Komering Ilir. Societa: Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis, 6(2), 81-87.

Rohmania, A. S., & Aprili, R. (2023). Manajemen Pemasaran: Menghadapi Era Digital dalam Strategi Bisnis. Yayasan Literasi Sains Indonesia, Medan.

Salim, E. (2023). Analisis Pendapatan Petani Durian Otong dan Durian Sawerigading Kelurahan Mawa di Kecamatan Sendana Kota Palopo (Doctoral dissertation, IAIN Palopo).

Saragih, B. (2022). Manajemen sumber daya dalam agroindustri: Pendekatan efisiensi dan nilai tambah. Prenadamedia Group, Jakarta.

Sobir dan R.M. Napitupulu. 2015. Bertanam Durian Unggul. Penebar Swadaya. Jakarta.

Soekartawi. 2016. Analisis Usahatani. UI –Press, Jakarta.

Sriwana, I. K., Santosa, B., Tripiawan, W., & Maulanisa, N. F. (2022). “Analisis Nilai Tambah untuk Meningkatkan Keberlanjutan Rantai Pasok Agroindustri Kopi Menggunakan Hayami.” *JISI: Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 9(2), 114–122.

Supriyono. (2023). Pengantar Akuntansi Biaya. BPFE, Yogyakarta.

Suratiyah, Ken. 2015. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.

Suryana. (2022). Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Salemba Empat, Jakarta.

Syahril. (2022). *Analisis Nilai Tambah dan Efisiensi Faktor Produksi pada Usaha Home Industry Kerupuk Ubi*. Jurnal Bisnis

Tirtawinata M.R. 2016. Pengetahuan Dasar Untuk Pecinta Durian. Agriflo (penebar Swadaya grup). Diakses pada tanggal 07 Juli 2025. https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=vVSTCwAAQBAJ&oi=nd&pg=PP1&dq=related:yZQDIRYXmdcJ:scholar.google.com/&ots=4AeVExlpB&sig=45UQMtLEj2l06k02YeEeY9PGWdg&redir_esc=y#v=onpage&q&f=false

Tjiptono Fandy, Anastasia Diana (2020) Pemasaran. Andi Offset, Yogyakarta.

Tjiptono, F. (2017). Strategi Pemasaran (4th ed.). Andi Offset, Yogyakarta.

Ulkhaq, M. M. (2022). *Analisis Efisiensi Industri Manufaktur Besar dan Sedang di Provinsi Jawa Barat*. Studi Akuntansi, Keuangan, dan Manajemen, 2(2), 113–120.

- Utami, H. T. (2018). Pengaruh Pengetahuan Pemilik, Skala Usaha, Dan Umur Usaha Terhadap Keberhasilan Kinerja Usaha Dengan Penggunaan Informasi Akuntansi Sebagai Variabel Moderasi (Survei Pada Pemilik Usaha Ukm Makanan Khas Di Kabupaten Banyumas). *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam*, 23-48.
- Zainurossalamia S (2020). Manajemen Pemasaran Teori dan Strategi. Forum Pemuda Aswaja, Lombok.
- Zenda, R. H. dan Suparno. 2017. Peranan Sektor Industri Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Kota Surabaya . *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 2, No 1:373.
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2023). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management* (10th ed.). Pearson Education.
- Zira, Z., & Fahrial, F. (2023). Analisis Usaha Agroindustri dan Pemasaran Tas Lidi Sawit (IKM Rumah Tamadun) di Kelurahan Bagan Kota Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. *Jurnal Dinamika Pertanian*, (3), 261-272.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Pengusaha dan Tenaga Kerja

No	Karakteristik	Pelaku Usaha Jumlah (Jiwa)	Tenaga Kerja Jumlah (Jiwa)
1	Umur (tahun)		
	20 – 25	-	3
	26 – 31	-	-
	32 – 38	1	-
2	Pendidikan (tahun)		
	9	-	1
	12	1	2
3	Pengalaman usaha (tahun)		
	1 – 4	-	3
	5 – 8	-	-
	9 – 13	1	-
4	Tanggungan Keluarga (Jiwa)		
	0 - 3	3	-

Lampiran 2. Penggunaan Bahan Baku dan Bahan Penunjang

No	Uraian	Jumah Penggunaan
A	Bahan baku:	
	Cendol (Kg)	17
B	Bahan Penunjang:	
	a. Santan (Kg)	13
	b. Gula merah (Kg)	10
	c. Daging durian (Kg)	30
	d. Es kristal (Kg)	20
	e. Susu (Kaleng)	4
C	f. Cup (isi 50)	1
	g. Kantong Plastik (isi 50)	1
	h. Gas (Kg)	1
	i. Sendok Plastik (isi 50)	1

Lampiran 3. Penyusutan Alat Usaha Per Produksi

No	Peralatan	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Jumlah Biaya (Rp)	Umur Ekonomis	Nilai Sisa	Penyusutan (Rp/Tahun)
1	Panci	1	120.000	120.000	6	20.000	16.666
2	Kompor Gas	1	370.000	370.000	9	41.111	36.543
3	Regulator dan Selang Gas	1	160.000	160.000	2	80.000	40.000
4	Tabung Gas	2	170.000	340.000	15	11.333	10.578
5	Stoples	7	45.000	315.000	4	11.250	8.438
6	Sendok Makan	60	2.000	120.000	5	400	320
7	Sendok Sayur	5	13.000	65.000	5	2.600	2.080
8	Saringan	2	7.000	14.000	12	583	535
9	Mangkok	60	6.000	360.000	6	1.000	833
10	Freezer	1	1.630.000	1.630.000	10	163.000	146.700
11	Termos Es	1	65.000	65.000	4	16.250	12.188
12	Kain Lap	12	3.000	36.000	2	1.500	17.250
13	Piring plastik kecil	60	2.500	150.000	6	417	347
14	Rak piring	1	33.000	33.000	4	8.250	6.188
	Total	214	2.626.500	3.778.000	90	357.694	298.665

Lampiran 4. Penggunaan Tenaga Kerja

No	Tahapan Kerja	Penggunaan Tenaga Kerja				
		Jumlah TKDK (HOK)	Jumlah TKLK (HOK)	Jumlah Jam	Jumlah HOK	Biaya Tenaga Kerja (Rp/PP)
1	Penambahan Daging Durian	-	1	1	0,14	8.120
2	Penambahan Es Batu	-	1	1	0,14	8.120
3	Penambahan Gula Merah Cair	-	1	1,5	0,21	12.180
4	Penambahan Cendol dan Santan	1	-	1,5	0,21	12.180
5	Penambahan Susu	-	1	1	0,14	8.120
6	Penyajian	-	1	1	0,14	8.120
Total				7	0,98	56.840

Lampiran 5. Biaya Produksi

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)	Persentase (%)
1	Biaya Variabel				
	A. Bahan Baku				
	a. Cendol (Kg)	17	24.000	408.000	21,25
	B. Bahan Penunjang				
	a. Santan (Kg)	13	15.000	195.000	10,16
	b. Gula Merah (Kg)	10	30.000	300.000	15,63
	c. Daging Durian (Kg)	30	25.000	750.000	39,07
	d. Es Kristal (Kg)	20	3000	60.000	3,13
	e. Susu (Kaleng)	4	26.000	104.000	5,42
	f. Cup (Isi 50)	50	340	17.000	0,89
	g. Kantong Plastik (isi 50)	50	240	12.000	0,63
	h. Gas (Kg)	1	6.000	6.000	0,31
	i. Sendok Plastik (isi 50)	50	200	10.000	0,52
	Total Biaya Variabel			1.862.000	
2	Tenaga Kerja	4	58.000	56.840	2,96
	Penyusutan Alat			957	0,05
	Total Biaya			1.919.797	100
3	Produksi Es Cendol Durian (cup)	170			
4	Harga Produk		18.000	3.060.000	
5	Pendapatan				
	A. Pendapatan Kotor			3.060.000	
	B. Pendapatan Bersih			1.140.203	
6	RCR			1,59	

Lampiran 6. Nilai Tambah Cendol

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,1
2	Input (Kg)	0,01
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	10
5	Koefisien Tenaga Kerja	100
6	Harga Output (Rp/Cup)	2.400
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	72
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	24
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	38
10	Nilai Output (Rp/Cup)	24.000
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	23.938
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,74
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	7.200
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	30,08
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	16.738
	b. Tingkat Keuntungan (%)	69,92

Lampiran 7. Nilai Tambah Santan

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,081
2	Input (Kg)	0,013
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	6,23
5	Koefisien Tenaga Kerja	76,9
6	Harga Output (Rp/Cup)	1.215
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	72
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	15
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	39
10	Nilai Output (Rp/Cup)	7.570
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	7.516
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,29
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	5.538
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	73,69
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	1.978
	b. Tingkat Keuntungan (%)	26,31

Lampiran 8. Nilai Tambah Gula Merah

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,093
2	Input (Kg)	0,017
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	5,47
5	Koefisien Tenaga Kerja	58,8
6	Harga Output (Rp/Cup)	2.790
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	72
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	30
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	39
10	Nilai Output (Rp/Cup)	15.263
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	15.194
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,55
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	4.235
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	27,87
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	10.959
	b. Tingkat Keuntungan (%)	72,13

Lampiran 9. Nilai Tambah Daging Durian

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,179
2	Input (Kg)	0,0057
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	31,40
5	Koefisien Tenaga Kerja	175,4
6	Harga Output (Rp/Cup)	4.475
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	48
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	25
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	4
10	Nilai Output (Rp/Cup)	140.531
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	140.502
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,98
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	8.421
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	5,99
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	132.081
	b. Tingkat Keuntungan (%)	94,01

Lampiran 10. Nilai Tambah Es Kristal

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,091
2	Input (Kg)	0,0085
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	10,71
5	Koefisien Tenaga Kerja	117,6
6	Harga Output (Rp/Cup)	273
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	48
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	3
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	4
10	Nilai Output (Rp/Cup)	2.923
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	2.916
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	99,76
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	5.647
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	193,68
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	-2.731
	b. Tingkat Keuntungan (%)	-93,68

Lampiran 11. Nilai Tambah Susu

No	Variabel	Nilai
I	Output Input dan Harga	
1	Output (Kg/Cup)	0,018
2	Input (Kg)	0,0567
3	Tenaga Kerja (HOK)	1
4	Faktor Konversi	0,32
5	Koefisien Tenaga Kerja	17,6
6	Harga Output (Rp/Cup)	576
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/HOK/Cup)	48
II	Pendapatan dan Keuntungan	
8	Harga Bahan Penunjang (Rp/G)	32
9	Sumbangan Input Lain (Rp)	4
10	Nilai Output (Rp/Cup)	183
11	a. Nilai Tambah (Rp/Kg)	147
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	80,31
12	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	847
	b. Pangsa Tenaga Kerja (%)	576,45
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	-700
	b. Tingkat Keuntungan (%)	-476,45

Lampiran 12. Fungsi Pemasaran

No	Fungsi Pemasaran	Pengusaha	Pengusaha Menjual Sendiri
1	Pembelian	-	-
2	Penjualan	✓	✓
3	Pengemasan	✓	-
4	Informasi Pasar	✓	✓

Lampiran 13. Saluran Pemasaran I

No	Uraian	Rp/Cup	Persentase (%)
1	Pengusaha a. Biaya Kemasan	780	
2	Harga Jual Pengusaha	18.000	100
3	Keuntungan	-	
4	Margin Pemasaran	-	
5	Harga Beli Konsumen	18.000	100
6	Total Biaya	780	
7	Efisiensi	4,33	

Lampiran 14. Dokumentasi



Gambar bersama pemilik usaha



Gambar tempat usaha



Gambar Produk