



**TREND VOLUME PENJUALAN DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN USAHA AGROINDUSTRI TAPE
“SUMBER MADU SAE”
(Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember)**

SKRIPSI

Oleh
Hasyati
NIM 121510601115

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2017**



**TREND VOLUME PENJUALAN DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN USAHA AGROINDUSTRI TAPE
“SUMBER MADU SAE”
(Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember)**

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Tugas Akhir dan Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Studi Agribisnis (S1)
dan Mencapai Gelar Sarjana Pertanian

Oleh
Hasyati
NIM 121510601115

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS JEMBER
2017**

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua saya, Ayahanda Sulaiman dan Ibunda Warati tercinta, terima kasih atas kasih sayang, dorongan, nasihat, jerih payah dan air mata yang menetes dalam setiap untaian doa yang senantiasa mengiringi setiap langkah bagi keberhasilan anakmu ini.
2. Adik-adikku tercinta, Dewi Citra Amalia yang sekarang juga menjadi mahasiswa di Agribisnis Universitas Jember dan adik kecilku Destalita Widyadari, kakek dan nenek serta keluarga besarku yang selalu memberikan semangat kepadaku.
3. Orang-orang di sekelilingku yang selalu memberikan doa dan dukungannya, saudara, teman-teman dan sahabat-sahabatku tercinta, Yuanita Ayu, Desinta Wulandari, Rizqiyatul, Azizah, Muta'awifa, Anggita Novelia, Farida Zulfiqoh serta yang selalu menemaniku berjuang, Gilang Nur AP, ST., terima kasih untuk doa, kasih sayang dan kesabaran yang tak pernah habis untukku.
4. Guru-guruku di TK Pembina Jember, MIMA CONDRO, SMPN 2 Jember dan SMAN 1 Jember sampai Perguruan Tinggi Universitas Jember yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan membimbing dengan penuh kesabaran;
5. Almamater Fakultas Pertanian Universitas Jember.

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu pasti ada kemudahan dan hanya kepada Tuhanmu hendaknya kamu berharap”

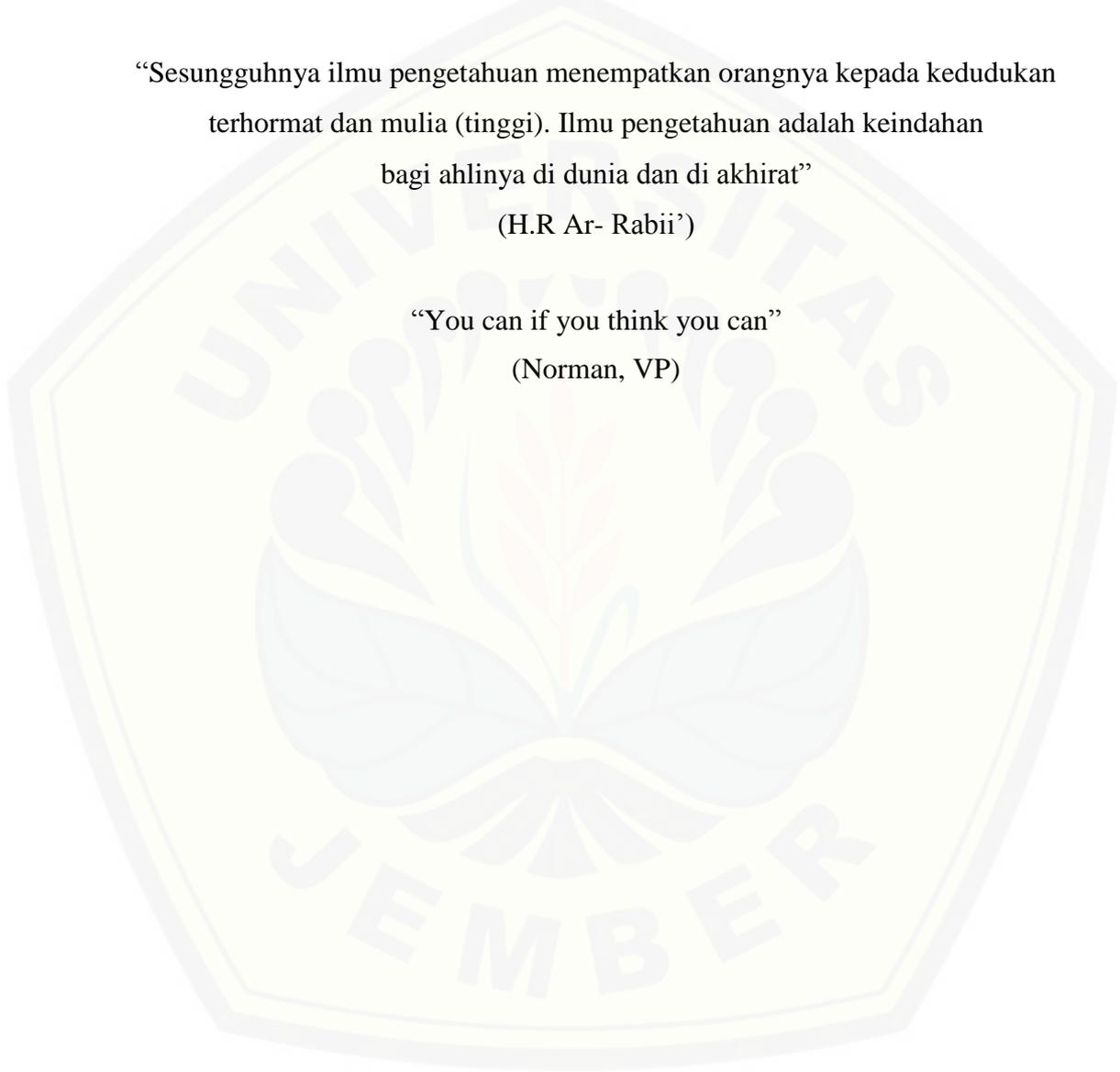
(Q.S. Al-Insyiroh: ayat 6 dan 8)

“Sesungguhnya ilmu pengetahuan menempatkan orangnya kepada kedudukan terhormat dan mulia (tinggi). Ilmu pengetahuan adalah keindahan bagi ahlinya di dunia dan di akhirat”

(H.R Ar- Rabii’)

“You can if you think you can”

(Norman, VP)



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hasyati

NIM : 121510601115

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Ilmiah Tertulis berjudul: **“Trend Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” (Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember)”** adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali jika disebutkan sumbernya dan belum pernah diajukan pada institusi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 09 Januari 2017

Yang menyatakan,

Hasyati
NIM. 121510601115

SKRIPSI

**TREND VOLUME PENJUALAN DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN USAHA AGROINDUSTRI TAPE
“SUMBER MADU SAE”
(Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember)**

Oleh:

Hasyati

NIM 121510601115

Pembimbing

Dosen Pembimbing Utama : Dr. Ir. Jani Januar, MT.
NIP 195901021988031002

Dosen Pembimbing Anggota : Dr. Ir. Evita Soliha Hani, MP.
NIP 196309031990022001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Trend Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” (Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember)**”, telah diuji dan disahkan pada :

hari, tanggal : Senin, 09 Januari 2017

tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember

Dosen Pembimbing Utama,

Dosen Pembimbing Anggota,

Dr. Ir. Jani Januar, MT.
NIP 195901021988031002

Dr. Ir. Evita Soliha Hani, MP.
NIP 196309031990022001

Penguji 1,

Penguji 2,

Rudi Hartadi, SP., M.Si.
NIP. 196908251994031001

Julian Adam Ridjal, SP., MP.
NIP 198207102008121003

Mengesahkan,
Dekan

Ir. Sigit Soeparjono, MS., Ph.D
NIP 196005061987021001

RINGKASAN

Trend Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” (Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember), Hasyati, 121510601115, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Jember

Tape merupakan makanan fermentasi tradisional yang sudah tidak asing lagi. Di Kabupaten Jember, tape dikenal sebagai makanan khas yang memiliki cita rasa tersendiri dimata konsumennya. Selain tape, Kabupaten Jember juga memiliki makanan khas berbasis tape lainnya, diantaranya adalah suwar-suwir, dodol tape, proll tape, brownies tape, pia tape, dan lain-lain. Melihat banyaknya produk olahan tape di Kabupaten Jember, dapat diketahui tape memiliki peranan yang sangat penting di dunia pemasaran, sehingga ketersediaannya harus tetap dijaga. Berdasarkan kondisi tersebut, maka dapat diperkirakan agroindustri tape akan mengalami pengembangan di masa mendatang, karena tidak menutup kemungkinan selanjutnya akan tercipta inovasi-inovasi pangan berbasis tape baru lainnya.

Salah satu agroindustri yang memproduksi tape adalah Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” yang terletak di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Agroindustri tersebut telah berdiri sejak tahun 1984 dan telah mengalami perkembangan yang cukup besar, akan tetapi saat ini perkembangan agroindustri “Sumber Madu SAE” cenderung stagnan/mengalami kejenuhan yang diduga terdapat masalah yang berhubungan dengan volume penjualan yang fluktuatif, sehingga diperlukan suatu tindakan agar agroindustri tersebut semakin berkembang.

Tujuan penelitian untuk mengetahui: (1) trend ramalan volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”, (2) variabel-variabel yang mempengaruhi volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”, (3) strategi pengembangan usaha tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode deskriptif dan metode analitis. Pemilihan sampel pada permasalahan ketiga yaitu mengenai

strategi pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” dilakukan dengan cara *purposive sampling*. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer berupa teks hasil wawancara dengan informan yang dijadikan sampel dalam penelitian. Sedangkan data sekunder didapatkan dari Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” mulai dari bulan Februari 2014 hingga bulan Juli 2016. Alat analisis yang digunakan yaitu metode Arima Box-Jenkins, analisis regresi linier berganda serta analisis FFA.

Hasil dari penelitian ini adalah: (1) ramalan volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” fluktuatif dengan trend yang cenderung meningkat setiap bulan; (2) Variabel-variabel yang mempengaruhi volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” yaitu volume produksi, harga bahan baku dan biaya bahan penolong, dan variabel volume produksi berpengaruh secara nyata terhadap volume penjualan tape; (3) Strategi pengembangan yang paling efektif adalah menghilangkan atau meminimalisasi hambatan kunci yaitu persaingan yang cukup tinggi, dan optimalisasi pendorong kunci yaitu permintaan produk tape “Sumber Madu SAE” yang cenderung tinggi.

SUMMARY

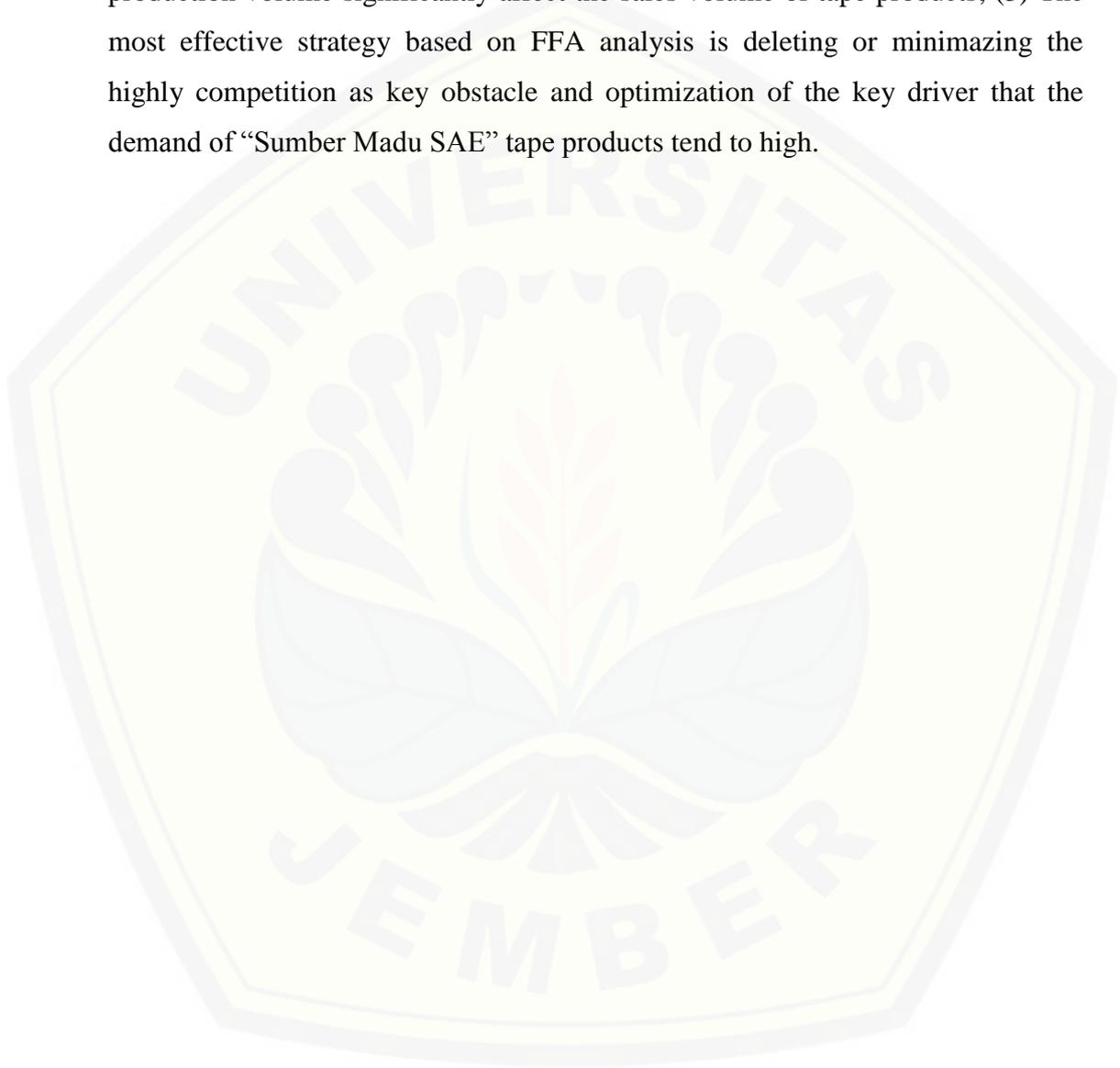
Trend of Sales Volume and Strategy of Tape Agroindustrial Development in “Sumber Madu SAE” (Sumberpinang Village, Pakusari Sub-district, Jember Regency), Hasyati, 121510601115, Department of Economics Social Agriculture/Agribusiness of Agriculture Faculty, University of Jember.

Tape is a well-known traditional fermented food. In Jember, tape is known as a typical food with a unique taste. Beside tape, Jember also has several unique foods of tape, there are suwar-suwir, dodol tape, proll tape, brownies tape, pia tape, etc. By looking the high amount of tape productions in Jember, it proves that tape has a very important role in the marketing stuff. Therefore, the tape has always been available. Accordingly, it can be estimated that the agroindustry of tape will be further developed in the future based on nowadays inventions of tape variants.

One of the agroindustry that manufactures tape is Agroindustry tape “Sumber Madu SAE” located in Sumberpinang village, Pakusari sub-district, Jember. It has been established since 1984 and has experienced a huge development. However, today’s development of agroindustry tape “Sumber Madu SAE” is stagnant due to the problems associated with fluctuating sales volumes. Thus, there has to be an action to regrow it again.

The aims of this research is to find out: (1) trend of tape’s sales volume prediction of Agroindustry tape “Sumber Madu SAE”, (2) variables that affect the tape’s sales volume of Agroindustry tape “Sumber Madu SAE”, (3) Development strategy of Agroindustry tape “Sumber Madu SAE”. The methods of this research are descriptive and analytical methods. The data of this research are primary and secondary data. The primary data is interviews with informants who are relevant in the research. On the other hand, the secondary data is obtained from Agroindustry Tape “Sumber Madu SAE” starting from February 2014 to July 2016. The analysis tools of this research are Arima Box-Jenkins method, multiple linear regression analysis and Force Field Analysis.

The results of the research that: (1) prediction sales volume tape “Sumber Madu SAE” is fluctuating that has increased trend every month; (2) Variables that affect the sales volume of Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” are production volume, the price of raw materials and auxiliary materials costs and variable of production volume significantly affect the sales volume of tape products; (3) The most effective strategy based on FFA analysis is deleting or minimizing the highly competition as key obstacle and optimization of the key driver that the demand of “Sumber Madu SAE” tape products tend to high.



PRAKATA

Dengan mengucapkan Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT atas segala limpahan berkat dan rahmat-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan Karya Ilmiah Tertulis yang berjudul “Trend Volume Penjualan dan Strategi Pengembangan Usaha Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” (Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember)” dapat diselesaikan. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Sarjana Strata 1 (S-1), Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis pada Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Penyusunan karya ilmiah tertulis ini banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ir. Sigit Soeparjono, MS., Ph.D, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember.
2. Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M.Rur.M., selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Jember.
3. Dr. Ir. Jani Januar, MT selaku Dosen Pembimbing Utama dan Dr. Ir. Evita Soliha Hani, MP., selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah banyak memberi semangat, bimbingan dan saran berharga sehingga penulis mampu menyelesaikan karya ilmiah ini.
4. Rudi Hartadi, SP., MSi. selaku Dosen Penguji Utama dan Julian Adam Ridjal, SP., MP., selaku Dosen Penguji Anggota yang telah memberikan banyak masukan demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Ati Kusmiati, SP., MP selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan, nasihat, dan motivasi dari awal perkuliahan hingga penyelesaian skripsi.

6. Iffat Amalia selaku pemilik Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”, Winda Amalia, S.TP., M.Sc. selaku pihak perwakilan dari akademisi, pihak perwakilan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember, perwakilan dari Toko Oleh-Oleh Sumber Madu, dan Ibu Yuliana selaku perwakilan konsumen tape “Sumber Madu SAE” yang telah banyak membantu dalam proses penelitian hingga terselesaikannya karya tulis ini.
7. Kedua orang tua, Ayahanda Sulaiman dan Ibunda Warati, serta adik-adikku, Dewi Citra Amalia dan Destalita Widyadari, serta kakek nenek dan keluarga besarku atas segala kepercayaan, doa, dan dukungan yang tanpa henti hingga terselesaikannya karya tulis ini.
8. Orang-orang di sekelilingku yang selalu memberikan doa dan dukungannya, saudara, teman-teman dan sahabat-sahabatku tercinta serta yang selalu menemaniku selama ini, Gilang Nur AP, ST., terima kasih untuk doa, kasih sayang dan kesabaran yang tak pernah habis untukku.
9. Teman-teman Agribisnis 2012 Universitas Jember, terima kasih atas bantuan, semangat dan informasinya.
10. Pihak-pihak yang telah membantu terselesaikannya karya ilmiah tertulis ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa karya tulis ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan tulisan ini. Semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak yang ingin mengembangkannya.

Jember, 09 Januari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
SUMMARY	ix
PRAKATA	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Perumusan Masalah	6
1.3 Tujuan dan Manfaat	6
1.3.1 Tujuan	6
1.3.2 Manfaat	7
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Tinjauan Pustaka	8
2.1.1 Penelitian Terdahulu	8
2.1.2 Asal Usul dan Taksonomi Ubi Kayu	9
2.1.3 Tape	10
2.1.4 Agribisnis dan Agroindustri	11

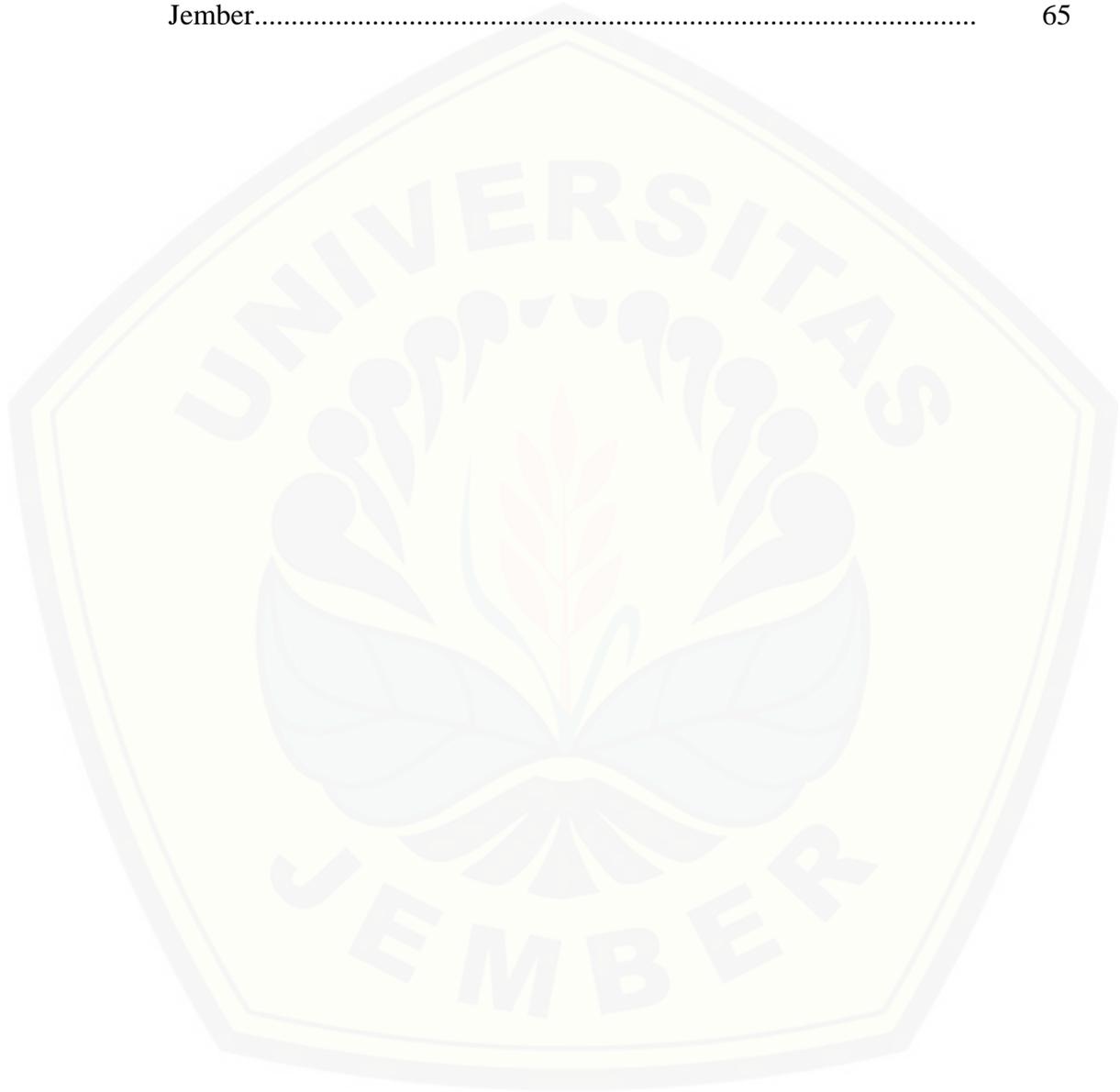
2.1.5 Volume Penjualan.....	12
2.1.6 Volume Produksi	13
2.1.7 Bahan Baku.....	13
2.1.8 Biaya Bahan Penolong.....	14
2.2 Landasan Teori	15
2.2.1 Metode ARIMA	15
2.2.2 Teori Analisis Regresi Linier Berganda	16
2.2.3 Analisis <i>Force Field Analysis</i> (FFA).....	17
2.3 Kerangka Pemikiran	18
BAB 3. METODE PENELITIAN	25
3.1 Penentuan Daerah Penelitian	25
3.2 Metode Penelitian	25
3.3 Metode Pengambilan Contoh	25
3.4 Metode Pengumpulan Data	26
3.5 Metode Analisis Data	26
3.6 Definisi Operasional	33
BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN	35
4.1 Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari	35
4.1.1 Letak dan Keadaan Wilayah	35
4.1.2 Keadaan Penduduk	35
4.1.3 Sektor Pendidikan	36
4.1.4 Sektor Pertanian	37
4.2 Gambaran Umum Agroindustri.....	38
4.2.1 Sejarah Berdirinya Agroindustri “Sumber Madu SAE”	38
4.2.2 Lokasi Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”	39
4.2.3 Manajemen Pemenuhan Bahan Baku	40

4.2.4 Layanan dan Pemasaran Tape Pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”	41
4.2.5 Proses Produksi Tape Pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”	42
BAB 5. HASIL DAN PEMBAHASAN	45
5.1 Trend Ramalan Volume Penjualan Tape pada Agroindustri “Sumber Madu SAE”	45
5.2 Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Tape pada Agroindustri “Sumber Madu SAE”	50
5.3 Strategi Pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”	57
BAB 6. SIMPULAN DAN SARAN	73
6.1 Simpulan	73
6.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN	78
DOKUMENTASI	102

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Data Produksi Ubi Kayu Kabupaten Jember Pada Tahun 2008 Sampai 2013.....	4
1.2 Data Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE” Bulan Januari Sampai Juli Tahun 2016.....	5
3.1 Tingkat Urgensi Faktor Internal dan Eksternal.....	29
4.1 Kelompok Umur Penduduk Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember 2011	36
4.2 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember 2011	37
4.3 Komoditi Tanaman Strategis Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember 2011	37
4.4 Profil Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”	39
5.1 Nilai ADF dan Critical Value Data Bulanan Volume Penjualan Tape Agroindustri “Sumber Madu SAE”	46
5.2 Nilai AC-PAC Data Volume Penjualan Tape Agroindustri “Sumber Madu SAE”	47
5.3 Peramalan Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE” Bulan Agustus 2016 hingga Bulan Mei 2017.....	48
5.4 Analisis Varian Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE”	52
5.5 Hasil Uji-t Variabel Bebas yang Mempengaruhi Volume Penjualan Tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”.....	53
5.6 Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Usaha Agroindustri “Sumber Madu SAE” di Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.....	58
5.7 Data Agroindustri Tape di Kabupaten Jember Tahun 2007 Sampai 2015.....	63

5.8	Evaluasi Faktor Pendorong Pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.....	64
5.9	Evaluasi Faktor Penghambat Pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.....	65



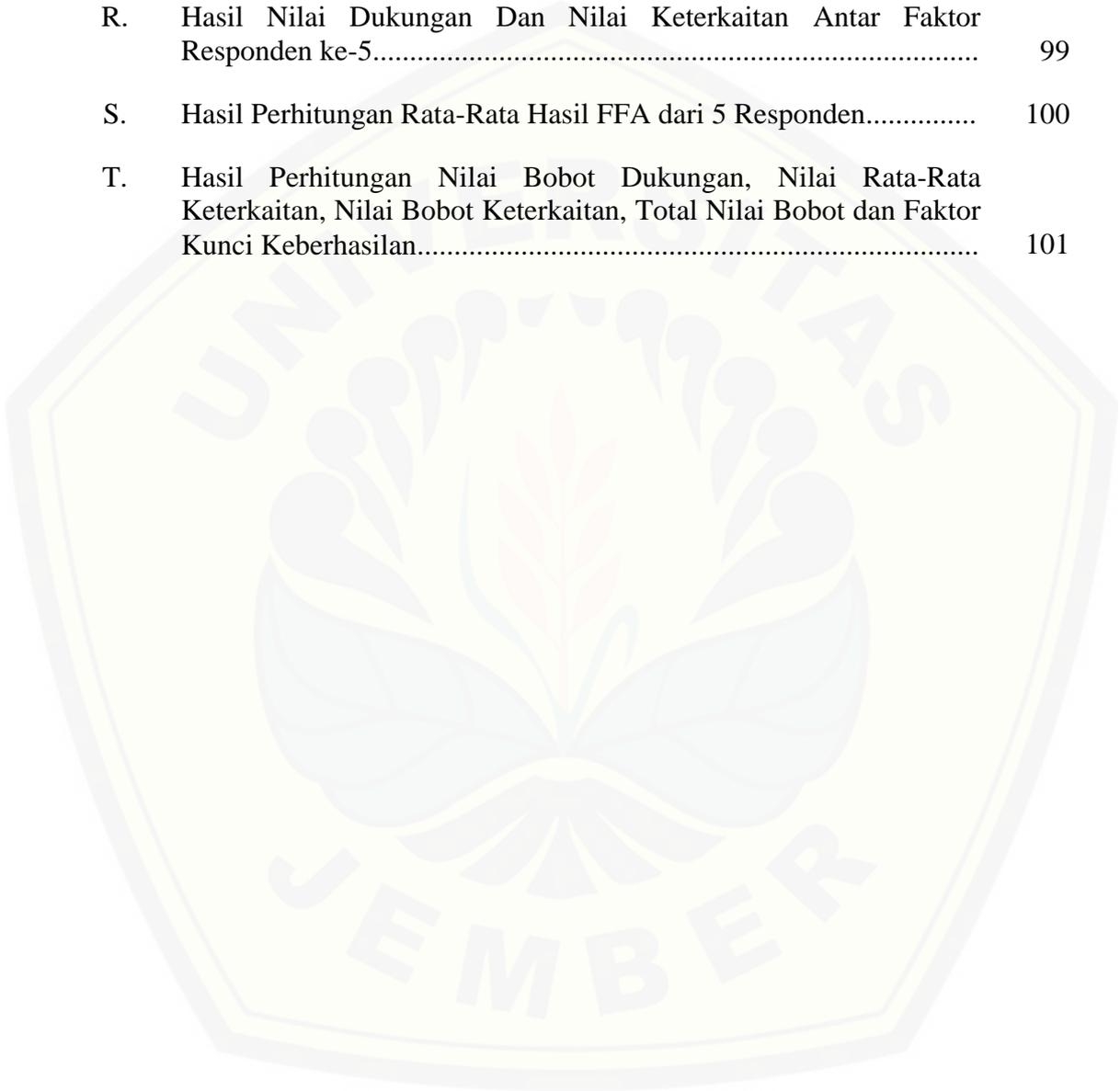
DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Skema Kerangka Pemikiran.....	23
3.1 Diagram Medan Kekuatan.....	32
4.1 Skema Proses Produksi Tape.....	44
5.1 Plot Data Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE”	45
5.2 Grafik Peramalan Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE” Bulan Agustus 2016-Mei 2017.....	49
5.3 Medan Kekuatan Pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.....	66
5.4 Skema Strategi Fokus Pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Kecamatan Pakusari.....	68

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
A. Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE”	78
B. Identifikasi Data Volume Penjualan Tape Agroindustri “Sumber Madu SAE”	79
C. Penentuan Model Indikator Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE” Model ARIMA.....	80
D. Peramalan Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE”.....	81
E. Grafik Trend Peramalan Indikator Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE” Model ARIMA.....	82
F. Variabel-variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”	83
G. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”	85
H. Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”	89
I. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-1.....	90
J. Hasil Nilai Dukungan Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden Ke-1.....	91
K. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-2.....	92
L. Hasil Nilai Dukungan Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden ke-2.....	93
M. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-3.....	94
N. Hasil Nilai Dukungan Faktor Pendorong Faktor Penghambat Dan Nilai Keterkaitan Responden ke-3.....	95
O. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong Faktor Penghambat Responden ke-4.....	96

P.	Hasil Nilai Dukungan Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden ke-4.....	97
Q.	Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-5.....	98
R.	Hasil Nilai Dukungan Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden ke-5.....	99
S.	Hasil Perhitungan Rata-Rata Hasil FFA dari 5 Responden.....	100
T.	Hasil Perhitungan Nilai Bobot Dukungan, Nilai Rata-Rata Keterkaitan, Nilai Bobot Keterkaitan, Total Nilai Bobot dan Faktor Kunci Keberhasilan.....	101



BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Secara umum pengertian pertanian merupakan suatu jenis kegiatan produksi dengan mendasarkan pada terjadinya proses pertumbuhan tanaman dan hewan. Pertanian dalam arti sempit diartikan sebagai pertanian rakyat, sedangkan dalam arti luas pertanian mencakup pertanian dalam pengertian sempit, kehutanan, peternakan dan perikanan. Secara garis besarnya pengertian pertanian dapat diringkas meliputi empat hal utama yaitu proses produksi, petani atau pengusaha, tanah tempat usaha, dari usaha pertanian (Andrianto, 2014).

Menurut Soetriono (2006), pertanian adalah suatu jenis kegiatan produksi yang berlandaskan proses pertumbuhan dari tumbuh-tumbuhan dan hewan. Pertanian dalam arti sempit dinamakan pertanian rakyat sedangkan pertanian dalam arti luas meliputi pertanian dalam arti sempit, kehutanan, peternakan dan perikanan. Secara garis besar, pengertian pertanian dapat diringkas menjadi (1) proses produksi; (2) petani atau pengusaha; (3) tanah tempat usaha; (4) usaha pertanian (*farm business*). Pertanian dapat diberikan dalam arti terbatas dan arti luas. Dalam arti terbatas, pertanian ialah pengolahan tanaman dan lingkungannya agar memberikan suatu produk. Pertanian yang baik ialah pertanian yang dapat memberikan produk jauh lebih baik jika dibandingkan hanya ketika tanaman, ternak atau ikan tersebut dibiarkan hidup secara alami.

Berdasarkan hal tersebut, pertanian merupakan salah satu sektor yang penting sehingga perlu dilakukan adanya tindakan pengembangan melalui pembangunan pertanian. Soekartawi (1996), mengatakan bahwa pembangunan pertanian dapat dikatakan berhasil ketika terjadi pertumbuhan sektor pertanian yang tinggi dan sekaligus terjadi perubahan masyarakat tani dari yang kurang baik menjadi lebih baik. Di Indonesia, sektor pertanian dianggap penting karena sektor ini memiliki peranan terhadap penyediaan lapangan kerja, penyedia pangan, penyumbang devisa negara melalui ekspor dan lainnya. Hal itu membuktikan bahwa sektor pertanian Indonesia merupakan sektor yang tangguh.

Oleh karena itu, pembangunan pertanian yang saat ini memiliki banyak tantangan untuk dikembangkan, baik internal maupun eksternal, perlu untuk disikapi dan pendekatan agribisnis dipandang sebagai pendekatan yang relevan guna memenuhi kebutuhan tersebut. Agribisnis dapat diartikan sebagai aktivitas-aktivitas di luar usahatani yang meliputi kegiatan industri dan perdagangan sarana produksi usahatani, kegiatan industri yang mengolah produk primer pertanian menjadi produk olahan beserta pemasarannya dan kegiatan yang menyediakan jasa yang dibutuhkan seperti perbankan, angkutan, asuransi atau penyimpanan (Tambunan, 2010).

Sistem agribisnis tidak akan dapat berkembang tanpa dukungan usaha-usaha agribisnis. Usaha yang dimaksud dapat berupa usaha rumah tangga seperti usaha tani keluarga, *home industry*, koperasi, usaha kelompok, usaha kecil, menengah, maupun usaha besar yang bergerak pada subsistem agribisnis, hulu maupun hilir. Pengembangan perusahaan agribisnis diterjemahkan sebagai peningkatan kuantitas, kualitas manajemen dan kemampuan untuk melakukan usaha secara mandiri dan memanfaatkan peluang pasar (Januar, 2006).

Menurut Kuncoro dalam Nugraheni (2014), berkembangnya industri pengolah hasil pertanian berbasis sumber daya lokal mulai dari skala *home industry* sampai industri besar dan kompetensi inti daerah merupakan salah satu cita-cita industri Indonesia. Hal tersebut diharapkan agar potensi masing-masing daerah, khususnya potensi di bidang pertanian dapat dimanfaatkan secara optimal. Tujuannya agar daerah tersebut tidak bergantung pada daerah lain, terlebih lagi pada bahan baku impor. Selain itu, perkembangan agribisnis khususnya industri pertanian ini juga bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan perekonomian daerah.

Pengembangan agribisnis ini dapat dilakukan dengan melakukan diversifikasi pangan dimulai dari diversifikasi produksi pangan yang diarahkan pada agribisnis dan agroindustri bahan pangan non-beras, terutama palawija yang telah dikenal masyarakat seperti umbi-umbian. Upaya pengembangan agribisnis dan agroindustri umbi yang dititikberatkan pada jenis yang telah dikenal oleh masyarakat tersebut diharapkan akan mempermudah upaya sosialisasi hasil olahan

produk umbi-umbian tersebut. Selama ini, produk hasil olahan umbi-umbian dianggap “inferior” sehingga diperlukan usaha untuk membangun permintaan akan hasil umbi-umbian.

Salah satu komoditi pertanian yang menjadi fokus pengembangan komoditas adalah ubi kayu, karena komoditas tersebut memiliki beragam produk turunan yang sangat prospektif dan berkelanjutan baik pangan maupun non pangan. Ubi kayu (*Manihot esculenta* Crantz) masuk dalam famili Euphorbia yang dapat tumbuh di daerah antara 30° lintang selatan dan 30° lintang utara, yakni daerah dengan suhu rata-rata lebih dari 18° C dengan curah hujan di atas 500 mm/tahun. Sebagai tanaman perdagangan, ubi kayu menghasilkan *starch*, gaplek, tepung ubi kayu, etanol, gula cair, sorbitol, monosodium glutamat, tepung aromatik dan pellets. Ubi kayu dapat menghidupi industri hulu dan hilir. Sebagai tanaman pangan, ubi kayu merupakan sumber karbohidrat bagi sekitar 500 juta manusia di dunia (Prihandana, dkk., 2007).

Komoditas ubi kayu ini menjadi tanaman yang memiliki potensi bagi beberapa wilayah, salah satunya adalah Kabupaten Jember. Potensi tersebut terlihat dari tingkat produksi ubi kayu Kabupaten Jember yang cukup besar. Berdasarkan data yang didapatkan dari Badan Pusat Statistik (2014) mengenai besarnya produksi ubi kayu dari tahun 2008 sampai tahun 2013 di Kabupaten Jember, produksi ubi kayu mengalami naik turun. Pada tahun 2008 produksi ubi kayu mampu mencapai 67.214 ton. Produksi ubi kayu tersebut mengalami penurunan pada tahun 2009 dan 2010 yaitu masing-masing produksinya menjadi sebesar 62.614 ton dan mengalami penurunan cukup tajam menjadi 48.645 ton. Tahun 2011, produksi ubi kayu mengalami kenaikan menjadi 52.587 ton. Pada tahun berikutnya yaitu tahun 2012 dan 2013, produksi ubi kayu kembali mengalami penurunan yaitu menjadi 47.803 ton dan 41.679 ton. Data produksi ubi kayu di Kabupaten Jember tersebut dapat terlihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Data Produksi Ubi Kayu Kabupaten Jember Pada Tahun 2008 Sampai 2013 (Dalam Ton)

Tahun	Jumlah Produksi
2008	67.214
2009	62.614
2010	48.645
2011	52.587
2012	47.803
2013	41.679

Sumber : Badan Pusat Statistik, 2014

Besarnya tingkat produksi ubi kayu tersebut mendorong petani dan masyarakat di Kabupaten Jember untuk mengolah ubi kayu lebih lanjut agar tercipta suatu nilai tambah yang nantinya akan dapat meningkatkan pendapatannya. Salah satu alternatif yang dipilih adalah dengan menjadikan ubi kayu sebagai bahan utama dalam pembuatan olahan produk pangan yaitu tape. Suliantari (1990), mengatakan bahwa ubi kayu ini dapat diolah menjadi berbagai olahan makanan, salah satunya adalah tape. Tape adalah produk fermentasi yang berbentuk pasta atau kompak tergantung dari jenis bahan bakunya. Tape dibuat dengan menggunakan starter yang berisi campuran mikroba. Produk ini mempunyai cita rasa dan aroma yang khas yaitu gabungan antara rasa manis, sedikit asam dan cita rasa alkohol.

Pengolahan tape dapat diproduksi oleh semua orang ataupun perusahaan, sebab produksi tape terbilang cukup mudah, seperti produksi tape yang banyak dilakukan di beberapa tempat di Kabupaten Jember, salah satunya adalah tape manis “Sumber Madu SAE”. Agroindustri ini merupakan salah satu agroindustri tape yang berdiri sejak tahun 1984 dan terletak di Jalan Sarangan Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Agroindustri “Sumber Madu SAE” saat ini dikelola oleh Iffat Amalia yang merupakan generasi ketiga usaha turun temurun ini. Agroindustri “Sumber Madu SAE” ini memproduksi tape manis dan juga produk turunan tape yaitu suwar-suwir dan prol tape, akan tetapi produk yang lebih memiliki brand di pasaran adalah produk tapenya. Tape yang dihasilkan oleh Agroindustri “Sumber Madu SAE” memiliki rasa yang khas dengan komposisi rasa gurih dan manis tanpa pemanis buatan. Tape yang dihasilkan di kecamatan ini adalah tape yang paling banyak dicari oleh masyarakat sekitar

Jember, bahkan sampai ke luar kota seperti Situbondo, Malang, Sidoarjo dan Surabaya.

Perkembangan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup besar ini menjadikannya mampu untuk terus bertahan lama hingga puluhan tahun sampai saat ini, akan tetapi masih ada beberapa hal yang menjadi kendala bagi usaha ini. Salah satunya adalah tingkat volume penjualan tapenya yang fluktuatif. Pada tahun 2016, terlihat bahwa terjadi fluktuasi volume penjualan dari bulan Januari sampai Juli, dimana volume penjualan mengalami naik dan turun. Volume penjualan tape tertinggi terjadi pada bulan Januari yaitu sebesar 3980 besek dan volume penjualan terendah terjadi pada bulan Juli yaitu sebesar 2688 besek. Volume penjualan pada bulan Februari, Maret, April, Mei, dan Juni, secara berturut-turut adalah 3993 besek, 3458 besek, 3055 besek, 3009 besek dan 2994 besek. Data volume penjualan tape “Sumber Madu SAE” tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.2.

Tabel 1.2 Data Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE” Bulan Januari Sampai Juli Tahun 2016

Bulan	Volume Penjualan (besek)
Januari	3980
Februari	3993
Maret	3458
April	3055
Mei	3009
Juni	2994
Juli	2688

Sumber: Data Sekunder, 2016

Adanya fluktuasi volume penjualan tersebut, menjadi salah satu alasan bagi agroindustri tape “Sumber Madu SAE” untuk mengetahui trend dari volume penjualan. Fungsinya adalah untuk melihat arah perkembangan atau kecenderungan dari volume penjualan sehingga nantinya dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi agroindustri dalam menjalankan usahanya. Pertimbangan tersebut dapat meliputi penyusunan kegiatan produksi dan operasi perusahaan, seperti dalam hal persediaan bahan baku, penjadwalan produksi, kebutuhan tenaga kerja, penjadwalan lembur karyawan, dan hal-hal lainnya.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti ingin mengetahui trend volume penjualan tape manis “Sumber Madu SAE” dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Selain itu, peneliti juga ingin mengetahui strategi pengembangan agroindustri tape manis “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Dengan mengetahui ramalan volume penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhinya dan strategi pengembangan agroindustri tape tersebut diharapkan dapat memberikan motivasi kepada pengusaha tape “Sumber Madu SAE” untuk lebih meningkatkan volume penjualan dan agar ke depannya usaha ini dapat terus bertahan serta mengalami kemajuan.

1.2 Perumusan Masalah

1. Bagaimanakah *trend* ramalan volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember?
2. Variabel-variabel apa saja yang mempengaruhi volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember?
3. Bagaimanakah strategi pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

- 1) Untuk mengetahui *trend* ramalan volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.
- 2) Untuk mengetahui variabel-variabel yang mempengaruhi volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.
- 3) Untuk mengetahui strategi pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember.

1.3.2 Manfaat

- 1) Bagi pengusaha khususnya Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”, penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan usaha serta pengembangan agroindustri tape yang dijalankan.
- 2) Bagi penulis, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam menerapkan ilmu yang diperoleh dengan permasalahan yang dihadapi di lapang.
- 3) Bagi pihak lain yang berkepentingan, penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi yang bermanfaat, masukan, serta perbandingan untuk melakukan penelitian selanjutnya.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Utami (2015) dengan judul “Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Tape di Kabupaten Jember”, berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan metode trend, didapatkan hasil bahwa volume penjualan tape dari bulan November 2014 hingga bulan April 2015 menunjukkan penurunan. Penyebab penurunan penjualan adalah bahan baku ubi kayu yang mulai langka di Kabupaten Jember, sehingga agroindustri mengurangi jumlah produksi tape.

Berdasarkan hasil penelitian oleh Kurniasih (2007) dengan judul “Prospek Pengembangan Agroindustri-Agroindustri Tape”, hasil penelitian yang didapatkan dengan menggunakan Analisis Regresi Linear Berganda adalah bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat adopsi inovasi pada agroindustri tape di Kabupaten Jember dipengaruhi oleh faktor status sosial ekonomi, keberanian mengambil resiko, sumber informasi yang dimiliki, sikap terhadap perubahan, lamanya pendidikan dan juga pengalaman pemilik agroindustri.

Dalam sebuah penelitian yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Tape Di Desa Sumber Tengah Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso”, digunakan alat analisis Regresi Linier Berganda untuk menguji pengaruh dari beberapa variabel terhadap pendapatan pengusaha tape. Pada hasil uji ekonometrika yang menggunakan model klasik uji multikolinearitas, uji heterokedastisitas, dan uji autokorelasi dapat diketahui bahwa model tersebut layak untuk dipakai karena dalam penelitian yang dilakukan tidak terjadi multikolinearitas, heterokedastisitas, autokorelasi (Nursandy, 2013).

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Nurin'in (2015) yang berjudul “Prospek Pengembangan Agroindustri Tape Singkong di Kabupaten Jember”, hasil penelitian menunjukkan bahwa agroindustri tape singkong di Kabupaten Jember adalah salah satu agroindustri yang berpotensi untuk berkembang. Pengembangan agroindustri dapat terjadi dengan melakukan strategi pengembangan diantaranya

yaitu menciptakan pengembangan teknologi. Selain itu, perlu juga adanya bantuan berupa fasilitas dan peralatan produksi tape untuk lebih mengefektifkan dan mengefisienkan produksi.

Berdasarkan hasil analisis menggunakan metode Force Field Area (FFA), dalam penelitian dengan judul “Analisis Ketersediaan Bahan Baku pada Agroindustri Tape di Kabupaten Bondowoso”, strategi yang bisa dilakukan untuk pengembangan agroindustri tape yaitu memiliki Surat Tanda Industri antara lain yaitu peningkatan pembinaan dan pelatihan oleh Dinas Koperasi Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Bondowoso secara intensif, pemberian bantuan modal. Strategi yang bisa dilakukan untuk pengembangan agroindustri tape yang tidak memiliki Surat Tanda Industri antara lain yaitu peningkatan pembinaan dan pelatihan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Bondowoso secara intensif dan membentuk jaringan kelompok pengusaha tape sehingga dapat menjalin kerja sama dengan pihak lain di bidang pemasaran (Imaniar, 2009).

2.1.2 Asal Usul dan Taksonomi Ubi Kayu

Menurut Prihandana, dkk (2007), tanaman ubi kayu banyak ditemukan di daerah yang relatif kering dan tumbuh di daerah antara 30° LS dan 30° LU, yakni daerah dengan suhu rata-rata lebih dari 18°C dengan curah hujan di atas 500 mm/tahun. Dalam sistematika tanaman, ubi kayu termasuk kelas Dicotyledonae, famili *Euphorbiaceae* yang mempunyai 7.200 spesies. Adapun klasifikasi tanaman ubi kayu adalah sebagai berikut:

Kelas	: Dicotyledonae
Subkelas	: Arhichlamydeae
Ordo	: Euphorbiales
Famili	: Euphorbiaceae
Subfamili	: Manihotae
Genus	: Manihot
Spesies	: <i>Manihot esculenta</i> Crantz

Tanaman ubi kayu merupakan tanaman yang banyak dijumpai di Indonesia terutama di pedesaan. Ubi kayu dikenal sebagai tanaman rakyat yang mudah didapat dan harganya murah tanaman ini berasal dari Brazil, Amerika Selatan dan masuk ke Indonesia pada tahun 1852. Di Indonesia, ubi kayu merupakan makanan pokok yang mempunyai potensi nilai ekonomi dan sosial yang tinggi. Selain sebagai makanan pokok, ubi kayu telah dikembangkan menjadi komoditas agroindustri seperti tepung tapioka, industri fermentasi dan industri makanan (Juliarti, 2013).

Menurut Prasasto dalam Valentina (2009), tanaman ubi kayu (*Manihot utilissima*) merupakan salah satu hasil komoditi pertanian di Indonesia yang biasanya dijadikan sebagai bahan pangan. Seiring dengan perkembangan teknologi, maka ubi kayu ini bukan hanya dimanfaatkan sebagai bahan pangan saja tetapi juga dimanfaatkan sebagai bahan baku industri. Ubi kayu ini mempunyai banyak nama daerah, diantaranya adalah ketela pohon, singkong, ubi jenderal, ubi inggris, telo puhung, kasape, bodin, telo jenderal (jawa) dan ubi perancis (padang).

2.1.3 Tape

Tape merupakan salah satu jenis panganan yang terbuat dari bahan-bahan antara lain seperti ubi kayu, sorgum, beras ketan dan lainnya, melalui proses fermentasi. Tape dapat dimakan langsung tetapi ada juga yang dibuat bentuk olahan lain seperti dodol, jenang tape, kue-kue basah (cake tape) dan olahan lain. Tekstur tape ada yang keras dan lunak, tape keras memiliki masa simpan yang bisa lebih panjang daripada tape lunak. Tape lunak hanya bertahan sampai 5 hari, selebihnya akan berubah warna, aroma maupun rasa (Sudarmi,dkk., 2010).

Menurut Suliantari dan Winiati (1990), tape adalah produk fermentasi yang berbentuk pasta atau kompak tergantung dari jenis bahan bakunya. Tape dibuat dengan menggunakan starter yang berisi campuran mikroba. Produk ini mempunyai citarasa dan aroma yang khas yaitu gabungan antara rasa manis, sedikit asam dan citarasa alkohol. Menurut jenis bahan bakunya dikenal berbagai jenis tape yaitu tape ubi kayu, tape ketan, tape sorghum dan air tape (brem). Tape yang paling

banyak dikenal adalah tape ubi kayu. Ubi kayu yang akan diolah menjadi tape adalah ubi kayu jenis manis yang dapat berwarna putih atau kuning.

2.1.4 Agribisnis dan Agroindustri

Agribisnis adalah suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mulai mata rantai produksi, pengolahan dan pemasaran hasil yang ada hubungannya dengan komoditi pertanian dalam arti luas. Agribisnis memiliki peranan yang cukup penting dalam pembangunan, diantaranya menyumbang produk domestik bruto nasional dan memberikan kesempatan kerja. Selain itu, agribisnis juga berperan sebagai sumber penerimaan devisa hasil ekspor dari beberapa komoditi (Hanafie, 2010).

Menurut Bharoto, dkk (2010), agroindustri adalah usaha yang mengolah bahan baku hasil pertanian menjadi berbagai produk yang dibutuhkan konsumen. Agroindustri atau pengolahan hasil dimaksudkan menambah nilai tambah (*added value*) dari produk primer, sehingga petani akan mendapatkan tambahan nilai dan petani akan mendapat keuntungan yang lebih besar dari usaha produk primernya. Kegiatan pengolahan hasil (agroindustri) di pedesaan merupakan pilihan yang tepat, karena pengembangan produk olahan yang bernilai tambah akan menciptakan peluang kesempatan kerja dan peningkatan keuntungan sehingga akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Agroindustri sebagai penggerak pembangunan sektor pertanian diharapkan dapat memainkan peranan penting dalam kegiatan pembangunan daerah, baik dalam sasaran pemerataan pembangunan, pertumbuhan ekonomi maupun stabilitas nasional. Strategi pembangunan pertanian yang berwawasan agribisnis dan agroindustri pada dasarnya menunjukkan arah bahwa pengembangan agribisnis merupakan suatu upaya yang sangat penting untuk mencapai beberapa tujuan, yaitu menarik dan mendorong munculnya industri baru di sektor pertanian, menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien, dan fleksibel dan menciptakan lapangan pekerjaan yang baru selain di usahatani pertanian (Soekartawi, 2000).

2.1.5 Volume Penjualan

Menurut Susanto (2009), penjualan merupakan kegiatan ekonomi yang umum dilakukan, dimana penjualan produk suatu perusahaan akan memperoleh laba sesuai dengan yang akan direncanakan dan volume adalah banyaknya atau besarnya. Berdasarkan definisi tersebut maka volume penjualan adalah banyaknya jumlah barang atau produk tertentu yang dapat di jual dalam waktu tertentu atau besarnya omset penjualan yang diperoleh dalam waktu tertentu dan saling memberikan keuntungan bagi pembeli dan penjualan.

Secara umum tujuan penjualan pada suatu perusahaan adalah mencapai volume dan hasil penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu, dan juga menunjang pertumbuhan ekonomi. Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, yakni antara lain:

a. Faktor intern

Faktor-faktor ini berasal dari perusahaan yang menyangkut kebijaksanaan yang di ambil perusahaan, meliputi: 1) promosi, informasi mengenai produk perusahaan dapat diketahui oleh konsumen sehingga akan terdorong terjadinya permintaan, 2) harga akan berpengaruh terhadap volume penjualan karena konsumen akan mempertimbangkan harga dalam proses pengambilan keputusan untuk membeli suatu produk, 3) jumlah jangkauan pemasaran, apabila saluran distribusinya panjang dan menyebar luas di berbagai daerah maka konsumen akan mudah mendapatkan produk tersebut, 4) fasilitas dan pelayanan yang diberikan yang meliputi kemudahan terkait fasilitas dan pelayanan sistem pembayaran dan kemudahan lainnya, 5) produk, produk dengan kualitas yang tinggi akan lebih menarik konsumen dari pada produk yang mutunya rendah.

b. Faktor ekstern

Faktor ini berasal dari luar perusahaan yang meliputi: 1) persaingan merupakan pengaruh yang cukup besar terhadap volume penjualan, 2) Peraturan Pemerintah yang dapat mempengaruhi volume penjualan misalnya pajak, peraturan, perijinan, dan sebagainya, 3) perubahan selera konsumen, berubahnya selera konsumen dapat terjadi sehingga konsumen akan beralih pada produk yang

lain. Kemudian permintaan akan suatu jenis produk tentu akan berkurang dan akan sangat berpengaruh terhadap volume penjualan produk tersebut.

2.1.6 Volume Produksi

Produksi adalah usaha atau kegiatan manusia untuk menciptakan atau menimbulkan kegunaan suatu benda agar menjadi lebih berguna bagi pemenuhan kebutuhan manusia. Dari definisi ini jelas bahwa untuk memenuhi kebutuhan haruslah lebih dahulu melakukan berbagai kegiatan. Kegiatan-kegiatan tersebut bertujuan untuk menghasilkan, menciptakan, dan mengolah barang atau jasa, atau meningkatkan atau menciptakan kegunaan suatu benda agar memiliki nilai guna lebih tinggi bagi pemenuhan kebutuhan (Purwo, 2000).

Produksi mencakup segala usaha yang secara langsung atau tidak langsung menghasilkan barang atau jasa yang lebih berguna untuk memenuhi kebutuhan manusia. Volume produksi menentukan apa dan berapa banyak suatu barang atau jasa yang dapat dihasilkan. Keputusan besarnya jumlah produksi ditentukan oleh industri dengan pertimbangan-pertimbangannya (Gilarso, 2004).

Menurut Saraswati (2008), produksi dalam arti sempit adalah suatu kegiatan untuk menghasilkan barang atau jasa. Adapun menurut ilmu ekonomi, produksi adalah kegiatan menghasilkan barang atau jasa dan kegiatan yang sifatnya menambah atau mempertinggi nilai kegunaan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia, sedangkan volume adalah jumlah atau besarnya. Jadi volume produksi merupakan jumlah atau besarnya barang atau jasa yang dihasilkan oleh suatu industri pada periode tertentu.

2.1.7 Bahan Baku

Menurut Permatasari (2015), bahan baku merupakan faktor penting dalam suatu industri untuk memperlancar proses produksi. Oleh karena itu, perlu diadakan suatu perencanaan dan pengaturan terhadap bahan dasar ini baik mengenai kuantitas maupun kualitasnya. Hal itu dilakukan guna mendapatkan hasil produksi sesuai yang diinginkan oleh produsen dan juga khususnya oleh konsumen.

Menurut Edward (2007), dalam menilai bahan baku dapat dilihat dari tiga segi, yaitu kualitas, kuantitas dan harga. Penetapan secara jelas kualitas bahan baku akan menentukan kualitas produk yang dihasilkan dan mempengaruhi tahap-tahap proses produksi termasuk jumlah bahan baku yang dibutuhkan dalam produksi. Selain itu, harga bahan baku, waktu pemrosesan serta tingkat dan frekuensi pengawasan yang dibutuhkan dalam menyelesaikan produksi juga akan dipengaruhi oleh bahan baku yang didapatkan. Kualitas, kuantitas dan waktu pembelian dapat mempengaruhi standar harga bahan baku. Dalam lingkungan kompetitif, banyak industri menekankan hubungan jangka panjang dengan memilih pemasok yang dapat diandalkan untuk memasok bahan baku secara tepat waktu. Untuk industri yang menekankan pada manfaat jangka panjang dan keandalan dari rantai pasokan, standar harga bahan baku hanya perlu direvisi jika ada perubahan dalam faktor-faktor jangka panjang yang mempengaruhi harga bahan baku.

2.1.8 Biaya Bahan Penolong

Menurut Daljono dalam Marwasputra (2010), biaya bahan penolong (*indirect material*) adalah bahan-bahan yang digunakan untuk menyelesaikan suatu produk, tetapi pemakaiannya relatif kecil atau pemakaiannya sangat rumit untuk dikenali pada produk jadi. Bahan penolong adalah bahan yang diolah menjadi bagian produk selesai tetapi pemakaiannya tidak dapat diikuti jejak atau manfaatnya pada produk selesai tertentu. Biaya bahan penolong adalah harga perolehan bahan penolong yang dipakai di dalam pengolahan produk, seperti penggunaan bahan bakar, dan penggunaan pewarna.

Biaya bahan penolong adalah bahan pelengkap yang melekat pada suatu produk. Bahan penolong tersebut biasanya digunakan sebagai bahan pembantu dalam proses produksi produk, yang biasa disebut dengan *supplies* pabrik, yaitu bahan yang diperlukan dalam pembuatan suatu produk yang bersangkutan. Biaya bahan penolong bahan yang bersifat sebagai bahan pembantu untuk proses pembuatan barang jadi, nilainya relatif kecil dibanding biaya produksi.

Menurut Rudianto (2006), biaya di dalam sebuah perusahaan dikelompokkan menjadi beberapa kelompok menurut spesifikasi manfaatnya, salah satunya yaitu biaya bahan penolong. Biaya bahan penolong (bahan tidak langsung) yaitu bahan tambahan yang dibutuhkan untuk menghasilkan suatu produk tertentu. Bahan penolong merupakan elemen bahan baku yang tetap dibutuhkan oleh suatu produk jadi, tetapi bukan merupakan elemen utama. Tanpa bahan penolong, suatu produk tidak akan pernah menjadi produk yang siap pakai.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Metode Autoregressive Integrated Moving Average (ARIMA)

Menurut Rahmadayanti (2015), ARIMA (*Autoregressive Integrated Moving Average*) pertama kali dikembangkan oleh George Box dan Gwilym Jenkins untuk pemodelan analisis deret waktu. Data yang digunakan adalah data deret waktu (*time series*) yaitu data yang dikumpulkan dari waktu ke waktu untuk memberikan gambaran tentang perkembangan suatu kegiatan dari waktu ke waktu. ARIMA mewakili tiga pemodelan yaitu dari *autoregressive* model (AR), *moving average* (MA), serta *autoregressive* dan *moving average* model (ARMA). Beberapa tahapan yang harus dilakukan sebelum melakukan peramalan dengan menggunakan metode ARIMA yaitu identifikasi data (Uji Stasioner Data), *Autocorrelation Function* (ACF) dan *Partial Autocorrelation Function* (PACF), estimasi model dan peramalan.

Menurut Santoso dalam Munawaroh (2010), peramalan yang termasuk dalam *time series model*, antara lain *moving averages*, *exponential smoothing* dan Box-Jenkins (ARIMA). Langkah-langkah untuk membuat peramalan, adalah menentukan masalah yang akan dianalisis dan mengumpulkan data yang dibutuhkan, menyiapkan data sehingga dapat diproses dengan benar, menetapkan metode yang sesuai dengan data yang telah disiapkan, menerapkan metode yang sudah ditetapkan dan melakukan prediksi pada data untuk beberapa waktu depan serta mengevaluasi hasil peramalan.

Menurut Shocrul, dkk (2011), adapun model ARIMA dinyatakan dalam persamaan matematika sebagai berikut:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \dots + \beta_n Y_{t-n} - \alpha_1 e_{t-1} - \dots - \alpha_n e_{t-n} + \varepsilon_t$$

Keterangan :

- Y_t : variabel yang akan dijelaskan dalam waktu t
 Y_{t-1}, Y_{t-2} : nilai lampau dari variabel yang akan dijelaskan
 e_{t-1}, e_{t-2} : variabel bebas yang terbentuk dari lag residual
 e_t : residual
 β : konstanta
 $\beta_1, \beta_n, \alpha_1, \alpha_n$: koefisien model ARIMA

2.2.2 Teori Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi menyatakan sebuah hubungan antara beberapa karakter. Karakter-karakter tersebut dinyatakan dalam bentuk variabel tak bebas sebagai fungsi dari variabel bebas yang mempengaruhinya. Manfaat persamaan regresi linier berganda adalah untuk meramalkan besarnya pengaruh secara kuantitatif dari setiap variabel bebas apabila pengaruh dari variabel lainnya dianggap konstan. Untuk meramalkan nilai variabel Y, lebih baik apabila diperhitungkan variabel lain yang mempengaruhi Y, yaitu variabel bebas (variabel X). Dalam memilih variabel bebas yang akan dimasukkan dalam model regresi, harus didasarkan atas logika atau hubungan teori yang ada antara variabel bebas dengan variabel tak bebas, dan harus signifikan pengaruhnya secara statistik. Apabila pemilihan variabel bebas ditentukan dengan nilai R^2 besar, akan tetapi kalau nilainya rendah tak berarti bahwa model regresi kurang bagus (Supranto, 1992).

Menurut Wibowo (2001), asumsi-asumsi yang tidak dapat dipenuhi oleh fungsi regresi yang diperoleh, biasanya dikatakan sebagai penyimpangan atau pelanggaran asumsi. Apabila diperhatikan berdasarkan asumsi yang ada, penyimpangan asumsi dalam regresi linier berganda akan meliputi empat masalah pokok, yaitu; (1) heteroskedastisitas, yaitu suatu penyimpangan yang terjadi apabila variasi dari pengganggu berbeda pada data pengamatan yang satu terhadap data pengamatan yang lain; (2) autokorelasi, yaitu gangguan pada suatu fungsi regresi

yang berupa korelasi diantara faktor pengganggu; (3) multikolinearitas, yaitu gangguan pada suatu fungsi regresi yang berupa korelasi yang erat diantara variabel bebas yang diikutsertakan pada model regresi; (4) ketidaknormalan, faktor pengganggu yang bersifat tidak menyebar normal akan cenderung mempunyai sifat heteroskedastik (tidak homoskedastik).

Menurut Wibowo (2000), analisis regresi merupakan suatu analisis yang mendasarkan diri pada hubungan antara dua variabel. Variabel yang tidak terikat disebut variabel independen (variabel/faktor yang mempengaruhi) sedangkan variabel yang terikat disebut variabel dependen (variabel/faktor yang dipengaruhi). Analisis regresi dapat diformulasikan sebagai berikut :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_kX_k + e$$

Keterangan :

Y : variabel dependen

e : error atau gangguan dalam persamaan

bo : konstanta

bi : koefisien persamaan regresi atau parameter regresi (untuk $i = 1, 2, \dots, k$)

Xi : variabel bebas (untuk $i = 1, 2, \dots, k$)

2.2.3 Analisis *Force Field Analysis* (FFA)

Menurut Sckhain (1988) dalam Sianipar dan Entang (2003), organisasi harus terus menerus melakukan adaptasi eksternal dan integrasi internal. Individu berintegrasi melakukan perubahan-perubahan atau membuat diversifikasi agar selalu sesuai dengan tuntutan lingkungan. Dengan cara demikian organisasi akan tetap memiliki keunggulan dalam semua kondisi. Dalam menciptakan perubahan ada dua kondisi yang harus diperhatikan pimpinan yakni yang mendorong dan menghambat perubahan. Untuk mengatasi kondisi yang saling kontradiktif itu, maka perlu dilakukan analisis medan kekuatan (FFA) agar diketahui faktor-faktor yang mendorong dan menghambat.

Menurut Nisjar dalam Fachrul (2007), bahwa analisis medan kekuatan (*FFA/Force Field Analysis*) merupakan sebuah teknik yang digunakan untuk mendiagnosis situasi-situasi yang mungkin bermanfaat untuk memperhatikan

variabel-variabel yang berkaitan dengan determinasi efektivitas. Setiap situasi selalu ada kekuatan-kekuatan yang mendorong dan kekuatan yang menentang yang dapat mempengaruhi setiap perubahan yang mungkin akan terjadi. Kekuatan yang mendorong (*driving force*) yaitu kekuatan yang mempengaruhi sesuatu situasi yang memberikan dorongan kearah tertentu dan cenderung menimbulkan sesuatu perubahan dan mempertahankan kelangsungan.

Menurut Suparta (2007), *Force Field Analysis* (FFA) digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan pendorong dan faktor-faktor di lapangan yang dapat menopang terhadap solusi permasalahan, sehingga hal-hal yang positif dapat diaplikasikan dan /atau yang negatif dapat dihilangkan atau dikurangi. Adapun langkah-langkah dalam melakukan FFA adalah sebagai berikut:

1. Mengemukakan semua hal yang “positif” dan yang “negatif” dari suatu situasi sehingga keduanya dapat dibandingkan dengan mudah.
2. Memaksa orang untuk memikirkan bersama tentang semua aspek dari satu perubahan yang diinginkan.
3. Memberanikan orang untuk menyetujui faktor-faktor prioritas yang terkait dengan perubahan pada kedua sisi neraca (positif dan negatif).
4. Memberi semangat refleksi yang tulus dari hal-hal yang nyata menopang permasalahan dan solusinya.

2.3 Kerangka Pemikiran

Mayoritas masyarakat, khususnya di Kabupaten Jember memasarkan ubi kayu baik secara langsung maupun diolah terlebih dahulu menjadi produk lanjutan, seperti tepung ubi kayu, tapioka, tape, suwar-suwir, prol tape dan brownies tape. Produk olahan yang sampai saat ini masih banyak diminati oleh konsumen adalah tape. Tape manis dari ubi kayu ini biasanya diproduksi oleh sebuah perusahaan atau agroindustri yang dijual dengan harga terjangkau, sehingga hampir sebagian besar kalangan masyarakat dapat menikmati rasanya yang khas dan manis. Hal tersebut menjadikan tape manis memiliki peluang pasar yang cukup besar. Selain itu, tape menjadi salah satu produk unggulan di beberapa wilayah tapal kuda seperti Kabupaten Bondowoso dan Kabupaten Jember.

Di Kabupaten Jember, ada beberapa agroindustri tape yang tersebar di beberapa kecamatan, seperti di Kaliwates, Gebang, Patrang dan Pakusari. Masing-masing agroindustri tersebut memiliki keunggulan yang berbeda-beda, terutama dari segi produk tape yang diproduksinya. Dari beberapa agroindustri tape tersebut, agroindustri yang masih mampu beroperasi sampai puluhan tahun dan produksinya relatif lebih stabil dibandingkan yang lain adalah agroindustri tape manis “Sumber Madu SAE”.

Agroindustri “Sumber Madu SAE” terletak di Desa Sumberpinang, Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Agroindustri “Sumber Madu SAE” ini telah berdiri sejak 1984 dan memproduksi tape manis yang memiliki rasa khas dengan komposisi rasa gurih dan manis tanpa pemanis buatan. Tape yang diproduksi, dikemas dalam kotak karton dan besek yang terbuat dari bilahan bambu. Tape di dalam besek dijual dengan harga Rp 12.000,00, sedangkan yang dikemas dalam karton dijual seharga Rp 10.000,00. Pemasaran produk tape tersebut sampai saat ini berhasil dipasarkan ke beberapa kota seperti Situbondo, Malang, Sidoarjo dan Surabaya.

Meskipun usaha tape manis ini mampu bertahan lama hingga puluhan tahun, akan tetapi agroindustri “Sumber Madu SAE” masih memiliki permasalahan-permasalahan yang perlu diatasi, salah satunya adalah terkait dengan volume penjualan seringkali masih mengalami fluktuasi. Oleh karena itu, untuk mengetahui apakah agroindustri ini ke depannya akan dapat selalu tumbuh dan berkembang, khususnya dilihat dari besarnya volume penjualan tape pada waktu yang akan datang, maka perlu untuk diketahui trend dari ramalan volume penjualannya agar kecenderungan naik atau turunnya volume penjualan tape dapat dijadikan pertimbangan dalam upaya pengambilan keputusan usaha. Oleh karena itu, perlu dilakukan ramalan volume penjualan yang akan diuji menggunakan alat analisis dengan metode peramalan ARIMA. Data-data yang digunakan sebagai *input* adalah data volume penjualan pada bulan Februari 2014 hingga bulan Juli 2016 yang didapatkan dari agroindustri tape manis “Sumber Madu SAE”, dapat diketahui bahwa volume penjualan mengalami naik dan turun, akan tetapi beberapa bulan terakhir rata-rata volume penjualannya mengalami penurunan, sehingga prediksi

ramalan volume penjualan tape pada sepuluh bulan mendatang memiliki kecenderungan mengalami penurunan.

Hasil dari analisis tersebut akan memberikan *output* berupa ramalan volume penjualan beberapa bulan berikutnya, sehingga nantinya akan dapat diketahui trend volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”. Trend volume penjualan tape tersebut dapat dipengaruhi oleh beberapa variabel, diantaranya yaitu variabel volume produksi, harga bahan baku ubi kayu dan biaya bahan-bahan penolong produksi tape. Ketiga variabel tersebut secara tidak langsung dapat mempengaruhi besarnya volume penjualan tape, karena variabel-variabel tersebut relatif mengalami fluktuasi di agroindustri “Sumber Madu SAE”, sedangkan untuk harga produk, biaya promosi dan jumlah jangkauan pemasaran yang menurut teori dapat mempengaruhi volume penjualan, dalam penelitian ini tidak menjadi fokus penelitian. Hal itu dikarenakan harga produk tape yang dijual oleh agroindustri “Sumber Madu SAE” cenderung konstan dan tidak banyak mengalami perubahan harga jual, begitu pula dengan jumlah jangkauan pemasaran yang cenderung tetap tiap bulannya, sedangkan untuk biaya promosi, agroindustri “Sumber Madu SAE” tidak pernah melakukan promosi sehingga tidak ada biaya yang dikeluarkan untuk memperkenalkan produk tapenya kepada konsumen.

Volume produksi merupakan salah satu variabel penting yang perlu diperhatikan dalam suatu agroindustri, khususnya agroindustri tape. Hal itu dikarenakan volume produksi tape ada kecenderungan mempengaruhi volume penjualan tape di Agroindustri tape “Sumber Madu SAE”. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Carter (2008) yang menyatakan bahwa tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan. Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka diharapkan semakin tinggi pula volume penjualan yang diterima.

Harga ubi kayu adalah salah satu variabel yang dapat mempengaruhi volume penjualan. Hal itu dikarenakan ubi kayu merupakan bahan baku dalam proses produksi tape. Kenaikan harga bahan baku ini dapat menyebabkan meningkatnya biaya produksi dan menurunnya permintaan pasar terhadap produk tape. Penurunan permintaan pasar disebabkan adanya kecenderungan bagi sebagian

besar agroindustri tape untuk menaikkan harga jual tape ataupun mengurangi volume tape dalam satu kemasan dengan tujuan untuk menghindari kerugian, sehingga banyak konsumen yang berpindah ke merek tape lain. Bagi agroindustri tape yang memiliki modal terbatas, kondisi ini akan berakibat pada usaha yang dijalankan, yaitu penurunan jumlah produksi atau bahkan penutupan usaha. Akan tetapi, bagi agroindustri tape yang memiliki permodalan yang cukup, kondisi ini dapat dijadikan peluang untuk menarik minat konsumen baru.

Selain volume produksi dan harga bahan baku, biaya bahan-bahan penolong yang merupakan salah satu unsur dari biaya produksi juga memiliki kecenderungan mempengaruhi volume penjualan karena biaya bahan penolong merupakan salah satu variabel yang mempengaruhi besarnya biaya produksi. Biaya produksi yang mengalami fluktuasi akibat dari perubahan harga bahan-bahan penolong tersebut cenderung dapat mempengaruhi volume penjualan. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Martana (2015), bahwa biaya produksi dapat mempengaruhi volume penjualan. Semakin tinggi biaya produksi yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam memproduksi produk dengan jumlah yang sama, maka akan semakin kecil volume penjualannya.

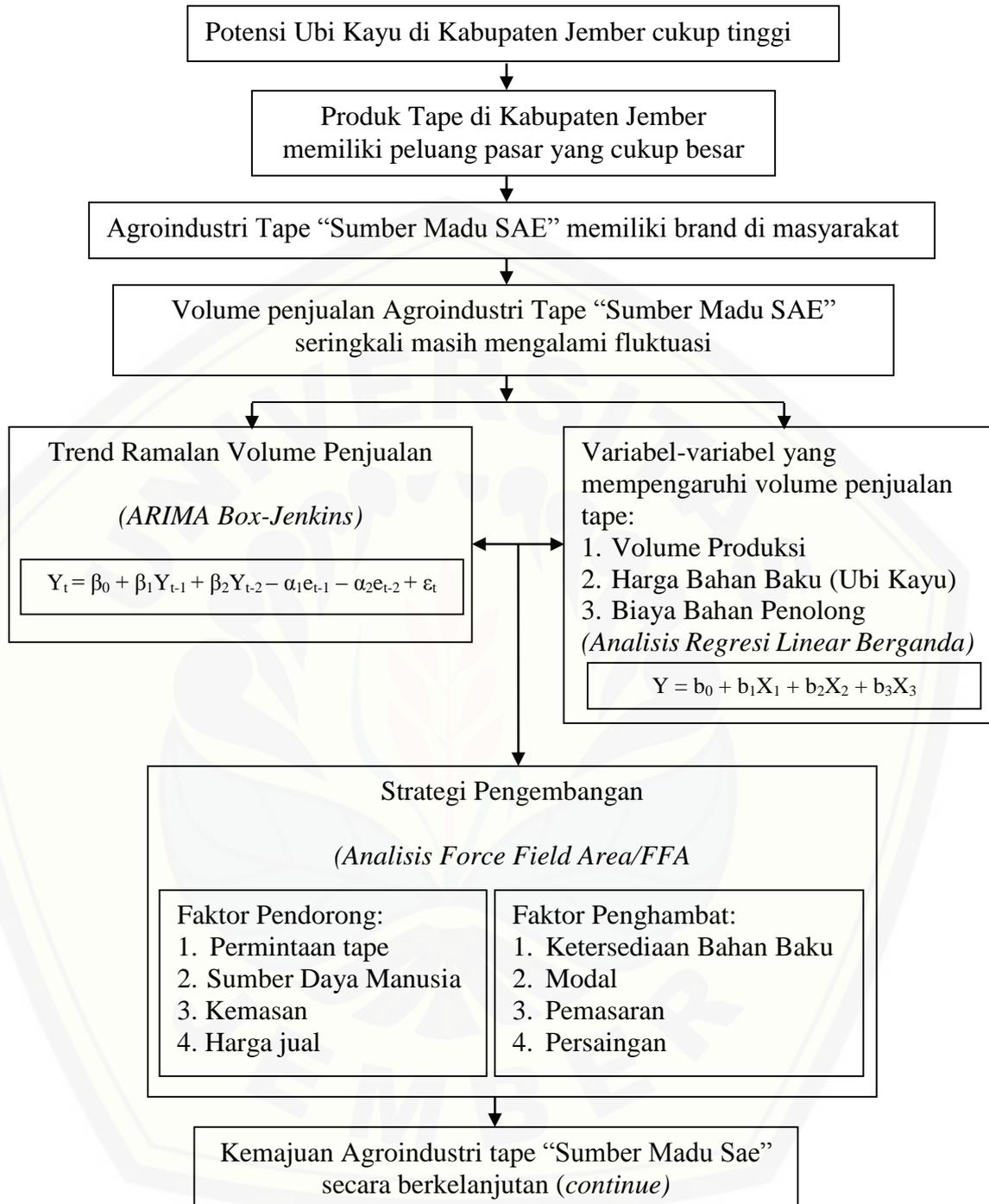
Untuk mengetahui pengaruh dari ketiga variabel-variabel tersebut, maka dapat dilihat dari hasil analisis dengan metode *Analisis Regresi Berganda*. Metode ini merupakan statistik yang paling terkenal saat ini. Tujuan dari penggunaan analisis tersebut yaitu untuk mengukur apakah terdapat pengaruh antara satu variabel dengan variabel lainnya yaitu antara variabel volume produksi, harga bahan baku dan biaya bahan penolong dengan variabel volume penjualan. Berdasarkan survei pendahuluan yang telah dilakukan di lapang, diduga ketiga variabel tersebut berpengaruh secara nyata terhadap volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”.

Berdasarkan trend volume penjualan tape dan variabel-variabel yang mempengaruhinya, akan dilakukan suatu uji analisis medan kekuatan menggunakan metode *Force Field Analysis* atau yang sering dikenal dengan metode FFA. Metode ini merupakan sebuah teknik yang digunakan untuk mendiagnosis situasi-situasi yang mungkin bermanfaat untuk memperhatikan

variabel-variabel yang berkaitan dengan determinasi efektivitas. Setiap situasi selalu ada kekuatan-kekuatan yang mendorong dan kekuatan yang menentang yang dapat mempengaruhi setiap perubahan yang mungkin akan terjadi. Tujuannya adalah untuk mengetahui strategi pengembangan terbaik yang dapat dilakukan oleh agroindustri tape “Sumber Madu SAE”.

Berdasarkan survei pendahuluan yang telah dilakukan di lapang, strategi pengembangan usaha tape “Sumber Madu SAE” yang seharusnya dilakukan diduga dengan menjaga persediaan bahan baku tape yaitu ubi kayu. Hal ini dikarenakan saat ini produksi ubi kayu mengalami penurunan, sehingga terdapat agroindustri-agroindustri tape yang mengalami penurunan produksi, bahkan beberapa agroindustri terpaksa menghentikan produksinya. Oleh sebab itu, sangat penting bagi agroindustri “Sumber Madu SAE” untuk dapat selalu menjaga persediaan bahan baku untuk menunjang keberlanjutan usaha. Selain itu, peningkatan permintaan tape “Sumber Madu SAE” juga perlu dilakukan agar tingkat permintaan tape “Sumber Madu SAE” dapat lebih tinggi sehingga volume penjualan semakin meningkat dan agroindustri dapat lebih berkembang.

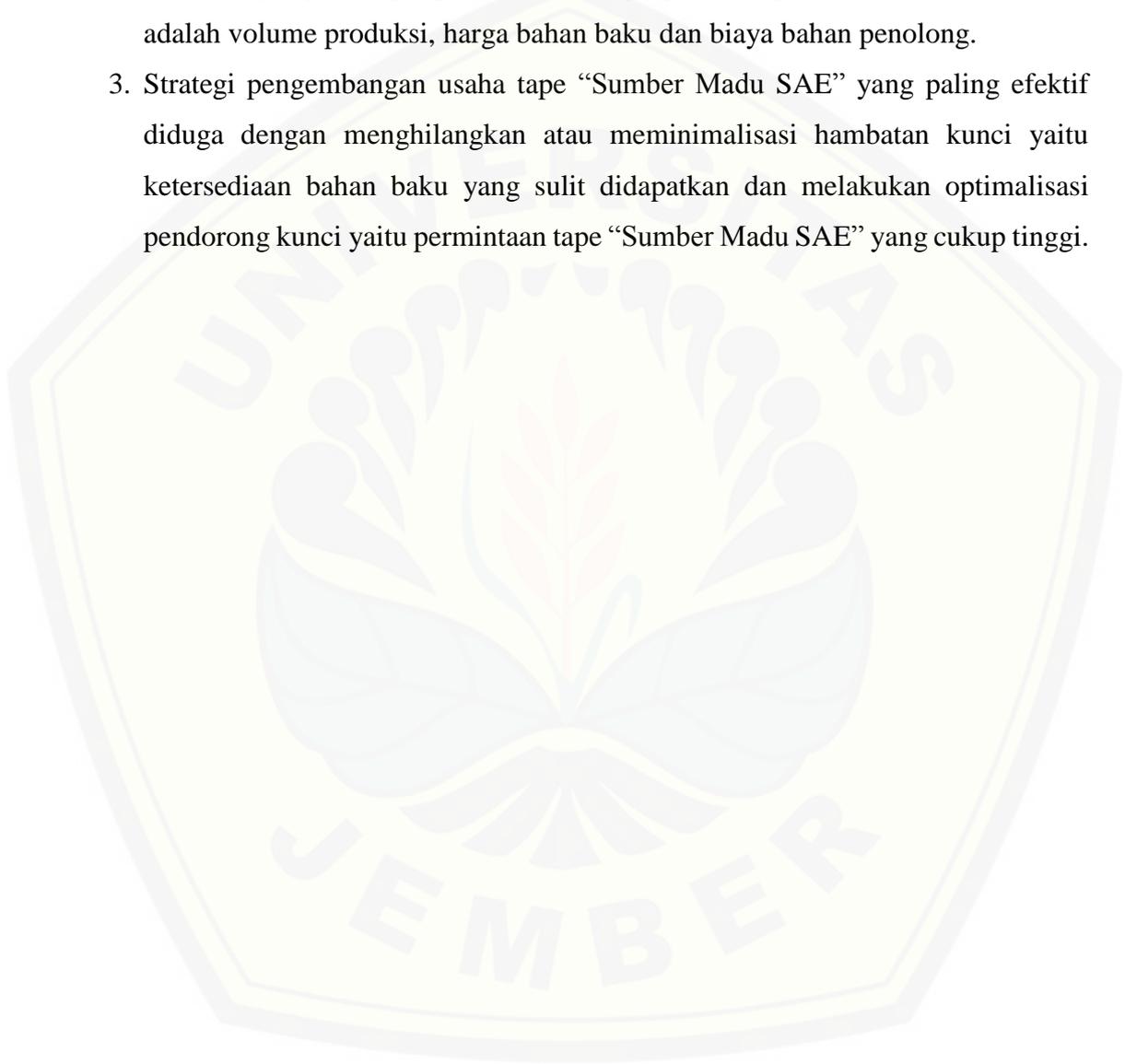
Tingkat perkembangan agroindustri tape ini bergantung pada rencana-rencana dan strategi pengembangan yang dilakukan. Adanya perkembangan tersebut diharapkan dapat memberikan *output* yang sesuai dengan tujuan didirikannya agroindustri tape ini. *Output* yang diinginkan adalah kemajuan usaha agroindustri tape “Sumber Madu SAE”, khususnya peningkatan volume penjualan tape secara berkelanjutan (*continue*) guna memberikan perubahan yang bersifat positif di berbagai sektor kehidupan, khususnya sektor ekonomi, baik bagi pemilik yang memproduksi tape maupun bagi masyarakat yang ada di sekitarnya.



Gambar 2.1 Skema Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, maka didapatkan hipotesis sebagai berikut:

1. Ramalan volume penjualan tape “Sumber Madu SAE” mengalami trend yang cenderung menurun setiap bulannya.
2. Variabel yang mempengaruhi volume penjualan tape “Sumber Madu SAE” adalah volume produksi, harga bahan baku dan biaya bahan penolong.
3. Strategi pengembangan usaha tape “Sumber Madu SAE” yang paling efektif diduga dengan menghilangkan atau meminimalisasi hambatan kunci yaitu ketersediaan bahan baku yang sulit didapatkan dan melakukan optimalisasi pendorong kunci yaitu permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi.



BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Metode yang digunakan untuk menentukan daerah atau tempat penelitian adalah dengan metode secara sengaja (*Purposive Method*) yaitu tempat penelitian yang telah ditentukan terlebih dahulu. Tempat penelitian yaitu agroindustri “Sumber Madu SAE” yang terletak di Desa Sumberpinang, Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Pemilihan tempat ini didasarkan atas pertimbangan bahwa agroindustri tape “Sumber Madu SAE” adalah tape yang telah berdiri sejak lama yaitu tahun 1984 dan tetap mampu bertahan sampai saat ini. Selain itu, agroindustri tape “Sumber Madu SAE” juga memiliki brand tape yang sudah terkenal di masyarakat Jember sehingga pangsa pasar yang dimiliki cukup besar.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan analitis. Metode deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah atau melukiskan keadaan suatu subyek atau obyek pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagian adanya. Metode deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta yang diselidiki. Metode analitis digunakan untuk menguji hipotesis-hipotesis dan mengadakan interpretasi yang lebih dalam (Nazir, 1999).

3.3 Metode Pengambilan Contoh

Metode pengambilan contoh dalam penelitian ini adalah dengan cara *purposive sampling* atau pemilihan secara sengaja berdasarkan pertimbangan tertentu. *Key informan* adalah orang yang dianggap mengetahui dan mengerti tentang segala informasi di lapangan mengenai agroindustri tape “Sumber Madu SAE” dan mengerti permasalahan terkait dengan pengembangan agroindustri “Sumber Madu SAE”. *Key informan* yang diambil sebagai sampel penelitian adalah pemilik agroindustri “Sumber Madu SAE” sejumlah 1 orang yaitu Ibu Iffat Amalia, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember sejumlah 1 orang yaitu

Bapak Drs. Agus Sutikno, akademisi dari Teknologi Hasil Pertanian sejumlah 1 orang yaitu Winda Amalia, S.TP., M.Sc., dan pemilik Toko Oleh-Oleh Sumber Madu sejumlah 1 orang yaitu Ibu Susi serta konsumen yang telah menjadi pelanggan tetap sejumlah 1 orang yaitu Ibu Yuliana. Jadi total seluruh *key informan* adalah 5 orang.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Sarwono (2006):

1. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau objek penelitian. Data ini berupa teks hasil wawancara dengan informan yang dijadikan sampel dalam penelitian. Sampel yang diambil dalam penelitian ini yaitu orang yang dianggap ahli (*expert*) tentang agroindustri tape “Sumber Madu SAE”.
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari berbagai literatur maupun instansi-instansi yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Instansi yang terkait dalam memperoleh data sekunder yaitu Badan Pusat Statistik. Data yang diambil meliputi data produksi ubi kayu di Kabupaten Jember. Selain itu, data sekunder juga didapat dari agroindustri tape “Sumber Madu SAE” berupa data volume produksi, harga ubi kayu, dan biaya bahan penolong serta data volume penjualan tape “Sumber Madu SAE” dari bulan Februari 2014 hingga bulan Juli 2016.

3.5 Metode Analisis Data

Untuk menguji hipotesis pertama tentang ramalan volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”, digunakan analisis *trend* dengan menggunakan metode *ARIMA Box-Jenkins*. Menurut Shocrul dkk (2011), tahapan-tahapan yang dilakukan dalam menganalisis data dengan menggunakan metode ini, memiliki empat langkah, yaitu:

1. Uji stasioneritas data, digunakan untuk melihat apakah data mengandung akar unit atau tidak. Apabila masih mengandung akar unit, maka dilakukan pembedaan pada tingkat 1^{st} difference dan 2^{nd} difference.
2. Penentuan ordo AR-MA, model ARIMA (p, d, q), dimana p adalah tingkat AR atau derajat autoregresif, d tingkat proses membuat data menjadi stasioner atau derajat diferensi dan q merupakan tingkat MA atau derajat rata-rata bergerak.
3. Penentuan model terbaik

Dapat dilakukan dengan cara membandingkan nilai Adjusted R-square, nilai AIC (*Akaike Information Criterion*) dan nilai SC (*Schwarz Criterion*) terkecil. Model dengan nilai Adjusted R-square terbaik, serta nilai AIC dan SC yang lebih kecil memiliki kualitas yang lebih baik dan model itu yang akan dipilih. Perbandingan berikutnya bisa dilakukan dengan memasukkan angka-angka ke dalam persamaan. Model yang menunjukkan nilai prediksi yang semakin mendekati nilai observasi merupakan model yang memiliki kualitas lebih baik.

4. Peramalan

Perkiraan terhadap data selama kurun waktu sepuluh bulan ke depan dengan menggunakan persamaan atau model yang telah dipilih. Analisis peramalan dengan metode *ARIMA Box-Jenkins* harus disertai dengan perangkat program statistik. Peneliti dalam hal ini menggunakan software Eviews versi 7. Eviews digunakan sebagai alat bantu untuk mengolah data-data yang tersedia. Adapun model ARIMA dinyatakan dalam persamaan matematika sebagai berikut:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 Y_{t-2} - \alpha_1 e_{t-1} - \alpha_2 e_{t-2} + \varepsilon_t$$

Keterangan :

Y_t : volume penjualan tape

Y_{t-1}, Y_{t-2} : nilai lampau volume penjualan tape

e_t : residual

β_0 : konstanta

$\beta_1, \beta_n, \alpha_1, \alpha_n$: koefisien model ARIMA

Untuk menguji hipotesis kedua tentang faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”, digunakan analisis ekonometrika model regresi linier berganda. Persamaan model regresi linier berganda tersebut diaplikasikan dalam model penelitian dengan formulasi sebagai berikut:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Keterangan :

- Y : Volume penjualan tape “Sumber Madu SAE” bulan t (besek/bulan)
 b₀ : Konstanta
 b_i : Koefisien regresi (i = 1, 2, 3,, k)
 X₁ : Volume produksi (besek)
 X₂ : Harga ubi kayu (Rupiah)
 X₃ : Biaya bahan penolong (Rupiah)

Setelah masing-masing koefisien regresi diperoleh, maka untuk menguji apakah keseluruhan variabel independen memberikan pengaruh secara bersama-sama pada variabel dependen (Y) digunakan uji F dengan formulasi sebagai berikut:

$$F\text{-hitung} = \frac{\text{Kuadrat Tengah Regresi}}{\text{Kuadrat Tengah Sisa}}$$

Kriteria pengambilan keputusan:

- F-hitung \leq F-tabel ($\alpha = 0,05$), maka H₀ diterima, artinya secara keseluruhan variabel independen memberikan pengaruh tidak nyata terhadap volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”
- F-hitung $>$ F-tabel ($\alpha = 0,05$), maka H₀ ditolak, artinya secara keseluruhan variabel independen memberikan pengaruh nyata terhadap volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”

Apabila dalam pengujian didapatkan hasil F-hitung $>$ F-tabel, maka dilanjutkan dengan uji-t. Fungsinya adalah untuk mengetahui sejauh mana pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.

Adapun formulasinya adalah sebagai berikut:

$$t\text{-hitung} = \left| \frac{b_i}{Sb_i} \right|$$

$$Sb_i = \sqrt{\frac{\text{Jumlah Kuadrat Sisa}}{\text{Kuadrat Tengah Sisa}}}$$

Kriteria pengambilan keputusan:

- a. $T\text{-hitung} > t\text{-tabel}$ ($\alpha = 95\%$), maka H_0 ditolak, berarti variabel bebas x berpengaruh nyata terhadap volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”
- b. $T\text{-hitung} \leq t\text{-tabel}$ ($\alpha = 95\%$), maka H_0 diterima, berarti variabel bebas x berpengaruh tidak nyata terhadap volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”

Untuk mengetahui seberapa besar variasi variabel dependen dipengaruhi oleh variasi variabel independen, maka dihitung nilai koefisien determinasi dengan rumus sebagai berikut:

$$R^2 = \frac{\text{Jumlah Kuadrat Regresi (JKR)}}{\text{Jumlah Kuadrat Sisa (JKS)}} \quad \text{Nilai } R^2 \text{ berkisar } 0 < R < 1$$

Untuk menguji hipotesis ketiga tentang strategi pengembangan usaha tape “Sumber Madu SAE”, digunakan analisis Medan Kekuatan (*Force Field Analysis*). Menurut Sianipar dan Entang (2003), analisis FFA adalah suatu alat yang digunakan untuk merencanakan perubahan dengan tahapan sebagai berikut:

- a) Identifikasi Faktor Pendorong dan Penghambat

Menentukan faktor yang menjadi kebutuhan pencapaian tujuan dan sasaran perlu mengkondisikan faktor-faktor terhadap setiap faktor yang teridentifikasi. Suatu faktor disebut penting terhadap pencapaian tujuan, sasaran apabila memiliki nilai lebih dari faktor yang lain. Se jauh mana pentingnya faktor yang teridentifikasi secara internal dan eksternal, ditindaklanjuti dengan melakukan komparasi antar faktor pendorong dan penghambat.

Tabel 3.1 Tingkat Urgensi Faktor Internal dan Eksternal

No.	Faktor Pendorong	A	B	C	D	NF	BF%
1.	A	■					
2.	B		■				
3.	C			■			
4.	D				■		
Jumlah.							
No.	Faktor Penghambat	A	B	C	D	NF	BF%
1.	A	■					
2.	B		■				
3.	C			■			
4.	D				■		
Jumlah.							

Penilaian terhadap faktor-faktor tersebut dilakukan secara kualitatif yang dikuantitatifkan melalui metode *Likert* yaitu suatu penilaian dengan model *rating scale* yang selanjutnya disebut model skala nilai kemudian dikonversikan dalam angka yaitu:

- 5 : sangat besar/tinggi, artinya nilai dukungan/nilai keterkaitan sangat tinggi.
- 4 : besar/tinggi, artinya nilai dukungan/nilai keterkaitan tinggi.
- 3 : sedang, artinya nilai dukungan/nilai keterkaitan sedang.
- 2 : rendah/kecil, artinya nilai dukungan/nilai keterkaitan rendah.
- 1 : sangat rendah, artinya nilai dukungan/nilai keterkaitan sangat rendah.

b) Penilaian Faktor Pendorong dan Penghambat

Penilaian faktor pendorong dan penghambat meliputi:

1) NF (Nilai Faktor)

Penilaian NF (Nilai Faktor) dilakukan dengan memakai model *rating scale* 1 hingga 5 atau melalui teknik komparasi yaitu membandingkan faktor yang paling *urgent* antara satu faktor dengan faktor lainnya.

2) BF (Bobot Faktor)

Penilaian BF (Bobot Faktor) dapat dinyatakan dalam bilangan desimal atau presentase. Rumus dalam menentukan BF yaitu:

$$BF = \frac{NF}{\sum NF} \times 100\%$$

3) ND (Nilai Dukungan)

ND (Nilai Dukungan) ditentukan melalui wawancara dengan responden yaitu pelaku yang terkait dengan agroindustri tape “Sumber Madu SAE”.

4) NBD (Nilai Bobot Dukungan)

NBD (Nilai Bobot Dukungan) dapat ditentukan dengan rumus:

$$NBD = ND \times BF$$

5) NK (Nilai Keterkaitan)

NK (Nilai Keterkaitan) ditentukan dengan keterkaitan antara faktor pendorong dan penghambat. Nilai tiap faktor menggunakan rentang nilai antara 1 hingga 5 dan apabila tidak memiliki keterkaitan diberi nilai 0.

6) TNK (Total Nilai Keterkaitan)

TNK (Total Nilai Keterkaitan) ditentukan dari jumlah total nilai keterkaitan antara faktor pendorong dan faktor penghambat dalam satu baris.

7) NRK (Nilai Rata-Rata Keterkaitan)

NRK (Nilai Rata-Rata Keterkaitan) tiap faktor dapat ditentukan dengan rumus:

$$NRK = \frac{TNK}{\sum N - 1}$$

Keterangan:

TNK : Total Nilai Keterkaitan

$\sum N$: jumlah faktor pendorong dan penghambat yang dinilai

8) NBK (Nilai Bobot Keterkaitan) tiap faktor dapat ditentukan dengan rumus:

$$NBK = NRK \times BF$$

9) TNB (Total Nilai Bobot) tiap faktor dapat ditentukan dengan rumus:

$$TNB = NBD + NBK$$

c) Faktor Kunci Keberhasilan dan Diagram Medan Kekuatan

1. Penentuan Faktor Kunci Keberhasilan (FKK)

Berdasarkan besarnya TNB pada tiap-tiap faktor maka dapat dipilih faktor yang memiliki TNB paling besar sebagai faktor kunci keberhasilan (FKK) yang dapat dijadikan sebagai penentu strategi atau solusi dari adanya faktor pendorong dan faktor penghambat. Cara menentukan FKK adalah sebagai berikut; (1) memilih berdasarkan TNB yang terbesar; (2) jika TNB sama maka memilih BF yang terbesar; (3) jika BF sama maka memilih NBD yang terbesar; (4) jika NBD sama maka memilih NBK terbesar; (5) jika NBK sama maka memilih berdasarkan pengalaman dan pertimbangan rasionalitas.

Faktor pendorong dan penghambat yang teridentifikasi untuk mengetahui strategi pengembangan dari agroindustri tape “Sumber Madu SAE” adalah sebagai berikut:

Faktor Pendorong (D):

(D1) Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi

(D2) Kemampuan Sumberdaya Manusia yang baik

(D3) Kemasan tape yang cukup baik

(D4) Harga jual yang cukup terjangkau

Faktor Penghambat (H):

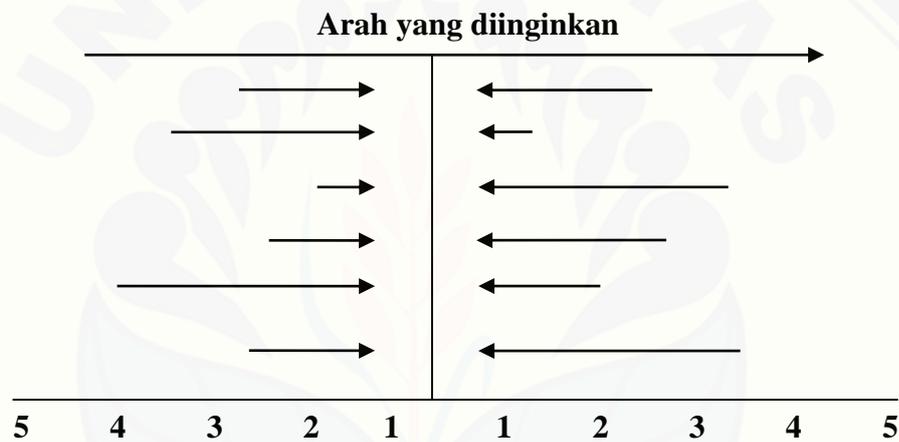
(H1) Ketersediaan bahan baku yang sulit didapatkan

(H2) Keterbatasan modal

(H3) Pemasaran yang kurang maksimal

(H4) Persaingan yang cukup tinggi

Berdasarkan besarnya TNB tiap faktor pendorong dan penghambat dapat ditunjukkan dalam suatu diagram yang bernama diagram medan kekuatan dengan kondisi yang ingin dicapai adalah pengembangan agroindustri tape “Sumber Madu SAE”.



Gambar 3.1 Diagram Medan Kekuatan

d) Penyusunan Strategi Pengembangan

Penyusunan strategi pengembangan agroindustri tape dapat dilihat dari nilai Faktor Kunci Keberhasilan (FKK) yang paling tinggi untuk faktor pendorong dan faktor penghambat. Penyusunan strategi pengembangan disesuaikan dengan kenyataan dilapang seperti yang tergambar dalam diagram medan kekuatan. Pencegahan risiko kegagalan dapat disusun strategi meminimalisir atau menghilangkan faktor kunci penghambat.

3.6 Definisi Operasional

1. Responden adalah pemilik agroindustri tape “Sumber Madu SAE”, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember, akademisi dan pemilik Toko Oleh-Oleh Sumber Madu serta konsumen yang telah menjadi pelanggan tetap tape “Sumber Madu SAE”.
2. Volume penjualan adalah banyaknya produk tape tiap kemasan (besek) yang dapat dijual oleh Agroindustri “Sumber Madu SAE” dalam sebulan.
3. Harga jual adalah nilai yang harus dibayarkan konsumen untuk membeli tape “Sumber Madu SAE” dalam satuan rupiah perkemasan.
4. Trend adalah suatu gerakan kecenderungan naik atau turun dari data volume penjualan tape pada Agroindustri “Sumber Madu SAE” dari bulan Agustus 2016 hingga bulan Mei 2017.
5. Peramalan penjualan merupakan perkiraan volume penjualan pada bulan Agustus 2016 hingga bulan Mei 2017 yang diperoleh berdasarkan data-data yang pernah terjadi yaitu data volume penjualan tape “Sumber Madu SAE” dari bulan Februari 2014 hingga bulan Juli 2016.
6. Volume produksi adalah jumlah atau banyaknya produk tape yang dapat diproduksi oleh Agroindustri “Sumber Madu SAE” setiap bulannya dalam satuan besek.
7. Harga bahan baku merupakan nilai yang harus dibayarkan pemilik agroindustri tape “Sumber Madu SAE” kepada pemasok ubi kayu sebagai bahan utama pembuatan tape “Sumber Madu SAE” dalam satuan rupiah perkilogram.
8. Biaya bahan penolong merupakan nilai yang harus dibayarkan pemilik agroindustri tape “Sumber Madu SAE” untuk membeli bahan-bahan penolong pembuatan tape yaitu meliputi ragi tape, kemasan yang digunakan baik karton maupun besek dan kayu yang digunakan untuk bahan bakar dalam produksi tape.
9. Permintaan tape adalah jumlah atau banyaknya tape “Sumber Madu SAE” yang dibeli atau diminta oleh konsumen pada harga dan waktu tertentu.

10. Kemampuan Sumberdaya Manusia merupakan para pekerja yang siap, mampu dan siaga (handal) dalam mencapai tujuan-tujuan dari Agroindustri “Sumber Madu SAE”.
11. Kemasan merupakan bagian terluar (besek/karton) yang membungkus atau mewadahi produk tape “Sumber Madu SAE” dengan tujuan untuk melindungi tape.
12. Ketersediaan bahan baku merupakan tingkat tersedianya ubi kayu yang akan digunakan dalam proses produksi tape “Sumber Madu SAE”.
13. Modal adalah sesuatu yang sangat dibutuhkan oleh Agroindustri “Sumber Madu SAE” untuk menjalankan usaha tapenya, baik berupa uang maupun alat produksi tape.
14. Strategi pengembangan agroindustri tape “Sumber Madu SAE” adalah satu kesatuan rencana yang disusun secara sistematis untuk mengembangkan agroindustri tape tersebut.
15. *Force Field Analysis* adalah suatu alat analisis untuk merencanakan suatu perubahan yang terdiri dari faktor pendorong dan faktor penghambat yang dimiliki agroindustri tape manis “Sumber Madu SAE”.
16. Faktor pendorong adalah faktor-faktor strategis yang terdiri dari kekuatan dan peluang dalam agroindustri tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang.
17. Faktor penghambat adalah faktor-faktor strategis yang terdiri dari kelemahan dan ancaman dalam agroindustri tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang.
18. Faktor Kunci Keberhasilan (FKK) adalah nilai prioritas dari faktor pendorong dan penghambat yang berpengaruh terhadap solusi dari agroindustri tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang.
19. *Key Informan* adalah orang yang menjadi sumber informasi yang terlibat secara langsung dan memiliki kemampuan serta memahami masalah yang terkait kondisi lingkungan tersebut.

BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember

4.1.1 Letak dan Keadaan Wilayah

Desa Sumberpinang adalah sebuah kawasan yang terletak di Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Desa tersebut letaknya berbatasan dengan Desa Bedadung Kecamatan Pakusari di sebelah Utara, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Kertosari Kecamatan Pakusari, Desa Antirogo Kecamatan Sumpalsari di sebelah Barat dan di sebelah Timur berbatasan dengan Desa Subo Kecamatan Pakusari. Jarak Desa Sumberpinang ke ibukota kecamatan terdekat kurang lebih 1 km dengan lama tempuh sekitar 5 menit, sedangkan jarak dengan ibukota kabupaten terdekat sejauh 8 km dengan lama tempuh sekitar 20 menit.

Secara administratif, wilayah Desa Sumberpinang terbagi menjadi 4 dusun, yakni Dusun Jatian, Dusun Krajan, Dusun Jeding dan Dusun Bunder. Desa Sumberpinang memiliki area keseluruhan sebesar 71.752,897 hektar yang terdiri dari luas pemukiman sebesar 71.286 hektar, luas pertanian sawah sebesar 308,199 hektar dan selebihnya adalah area lading, perkebunan serta bangunan sekolah dan perkantoran. Desa Sumberpinang memiliki ketinggian tempat 142 meter di atas permukaan laut dengan curah hujan 288 mm/tahun.

4.1.2 Keadaan Penduduk

Jumlah penduduk Desa Sumberpinang berdasarkan data profil desa tahun 2009 tercatat jumlah penduduk sebanyak 7.620 orang terdiri dari 3.724 orang laki-laki dan 3.896 orang perempuan serta terdiri dari 2.529 kepala keluarga. Gambaran mengenai penduduk Desa Sumberpinang berdasarkan kelompok umur dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Kelompok Umur Penduduk Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember 2011

No.	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	0-4	299	3,00
2.	5-9	636	8,35
3.	10-14	736	9,66
4.	15-19	613	8,04
5.	20-24	678	8,90
6.	25-29	660	8,66
7.	30-34	649	8,52
8.	35-39	582	7,64
9.	40-44	575	7,55
10.	45-49	576	7,56
11.	50-54	460	6,04
12.	>55	1156	15,170
Total		7620	100

Sumber: Profil Desa Sumberpinang, 2011

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa persentase penduduk produktif yaitu penduduk yang berumur 15-54 tahun adalah 62,91%, sedangkan persentase penduduk non-produktif yaitu penduduk berumur 0-14 tahun dan di atas 55 tahun adalah 37,09%. Hal ini mengindikasikan bahwa tenaga kerja Desa Sumberpinang tersedia dalam jumlah yang cukup besar.

4.1.3 Sektor Pendidikan

Salah satu faktor pendukung yang sangat penting dalam pembangunan wilayah daerah adalah tingkat pendidikan yang memadai. Apabila tingkat pendidikan masyarakat tinggi, maka pembangunan akan berjalan lancar. Gambaran mengenai tingkat pendidikan penduduk Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari dapat dilihat seperti yang tertera pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember 2011

No	Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Penduduk usia 10 tahun ke atas yang buta huruf	321	24,00
2	Tidak tamat SD/ sederajat	581	43,56
3	Tamat SD/ sederajat	198	14,81
4	SLTP/ sederajat	131	9,80
5	SLTA/ sederajat	94	7,03
6	D-1	5	0,37
7	D-2	2	0,14
8	D-3	4	0,30
9	S-1	1	0,07
Total		1337	100,00

Sumber: Profil Desa Sumberpinang, 2011

Pada Tabel 4.2 dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan penduduk Desa Sumberpinang masih relatif rendah. Hal ini terlihat dari besarnya penduduk yang tidak tamat SD/ sederajat dengan jumlah 581 orang atau 43,56%. Selain itu jumlah penduduk usia 10 tahun ke atas yang buta huruf juga cukup besar yaitu 24%. Secara umum kondisi ini akan memperlambat perkembangan dan pembangunan wilayah Desa Sumberpinang.

4.1.4 Sektor Pertanian

Hasil pertanian merupakan salah satu faktor yang penting dalam mendukung pengembangan agroindustri. Desa Sumberpinang memiliki luas area tanam dan produksi menurut komoditasnya berturut-turut pada Tabel 4.3

Tabel 4.3 Komoditi Tanaman Strategis Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember 2011

No	Komoditas	Luas Area (Ha)	Produksi (Ton/Ha)
1	Kedelai	4,0	7,0
2	Kacang Panjang	1,2	0,6
3	Jagung	4,6	6,4

Sumber: Profil Desa Sumberpinang, 2011

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa komoditi ubi kayu tidak termasuk ke dalam komoditi tanaman strategis di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari. Hal inilah yang menyebabkan pemilik agroindustri tape Sumbermadu SAE mencari bahan

baku tape di luar area Desa Sumberpinang. Pemilik agroindustri mencari bahan baku tape ke daerah Kecamatan Silo dan Kecamatan Mayang.

4.2 Gambaran Umum Agroindustri

4.2.1 Sejarah Berdirinya Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

Agroindustri tape “Sumber Madu SAE” adalah sebuah usaha turun temurun dan telah berdiri sejak tahun 1984. Awal pendirian agroindustri adalah karena adanya program dari pemerintah terkait pembangunan desa dengan meningkatkan pemberdayaan masyarakat. Program ini menuntut setiap daerah memiliki usaha yang memproduksi suatu produk unggulan yang dikelola secara mandiri. Sejak program tersebut diturunkan, agroindustri “Sumber Madu SAE” mampu bertahan hingga saat ini, bahkan telah banyak mengalami perkembangan.

Di awal berdirinya yaitu sejak tahun 1984, nama agroindustri tersebut adalah agroindustri “Sumber Madu”, akan tetapi ketika Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember mengajukan nama agroindustri “Sumber Madu” ke Jakarta pada tahun 2007 oleh untuk mendapatkan hak paten nama agroindustri, nama Sumber Madu ditolak karena telah ada agroindustri di wilayah lain yang menggunakan dan mematenkan nama tersebut lebih dulu, sehingga akhirnya agroindustri tape di Desa Sumberpinang ini menambahkan kata “SAE” di belakangnya dan telah resmi mendapatkan hak paten pada tahun 2014 dengan nama agroindustri “Sumber Madu SAE”.

Saat ini usaha tape “Sumber Madu SAE” telah dikelola oleh generasi ketiganya yaitu Iffat Amalia yang mulai mengelola usaha tape dari tahun 2014. Agroindustri tape “Sumber Madu SAE” termasuk dalam agroindustri skala rumah tangga. Hal itu dikarenakan tenaga kerja yang digunakan oleh agroindustri masih tergolong sedikit dan sebagian besar alat produksi menggunakan alat tradisional.

Agroindustri tape “Sumber Madu SAE” tidak hanya memproduksi tape saja, melainkan juga suwar-suwir dan prol tape. Suwar-suwir diproduksi apabila ada kualitas tape yang dihasilkan ternyata kurang bagus yaitu terlalu lembek. Selain itu, suwar-suwir dan prol tape juga diproduksi ketika terdapat produk tape yang tidak terjual di pasaran. Tape “Sumber Madu SAE” terdaftar di Dinas Kesehatan dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember sehingga agroindustri

beberapa kali mendapat bantuan berupa peralatan produksi. Agroindustri tape “Sumber Madu SAE” memiliki total 13 orang pekerja yang umumnya tingkat pendidikan tenaga kerjanya adalah lulusan SD dan hanya 2 orang yang merupakan lulusan SMA. Tenaga kerja yang dimiliki umumnya tenaga kerja yang ada di sekitar lokasi usaha dan memiliki keuletan dalam bekerja. Pemberian upah dilakukan setiap 2 minggu sekali dengan aturan jam kerja 5 jam sampai 7 jam tiap berproduksi. Berikut ini adalah profil singkat Agroindustri tape “Sumber Madu SAE” dapat dilihat pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4 Profil Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

No.	Profil	Keterangan
1	Nama perusahaan	Sumber Madu SAE
2	Alamat perusahaan	Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari
3	Jumlah tenaga kerja	13
4	Tahun berdiri	1984
5	Kapasitas Produksi maksimum	4 kwintal
6	Nomor Depkes	Depkes. Prop. Jatim. No. 047/13/32/89

Sumber: Data Primer, 2016 (diolah)

4.2.2 Lokasi Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

Lokasi agroindustri tape “Sumber Madu SAE” ini terletak di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. Lokasi agroindustri tersebut merupakan tempat produksi tape “Sumber Madu SAE” yang dilakukan di sebuah rumah produksi. Luas agroindustri tape “Sumber Madu SAE” yang terletak di Desa Sumberpinang ini sebesar 12 x 9 meter persegi. Luas agroindustri ini dapat digunakan untuk melakukan kegiatan produksi tape secara maksimal. Pemilihan lokasi usaha agroindustri “Sumber Madu SAE”, menurut pemilik agroindustri didasarkan karena lokasi berada di tengah-tengah antara lokasi pemasaran tape yang dijangkau agroindustri dengan lokasi pengambilan bahan baku tape. Pemilik agroindustri memiliki dua petani mitra tetap penyedia ubi kayu sebagai bahan baku pembuatan tape yaitu dari petani-petani di Kecamatan Silo dan Kecamatan Mayang dan ketika kedua lokasi tersebut tidak mampu memenuhi kebutuhan bahan baku dari agroindustri tape “Sumber Madu SAE”, maka agroindustri menyuplai bahan baku dari petani di Kecamatan Sumberjeruk (Bondowoso). Oleh karena itu, lokasi

usaha yang dianggap strategis ini lebih meminimalkan biaya transportasi, baik biaya transportasi dalam mengangkut ubi kayu ke tempat produksi maupun biaya transportasi untuk mendistribusikan tape ke lokasi pemasaran.

4.2.3 Manajemen Pemenuhan Bahan Baku Tape “Sumber Madu SAE”

Ketersediaan bahan baku merupakan salah satu faktor penting bagi sebuah agroindustri dalam upaya menjaga kualitas, kuantitas dan kesinambungan produksinya. Apalagi ketika bahan baku yang digunakan bersifat musiman, ketersediaannya sering berfluktuasi. Di sisi lain agroindustri cenderung membutuhkan bahan baku dalam jumlah tetap. Perkembangan agroindustri harus didukung dengan pengadaan bahan baku yang tepat waktu. Oleh karena itu, ketersediaan bahan baku bagi agroindustri seperti agroindustri tape “Sumber Madu SAE” sangat menentukan terlaksananya proses produksi secara optimal sehingga rencana produksi dapat direalisasikan.

Ubi kayu yang digunakan sebagai bahan baku pembuatan tape di agroindustri tape “Sumber Madu SAE” adalah ubi kayu yang memiliki kondisi baik yaitu ubi kayu yang baru dipanen tidak lebih dari dua hari dua malam. Hal itu disebabkan karena apabila ubi kayu yang digunakan tidak dalam kondisi segar (*fresh*), maka akan mempengaruhi produksi tape terutama cita rasa dari tape. Tape yang dihasilkan dari bahan baku yang kurang baik akan memiliki kualitas yang kurang baik pula.

Setiap melakukan produksi, agroindustri “Sumber Madu SAE” membutuhkan bahan baku antara 2 kwintal hingga 4 kwintal. Kebutuhan bahan baku ini bergantung pada permintaan pasar dan ketersediaan tape di tempat produksi dan di tempat penitipan tape di toko-toko. Untuk setiap 2 kwintal ubi kayu, akan menghasilkan tape sebanyak 100 kotak/besek dan 200 kotak/besek untuk 4 kwintal ubi kayu dengan berat sekitar 300 gram tiap besek atau 900 gram untuk seikat beseknya dan 600 gram dalam satu kotak tape.

Sumber bahan baku yang didapatkan oleh agroindustri tape “Sumber Madu SAE” berasal dari dua lokasi yaitu sebagian besar di Kecamatan Silo dan sebagian kecilnya di Kecamatan Mayang. Apabila kedua lokasi tersebut tidak mampu

memenuhi kebutuhan bahan baku dari agroindustri tape “Sumber Madu SAE”, maka agroindustri menyuplai bahan baku dari petani di Kecamatan Sumberjeruk (Bondowoso). Ketersediaan bahan baku setiap produksi selalu dapat dipenuhi, karena Kecamatan Silo dan Kecamatan Mayang merupakan pemasok tetap. Hal itu dikarenakan pemilik agroindustri tape “Sumber Madu SAE” telah memiliki petani di kedua kecamatan tersebut sebagai mitra tetap penyedia lahan ubi kayu untuk bahan baku produksi tape “Sumber Madu SAE” dengan sistem tebasan. Harga ubi kayu pada lahan tebasan tersebut tergantung dari kesepakatan antara pemilik agroindustri dengan petani pemilik lahan tebasan.

Biasanya kesepakatan tersebut adalah melakukan tawar-menawar hingga menemukan harga yang disepakati bersama. Pada kerjasama antara pemilik agroindustri dengan petani mitra penyedia lahan ubi kayu siap panen ini terkadang membutuhkan perantara apabila kedua petani mitra tetap tersebut tidak dapat memenuhi permintaan agroindustri. Petani mitra tetap akan menjadi perantara antara pemilik agroindustri dengan pemilik lahan tebasan ubi kayu lainnya yang dapat memenuhi permintaan ubi kayu untuk agroindustri, sehingga ketersediaan bahan baku agroindustri tape “Sumber Madu SAE” dapat terus terjaga dengan baik.

4.2.4 Layanan dan Pemasaran Tape Pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

Jenis layanan pada agroindustri tape “Sumber Madu SAE” adalah konsumen dapat datang secara langsung ke tempat produksi untuk membeli produk tape yang dihasilkan, atau bagi konsumen tetap dapat juga melakukan pemesanan melalui telpon serta mengantarkan pesanan ke konsumen jika tidak terlalu jauh dari lokasi produksi. Agroindustri juga melayani pemesanan produk untuk berbagai acara, seperti pertemuan rapat, arisan, dan acara-acara tertentu serta oleh-oleh yang dipesan khusus.

Tape yang diproduksi oleh agroindustri “Sumber Madu SAE” memiliki dua bentuk kemasan, yaitu kemasan besek dan kemasan karton. Harga tape yang diproduksi oleh Agroindustri tape “Sumber Madu SAE” adalah Rp 13.000,00 untuk setiap kemasan (kotak atau besek) jika membeli langsung di tempat produksi. Harga jual akan berbeda jika konsumen melakukan pembelian di tempat lain yang

memasarkan tape Sumber Madu SAE, yaitu seperti di beberapa toko yang ada di Kecamatan Pakusari, Kecamatan Sumpalsari dan juga toko-toko di wilayah Ambulu, dimana rata-rata harga tape yang jual yaitu Rp 14.000,00 untuk kemasan dalam seikat besek yang terdiri dari 3 besek. Pemasaran tape dari Agroindustri tape “Sumber Madu SAE” ini juga dipasarkan di toko oleh-oleh Sumber Madu yang berlokasi di Jalan Gajah Mada Jember yang menjual tape “Sumber Madu SAE” dengan harga Rp 15.000,00 untuk kemasan dalam kotak dan Rp 16.000,00 untuk seikat besek. Setiap kali produksi, agroindustri Sumber Madu SAE dapat menjual tape rata-rata minimal sebanyak 100 kemasan tape (kotak/besek), sehingga dalam seminggu agroindustri Sumber Madu SAE dapat menjual tape minimal sebanyak 400 kemasan.

4.2.5 Proses Produksi Tape Pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

Produksi tape biasanya dilakukan 4 kali dalam seminggu sehingga dalam sebulan frekuensi produksi sebanyak 16 kali, sedangkan pemesanan bahan baku ubi kayu dilakukan setiap 2 hari sekali. Tape merupakan salah satu makanan fermentasi yang terbuat dari bahan baku ubi kayu dan tambahan bahan-bahan lainnya. Adapun proses produksi tape dengan proses produksi kurang lebih 5 jam dapat dirinci sebagai berikut:

(1) Pengupasan Kulit

Mengupas kulit ubi kayu dengan cara menyayat kulit secara memanjang lalu menarik bagian kulitnya. Biasanya bagian ini mudah untuk dilepaskan. Pengupasan kulit dengan menggunakan bantuan pisau.

(2) Pencucian

Mencuci ubi kayu yang telah dikupas hingga bersih kemudian potong kecil-kecil atau dibiarkan utuh sesuai dengan keinginan.

(3) Pengukusan

Mengukus ubi kayu yang telah dicuci sampai matang atau setengah matang sesuai keinginan.

(4) Pendinginan

Pendinginan yang dimaksud adalah menghilangkan uap panas pada ubi kayu setelah dilakukan pengukusan. Caranya adalah dengan meletakkan ubi kayu yang telah dikukus di atas dipan kecil dan dibiarkan hingga uap panasnya hilang dan suhu ubi kayu sama dengan suhu ruangan.

(5) Peragian

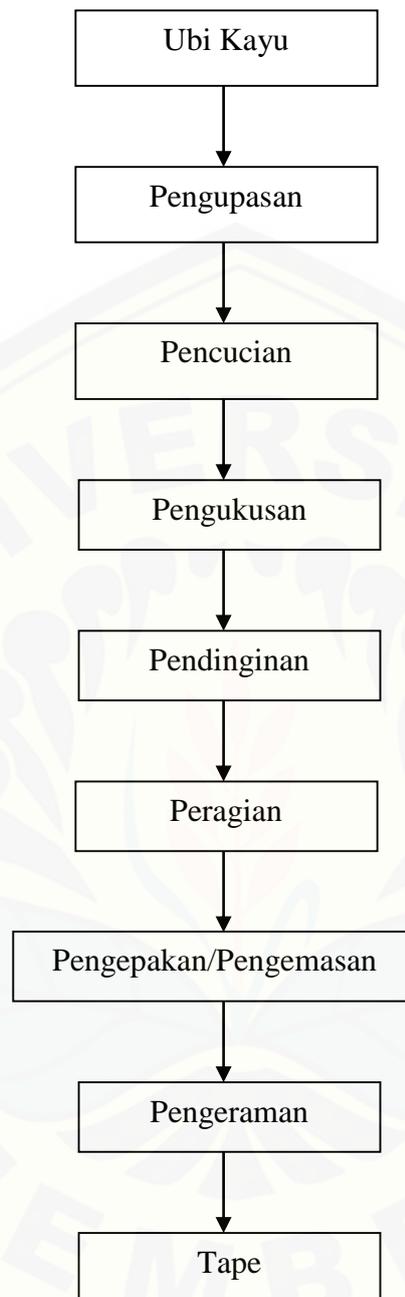
Setelah suhu ubi kayu turun, kemudian melakukan penaburan ragi secara merata. Apabila jumlah tape yang diproduksi dalam jumlah besar, sebaiknya ragi tersebut dibungkus di dalam kantung kain, kemudian ditepuk-tepukkan secara merata pada ubi kayu yang telah matang tersebut.

(6) Pengemasan/Pengemasan

Mengatur ubi kayu yang telah diberi ragi ke dalam kemasan yang telah dialasi daun pisang yang bersih atau kertas minyak, kemudian ditutup rapat dengan daun di atasnya.

(7) Pengeraman

Menyimpan dan membiarkannya diperam selama 2-3 hari lamanya pada suhu kamar. Tidak membuka selama masa pemeraman dan tidak terkena tangan agar tape yang dihasilkan bermutu baik.



Gambar 4.1 Skema Proses Produksi Tape



BAB 6. SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

1. Ramalan volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” mengalami fluktuasi dengan trend yang cenderung meningkat setiap bulannya. Naik turunnya volume penjualan tersebut membuktikan bahwa ramalan volume penjualan penting untuk dilakukan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan besarnya produksi yang akan dilakukan serta bahan pertimbangan dalam upaya terus meningkatkan volume penjualan agar pengembangan agroindustri dapat terwujud.
2. Variabel-variabel yang mempengaruhi volume penjualan tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” adalah variabel volume produksi, harga bahan baku dan biaya bahan penolong. Variabel volume produksi berpengaruh secara nyata terhadap volume penjualan tape “Sumber Madu SAE”.
3. Strategi pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” yang paling efektif adalah dengan menghilangkan atau meminimalisasi hambatan kunci yaitu persaingan yang cukup tinggi dan optimalisasi pendorong kunci yaitu permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cenderung tinggi.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” di Desa Sumberpinang Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember, peneliti merekomendasikan kepada pemilik maupun tenaga kerja Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE” tersebut agar dapat mengembangkan agroindustri tersebut dengan meminimalisir faktor penghambat serta mengoptimalkan faktor pendorong yang telah ada, diantaranya yaitu:

1. Melakukan kegiatan promosi secara optimal melalui media internet, media massa, menyebar brosur dan mengikuti berbagai *event* seperti pameran.
2. Mempertahankan kualitas dan cita rasa tape “Sumber Madu SAE” dengan selalu menggunakan ubi kayu yang berkualitas sebagai bahan baku pembuatan tape dan selalu melakukan proses produksi dengan sebaik-baiknya.

3. Melakukan diferensiasi produk dan kemasan tape “Sumber Madu SAE” untuk lebih menarik minat konsumen pada tape yang diproduksi.
4. Meningkatkan keterampilan SDM baik pemilik agroindustri maupun tenaga kerja Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”.
5. Melakukan pinjaman modal kepada pihak lain guna mewujudkan pengembangan Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”.



DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, Tuhana Taufiq. 2014. Pengantar Ilmu Pertanian: Agraris, Agrobisnis, Agroindustri, dan Agroteknologi. Yogyakarta: Global Pustaka Utama.
- Badan Pusat Statistik. 2014. Data Produksi Ubi Kayu Kabupaten Jember Pada Tahun 2008 Sampai 2013.
- Bharoto dan Koeswini Tri Ariani. 2010. Analisa Kelayakan Usaha Pengolahan Ubi Kayu Menjadi Selondok Desa Banjariiarjo. Kecamatan Kalibawang Kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Penyuluhan Pertanian Universitas Yogyakarta*, 6(1): 69-77.
- Entang dan Sianipar. 2003. *Teknik-Teknik Analisis Manajemen*. Jakarta : Lembaga Administrasi Negara.
- Ferdinand, Edward. 2007. Analisis Peramalan Volume Penjualan Dengan Perbandingan Cara Manual Dan Program Qsb Pada PT. Lion Wings. *Jurnal Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma*, 3(1): 1-14.
- Hanafie, Rita. 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta: Penerbit ANDI.
- Imaniar. 2009. Analisis Ketersediaan Bahan Baku pada Agroindustri Tape di Kabupaten Bondowoso. *Skripsi*. Universitas Jember: Jember.
- Januar, Jani. 2006. *Agribisnis: Teori, Strategi dan Kebijakan*. Jember: Faperta-UNEJ.
- Juliarti, Erna dan Iis Alfaizah. 2013. Optimasi Penambahan Nutrien Terhadap Kadar Protein Pada Fermentasi Padat Kulit Umbi Ubi Kayu Menggunakan Response Surface Methods (RSM). *Jurnal Teknologi Kimia dan Industri*, 2(2): 25-32.
- Kurniasih, Endah. 2007. Prospek Pengembangan Agroindustri Tape di Kabupaten Jember. *Skripsi* . Jember: Universitas Jember.
- Martana, Dewa PA., I Ketut Kirya dan Nyoman Yulianthi. 2015. Pengaruh Jenis Produk Biaya Promosi dan Biaya Produksi terhadap Volume Penjualan. *Jurnal Manajemen Universitas Pendidikan Ganesha*, 3(1): 1-8.
- Marwasputra, Lestariadi. 2010. Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Penjualan Terhadap Hasil Penjualan Pengrajin Keramik di Kecamatan Purworejo Klampok Kabupaten Banjarnegara. *Skripsi*. Universitas Negeri Semarang: Semarang.

- Munawaroh, Astin Nurhayati. 2010. Peramalan Jumlah Penumpang Pada PT. Angkasa Pura (PERSERO) Kantor Cabang Bandar Udara Internasional Adi Sutjipto Yogyakarta Dengan Metode Winter's Exponential Smoothing dan Seasonal ARIMA. *Skripsi*. Universitas Negeri Yogyakarta: Yogyakarta.
- Nugraheni, Praba Intan. 2014. Analisis Rantai Nilai Komoditas Pertanian Ubi Kayu (*Manihot Esculeta Crantz*) Di Kecamatan Tlogowungu Kabupaten Pati. Fakultas Ekonomika Dan Bisnis. *Jurnal Agroteknologi Fakultas Pertanian Universitas Diponegoro Semarang*, 2(3): 1-104.
- Nurin'in, Devi Nihayati. 2015. Prospek Pengembangan Agroindustri Tape Singkong di Kabupaten Jember. *Skripsi*. Universitas Jember: Jember.
- Nursandy, Michell Rinda. 2013. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengusaha Tape di Desa Sumber Tengah Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso. *Skripsi*. Universitas Jember: Jember.
- Pasaribu, Theresia OR., dan Rossi SW. 2014. Penentuan Metode Peramalan Sebagai Dasar Penentuan Tingkat Kebutuhan Persediaan Pengaman pada Produk Karet Remah SIR 20. *Jurnal Teknik Industri Fakultas Teknologi Industri*, 8(1): 402-408.
- Prihandana, Rama., dkk. 2007. *Bioetanol Ubi Kayu: Bahan Bakar Masa Depan*. Jakarta: AgroMedia Pustaka.
- Sarwano, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Sarwono, Jonathan. 2010. *Pintar Menulis Karangan Ilmiah*. Yogyakarta: ANDI
- Soekartawi. 1996. *Pembangunan Pertanian*. Jakarta: Grafindo Persada.
- Soekartawi. 2000. *Agribisnis. Teori dan Aplikasinya*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Soetrisno, Anik Suwandari dan Rijanto. 2006. *Pengantar Ilmu Pertanian*. Malang: BayuMedia.
- Sudarmi, Sri. Dkk.,. 2010. Pembuatan Tepung Tape Dari Tape Ubi Kayu Menggunakan Operasi Pengeringan. Prosiding Seminar Nasional Teknik Kimia "Kejuangan" Yogyakarta: 479-484.
- Suliantari dan Winiati Pudji Rahayu. 1990. *Teknologi Fermentasi Ubi-Umbian dan Biji-bijian*. Institut Pertanian Bogor: Pusat Antar Universitas Pangan dan Gizi.
- Suparta. 2007. *Fokus Pengawasan: Membangun Budaya Kerja Melalui Pakta Integritas*. Jakarta: Inspektorat Jenderal Departemen Agama RI.
- Supranto. 1992. *Statistik: Teori dan Aplikasi, Edisi Kelima Jilid 2*. Jakarta: Erlangga.

- Susanto, Fendi. 2009. Forecasting Volume Penjualan Produk Kertas Perusahaan Pt. Pura Barutama Dengan Menggunakan Analisis Runtun Waktu Dan Program Minitab. *Skripsi*. Semarang: Universitas Negeri Semarang.
- Tambunan, Tulus. 2010. *Pembangunan Pertanian dan Ketahanan Pangan*. Jakarta: UI-Press.
- Tohir, Akhmat. 2011. Analisis peramalan penjualan minyak sawit kasar atau crude palm oil pada PT. KHARISMA pemasaran bersama Nusantara di Jakarta. *Skripsi*. Jakarta: UIN.
- Utami, Arifa MT. 2015. Analisis Manajemen Rantai Pasok (*Supply Chain Management*) Tape di Kabupaten Jember. *Skripsi*. Universitas Jember: Jember.
- Valentina, Oxy. 2009. Analisis Nilai Tambah Ubi Kayu Sebagai Bahan Baku Keripik Singkong Di Kabupaten Karanganyar (Kasus Pada KUB Wanita Tani Makmur). *Skripsi*. Universitas Sebelas Maret: Surakarta.
- Wibowo. 2000. *Pertanian dan Pangan Bunga Rampai Pemikiran Menuju Ketahanan Pangan*. Jakarta: Sinar Harapan.

LAMPIRAN

Lampiran A. Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE” pada Bulan Februari 2014 hingga Bulan Juli 2016

Tahun	Bulan	Volume Penjualan (Y)
2014	Februari	2640
	Maret	3392
	April	3022
	Mei	3357
	Juni	3398
	Juli	2077
	Agustus	3070
	September	3076
	Oktober	4253
	November	3501
	Desember	5671
	2015	Januari
Februari		2892
Maret		5032
April		3598
Mei		4919
Juni		2717
Juli		1225
Agustus		2230
September		1886
Oktober		4068
November		3291
Desember		7081
2016	Januari	3980
	Februari	3993
	Maret	3458
	April	3055
	Mei	3009
	Juni	2994
	Juli	2688
Total		103.281
Rata-Rata		3442,7

Lampiran B. Identifikasi Data Volume Penjualan Tape Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

Null Hypothesis: VOLUME has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

Keterangan	t-Statistic	Prob.
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4,293798	0,0022
Test critical values:		
1% level	-3,679322	
5% level	-2,967767	
10% level	-2,622989	

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(VOLUME)

Method: Least Squares

Sample(adjusted): 2014:03 2016:07

Included observations: 29 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
VOLUME(-1)	-0,810509	0,188763	-4,293798	0,0002
C	2813,088	689,3219	4,080950	0,0004
R-squared	0,405767	Mean dependent var		1,655172
Adjusted R-square	0,383758	S.D. dependent var		1478,422
S.E. of regression	1160,577	Akaike info criterion		17,01769
Sum squared resid	36367,7358	Schwarz criterion		17,11199
Log likelihood	-244,7566	F-statistic		18,43670
Durbin-Watson stat	2,061571	Prob(F-statistic)		0,000203

Correlogram

Date: 08/25/16 Time: 12:32

Sample: 2014:02 2016:07

Included observations: 30

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
**** .	**** .	1	0,187	0,187	1,1592	0,282
.** .	***** .	2	0,231	0,203	2,9840	0,225
. *****	. * .	3	-0,187	-0,280	4,2266	0,238
**** .	*** .	4	-0,336	-0,354	8,3978	0,078
. .	.* .	5	-0,235	-0,030	10,511	0,062
. ***	*** .	6	-0,300	-0,160	14,120	0,028
.** .	. **	7	-0,020	-0,039	14,136	0,049
. .	. .	8	-0,179	-0,295	15,535	0,050
. * .	. .	9	-0,063	-0,102	15,714	0,073
.* .	. .	10	-0,012	-0,116	15,720	0,108
. .	. * .	11	0,077	-0,112	16,021	0,140
. .	. * .	12	0,365	0,275	23,135	0,027

Lampiran C. Penentuan Model Indikator Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE” Model ARIMA (0, 0, 1)

Dependent Variable: D(VOLUME)

Method: Least Squares

Date: 08/25/16 Time: 12:35

Sample(adjusted): 2014:03 2016:07

Included observations: 29 after adjusting endpoints

Convergence achieved after 6 iterations

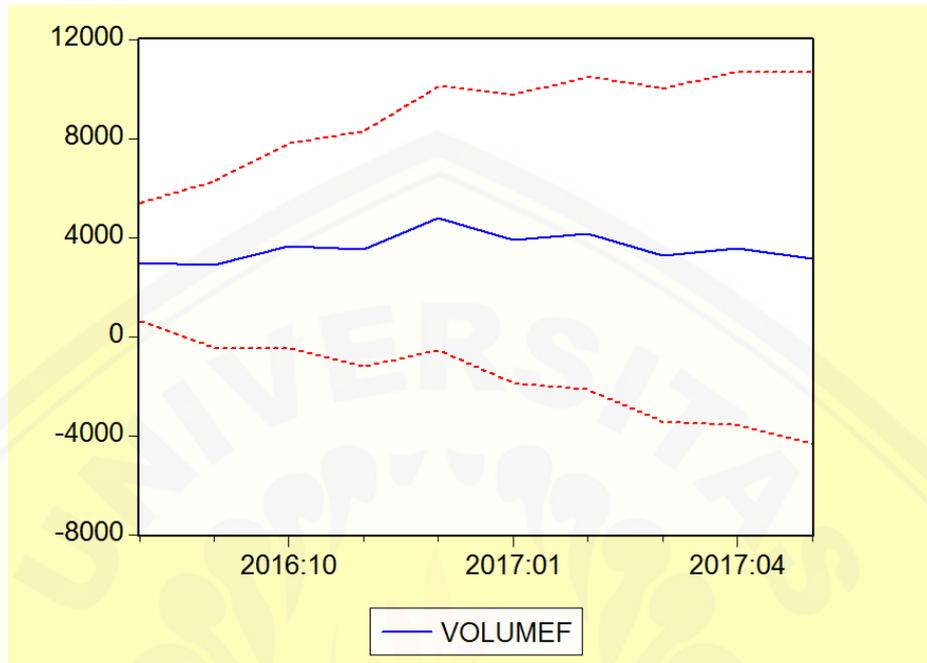
Backcast: 2013:03 2014:02

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	80.61251	359.7607	0.224073	0.8244
MA(12)	0.831827	0.069829	11.91237	0.0000
R-squared	0.432691	Mean dependent var	1.655172	
Adjusted R-squared	0.411679	S.D. dependent var	1478.422	
S.E. of regression	1133.980	Akaike info criterion	16.97133	
Sum squared resid	34719597	Schwarz criterion	17.06562	
Log likelihood	-244.0842	F-statistic	20.59309	
Durbin-Watson stat	2.916394	Prob(F-statistic)	0.000105	
Inverted MA Roots	.95-.25i			

**Lampiran D. Peramalan Volume Penjualan Tape “Sumber Madu SAE”
Bulan Agustus 2016 hingga Bulan Mei 2017**

Tahun	Bulan	Volume Penjualan
2016	Agustus	2.975
	September	2.887
	Oktober	3.645
	November	3.532
	Desember	4.775
2017	Januari	3.912
	Februari	4.154
	Maret	3.269
	April	3.547
	Mei	3.155
Total		35.851
Rata-rata		3.585,1

Lampiran E. Grafik Trend Peramalan Indikator Volume Penjualan Tape Sumber Madu SAE Model ARIMA (0,0,1)



Lampiran F. Variabel-variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

Tahun	Bulan	Volume Penjualan (Y)	Volume Produksi (besek)	Harga Bahan Baku (Rp)	Biaya Bahan Penolong (Rp)
2014	Februari	2640	2660	1900	170500
	Maret	3392	3395	1925	170000
	April	3022	3044	1880	170800
	Mei	3357	3360	1900	170900
	Juni	3398	3405	1950	170750
	Juli	2077	2112	1850	161575
	Agustus	3070	3082	1800	159975
	September	3076	3083	1900	158475
	Oktober	4253	4253	2000	156925
	November	3501	3560	1300	155425
	Desember	5671	5690	1700	153975
	2015	Januari	3708	3744	1675
Februari		2892	2938	1775	150700
Maret		5032	5054	1850	149000
April		3598	3499	1775	150000
Mei		4919	4923	1780	145550
Juni		2717	2729	1850	146500
Juli		1225	1240	1460	156500
Agustus		2230	2232	1925	156000
September		1886	1898	1900	156500
Oktober		4068	4068	2000	145500
November		3291	3307	1900	146000
Desember		7081	7090	2400	133500

Lanjutan F. Variabel-variabel yang Mempengaruhi Volume Penjualan Tape pada Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

Tahun	Bulan	Volume Penjualan (Y)	Volume Produksi (besek)	Harga Bahan Baku (Rp)	Biaya Bahan Penolong (Rp)
2016	Januari	3980	3994	1520	151000
	Februari	3993	3996	1620	151000
	Maret	3458	3475	1675	151500
	April	3055	3073	1700	151700
	Mei	3009	3032	2000	152000
	Juni	2994	3019	2100	152500
	Juli	2688	2707	2500	153000

**Lampiran G. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Agroindustri Tape
"Sumber Madu SAE"**

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Vol.Penjualan	3442.70	1150.581	30
Vol.Produksi	3455.40	1148.118	30
Harga_BB	1850.33	237.149	30
BiayaBahanPenolong	155005.00	8831.659	30

Correlations

		V.Penjualan	V.Produksi	Harga_BB	B.Penolong
Pearson Correlation	Vol.Penjualan	1.000	1.000	.182	-.475
	Vol.Produksi	1.000	1.000	.179	-.475
	Harga_BB	.182	.179	1.000	-.107
	BiayaPenolong	-.475	-.475	-.107	1.000
Sig. (1-tailed)	Vol.Penjualan	.	.000	.168	.004
	Vol.Produksi	.000	.	.172	.004
	Harga_BB	.168	.172	.	.288
	BiayaPenolong	.004	.004	.288	.
N	Vol.Penjualan	30	30	30	30
	Vol.Produksi	30	30	30	30
	Harga_BB	30	30	30	30
	BiayaPenolong	30	30	30	30

Variables Entered/Removed

Model	Variables	Variables	Method
	Entered	Removed	
1	BiayaBahanP enolong, Harga_BB, Vol.Produksi ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	1.000 ^a	1.000	.999	26.189	1.889

a. Predictors: (Constant), BiayaBahanPenolong, Harga_BB, Vol.Produksi

b. Dependent Variable: Vol.Penjualan

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.837E7	3	1.279E7	18649.446	.000 ^a
	Residual	17832.681	26	685.872		
	Total	3.839E7	29			

a. Predictors: (Constant), BiayaBahanPenolong, Harga_BB, Vol.Produksi

b. Dependent Variable: Vol.Penjualan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Stand. Coef.	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
	B	S. Error				Zo	Partial	Part	Toler.	VIF
1 (Constant)	-25.468	112.771		-.226	.823					
Vol.Produksi	1.001	.005	.999	205.71	.000	1.000	1.000	.870	.758	1.319
Harga_BB	.013	.021	.003	.638	.529	.182	.124	.003	.967	1.034
B.Penolong	-0,0001	.001	.000	-.160	.874	-.475	-.031	.000	.774	1.291

a. Dependent Variable: Vol.Penjualan

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions			
				Constant	Vol.Pro duksi	Harga _BB	B.Penol ong
1	1	3.911	1.000	.00	.00	.00	.00
	2	.076	7.156	.00	.72	.01	.00
	3	.011	18.693	.02	.03	.94	.04
	4	.001	60.836	.98	.24	.05	.95

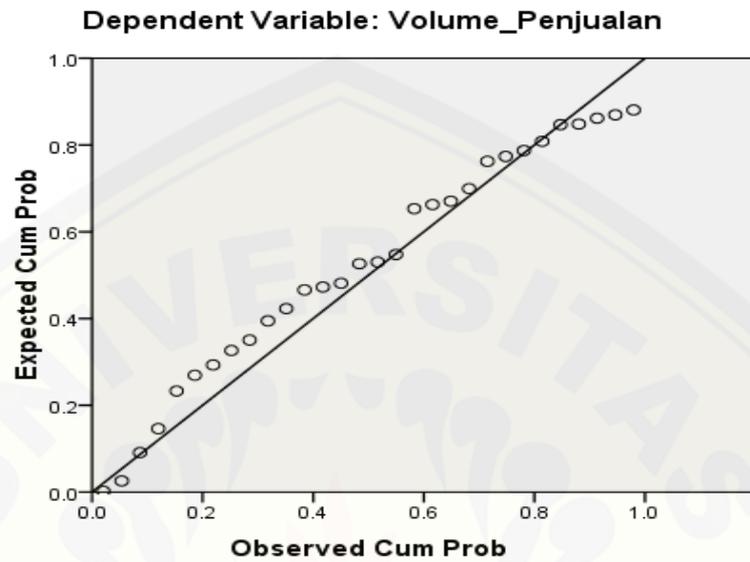
a. Dependent Variable: Vol.Penjualan

Residuals Statistics^a

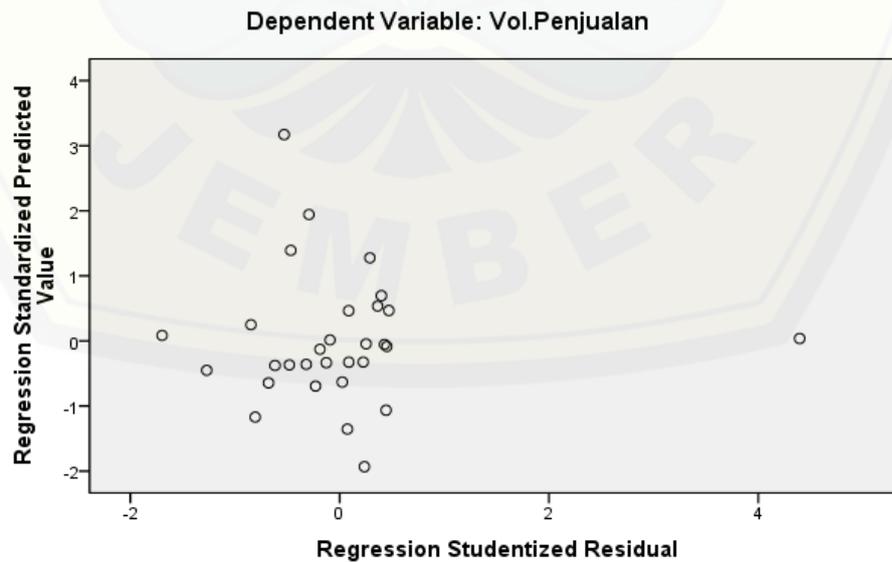
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	1219.63	7090.58	3442.70	1150.314	30
Std. Predicted Value	-1.933	3.171	.000	1.000	30
Residual	-39,046	112,156	.000	24,798	30
Std. Residual	-1,491	4,283	.000	.947	30

a. Dependent Variable: Volume_Penjualan

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Scatterplot



Lampiran H. Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Agroindustri Tape “Sumber Madu SAE”

No	Faktor Pendorong
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik
D3	Kemasan tape manis yang dikemas dengan baik
D4	Harga jual yang cukup terjangkau
No	Faktor Penghambat
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan
H2	Keterbatasan modal usaha
H3	Pemasaran yang kurang maksimal
H4	Persaingan yang cukup tinggi

Lampiran I. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-1 Iffat Amalia (Pemilik Agroindustri Tape Sumber Madu SAE)

No	Faktor Pendorong	D1	D2	D3	D4	NU
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi		D1	D1	D1	3
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	D1		D3	D2	1
D3	Kemasan tape yang dikemas dengan baik	D1	D3		D3	2
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	D1	D2	D3		1
TNU						7

No	Faktor Penghambat	H1	H2	H3	H4	NU
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan		H2	H3	H4	1
H2	Keterbatasan modal usaha	H2		H2	H2	3
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	H3	H2		H3	2
H4	Persaingan yang cukup tinggi	H4	H2	H3		1
TNU						7

Keterangan : NU : Nilai Urgensi
 TNU : Total Nilai urgensi

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran J. Hasil Nilai Dukungan Faktor Pendorong Dan Faktor Penghambat Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden Ke-1 Ifat (Pemilik Agroindustri Tape Sumber Madu SAE)

No	Faktor Pendorong	ND	NK								TNK
			D1	D2	D3	D4	H1	H2	H3	H4	
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi	5		4	3	3	5	4	4	4	27
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	4	4		4	4	3	3	3	4	25
D3	Kemasan tape yang dikemas dengan baik	4	3	4		4	3	4	3	4	25
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	3	3	4	4		5	5	4	4	29
No Faktor Penghambat											
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan	4	5	3	3	5		5	3	4	28
H2	Keterbatasan modal usaha	3	4	3	4	5	5		3	4	28
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	4	4	3	3	4	3	3		4	24
H4	Persaingan yang cukup tinggi	4	4	4	4	4	4	4	4		28

Keterangan : ND : Nilai Dukungan
 NK : Nilai Keterkaitan
 TNK : Total Nilai Keterkaitan

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran K. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-2 (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember)

No	Faktor Pendorong	D1	D2	D3	D4	NU
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi		D2	D1	D1	2
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	D2		D2	D2	3
D3	Kemasan tape manis yang dikemas dengan baik	D1	D2		D4	1
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	D1	D2	D4		1
TNU						7

No	Faktor Penghambat	H1	H2	H3	H4	NU
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan		H2	H3	H4	1
H2	Keterbatasan modal usaha	H2		H3	H4	1
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	H1	H2		H4	2
H4	Persaingan yang cukup tinggi	H4	H2	H4		3
TNU						7

Keterangan : NU : Nilai Urgensi
TNU : Total Nilai urgensi

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran L. Hasil Nilai Dukungan Faktor Pendorong Dan Faktor Penghambat Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden ke-2 (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember)

No	Faktor Pendorong	ND	NK								TNK
			D1	D2	D3	D4	H1	H2	H3	H4	
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi	5		4	3	2	4	4	3	3	23
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	4	4		4	3	3	2	3	4	23
D3	Kemasan tape manis yang dikemas dengan baik	4	3	4		3	2	3	2	4	21
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	3	2	3	3		4	4	3	5	24
No Faktor Penghambat											
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan	3	4	3	2	4		5	3	5	26
H2	Keterbatasan modal usaha	3	4	2	3	4	5		4	5	27
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	4	3	3	2	3	3	4		4	22
H4	Persaingan yang cukup tinggi	4	3	4	4	5	5	5	4		30

Keterangan : ND : Nilai Dukungan
 NK : Nilai Keterkaitan
 TNK : Total Nilai Keterkaitan

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran M. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-3 Winda Amalia, S.TP., M.Sc. (Akademisi)

No	Faktor Pendorong	D1	D2	D3	D4	NU
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi		D1	D1	D1	3
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	D1		D3	D2	1
D3	Kemasan tape manis yang dikemas dengan baik	D1	D3		D3	2
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	D1	D2	D3		1
TNU						7

No	Faktor Penghambat	H1	H2	H3	H4	NU
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan		H1	H1	H4	2
H2	Keterbatasan modal usaha	H1		H3	H4	1
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	H1	H3		H4	1
H4	Persaingan yang cukup tinggi	H4	H4	H4		3
TNU						7

Keterangan : NU : Nilai Urgensi
TNU : Total Nilai urgensi

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran N. Hasil Nilai Dukungan Faktor Pendorong Dan Faktor Penghambat Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden ke-3 Winda Amalia, S.TP., M.Sc. (Akademisi)

No	Faktor Pendorong	ND	NK								TNK
			D1	D2	D3	D4	H1	H2	H3	H4	
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi	4	4	3	4	2	5	3	3	4	24
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	3	3	3	4	2	4	3	2	4	22
D3	Kemasan tape manis yang dikemas dengan baik	4	4	4	4	2	3	3	3	5	24
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	3	2	2	2	2	2	2	2	4	18
No Faktor Penghambat											
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan	4	5	4	3	2	3	3	3	4	24
H2	Keterbatasan modal usaha	3	3	3	3	2	3	3	4	3	21
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	3	3	2	3	2	3	4	3	3	20
H4	Persaingan yang cukup tinggi	4	4	4	5	4	4	3	3	3	27

Keterangan : ND : Nilai Dukungan
 NK : Nilai Keterkaitan
 TNK : Total Nilai Keterkaitan

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran O. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-4 Outlet/Toko Oleh-Oleh “Sumber Madu”

No	Faktor Pendorong	D1	D2	D3	D4	NU
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi		D1	D1	D1	3
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	D1		D2	D2	2
D3	Kemasan tape yang dikemas dengan baik	D1	D2		D3	1
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	D1	D2	D3		1
TNU						7

No	Faktor Penghambat	H1	H2	H3	H4	NU
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan		H1	H1	H1	3
H2	Keterbatasan modal usaha	H1		H2	H2	2
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	H1	H2		H4	1
H4	Persaingan yang cukup tinggi	H1	H2	H4		1
TNU						7

Keterangan : NU : Nilai Urgensi
TNU : Total Nilai urgensi

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran P. Hasil Nilai Dukungan Faktor Pendorong Dan Faktor Penghambat Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden ke-4 Outlet/Toko Oleh-Oleh Sumber Madu

No	Faktor Pendorong	ND	NK								TNK
			D1	D2	D3	D4	H1	H2	H3	H4	
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi	5		4	4	4	3	3	3	4	25
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	4	4		3	3	4	4	3	5	26
D3	Kemasan tape yang dikemas dengan baik	3	4	3		3	2	3	2	5	22
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	2	4	3	3		4	3	3	4	24
No	Faktor Penghambat										
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan	3	3	4	2	4		4	2	5	24
H2	Keterbatasan modal usaha	3	3	4	3	3	4		4	4	25
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	2	3	3	2	3	2	4		4	21
H4	Persaingan yang cukup tinggi	3	4	5	5	4	5	4	4		31

Keterangan : ND : Nilai Dukungan
 NK : Nilai Keterkaitan
 TNK : Total Nilai Keterkaitan

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran Q. Hasil Nilai Urgensi Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Responden ke-5 Yuliana (Konsumen Tape Sumber Madu SAE)

No	Faktor Pendorong	D1	D2	D3	D4	NU
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi		D1	D1	D1	3
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	D1		D2	D2	2
D3	Kemasan tape yang dikemas dengan baik	D1	D2		D4	1
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	D1	D2	D4		1
TNU						7

No	Faktor Penghambat	H1	H2	H3	H4	NU
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan		H1	H3	H4	1
H2	Keterbatasan modal usaha	H1		H2	H2	2
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	H3	H2		H4	1
H4	Persaingan yang cukup tinggi	H4	H2	H4		2
TNU						6

Keterangan : NU : Nilai Urgensi
 TNU : Total Nilai urgensi

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran R. Hasil Nilai Dukungan Faktor Pendorong Dan Faktor Penghambat Dan Nilai Keterkaitan Antar Faktor Responden ke-5 Yuliana (Konsumen Tape Sumber Madu SAE)

No	Faktor Pendorong	ND	NK								TNK
			D1	D2	D3	D4	H1	H2	H3	H4	
D1	Permintaan tape “Sumber Madu SAE” yang cukup tinggi	4	5	3	4	3	4	4	4	27	
D2	Kemampuan Sumber Daya Manusia yang baik	3	5	3	4	4	4	4	4	28	
D3	Kemasan tape yang dikemas dengan baik	3	3	3	4	2	4	3	5	24	
D4	Harga jual yang cukup terjangkau	3	4	4	4	4	4	4	5	29	
No	Faktor Penghambat										
H1	Ketersediaan bahan baku (ubi kayu) yang sulit didapatkan	4	3	4	2	4	4	2	5	24	
H2	Keterbatasan modal usaha	2	4	4	4	4	4	4	4	28	
H3	Pemasaran yang kurang maksimal	3	4	4	3	4	2	4	4	25	
H4	Persaingan yang cukup tinggi	4	4	4	5	5	5	4	4	31	

Keterangan : ND : Nilai Dukungan
 NK : Nilai Keterkaitan
 TNK : Total Nilai Keterkaitan

Kriteria Penilaian : *skor 1-5, (skor 1 = sangat rendah; skor 2 = rendah ; skor 3 = cukup ; skor 4 = tinggi ; skor 5 = sangat tinggi)

Lampiran S. Hasil Perhitungan Rata-Rata Hasil FFA dari 5 Responden

No	NU1	NU2	NU3	NU4	NU5	Rata-rata	ND1	ND2	ND3	ND4	ND5	Rata-rata	TNK1	TNK2	TNK3	TNK4	TNK5	Rata-rata
D1	3	2	3	3	3	3	5	5	4	5	4	5	27	23	24	25	27	25
D2	1	3	1	2	2	2	4	4	3	4	3	4	25	23	22	26	28	26
D3	2	1	2	1	1	1	4	4	4	3	3	4	25	21	24	22	24	24
D4	1	1	1	1	1	1	3	3	2	2	3	3	29	24	18	24	29	26
H1	1	1	2	3	1	2	4	3	4	3	4	4	28	26	24	24	24	26
H2	3	1	1	2	2	2	3	3	3	3	2	3	28	27	21	25	28	27
H3	2	2	1	1	1	1	4	4	3	2	3	3	24	22	20	21	25	23
H4	1	3	3	1	2	2	4	4	4	3	4	4	28	30	27	31	31	30

Keterangan: NU1 : Nilai Urgensi Responden ke-1
 NU2 : Nilai Urgensi Responden ke-2
 NU3 : Nilai Urgensi Responden ke-3
 NU4 : Nilai Urgensi Responden ke-4
 NU5 : Nilai Urgensi Responden ke-5
 ND1 : Nilai Dukungan responden ke-1
 - ND2 : Niali Dukungan responden ke-2
 - ND3 : Nilai Dukungan responden ke-3
 - ND4 : Nilai Dukungan responden ke-4
 - ND5 : Nilai Dukungan responden ke-5
 - TNK 1-5 : Total Nilai Keterkaitan Responden ke 1-5

Lampiran T. Hasil Perhitungan Nilai Bobot Dukungan (NBD), Nilai Rata-Rata Keterkaitan (NRK), Nilai Bobot Keterkaitan (NBK), Total Nilai Bobot (TNB) dan Faktor Kunci Keberhasilan (FKK)

No	NU	BF (NU/TNU)	% (BF*100)	ND	NBD (BF*ND)	TNK	NRK (TNK/(n-1))	NBK (NRK*BF)	TNB (NBD+NBK)	FKK
D1	3	0,4286	42,86	5	2,143	25	3,5714	1,5307	3,6737	*
D2	2	0,2857	28,57	4	1,1428	26	3,7143	1,0611	2,2039	
D3	1	0,1429	14,29	4	0,5716	24	3,4286	0,4899	1,0615	
D4	1	0,1429	14,29	3	0,4287	26	3,7143	0,5308	0,9595	
TNU	7								7,8986	
H1	1	0,1667	16,67	4	0,6668	26	3,7143	0,6192	1,286	
H2	2	0,3333	33,33	3	0,9999	27	3,8571	1,2856	2,2855	
H3	1	0,1667	16,67	3	0,5001	23	3,2857	0,5477	1,0478	
H4	2	0,3333	33,33	4	1,3332	30	4,2857	1,4284	2,7616	*
TNU	6								7,3809	

Keterangan:

NU = Nilai Urgensi

BF = Bobot Faktor

ND = Nilai Dukungan

NBD = Nilai Bobot Dukungan

TNK = Total Nilai Keterkaitan

NRK = Nilai Rata-Rata Keterkaitan

NBK = Nilai Bobot Faktor

TNB = Total Nilai Bobot

FKK = Faktor Kunci Keberhasilan

