



**PROFITABILITAS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
AGROINDUSTRI KERIPIK PISANG
DI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

Oleh:

**Deny Dwi Cahyalan
111510601052**

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



**PROFITABILITAS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
AGROINDUSTRI KERIPIK PISANG
DI KABUPATEN JEMBER**

SKRIPSI

diajukan guna memenuhi salah satu persyaratan untuk menyelesaikan
program sarjana pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Jember

Oleh:

**Deny Dwi Cahyan
NIM 111510601052**

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

PERSEMBAHAN

Rasa syukur atas segala rahmat yang telah Allah SWT berikan kepada setiap umat-Nya. Dengan kerendahan hati, kupersembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Suparlan dan Ibu Suwarni, dan saudaraku Asep Cahya Satrialan dan sahabat-sahabat di fakultas pertanian yang telah melimpahkan dorongan, nasihat dan doa yang tiada henti setiap waktu.
2. Guru-guruku sejak Sekolah Dasar hingga Perguruan Tinggi, yang telah memberikan ilmu dan bimbingannya selama ini
3. Almamater yang kubanggakan, Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember

MOTTO

“Kesalahan akan membuat orang belajar dan menjadi lebih baik, jawaban sebuah keberhasilan adalah terus belajar dan tak kenal putus asa”

“Jadilah orang yang rajin sebelum menyesali kemalasan yang membuat kita melewatkan kesempatan emas”



PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Deny Dwi Cahyalan

NIM : 111510601052

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Ilmiah Tertulis berjudul “Profitabilitas dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan dan data sekunder 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, 20 Juni 2017

Yang menyatakan,

Deny Dwi Cahyalan
NIM 111510601052

SKRIPSI

**PROFITABILITAS DAN STRATEGI PENGEMBANGAN
AGROINDUSTRI KERIPIK PISANG
DI KABUPATEN JEMBER**

Oleh :

Deny Dwi Cahyalan

111510601052

Pembimbing:

Dosen Pembimbing Utama

: Dr. Luh Putu Suciati SP., M.Si
NIP. 197310151999032002

Dosen Pembimbing Anggota

: Titin Agustina, SP., MP
NIP. 198208112006042001

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**Profitabilitas dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember**” telah diuji dan disahkan pada :

Hari/ Tanggal : Selasa/ 20 Juni 2017

Tempat : Fakultas Pertanian Universitas Jember

Dosen Pembimbing Utama,

Dosen Pembimbing Anggota,

Dr. Luh Putu Suciati SP., M.Si
NIP.197310151999032002

Titin Agustina, SP., MP
NIP. 198208112006042001

Penguji 1,

Penguji 2,

Prof. Dr. Ir. Rudi Wibowo, MS
NIP. 195207061976031006

Ir. Anik Suwandari, MP
NIP. 196404281990022001

Mengesahkan
Dekan,

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

RINGKASAN

Profitabilitas dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember. Deny Dwi Cahyalan, 111510601052. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Jember.

Produksi pisang di Jawa Timur merupakan tertinggi pertama di Indonesia dan relatif stabil dari tahun ke tahun. Produksi pisang di Kabupaten Jember cukup tinggi. Terbatasnya informasi terhadap tingkat keuntungan menjadi salah satu sebab rendahnya jumlah agroindustri keripik pisang. Profitabilitas agroindustri keripik pisang, tingkat motivasi pengusaha keripik pisang serta strategi pengembangan agroindustri keripik pisang perlu diketahui oleh pengusaha keripik pisang bahwa usahanya menguntungkan sehingga dapat memotivasi pengusaha untuk mengembangkan usaha keripik pisang di Kabupaten Jember

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui profitabilitas pada agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember, tingkat motivasi pengusaha dalam menjalankan usaha keripik pisang di Kabupaten Jember, dan strategi pengembangan agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan analitik. Pengambilan sampel dilakukan secara sengaja dengan *purposive sampling*. Alat analisis yang digunakan adalah analisis rasio profitabilitas, teori *expectancy*, dan *Porter Diamond Theory*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Profitabilitas agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember yaitu *gross profit margin* sebesar 33%, *operating margin* sebesar 29%, *net profit margin* sebesar 29% bernilai positif, *break even point* sebesar 102,32 kg dan Rp 2.831.769,28,- perbulan. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember dikategorikan usaha yang menguntungkan dengan nilai GPM ($33\% > 0$), OM ($29\% > 0$), dan NPM ($29\% > 0$). (2) Tingkat motivasi pengusaha agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember adalah tinggi (nilai $M = 1$), yang ditandai dengan aspek harapan (*expectancy*) pengusaha yakin pada penjualan, kualitas, dan pengemasan keripik pisang. Aspek pertautan

(*instrumentality*) pengusaha yakin terhadap keuntungan dan prospek usaha keripik pisang. Aspek nilai (*valence*) pengusaha sangat puas terhadap potensi keuntungan dan kondisi lingkungan kerja usaha keripik pisang. (3) Strategi pengembangan agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember yaitu dengan konsentrasi menghadapi persaingan pasar melalui inovasi produk, pemilihan bahan baku yang sesuai, pelatihan karyawan untuk meningkatkan keterampilan, dan pengembangan usaha dengan mengikuti pameran untuk mempromosikan produknya agar dikenal masyarakat luas.



SUMMARY

Profitability and Development Strategy of Banana Chip Agroindustry in Jember. Deny Dwi Cahyalan, 111510601052. Department of Agriculture Social Economic. Agribusiness Department. Agricultural Faculty. University of Jember.

Banana production in East Java is the highest in Indonesia and relatively stable from year to year. Banana production is quite high in Jember. Limited information on profitability is one of the reasons for the low number of banana chip agroindustry. Profitability of banana chip agroindustry, motivation of banana chip producer, development strategy of banana chip agroindustry need to be know banana chip producer that their business is profitable and motivate entrepreneurs developing banana chip business in Jember.

This study aim to identify profitability of banana chip agroindustry in Jember, motivation of producer in producing banana chip in Jember, and development strategy of banana chip agroindustry in Jember. The method used in this study is analytical descriptive method. Sample taked purposively using purposive sampling method. Tool of analysis used are profitability ratio analysis, expectancy theory and porter's diamond theory.

The study show that (1) Profitability of banana chip agroindustry in Jember is gross profit margin of 33%, operating margin of 29%, net profit margin of 29% is positive, break even point of 102.32 kg and Rp 2.831.769,28, - per month banana chips agroindustry in Jember is categorized as a profitable business with GPM value ($33\% > 0$), OM ($29\% > 0$), and NPM ($29\% > 0$). (2) The motivation of banana chip producer is high ($M = 1$). Which is characterized by the aspect of expectancy entrepreneurs believe in the sale, quality, and packing of banana chips. Aspect of instrumentality entrepreneurs is confident in the profits and prospects of the banana chips business. Aspects of valence entrepreneurs are very satisfied with the potential benefits and working environment conditions of banana chips business. (3) Development strategy of banana chip agroindustry in Jember are should concentration to face market competition through product innovation, selection of appropriate raw materials, employee training to improve

their skills, and business development by following exhibition to promote its products to be known by the public.



PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulisan Karya Ilmiah Tertulis yang berjudul “Profitabilitas dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember” dapat diselesaikan. Karya ilmiah tertulis ini diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan studi Sarjana Strata 1 (S-1), Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.

Penyusunan karya ilmiah tertulis ini tidak lepas dari bantuan banyak pihak. Oleh karena itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan rasa terima kasih yang tak terhingga kepada:

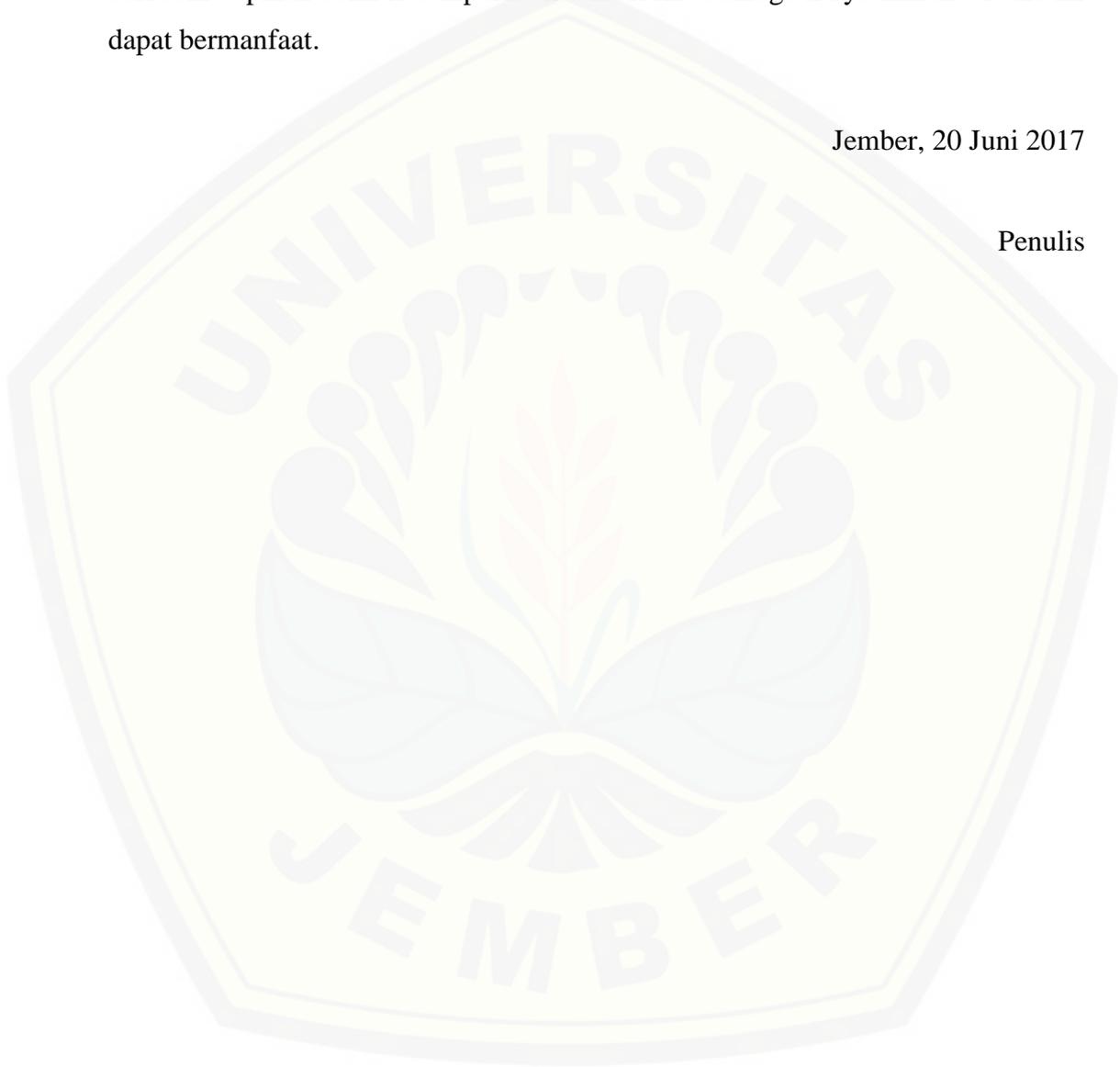
1. Ir. Sigit Soeparjono, MS., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Jember,
2. Dr. Ir. Joni Murti Mulyo Aji, M. Rur. M., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember.
3. Dr. Luh Putu Suciati SP., M.Si selaku Dosen Pembimbing Utama, Titin Agustina SP., MP selaku Dosen Pembimbing Anggota, Prof. Dr. Ir. Rudi Wibowo, MS selaku penguji 1, Ir. Anik Suwandari, MP selaku penguji 2 yang telah meluangkan waktu dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan memberikan semangat sehingga penulis mampu menyelesaikan karya ilmiah ini.
4. Dra. Sofia, M.Hum selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan nasihat selama masa studi.
5. Kedua orang tua Bapak Suparlan dan Ibu Suwarni, serta kakek dan nenek, Kakakku Asep Cahya Satrialan atas segala motivasi, kepercayaan, doa, dan dukungan yang tanpa henti hingga terselesaikannya karya tulis ini.
6. Teman-teman Agribisnis angkatan 2011 Fakultas Pertanian Universitas Jember terima kasih atas doa, dukungan, bantuan, dan semangatnya.
7. UKM terbaik UKKM Universitas Jember yang telah banyak memberikan pengalaman dan wawasan yang berharga.

8. Pihak-pihak yang telah membantu terselesaikannya karya ilmiah tertulis ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa karya ilmiah tertulis ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu diharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan tulisan ini. Semoga karya ilmiah tertulis ini dapat bermanfaat.

Jember, 20 Juni 2017

Penulis



DAFTAR ISI

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.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan dan Manfaat.....	4
1.3.1 Tujuan	4
1.3.2 Manfaat	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Tinjauan Teori.....	12
2.2.1 Komoditas Pisang	12
2.2.2 Agroindustri	18
2.3 Landasan Teori	23
2.3.1 Teori Biaya.....	23
2.3.2 Teori Rasio Profitabilitas	25

2.3.3 Teori Titik Impas (BEP)	35
2.3.4 Teori Motivasi	37
2.3.5 Teori Porter Diamond	50
2.4 Kerangka Pemikiran.....	55
2.5 Hipotesis	58
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	59
3.1 Penentuan Daerah Penelitian.....	59
3.2 Metode Penelitian.....	59
3.3 Metode Pengambilan Contoh.....	59
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	60
3.5 Metode Analisis data.....	60
3.5.1 Analisis Rasio Profitabilitas.....	60
3.5.2 Analisis <i>Expectancy</i>	63
3.5.3 Analisis Porter Diamond	64
3.6 Definisi Operasional.....	65
BAB 4. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN.....	67
4.1 Keadaan Geografis.....	67
4.2 Keadaan Penduduk Kabupaten Jember.....	68
4.2.1 Keadaan Penduduk Menurut Usia.....	68
4.2.2 Keadaan Penduduk Menurut Mata Pencaharian	68
4.2.3 Keadaan Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan.....	69
4.3 Tanaman Buah-Buahan di Kabupaten Jember	70
4.4 Tanaman Pisang di Kabupaten Jember.....	71
4.5 Agroindustri Keripik Pisang.....	73
BAB 5. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	75
5.1 Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang.....	75
5.2 Tingkat Motivasi Pengusaha Agroindustri Keripik Pisang	84
5.3 Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang	93

5.3.1 Faktor Sumberdaya	94
5.3.2 Kondisi Permintaan.....	100
5.3.3 Industri Terkait dan Pendukung.....	101
5.3.4 Persaingan, Struktur, dan Strategi Perusahaan.....	102
5.3.5 Peran Pemerintah	102
5.3.6 Peran Kesempatan.....	104
BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN.....	107
6.1 Kesimpulan	107
6.2 Saran	107
DAFTAR PUSTAKA	108
LAMPIRAN.....	112
KUISIONER.....	132
DOKUMENTASI.....	140

DAFTAR TABEL

	Halaman
1.1 Provinsi Sentra Produksi Pisang di Indonesia 2011-2013.....	1
1.2 Perkembangan Produksi Pisang Menurut Kabupaten/ Kota di Jawa Timur Tahun 2006- 2010 (Ton)	2
3.1 Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember	60
4.1 Jumlah Penduduk Berumur 15 Tahun Keatas di Kabupaten Jember	68
4.2 Jumlah Penduduk menurut Mata Pencaharian di Kabupaten Jember Tahun 2015	69
4.3 Jumlah Penduduk menurut Pendidikan Tertinggi di Kabupaten Jember Tahun 2015.....	70
4.4 Jumlah Tanaman Menghasilkan, Produktivitas, Produksi Buah Tahun 2015.....	71
4.5 Jumlah Tanaman Menghasilkan, Produktivitas, Produksi Buah Pisang Tahun 2015	72
5.1 Hasil Perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas Pada Agroindustri Keripik Pisang Ibu Srihati	75
5.2 Hasil Perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas Pada Agroindustri Keripik Pisang Pak Nurhalim	77
5.3 Hasil Perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas Pada Agroindustri Keripik Pisang Ibu Ahmad	78
5.4 Hasil Perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas Pada Agroindustri Keripik Pisang Pak Susi Jumadin	80
5.5 Hasil Perhitungan Analisis Rasio Profitabilitas Pada Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember	83
5.6 Hasil Perhitungan Tingkat Motivasi Pengusaha Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember	85
5.7 Faktor yang Berkontribusi Terhadap Daya Saing Agroindustri Keripik Pisang.....	105

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
2.1 Model Diamond Porter	52
2.2 Kerangka Pemikiran	58
3.1 Diagram Porter Diamond	64
4.1 Proses Produksi Keripik Pisang.....	73
5.1 Keripik Pisang Gunitir Indah.....	89
5.2 Keripik Pisang Az Zahra	91
5.3 Faktor yang mempengaruhi daya saing keripik pisang ..	94
5.4 Produksi Pisang di Jawa Timur	95
5.5 Penduduk Usia Kerja di Kabupaten Jember.....	96
5.6 Laju permintaan industri makanan.....	100

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
A. Perhitungan Biaya Tetap.....	112
B. Perhitungan Biaya Investasi	112
C. Perhitungan Biaya Penyusutan	114
D. Perhitungan Biaya Variabel Perproses Produksi	116
E. Perhitungan Biaya Variabel Perbulan Produksi	119
F. Perhitungan Produksi Keripik Pisang	120
G. Biaya dan Penerimaan Keripik Pisang Ibu Srihati	121
H. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang Ibu Srihati.....	122
I. Biaya dan Penerimaan Keripik Pisang Pak Nurhalim.....	123
J. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang Pak Nurhalim	124
K. Biaya dan Penerimaan Keripik Pisang Ibu Ahmad	125
L. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang Ibu Ahmad	126
M. Biaya dan Penerimaan Keripik Pisang Pak Susi Jumadin	127
N. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang Pak susi Jumadin.....	128
O. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember	129
P. Produksi, Harga, dan Penerimaan Perbulan Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember.....	129
Q. Perhitungan Tingkat Motivasi Pengusaha Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember.....	130
R. Faktor yang Berkontribusi Terhadap Daya Saing Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember.....	131
S. Kuesioner Profitabilitas dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember.....	132
T. Dokumentasi Profitabilitas dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember.....	140

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pisang terdapat di hampir setiap halaman rumah utamanya di desa- desa di Jawa Timur. Pisang pada dasarnya tumbuh dengan pemeliharaan minimum, berkembang biak sendiri dengan mudah dan berbuah secara relatif cepat. Sumatera Utara, Sumatera Selatan, Lampung, Jawa Barat, Jawa Tengah, Banten dan Jawa Timur adalah pusat penghasil pisang di Indonesia. Jawa Timur memiliki berbagai varietas pisang yaitu pisang Hijau, Raja, Susu, Kepok, Mas, Ambon, Agung dan Cavendish serta varietas-varietas yang lebih sedikit seperti Morosebo, Jerman dan Klutuk. Hasil pisang di Jawa Timur relatif stabil dari tahun ke tahun dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut.

Tabel 1.1 Provinsi Sentra Produksi Pisang di Indonesia Tahun 2011-2013

No	Provinsi	Produksi (Ton)		
		2011	2012	2013
1	Jawa Barat	1.360.126	1.192.860	1.095.325
2	Jawa Timur	1.188.926	1.362.881	1.527.375
3	Lampung	687.761	817.606	938.280
4	Jawa Tengah	750.775	617.456	560.985
5	Sumatera Utara	429.629	363.061	342.297
6	Banten	248.272	248.243	315.509
7	NTT	184.773	148.278	136.049
8	Bali	163.685	164.699	215.252
9	Sumatera Selatan	109.268	182.958	109.131
10	Sulawesi Selatan	15.354	149.061	185.353
	Lainnya	855.940	941.941	853.723
	Indonesia	6.132.695	6.189.043	6.279.279

Sumber: Badan Pusat Statistik (2014)

Produksi pisang di Jawa Timur menempati urutan pertama tertinggi di Indonesia. Produksi pisang di Jawa Timur tertinggi pada tahun 2013 sebesar 1.527.375 ton. Produksi pisang di Jawa Timur terendah terjadi pada tahun 2011 sebesar 1.188.926 ton. Jawa Timur merupakan salah satu sentra produksi pisang terbesar di Indonesia. Informasi pada tabel 1.1 menunjukkan bahwa komoditas pisang di Jawa Timur produksinya relatif tinggi dan stabil dari tahun ke tahun.

Menurut data Badan Pusat Statistik Jawa Timur (2013) penghasil pisang terbesar menurut kabupaten di Jawa Timur pada Tahun 2010 adalah Kabupaten Malang sebesar 708.545 ton, Kabupaten Jember sebesar 234.158 ton, Kabupaten Lumajang sebesar 101.874 ton, Kabupaten Banyuwangi sebesar 94.077 ton, dan Kabupaten Ponorogo sebesar 55.380 ton. Kabupaten Jember merupakan kabupaten peringkat ke 2 produksi pisang terbesar di Jawa Timur. Produksi pisang di Kabupaten Jember tertinggi terjadi pada tahun 2010 sebesar 234.158 ton. Produksi pisang di Kabupaten Jember terendah terjadi pada tahun 2008 sebesar 77.190 ton. Kabupaten Jember adalah salah satu kabupaten penghasil pisang terbesar di Jawa Timur. Perkembangan produksi pisang menurut kabupaten di Jawa Timur pada tahun 2006-2010 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.2. Perkembangan Produksi Pisang menurut Kabupaten/Kota di Jawa Timur Tahun 2006-2010 (Ton)

No	Kabupaten/Kota	Tahun				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Malang	130.709	142.197	570.649	573.833	708.545
2	Jember	127.013	97.417	77.190	77.306	234.158
3	Lumajang	156.602	139.922	121.269	122.219	101.874
4	Banyuwangi	45.316	59.161	78.446	78.575	94.077
5	Ponorogo	25.395	56.232	33.521	33.546	55.380
6	Pacitan	44.934	57.311	29.074	29.147	38.533
7	Trenggalek	11.501	12.664	8.774	8.773	32.508
8	Tulungagung	25.187	23.313	12.464	12.495	30.844
9	Blitar	7.144	9.183	7.975	7.989	21.184
10	Kediri	40.537	64.982	207.289	208.048	13.449

Sumber: Badan Pusat Statistik (2013)

Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang banyak menghasilkan buah pisang. Pengolahan pisang perlu dilakukan agar dapat memberikan berbagai keuntungan, antara lain meningkatkan nilai tambah yang lebih tinggi dibandingkan dalam bentuk segar, meningkatkan pendapatan petani, meningkatkan umur penyimpanan sehingga mengurangi kerusakan dan kerugian, mengubah dalam bentuk produk awet, sehingga dapat memiliki stok yang besar dalam memperkuat posisi tawar menawar, menyelamatkan dan memanfaatkan

hasil panen dalam penganekaragaman jenis pangan, dan memberikan keuntungan yang lebih tinggi untuk bersaing di pasar dalam negeri.

Peningkatan agroindustri perlu dilakukan baik skala besar, skala menengah, atau skala kecil yang bahan bakunya menggunakan komoditas ini. Agroindustri yang berbahan baku pisang yang terdapat di Kabupaten Jember adalah agroindustri keripik pisang. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember masih tergolong usaha skala kecil atau industri rumah tangga, dengan tenaga kerja kurang dari 20 orang, sebagian besar berlokasi di desa. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember tersebar di beberapa kecamatan seperti di Kecamatan Sumberbaru, Kecamatan Silo, dan Kecamatan Sukowono. Menurut Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM Kabupaten Jember (2014) agroindustri keripik pisang yang terdaftar sejumlah 2 agroindustri yang berlokasi di Kecamatan Silo, Kecamatan Sukowono, dan berdasarkan penelusuran lapangan (2015) yang tidak terdaftar sejumlah 2 agroindustri yang berlokasi di Kecamatan Sumberbaru.

Upaya mendorong pengusaha melakukan usaha keripik pisang terkendala terbatasnya informasi tentang tingkat keuntungan, dampaknya adalah agroindustri yang berbahan baku pisang masih rendah di Kabupaten Jember. Semakin meningkatnya permintaan pasar akan keripik pisang sebagai komoditas produk makanan ringan menunjukkan adanya peluang pasar yang cukup menjanjikan. Hal ini juga dapat diketahui dari besarnya jumlah permintaan yang menunjukkan adanya kecenderungan meningkat dari tahun ke tahun sebesar 10% (Pudjihastuti, 2011). Dampak positif dari jumlah permintaan keripik pisang akan mendorong dan memberikan motivasi peningkatan produktivitas kepada para pekerja pembuat keripik pisang untuk mengubah pola usahanya dari usaha sampingan menjadi usaha pokok serta dengan meningkatkan usaha pembuatan keripik pisang, berlanjut ke makanan ringan lainnya dengan bahan baku pisang. Kegiatan ini nantinya diharapkan dapat meningkatkan aktivitas berusaha dalam pembuatan keripik pisang di daerah tersebut dan meningkatkan perekonomian masyarakat setempat.

Potensi bahan baku pisang di Kabupaten Jember tinggi tetapi pengolahan keripik pisang jumlahnya sedikit. Sebaliknya konsumsi dan minat pada keripik pisang meningkat. Sumberdaya yang mendukung untuk pengolahan keripik pisang tercukupi sehingga sangat menguntungkan jika dapat dimanfaatkan dengan baik dengan mengolahnya menjadi keripik pisang. Pengolahan keripik pisang juga dapat memberikan nilai tambah. Berdasarkan fenomena-fenomena tersebut maka perlu adanya kajian mengenai profitabilitas agroindustri keripik pisang, tingkat motivasi pengusaha keripik pisang serta strategi pengembangan agroindustri keripik pisang sehingga pengusaha keripik pisang dapat mengetahui usahanya menguntungkan atau tidak, serta dapat memotivasi pengusaha keripik pisang untuk mengembangkan usahanya dengan mengetahui keunggulan kompetitif agroindustri keripik pisang.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana profitabilitas usaha pada agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember?
2. Bagaimana tingkat motivasi pengusaha dalam menjalankan usaha keripik pisang di Kabupaten Jember?
3. Bagaimana strategi pengembangan agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

1. Untuk mengetahui profitabilitas usaha pada agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember
2. Untuk mengetahui tingkat motivasi pengusaha dalam menjalankan usaha keripik pisang di Kabupaten Jember
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember

1.3.2 Manfaat

1. Sebagai bahan informasi bagi pelaku usaha keripik pisang dalam melakukan kegiatan agroindustri sehingga usahanya dapat berkembang dan berkelanjutan
2. Sebagai referensi dan informasi bagi kebijakan pemerintah daerah untuk pengembangan produk unggulan



BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian Hidayat (2009) yang berjudul “Analisis Nilai Tambah Pisang Awak dan Distribusinya pada Perusahaan Na Raseuki dan Berkah di Kabupaten Bireun Pemerintah Aceh” menyatakan bahwa kegiatan usaha pengolahan kripik pisang mempunyai nilai tambah. Hal ini dapat diketahui dari hasil analisis nilai tambah, besarnya nilai tambah industri kripik pisang pada Perusahaan “Na Raseuki” yaitu Rp 1.316 per kg bahan baku, dengan nilai R/C 1,300 dan nilai BEP sebesar Rp 642.073,52. Sedangkan untuk Perusahaan “Berkah” juga memiliki nilai tambah yaitu sebesar Rp 830 per kg bahan baku, dengan nilai R/C 1,128 dan nilai BEP sebesar Rp 1.294.091,45.

Menurut penelitian Santoso (2008) yang berjudul “Prospek Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Lumajang” menyatakan bahwa kebutuhan pisang untuk bahan baku kripik pisang oleh agroindustri kripik pisang di Kabupaten Lumajang masih belum tercukupi dan pendapatannya menguntungkan dengan pendapatan sebesar Rp 5.491.431 perbulan sehingga memiliki prospek yang baik pada masa yang akan datang serta penggunaan biaya produksi pada usaha agroindustri kripik pisang di Kabupaten Lumajang adalah efisien.

Menurut penelitian Apriyani (2012) yang berjudul “Strategi Pengembangan Skenario Usaha Keripik Pisang di Bandar Lampung” menyatakan faktor-faktor penentu keberhasilan pengembangan usaha kripik pisang dalam rangka peningkatan pangsa pasar dan menjadi produk unggulan Kota Bandarlampung yaitu kemampuan teknis, akses informasi, kemampuan manajerial, proses produksi, dan ketersediaan bahan baku, dan formulasi strategi pengembangan usaha dilakukan dengan menggabungkan hasil analisis stakeholders dan analisis prospektif dengan menghasilkan skenario optimis untuk pengembangan usaha kripik pisang di Bandarlampung.

Penelitian Siregar (2010) yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kecil Keripik Pisang “Kondang Jaya” Binaan Koperasi BMT Al Ikhlas Kota Bogor” menggunakan analisis SWOT dalam pengembangan usaha kecil

keripik pisang “Kondang Jaya” menghasilkan beberapa alternatif strategi yaitu sebagai berikut: (1) Mempertahankan kualitas produk keripik pisang yang berbahan baku alami, bermutu dan bergizi tinggi untuk memenuhi permintaan keripik pisang; (2) Meningkatkan dan memperkuat jaringan pemasaran; (3) Memperbaiki sistem manajemen usaha; (4) Mengupayakan ketersediaan bahan baku utama secara kontinu; (5) Melakukan efisiensi biaya produksi; (6) Melakukan pengembangan atau diversifikasi produk untuk menghadapi barang substitusi yang tinggi (7) Memperbaiki bentuk kemasan serta mengupayakan sertifikasi halal dan izin Depkes untuk Meningkatkan image produk.

Penelitian Marini dan Artika (2016) yang berjudul “ Analisis Nilai Tambah (*Value Added*) Buah Pisang Menjadi Kripik Pisang Di Kelurahan Babakan Kota Mataram (Studi Kasus Pada Industri Rumah Tangga Kripik Pisang Cakra)” menyatakan bahwa dalam sebulan pengolahan produk pisang menjadi keripik pisang melakukan 4 kali proses produksi, dengan menggunakan bahan baku sebanyak rata-rata sebanyak 40 kg pisang segar. Dalam sekali proses produksi menghasilkan keripik pisang sebanyak 32 kg, dimana dari hasil analisis diperoleh bahwa nilai tambah yang diperoleh adalah sebesar Rp. 74.861/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 81 %, dan keuntungan yang diterima oleh perusahaan adalah sebesar Rp. 73.361(100%) Pihak perusahaan disarankan perlu terus melakukan efisiensi terutama dalam hal biaya dan penggunaan bahan baku dalam kegiatan pengolahan bahan baku agar dapat lebih memperbesar nilai tambah produk yang dihasilkan.

Menurut penelitian Simin (2014) yang berjudul “ Analisis Nilai Tambah Buah Pisang Menjadi Keripik Pisang Pada Industri Rumah Tangga *Sofie* Di Kota Palu” menyatakan bahwa nilai tambah merupakan selisih antara nilai output, sumbangan input lain dan harga bahan baku. Nilai tambah yang dihasilkan oleh industri Sofie sebesar Rp. 34.533,34/kg. Rasio nilai tambah merupakan persentase antara nilai tambah dengan nilai output. Besarnya rasio nilai tambah pada industri Sofie sebesar 81,44%. Dimana hasil dari rasio nilai tambah terhadap nilai produk sebesar 81,44%, menunjukkan bahwa setiap Rp 100 nilai produk keripik pisang akan diperoleh nilai tambah sebesar Rp. 81,44.

Penelitian Putri, Mulyani dan Satriani (2012) yang berjudul “Strategi Pemasaran Keripik Pisang Dalam Rangka Mencapai Ketahanan Pangan Di Kecamatan Cilongok, Kabupaten Banyumas” menyatakan bahwa posisi usaha *home industry* berada di Kuadran I (satu) sehingga diusahakan untuk dapat memperkuat lingkungan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan semaksimal mungkin. Berdasarkan hubungan antara lingkungan internal (kekuatan & kelemahan) dengan lingkungan eksternal (peluang & ancaman) yang dihadapi perusahaan saat ini, maka dapat dirumuskan suatu kebijakan perusahaan yang mendukung pertumbuhan (*growth oriented strategy*) yaitu dengan cara mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, meningkatkan kualitas layanan kepada konsumen, meningkatkan jumlah produksi dan penetrasi pasar, meningkatkan permodalan, dan mengupayakan kegiatan promosi produk lokal yang lebih luas dan masif.

Menurut Mawardati (2015) yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Keripik Pisang Di Kabupaten Bireuen Provinsi Aceh” menyatakan bahwa variabel harga keripik pisang, harga keripik singkong, pendapatan konsumen, jumlah tanggungan dan selera berpengaruh sangat signifikan terhadap permintaan keripik pisang di Kabupaten Bireuen. Secara parsial harga keripik singkong dan pendapatan yang berpengaruh signifikan terhadap permintaan keripik pisang, sedangkan harga keripik pisang, jumlah tanggungan konsumen dan selera konsumen tidak berpengaruh secara signifikan.

Penelitian Purnomo Aji (2012) yang berjudul “Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar” menyatakan bahwa biaya total rata-rata dalam satu kali produksi adalah Rp 3.254.932,00, penerimaan rata-rata Rp 4.160.480,00 dan pendapatan rata-rata Rp 905.549,00. Faktor-faktor internal menunjukkan bahwa bobot kekuatan lebih kuat dibandingkan kelemahan. Kekuatan terbesar yaitu kualitas keripik pisang yang baik sedangkan kelemahan terbesar yaitu promosi masih kurang. Faktor-faktor eksternal menunjukkan bahwa bobot peluang lebih kuat dibandingkan dengan ancaman. Peluang yang terbesar yaitu cuaca tidak mempengaruhi produksi sedangkan ancaman yang terbesar yaitu kurangnya peran

pemerintah. Alternatif strategi yang dihasilkan yaitu mempertahankan kualitas produksi dan pengembangan pasar, memanfaatkan teknologi untuk efisiensi produksi, diversifikasi produk untuk memenuhi pangsa pasar. Prioritas strategi yang paling efektif untuk diterapkan adalah mempertahankan kualitas produksi dan pengembangan pasar dengan nilai TAS sebesar (5.851).

Menurut Rukmayadi (2012) dengan penelitian yang berjudul “Desain Rantai Pasok Produk Unggulan Agroindustri Pisang di Cianjur Jawa Barat” menyatakan bahwa produk agroindustri pisang yang paling unggul adalah produk sale pisang kering. Hasil desain produk sale pisang kering yang diinginkan konsumen adalah dari segi rasa, kemasan yang menarik dan harga terjangkau. Kelebihan yang dimiliki saat ini dalam hal rasa dan umur simpan, sedangkan kelemahan yang utama adalah kemasan yang masih sederhana. Berdasarkan perhitungan karakteristik teknis yang memiliki tingkat kepentingan tinggi adalah desain produk sale pisang kering dan kualitas bahan baku pisang. Kondisi karakteristik teknis yang dapat dipenuhi saat ini adalah dalam hal desain produk, sedangkan yang masih kurang adalah desain kemasan, teknologi dan pengolahan. Di Cianjur jumlah pasokan bahan baku yang dapat dipenuhi sebanyak 10.000 kg per minggu dengan biaya pasokan sebesar Rp. 1.985.425. Bahan baku yang dipasok berasal dari : Pemasok 1 = 4.000 kg, Pemasok 2 = 3.500 kg dan pemasok 4 = 2.500 kg.

Penelitian Saleh (2015) yang berjudul “Analisis Pendapatan Keripik Pisang Pada Industri Rumah Tangga Sofie di Kota Palu” menyatakan bahwa jumlah penerimaan yang diperoleh Industri Keripik Pisang Sofie dalam setiap bulan rata-rata sebesar Rp 3.626.666 dengan rata-rata total biaya yang dikeluarkan sebanyak Rp. 2.631.969, sehingga menghasilkan pendapatan rata-rata perbulan sebesar Rp.994.697.

Penelitian Dianti (2014) yang berjudul “Analisis Titik Pulang Pokok Usaha Keripik Pisang Pada Industri Citra Lestari *Production* Di Kota Palu” menyatakan bahwa hasil analisis titik pulang keripik pisang pada bulan Pebruari tercapai pada penjualan sebanyak 217,98/kg dengan harga sebesar Rp

8.000/perbungkus dengan total biaya sebesar Rp 1.743.840 dan penerimaan Rp 5.088.000 maka pendapatan sebesar Rp 2.037.143. Sehingga pada bulan Pebruari usaha keripik pisang berada dalam kondisi titik pulang pokok. Untuk bulan Maret hasil yang didapatkan pada penjualan sebanyak 176,74/kg dengan harga Rp 8.000 perbungkus dengan total biaya sebesar Rp 1.413.920 dan penerimaan Rp 9.600.000 maka pendapatannya sebesar Rp 6.150.403. Sehingga pada bulan Maret usaha keripik pisang berada dalam kondisi titik pulang pokok, itu artinya perusahaan mendapatkan keuntungan tetapi tidak menderita kerugian.

Penelitian Iskandar (2016) yang berjudul “Analisis Peramalan Penjualan Produk Keripik Pisang Kemasan Bungkus (Studi Kasus: Home Industry Arwana Food Tembilahan)” menyatakan bahwa berdasarkan pengumpulan dan pengolahan data serta analisa yang sudah dilakukan maka dapat dibandingkan bahwa dari segi tingkat kesalahan serta perangkungan *trend analysis* mempunyai tingkat kesalahan yang lebih kecil dibandingkan dengan metode lainnya. Metode *trend analysis* mempunyai nilai MAD sebesar 161,3539, MSE sebesar 55744,16, dan standar error sebesar 242,947, maka dapat disimpulkan bahwa metode terpilih adalah metode *Trend Analysis*. Berdasarkan analisa penentuan peramalan jumlah penjualan produk kripik pisang kemasan bungkus adalah sebanyak 1121,424 atau 1122 bungkus/bulan agar tidak mengalami kekurangan atau kelebihan persediaan produk kripik pisang untuk kemasan bungkus.

Menurut penelitian Wariyah (2011) yang berjudul “Peningkatan Pemanfaatan Pisang di Kecamatan Panjatan Melalui Perbaikan Metode Pengolahan, Pengemasan, dan Difersifikasi Produk” menyatakan bahwa dari hasil yang telah dilakukan, dapat disimpulkan penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi dapat meningkatkan kualitas produk pisang dan menambah keterampilan di bidang pengolahan pisang, khususnya dalam hal pengemasan produk pisang dan teknologi sulfitasi untuk memperbaiki warna produk.

Penelitian Istiasih (2015) yang berjudul “Pemberdayaan Industri Kecil dan Menengah Untuk Usaha Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi Kasus Pada Industri Pengolahan Pisang di Kabupaten Kediri)” menyatakan bahwa cara pengelolaan usaha secara signifikan berpengaruh terhadap pertumbuhan usaha

pengolahan pisang di Kabupaten Kediri. Hasil kajian ini dapat diinterpretasikan bahwa untuk membuat usaha yang dikelola tumbuh atau berkembang, maka perusahaan perlu menggunakan cara-cara pengelolaan usaha yang efektif dan efisien, cara yang dapat dilakukan adalah dilakukan pencatatan atas semua transaksi dan pencatatan tersebut harus dibukukan. Adanya pemisahan pengeluaran untuk usaha dengan kebutuhan sehari-hari dan pengelola usaha harus memiliki strategi dalam memasarkan produknya.

Menurut penelitian Kaunang (2013) yang berjudul “Daya Saing Ekspor Komoditi Minyak Kelapa Sulawesi Utara” menyatakan bahwa hasil analisis *Porter Diamond* pada kondisi masing-masing faktor yaitu kondisi faktor sumberdaya, kondisi permintaan, industri terkait dan industri pendukung, serta struktur, persaingan dan strategi perusahaan ditambah dengan dua komponen pendukung yaitu komponen peran pemerintah dan faktor kesempatan saling berkaitan dan saling mendukung kecuali antara faktor persaingan, struktur dan strategi perusahaan tidak saling mendukung.

Penelitian Maryandani (2013) yang berjudul “Kinerja Industri Gula Indonesia” menyatakan bahwa dari tiap komponen daya saing industri gula di Indonesia, terdapat keterkaitan antar komponen yang saling mendukung dan tidak saling mendukung. Keterkaitan yang tidak saling mendukung lebih dominan dalam penelitian ini. Hal ini menunjukkan bahwa industri gula di Indonesia memiliki daya saing yang masih lemah.

Penelitian Rahmanu (2009) yang berjudul “Analisis Daya Saing Industri Pengolahan dan Hasil Olahan Kakao Indonesia” menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing hasil olahan kakao Indonesia adalah harga ekspor, volume ekspor dan krisis ekonomi, sedangkan faktor yang tidak berpengaruh terhadap daya saing hasil olahan kakao Indonesia adalah tingkat produktivitas industri pengolahan kakao. Strategi peningkatan daya saing industri dan hasil olahan kakao berupa peningkatan mutu dan kualitas hasil kakao olahan, meningkatkan volume ekspor hasil olahan kakao, pengembangan klaster industri pengolahan kakao, memudahkan akses permodalan, deregulasi kebijakan dan mengembangkan infrastruktur.

2.2 Tinjauan Teori

2.2.1 Komoditas Pisang

A. Agroklimat

Iklim yang cocok untuk tanaman pisang adalah iklim basah dengan curah hujan merata sepanjang tahun. Rata-rata curah hujan tersebut berkisar antara 1.500 mm-3.800 mm pertahun. Suhu udara optimum yang cocok untuk tanaman pisang adalah 27⁰C, dengan kisaran suhu antara 16⁰C-38⁰C. Kelembapan nisbi udara yang cocok untuk tanaman pisang adalah 60%. Kecepatan angin harus dibawah 4m/ detik, lebih dari itu akan merobohkan pohon pisang (Badan Agribisnis Departemen Pertanian, 1998).

B. Persyaratan Tanah

Pisang masih dapat tumbuh dengan baik sampai dengan ketinggian 800m di atas permukaan laut. Jenis tanah yang cocok untuk tanaman pisang adalah tanah liat yang mengandung kapur atau tanah alluvial dengan pH antara 4,5-7,5. Kedalaman air tanah yang cocok untuk pisang yang ditanam di daerah beriklim biasa adalah 50 cm-200 cm di bawah permukaan tanah.

C. Bibit

Perbanyak tanaman pisang sebaiknya dilakukan dengan kultur jaringan. Rekayasa bioteknologi pembibitan pisang dengan kultur jaringan mempunyai beberapa keunggulan yaitu bibit pisang bebas dari infeksi penyakit seperti virus dan *nematode*, sehingga secara ekonomis lebih menguntungkan. Persentase hidup tanaman tinggi (95%). Umur tanaman berbunga dan berbuah lebih cepat 3-4 bulan dibandingkan dengan cara lain. Tanaman menjadi seragam sesuai dengan sifat-sifat induknya. Waktu panen dapat bersamaan sehingga mempermudah pemasaran. Kebutuhan bibit pisang untuk luas penanaman satu hektar tergantung pada jarak tanamnya. Untuk jarak tanam 6 m x 6 m dibutuhkan 1.700 bibit, jarak 5 m x 5 m dibutuhkan 2.000 bibit, dan jarak 4m x 4 m dibutuhkan 2.500 bibit. Jadi, pengembangan kebun pisang seluas 100 hektar dengan jenis/ varietas pisang seperti pisang ambon putih/cavendish akan membutuhkan sebanyak 200.000 bibit.

D. Hama Penyakit

Hama yang sering menyerang tanaman pisang adalah ulat gulung, uret, nematode, ulat buah, kumbang daun pisang, lalat buah pisang, kutu daun pisang, dan bekicot. Serangan hama- hama tersebut mengakibatkan rusaknya daun, batang, umbi, buah, sedangkan tanaman menjadi kerdil. Beberapa insektisida yang dapat digunakan untuk memberantas hama- hama tersebut antara lain *Bayrusial* 250 EC, *Diazenon* 60 EC, atau *Furadan* 3G. Penyakit yang umum menyerang tanaman pisang di Indonesia adalah penyakit pembuluh jawa, sigatoka, daun kering, bercak daun dan busuk daun. Tanda- tanda serangan penyakit sigatoka adalah adanya bintik- bintik kuning pada daun yang menyebabkan daun menjadi kering sehingga pertumbuhan buah terhambat. Penyakit ini disebabkan oleh cendawan *Cercospora musae* atau *Mycosphaella musicola* Mul. Penyakit pembuluh jawa disebabkan oleh bakteri *Pseudomonas musae* yang menyebabkan daun cepat rusak dan layu. Penyakit tersebut dapat diatasi dengan penyemprotan fungisida *dithane* M 45 atau *Brestan* 60.

E. Penyiapan lahan

Lahan untuk tanaman pisang harus dipersiapkan dengan baik agar dapat menjadi media pertumbuhan tanaman pisang antara lain yaitu pembajakan tanah dalam (*subsoiling*) untuk membongkar tanah dengan kedalaman kurang lebih 75 cm agar menjadi media yang baik untuk perakaran tanaman. Penggaruan (*harrowing*) yaitu penghancuran bongkahan- bongkahan tanah dan meratakan tanah. Penggaruan dilakukan setelah pemotongan dan pembalikan tanah (*plowing*). *Plowing* dilakukan untuk memotong dan membalikkan tanah pada kedalaman 30 cm agar aerasi dalam tanah menjadi lancar. Penggalian lubang tanaman untuk tanaman pisang tidak terlalu dalam yaitu berukuran 60 cm x 60 cm x 60 cm karena bibit pisang yang ditanam masih cukup kecil.

F. Penanaman Bibit

Waktu tanam yang terbaik adalah 2-3 bulan setelah persiapan lahan, yaitu pada awal musim penghujan karena pada awal pertumbuhannya pisang memerlukan air yang cukup. Jarak tanam pisang bergantung pada jenis/

varietasnya. Jarak tanam untuk pisang bertajuk sedang 5 m x 5 m, dan untuk tanaman pisang bertajuk lebar 6 m x 6m.

G. Pemeliharaan Tanaman Belum Menghasilkan

Tanah disekitar pohon harus dibersihkan dari gulma dan digemburkan dengan menggunakan cangkul kecil. Bila kebun banyak ditumbuhi gulma, maka harus sering dilakukan pembersihan sekitar 3-4 kali setahun. Kegiatan lain dalam masa harus dilakukan adalah pembumbunan dan pemupukan. Pembumbunan dilaksanakan bila umbi pisang muncul ke permukaan tanah dan pada waktu tunas/ anak pisang tumbuh. Tanaman pisang juga harus dipupuk dengan pupuk organik dan anorganik. Pupuk anorganik yang diberikan berupa pupuk ZA sebanyak 1 Kg/pohon/tahun, TSP sebanyak 450 g/pohon/tahun, dan KCL sebanyak 500 g/pohon/tahun. Pemberian pupuk dilakukan 4 kali dalam satu tahun, yaitu satu bulan setelah tanam, kemudian diulangi setiap tiga bulan. Pupuk kandang diberikan dengan dosis sebanyak 2-3 kaleng minyak. Cara pemberian pupuk kandang sama seperti pemberian pupuk anorganik. Walaupun tanaman pisang memiliki perakaran yang banyak mengandung air, namun pemberian air sangat diperlukan pada waktu musim kemarau terutama pada saat tanaman mulai berbunga dan berbuah. Pengairan pada musim kemarau disarankan minimal sebulan sekali agar kelembapan tanah tetap terjaga.

H. Pemeliharaan tanaman menghasilkan

Satu rangkaian bunga pisang (jantung pisang), bunga bagian pangkal dan tengah umumnya akan menjadi buah. Sedangkan bunga di bagian pucuk merupakan bunga jantan yang tidak dapat menjadi buah. Bila pada saat sisir terakhir terbentuk dan tangkai jantung makin panjang hingga mencapai 15 cm –25 cm, sebaiknya jantung dipotong karena sudah tidak akan menghasilkan buah lagi dan hanya akan menambah berat buah sekitar 5%. Setelah dilakukan pemotongan jantung pisang, perlu dilakukan pemupukan buah agar dapat menghasilkan buah yang berisi penuh. Cara pemupukan adalah 1 sendok urea dicampur dengan tanah, kemudian dibasahi sedikit air dan diaduk hingga rata. Setelah itu, pupuk yang telah dicampur tanah tersebut dimasukkan kantong plastik dan diikatkan pada

ujung tangkai buah yang telah dipotong jantungnya. Perlakuan tersebut akan menghasilkan kematangan buah yang serempak.

I. Panen dan Pascapanen

Tanaman pisang hanya berbuah satu kali dan sesudah berbuah akan mati. Dengan demikian, sehabis panen, tanaman pisang harus dibongkar dan diganti dengan tanaman baru atau memelihara anakan yang tumbuh.

1. Panen

Pisang umumnya akan berbunga setelah 454 hari sejak tanam dan sejak berbunga hingga panen memerlukan 163 hari. Dari satu tandan buah pisang akan terdapat 8 sisir hingga 9 sisir pisang dengan berat total antara 15 kg-25 kg tiap tandan. Pemetikan yang dilakukan pada tingkat kematangan yang tepat akan menghasilkan buah pisang yang prima. Tanda- tanda buah pisang yang mempunyai tingkat kematangan yang cukup antara lain buah tampak berisi dan bagian tepi buah sudah tidak ada lagi. Warna buah hijau kekuning- kuningan atau buah yang terdapat pada sisir bagian atas sudah ada yang matang(2-3 buah). Tangkai pada putik telah gugur. Untuk pemasaran jarak jauh, buah pisang harus dipetik pada tingkat kematangan $\frac{3}{4}$ penuh, yaitu berkisar 80 hari setelah tanaman berbunga . Dengan demikian, buah pisang akan mempunyai daya simpan yang lebih lama dan akan matang sekitar 7-10 hari setelah penyimpanan.

2. Pascapanen

Ada beberapa tahap dalam penanganan pascapanen pisang yaitu

a. Pengumpulan

Tandan pisang yang telah dipanen dikumpulkan di tempat yang terlindung dari sinar matahari. Daun pisang dapat digunakan untuk alas agar buah pisang tidak luka dan dapat dipakai juga untuk buah agar terhindar dari sinar matahari. Sebelum dilakukan sortasi, tandan pisang disisir dahulu dengan menggunakan pisau tajam agar tidak terjadi luka. Kemudian buah pisang dibersihkan dan disemprot dengan fungisida untuk mencegah timbulnya penyakit pada saat penyimpanan.

b. Sortasi dan Klasifikasi

Sortasi dan klasifikasi dilakukan menurut ukuran besar dan kecilnya buah, kerusakan atau cacat buah, derajat kematangan, bobot buah, dan keseragaman warna. Di tingkat pedagang pengumpul, buah pisang diklasifikasikan dalam beberapa kelas, antara lain kelas A berukuran kurang lebih 16 buah per 3 kg; kelas B berukuran 20 buah per 3 kg, kelas C berukuran 30 buah per 3 kg; dan kelas berukuran D 40 buah per 3 kg.

c. Pengemasan

Pengemasan yang baik akan memudahkan pengangkutan dan melindungi buah dari kerusakan mekanis yang terjadi selama pengangkutan. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam pengemasan adalah kapasitas alat kemas dan cara menyusun buah pisang dalam kemasan. Bahan untuk kemasan dapat terbuat dari yang murah dan kuat seperti bambu, kayu, papan, karton, dan plastik. Pengemasan untuk pengangkutan jarak dekat dapat menggunakan keranjang bambu yang kapasitas 3-4 sisir atau berdasarkan kelas seperti yang telah dikemukakan di atas. Ada pula pedagang yang menggunakan peti kayu berisis 150 pisang gandum (per 2 buah). Pengemasan untuk ekspor memerlukan penanganan yang lebih banyak dan cermat. Setelah dipetik, buah harus dicuci bersih dan dicelupkan ke dalam larutan fungisida. Kemudian buah pisang disortasi dan ditimbang serta diberi perlakuan untuk mempertahankan kesegarannya. Pengemasan harus dilakukan sesuai dengan alat transpor yang digunakan. Kotak kemasan yang digunakan untuk perdagangan internasional mempunyai kapasitas 18,14 kg (40 lb) dan 12 kg. Kotak yang kecil terutama untuk pasar Timur Tengah dan Jepang.

d. Pemeraman

Pemeraman buah pisang bertujuan mempercepat proses pematangan buah secara serempak sehingga didapatkan kematangan buah dan warna yang seragam. Pemeraman dapat dilakukan dengan berbagai macam cara antara lain sebagai berikut.

1. pemeraman dengan menggunakan karbit akan menghasilkan buah pisang matang serempak dalam waktu 2-3 hari. Untuk 1 ton pisang diperlukan karbit sebanyak 1 kg.

2. Pemeraman di dalam tempayan tanah liat yang diikuti dengan pengasapan secukupnya agar udara di dalam tempayan menjadi panas. Dengan perlakuan ini, buah pisang akan matang dalam waktu 2-3 hari.
3. Pemeraman dengan daun- daunan, misalnya daun- daun gamal, daun mindi, dan lain-lain. Pemeraman dengan daun- daunan akan menghasilkan pisang masak serempak selama 3-4 hari
4. Pemeraman dengan cara diasap (pengemposan). Pisang dimasukkan dalam lubang di tanah, kemudian ditutup dengan papan dan ditimbun dengan tanah. Pengasapan dilakukan dua kali setiap 12 jam. Cara lain adalah dengan menggunakan etilen yang dialirkan ke dalam ruang pemeraman.

J. Penyimpanan

Penyimpanan buah pisang bertujuan menghambat proses enzimatik dengan meniadakan terjadinya respirasi dan transpirasi. Dengan demikian, daya simpan buah menjadi lebih lama dan mutu buah terjaga dengan baik. Untuk menjaga agar buah pisang tetap segar dan berkualitas baik, penyimpanan dapat dilakukan dengan berbagai cara penyimpanan diantaranya adalah sebagai berikut.

1. Penyimpanan dengan pelapisan lilin, yaitu penyimpanan buah pisang dengan cara dicelupkan ke dalam larutan lilin yang dikombinasikan dengan pestisida. Bahan dasar untuk larutan lilin adalah lilin lebah, triethanol amine, asam oleat, dan air panas dengan komposisi 6: 2: 1: 42 dalam 100 g bahan. Dengan cara ini, pisang dapat tahan disimpan selama 13 hari.
2. Penyimpanan dengan suhu rendah, yaitu penyimpanan dalam ruang bersuhu di atas titik beku. Suhu penyimpanan yang baik adalah 10°C dan kelembapan udara berkisar 85%- 90%. Bila buah pisang yang disimpan masih hijau, maka akan bertahan selama 5 minggu, sedangkan untuk pisang yang sudah masak pisang akan tahan selama 11 hari.
3. Penyimpanan dengan bahan kimia seperti KMnO_4 dan CaCl_2 . Penyimpanan dengan bahan kimia ini bertujuan untuk menyerap etilen yang diproduksi buah pisang. Dengan demikian, kesegaran buah pisang akan bertahan selama 3 minggu dalam suhu ruang.

2.2.2 Agroindustri

Agroindustri dapat diartikan dua hal yaitu pertama, agroindustri adalah industri yang berbahan baku dari produk pertanian. Studi agroindustri pada konteks ini adalah menekankan pada *food processing management* dalam suatu perusahaan produk olahan yang bahan baku utamanya adalah produk pertanian. Arti yang kedua adalah agroindustri itu diartikan sebagai suatu tahapan pembangunan sebagai kelanjutan dari pembangunan pertanian tetapi sebelum tahapan pembangunan tersebut mencapai tahapan pembangunan industri. Suatu industri yang menggunakan bahan baku dari pertanian dengan jumlah minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan disebut agroindustri. Industri pengolahan hasil pertanian yang berkembang meliputi industri hasil pertanian besar (pabrik), industri menengah dan kecil dan industri rumah tangga. Industri dikelompokkan menjadi 4 golongan yaitu:

- a Industri rumah tangga dengan tenaga kerja 1-4 orang
- b Industri kecil dengan tenaga kerja 5-19 orang
- c Industri sedang atau menengah dengan jumlah tenaga kerja 20-99 orang
- d Industri besar jumlah tenaganya lebih dari 100 orang.

Agroindustri berkelanjutan adalah pembangunan agroindustri yang mendasarkan diri pada konsep berkelanjutan, dimana agroindustri yang dimaksudkan adalah dibangun dan dikembangkan dengan memperhatikan aspek-aspek manajemen dan konservasi sumberdaya alam, semua teknologi yang digunakan dalam proses pembangunan tersebut diarahkan untuk memenuhi kepentingan manusia pada masa sekarang dan masa mendatang (Soekartawi, 2000).

Agroindustri berasal dari dua kata *agricultural* dan *industry* yang berarti suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya atau suatu industri yang menghasilkan suatu produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam usaha pertanian. Definisi agroindustri dapat dijabarkan sebagai kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut, dengan demikian agroindustri meliputi industri pengolahan hasil pertanian, industri yang

memproduksi peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan industri jasa sektor pertanian.

Agroindustri merupakan subsistem agribisnis yang memproses dan mentransformasikan bahan-bahan hasil pertanian menjadi barang-barang setengah jadi yang langsung dapat dikonsumsi dan barang atau bahan hasil produksi industri yang digunakan dalam proses produksi seperti traktor, pupuk, pestisida, mesin pertanian dan lain-lain. Agroindustri merupakan subsektor yang luas yang meliputi industri hulu sektor pertanian sampai dengan industri hilir. Industri hulu yaitu industri yang memproduksi alat-alat dan mesin pertanian serta industri sarana produksi yang digunakan dalam proses budidaya pertanian, sedangkan industri hilir merupakan industri yang mengolah hasil pertanian menjadi bahan baku atau barang yang siap dikonsumsi atau merupakan industri pasca panen dan pengolahan hasil pertanian.

Agroindustri merupakan penggerak utama perkembangan sektor pertanian, pada masa yang akan datang posisi pertanian merupakan sektor andalan dalam pembangunan nasional sehingga peranan agroindustri akan semakin besar. Dengan kata lain, dalam upaya mewujudkan sektor pertanian yang tangguh, maju dan efisien sehingga mampu menjadi *leading sector* dalam pembangunan nasional, harus ditunjang melalui pengembangan agroindustri, menuju agroindustri yang tangguh, maju serta efisien dan efektif. Strategi pengembangan agroindustri yang dapat ditempuh harus disesuaikan dengan karakteristik dan permasalahan agroindustri yang bersangkutan. Secara umum permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan agroindustri adalah sifat produk pertanian yang mudah rusak sehingga diperlukan teknologi pengemasan dan transportasi yang mampu mengatasi masalah tersebut, sebagian besar produk pertanian bersifat musiman dan sangat dipengaruhi oleh kondisi iklim sehingga aspek kontinuitas produksi agroindustri menjadi tidak terjamin, kualitas produk pertanian dan agroindustri yang dihasilkan pada umumnya masih rendah sehingga mengalami kesulitan dalam persaingan pasar baik didalam negeri maupun di pasar internasional dan sebagian besar industri berskala kecil dengan teknologi yang rendah. Agroindustri memiliki kelebihan dibandingkan dengan industri lainnya,

antara lain memiliki keterkaitan yang kuat baik dengan industri hulu maupun ke industri hilir, menggunakan sumberdaya alam yang ada dan dapat diperbaharui, mampu memiliki keunggulan komparatif dan kompetitif baik di pasar internasional maupun di pasar domestik, dapat menampung tenaga kerja dalam jumlah besar, produk agroindustri pada umumnya bersifat cukup elastis sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yang berdampak semakin luasnya pasar khususnya pasar domestik.

Agroindustri dapat digolongkan menjadi empat yaitu agroindustri pengolahan hasil pertanian, agroindustri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, agroindustri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan agroindustri jasa sektor pertanian. Agroindustri pengolahan hasil pertanian merupakan bagian dari agroindustri yang mengolah bahan baku yang bersumber dari tanaman, binatang, dan ikan. Pengolahan yang dimaksud meliputi pengolahan berupa proses transformasi dan pengawetan melalui perubahan fisik atau kimiawi, penyimpanan, pengepakan, dan distribusi. Pengolahan dapat berupa pengolahan sederhana seperti pembersihan, pemilihan, pengepakan atau dapat pula berupa pengolahan yang lebih canggih, seperti penggilingan, penepungan, ekstraksi dan penyulingan, penggorengan, pemintalan, pengalengan, dan proses pabrikasi lainnya. Pengolahan adalah suatu operasi atau rentetan operasi terhadap suatu bahan mentah untuk dirubah bentuknya atau komposisinya. Dari definisi tersebut terlihat bahwa pelaku agroindustri pengolahan hasil pertanian berada diantara petani yang memproduksi dengan konsumen atau pengguna hasil agroindustri.

Agroindustri pengolahan hasil pertanian, mempunyai ciri- ciri yaitu dapat meningkatkan nilai tambah, menghasilkan produk yang dapat dipasarkan atau digunakan atau dimakan, meningkatkan daya saing, dan menambah pendapatan dan keuntungan bagi produsen. Agroindustri hasil pertanian mampu memberikan sumbangan yang sangat nyata bagi pembangunan negara berkembang karena agroindustri hasil pertanian adalah pintu untuk sektor pertanian. Agroindustri melakukan transformasi bahan mentah dari pertanian. Ini berarti bahwa suatu negara tidak dapat sepenuhnya menggunakan sumber daya agronomis tanpa pengembangan agroindustri. Disatu sisi, permintaan terhadap jasa pengolahan

akan meningkat sejalan dengan peningkatan produksi pertanian. Di sisi lain, agroindustri tidak hanya bersifat reaktif tetapi juga menimbulkan permintaan ke belakang, yaitu peningkatan permintaan jumlah dan ragam produksi pertanian.

Akibat dari permintaan ke belakang ini adalah petani terdorong untuk mengadopsi teknologi baru agar produktivitas meningkat, produksi pertanian dan pendapatan petani meningkat, dan memperluas pengembangan prasarana. Agroindustri hasil pertanian sebagai dasar sektor manufaktur. Transformasi penting lainnya dalam agroindustri kemudian terjadi karena permintaan terhadap makanan olahan semakin beragam seiring dengan pendapatan masyarakat dan urbanisasi yang meningkat. Indikator penting lainnya tentang pentingnya agroindustri dalam sektor manufaktur adalah kemampuan menciptakan kesempatan kerja. Agroindustri pengolahan hasil pertanian menghasilkan komoditas ekspor penting. Produk agroindustri, termasuk produk dari proses sederhana seperti pengeringan, mendominasi ekspor kebanyakan negara berkembang sehingga menambah perolehan devisa. Nilai tambah produk agroindustri cenderung lebih tinggi dari nilai tambah produk manufaktur lainnya yang diekspor karena produk manufaktur lainnya sering tergantung pada komponen impor. Agroindustri pangan merupakan sumber penting nutrisi. Agroindustri dapat menghemat biaya dengan mengurangi kehilangan produksi pascapanen dan menjadikan mata rantai pemasaran bahan makanan juga dapat memberikan keuntungan nutrisi dan kesehatan dari makanan yang dipasok kalau pengolahan tersebut dirancang dengan baik.

Sebelum mengembangkan agroindustri, pemilihan jenis agroindustri merupakan keputusan yang paling menentukan keberhasilan dan keberlanjutan agroindustri yang akan dikembangkan. Pilihan tersebut ditentukan oleh kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi pada tiga komponen dasar agroindustri, yaitu pengadaan bahan baku, pengolahan dan pemasaran. Karakteristik agroindustri yang menonjol sebenarnya adalah adanya ketergantungan antar elemen- elemen agroindustri yaitu pengadaan bahan baku, pengolahan, dan pemasaran produk. Agroindustri harus dipandang sebagai suatu sistem yang terdiri dari empat keterkaitan sebagai berikut.

- a. Keterkaitan mata rantai produksi, adalah keterkaitan antara tahapan-tahapan operasional mulai dari arus bahan baku pertanian sampai ke prosesing dan konsumen.
- b. Keterkaitan kebijaksanaan makro mikro, adalah keterkaitan berupa pengaruh kebijakan makro pemerintah terhadap kinerja agroindustri.
- c. Keterkaitan kelembagaan, adalah hubungan antar berbagai jenis organisasi yang beroperasi dan berinteraksi dengan mata rantai produksi agroindustri.
- d. Keterkaitan internasional, adalah kesaling ketergantungan antara pasar nasional dan pasar internasional. Pengelolaan agroindustri dapat dikatakan unik, karena bahan bakunya yang berasal dari pertanian mempunyai tiga karakteristik, yaitu musiman, mudah rusak, dan beragam.

Pemahaman tentang komponen-komponen pengolahan memerlukan pemahaman fungsi- fungsinya. Tiga tujuan pengolahan agroindustri adalah merubah bahan baku menjadi mudah diangkut, diterima konsumen, dan tahan lama. Fungsi pengolahan harus pula dipahami sebagai kegiatan strategis yang menambah nilai dalam mata rantai produksi dan menciptakan keunggulan kompetitif. Sasaran- sasaran ini dicapai dengan merancang dan mengoperasikan kegiatan pengolahan yang hemat biaya atau dengan meragamkan produk. Fungsi teknis pengolahan seharusnya dipandang dari perspektif strategis tersebut. Dengan demikian manfaat agroindustri adalah merubah bentuk dari satu jenis produk menjadi bentuk yang lain sesuai dengan keinginan konsumen, terjadinya perubahan fungsi waktu, yang tadinya komoditas pertanian yang tidak tahan lama menjadi tahan disimpan lebih lama, dan meningkatkan kualitas dari produk itu sendiri, sehingga meningkatkan harga dan nilai tambah.

Agroindustri dapat meningkatkan nilai tambah, meningkatkan kualitas hasil, meningkatkan penyerapan tenaga kerja, meningkatkan ketrampilan produsen, dan meningkatkan pendapatan. Agroindustri pengolahan hasil pertanian merupakan aktivitas yang merubah bentuk produk pertanian segar dan asli menjadi bentuk yang berbeda sama sekali. Beberapa contoh aktivitas pengolahan adalah penggilingan, penepungan, ekstraksi dan penyulingan, penggorengan, pemintalan, pengalengan, dan proses pabrikasi lainnya. Pada umumnya proses

pengolahan ini menggunakan instalasi mesin atau pabrik yang terintegrasi mulai dari penanganan input atau produk pertanian mentah hingga bentuk siap konsumsi berupa barang yang telah dikemas.

Pengembangan agroindustri berkelanjutan adalah pengembangan agroindustri yang memperhatikan aspek manajemen dan konservasi sumber daya alam dengan menggunakan teknologi dan kelembagaan yang sesuai dengan daya dukung lingkungan, tidak menimbulkan degradasi atau kerusakan, secara ekonomi menguntungkan dan secara sosial dapat diterima oleh masyarakat. Beberapa ciri utama agroindustri berkelanjutan yaitu produktivitas dan keuntungan dapat dipertahankan atau ditingkatkan dalam waktu yang relatif lama, sehingga dapat memenuhi kebutuhan manusia pada masa sekarang dan masa mendatang, sumber daya alam khususnya sumber daya pertanian terpelihara dengan baik karena salah satu aspek keberlanjutan agroindustri adalah tersedianya bahan baku, tingginya kepedulian terhadap lingkungan yang dicirikan oleh rendahnya dampak lingkungan (Udayana, 2014).

2.3 Landasan Teori

2.3.1 Teori Biaya

Menurut Warindrani (2006) biaya ialah kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi perusahaan. Biaya variabel adalah total biaya yang berubah secara proporsional dengan total volume kegiatan tertentu dalam periode tertentu atau total biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan tingkat kegiatan atau aktivitas perusahaan dalam kurun waktu tertentu. Biaya tetap merupakan total biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan atau total biaya yang tidak berubah walaupun terjadi perubahan tingkat kegiatan atau aktivitas perusahaan dalam kurun waktu tertentu. Untuk memenuhi kepentingan manajemen dalam perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan, maka biaya diklasifikasikan sebagai berikut.

1. Biaya variabel yaitu total biaya yang berubah secara proporsional dengan total volume kegiatan tertentu dalam periode tertentu.
2. Biaya tetap ialah total biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan.
3. Biaya langsung dan tak langsung adalah biaya yang langsung dapat ditelusuri dan biaya tak langsung yaitu biaya yang secara fisik sulit ditelusuri sehingga biasanya digunakan metode hubungan sebab akibat dan pengalokasian.
4. Biaya terkendali dan tidak terkendali misalnya biaya iklan pada departemen penjualan merupakan biaya terkendali bagi manajer pemasaran tapi tidak terkendali bagi manajer produksi yang tidak mempunyai wewenang apa-apa.
5. Biaya diferensial yaitu dalam pengambilan keputusan manajemen harus membandingkan biaya masing-masing alternatif yang bisa dipilih.
6. Biaya kesempatan yaitu keuntungan yang tidak jadi diperoleh dari satu alternatif oleh karena mengambil alternatif lainnya.

Menurut Kasmir (2010) untuk memisahkan biaya dapat dilakukan melalui dua pendekatan yaitu menggunakan pendekatan analitis ialah kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu persatu dari biaya yang ada beserta sifat- sifat biaya tersebut. Pendekatan historis yaitu memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka- angka dan data biaya masa lampau.

1. Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain.
2. Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah- ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Asumsinya biaya variabel berubah- ubah secara sebanding dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan- potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan.

2.3.2 Teori Rasio Profitabilitas

Menurut Murhadi (2012) analisis rasio bermanfaat karena membandingkan suatu angka secara relatif, sehingga bisa menghindari kesalahan penafsiran pada angka mutlak yang ada didalam laporan keuangan. Jenis analisis rasio dibahas kedalam 5 kelompok besar yaitu rasio likuiditas, rasio pengelolaan aset, rasio pengelolaan utang, rasio profitabilitas, dan rasio nilai pasar. Rasio likuiditas adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi liabilitas jangka pendeknya. Terdapat tiga rasio yang biasa digunakan yaitu

1. *Current ratio* (rasio lancar) adalah rasio yang biasa digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan memenuhi liabilitas jangka pendek yang akan jatuh tempo dalam waktu satu tahun.
2. *Quick ratio* (rasio cepat) lebih ketat dalam mencerminkan kemampuan perusahaan memenuhi liabilitas lancar. Hal ini dikarenakan unsur aset lancar yang kurang likuid seperti persediaan dan biaya dibayar dimuka dikeluarkan dari perhitungan.
3. *Cash ratio* (rasio kas) ialah pendekatan lain untuk mengukur kemampuan perusahaan memenuhi liabilitas jangka pendek dengan melihat pada rasio kas dan setara kas dalam hal ini *marketable securities* yang dimiliki perusahaan.

Rasio pengelolaan aset adalah rasio yang menggambarkan efektivitas perusahaan dalam mengelola aset dalam hal ini mengubah aset nonkas menjadi aset kas. Beberapa rasio yang termasuk dalam kategori ini adalah

1. Rasio perputaran piutang ialah menunjukkan perputaran piutang dalam satu periode. Rasio ini diperoleh dengan cara rata-rata piutang dihitung dengan cara menjumlahkan data piutang akhir tahun dengan piutang awal tahun, kemudian dibagi dua.
2. Periode pengumpulan piutang mengindikasikan rata-rata lamanya piutang perusahaan yang diberikan kepada konsumennya.
3. Rasio perputaran persediaan mengindikasikan efisiensi perusahaan dalam memproses dan mengelola persediaannya. Rasio ini menunjukkan berapa kali persediaan barang dagangan diganti dalam satu periode.

4. Umur persediaan menunjukkan berapa lama persediaan tersebut tersimpan dalam perusahaan. Umur persediaan diukur dengan membagi hari dalam setahun terhadap rasio perputaran persediaan.
5. *Payable turnover* mengukur penggunaan utang oleh perusahaan, diperoleh dari rata-rata utang dagang yaitu dengan cara menjumlahkan data utang akhir tahun dengan utang awal tahun, kemudian dibagi dua.
6. *Average payment period* menunjukkan rata-rata lamanya waktu yang dibutuhkan untuk pembayaran utang dagang. Makin lama pembayaran utang adalah baik dengan catatan utang tersebut harus tetap dibayar dengan tidak merusak reputasi kredit perusahaan.
7. *Total asset turnover* menunjukkan efektivitas perusahaan dalam menggunakan asetnya untuk menghasilkan pendapatan.

Rasio pengelolaan utang adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mengelola dan melunasi kewajibannya. Biasanya rasio ini dipecah menjadi dua kelompok yaitu rasio utang yang menggambarkan proporsi utang terhadap aset atau ekuitas, dan *solvency ratio* yaitu rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban pokok maupun bunga. Kategori yang termasuk rasio utang adalah.

1. *Debt ratio* menunjukkan seberapa besar total aset yang dimiliki perusahaan yang didanai oleh seluruh krediturnya.
2. *Debt to Equity Ratio* menunjukkan perbandingan antara utang dan ekuitas perusahaan.
3. *Long term debt to equity* menunjukkan perbandingan antara utang jangka panjang terhadap ekuitas.

Kategori rasio pengelolaan utang yang termasuk *solvency ratio* adalah sebagai berikut.

1. *Times interest earned ratio* adalah rasio yang menggambarkan kemampuan hasil operasional perusahaan untuk menutupi kewajiban bunga.
2. *Debt service coverage ratio* merupakan rasio yang menggambarkan jumlah kas yang tersedia untuk memenuhi kewajiban bunga dan pokok utang termasuk

didalamnya alokasi *sinking fund* (yaitu dana yang disisihkan tiap tahun untuk pembayaran kewajiban obligasi pada saat jatuh tempo).

3. *Solvency ratio* mencerminkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajibannya.
4. *Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization* mencerminkan tingkat hasil operasional rill perusahaan.

Rasio profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Rasio laba umumnya diambil dari laporan keuangan laba rugi. Rasio profitabilitas dalam perhitungannya secara umum yaitu sebagai berikut

1. *Gross Profit Margin (GPM) or Gross Profit Rate*

Gross Profit margin menggambarkan persentase laba kotor yang dihasilkan oleh setiap pendapatan perusahaan.

2. *Operating Margin (OM), Operating Income Margin, Operating profit Margin or Return on Sales (ROS)*

Operating income mencerminkan kemampuan manajemen mengubah aktifitasnya menjadi laba. Operating income sering pula disebut sebagai laba sebelum bunga dan pajak (Earning Before Interest and Taxes- EBIT) dengan catatan bahwa diperusahaan tersebut tidak terdapat pendapatan non operasional.

3. *Profit margin, Net Margin or Net Profit Margin (NPM)*

Net profit margin mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan.

4. *Return on equity*

Return on equity mencerminkan seberapa besar *return* yang dihasilkan bagi pemegang saham atas setiap rupiah uang yang ditanamkannya.

5. *Return on assets*

Return on assets mencerminkan seberapa besar *return* yang dihasilkan atas setiap rupiah uang yang ditanamkan dalam bentuk aset.

Rasio nilai pasar (*market value ratio*) terbagi atas beberapa kategori yaitu.

1. *Earnings per share* adalah pendapatan perlembar yang dapat dilihat di laporan laba rugi.

2. *Dividend payout ratio* merupakan rasio yang menggambarkan besarnya proporsi dividen yang dibagikan terhadap pendapatan bersih perusahaan.
3. *Price to earning ratio* menggambarkan perbandingan antara harga pasar dengan pendapatan perlembar saham.
4. *Dividend yield* menunjukkan perbandingan antara dividen yang diterima investor terhadap harga pasar saham saat ini.
5. *Price to book value ratio* adalah rasio yang menggambarkan perbandingan antara harga pasar saham dan nilai buku ekuitas sebagaimana yang ada di laporan posisi keuangan.
6. *Price/sales ratio* ialah rasio yang membandingkan nilai kapitalisasi pasar perusahaan terhadap penjualan.
7. *Price earnings ratio to growth* merupakan rasio harga per pendapatan dibanding terhadap pertumbuhan perusahaan.

Menurut Sugiono (2016) analisa rasio adalah suatu angka yang menunjukkan hubungan antara unsur-unsur dalam laporan keuangan. Rasio keuangan dapat digolongkan sebagai berikut.

1. Rasio likuiditas ialah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan uang tunai. Terdiri dari rasio lancar (*current ratio*), rasio cepat (*quick ratio*), rasio aliran kas (*cash flow liquidity ratio*).
2. Rasio aktivitas (efisiensi pengelolaan aset) yang mengukur likuiditas aktiva tertentu dan efisiensi pengelolaan aset, terdiri dari rata-rata pengumpulan piutang (*account receivable in days*), perputaran piutang (*account receivable turn over*), perputaran persediaan (*inventory turn over*), perputaran aktiva tetap (*fixed asset turn over*), perputaran total aktiva (*asset turn over*).
3. Rasio *leverage* (pembelanjaan dengan hutang dan pelunasannya) yang mengukur sejauh mana pembelanjaan dilakukan dengan hutang yang dibandingkan dengan modal dan kemampuan untuk membayar bunga dan beban tetap lain. Terdiri dari *debt to equity*, *TIER*, *fixed charge coverage*, *cash flow adequacy*.
4. Rasio profitabilitas (Efisiensi dan kinerja keseluruhan) yaitu mengukur kinerja secara keseluruhan perusahaan dan efisiensi dalam pengelolaan aktiva,

kewajiban, dan kekayaan. Terdiri dari *gross profit margin*, *operating profit margin*, *net profit margin*, *cash flow margin*, ROA, ROE, dan *cash return on assets*.

Menurut Wahyudiono (2014) analisis rasio keuangan merupakan alat untuk mengevaluasi kinerja perusahaan. Penilaian atau analisis aspek tertentu di perusahaan biasanya diklasifikasikan menjadi aspek *leverage*, aspek likuiditas, aspek profitabilitas atau efisiensi dan rasio nilai pasar. Rasio *leverage* bertujuan untuk mengukur seberapa jauh perusahaan menggunakan utang. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban keuangannya. Rasio *leverage* terdiri dari empat rasio yaitu.

1. Rasio utang bisa dihitung berdasarkan nilai utang jangka panjang ditambah kewajiban membayar sewa guna usaha atau *leasing* dan dapat juga seluruh utang.
2. *Debt to equity ratio* yaitu rasio ini menunjukkan perbandingan antara total utang dan modal sendiri. Total utang merupakan penjumlahan dari total kewajiban lancar dan utang jangka panjang.
3. *Time interest earned* ialah rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa banyak laba operasi mampu membayar bunga utang.
4. *Debt service coverage* yaitu rasio ini digunakan untuk mengukur sejauh mana perusahaan mampu membayar pokok dan bunga pinjaman serta *leasing* (sewa guna usaha) dari laba operasi yang dihasilkan.

Rasio likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan memenuhi keuangan jangka pendek. Rasio likuiditas terdiri dari beberapa jenis antara lain rasio modal kerja netto dengan total aktiva, *current ratio*, dan *quick* atau *acid test ratio*.

1. Modal kerja netto dengan total aktiva ialah rasio ini digunakan untuk mengukur sejauh mana dari aktiva atau kekayaan yang dimiliki perusahaan dalam jangka pendek dapat diubah menjadi kas.
2. Rasio lancar (*current ratio*) ialah digunakan mengukur seberapa jauh aktiva lancar perusahaan dapat dipakai untuk memenuhi kewajibannya.

3. Rasio uji cair (*quick ratio* atau *acid test ratio*) ialah rasio ini mirip dengan rasio lancar, bedanya persediaan tidak dimasukkan dalam perhitungan. Persediaan dikeluarkan dari komponen aktiva lancar karena dianggap memerlukan waktu relatif lama untuk berubah menjadi kas.

Rasio profitabilitas disebut juga dengan rasio efisiensi. Rasio ini digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan aktiva perusahaan, selain itu digunakan untuk mengaitkan dengan penjualan yang berhasil diciptakan. Rasio profitabilitas terbagi menjadi empat rasio yaitu *basic earnings power* atau rentabilitas ekonomi, *return on equity*, *return on investment* atau *return on asset*, *profit margin*.

1. Rentabilitas ekonomi yaitu rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan aktiva perusahaan memperoleh laba dari operasi perusahaan.
2. *Return on equity* yaitu rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa banyak keuntungan yang menjadi hak pemilik modal sendiri.
3. *Return on asset* ialah rasio ini menunjukkan berapa banyak laba bersih setelah pajak dapat dihasilkan dari rata-rata seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan.
4. *Profit margin* adalah rasio ini mengukur seberapa banyak keuntungan operasional bisa diperoleh dari setiap rupiah penjualan.

Rasio aktivitas merupakan rasio yang mengukur seberapa banyak penjualan bisa diciptakan dari setiap rupiah aktiva yang dimiliki. Rasio aktivitas terdiri dari beberapa rasio dibawah ini yaitu.

1. Perputaran piutang yaitu rasio ini mengukur seberapa cepat piutang dilunasi dalam satu tahun.
2. Perputaran persediaan yaitu rasio ini mengukur berapa lama rata-rata barang berada di gudang.

Rasio nilai pasar adalah untuk menghitung rasio ini harus mampu memperoleh data yang berasal dari laporan keuangan perusahaan internal dan data dari pasar modal. Rasio nilai pasar terdiri dari *price earning ratio* dan *market to book value ratio*.

1. *Price earning ratio* ialah rasio ini membandingkan antara harga saham yang diperoleh dari pasar modal dan laba per saham yang diperoleh pemilik perusahaan yang disajikan dalam laporan keuangan.

2. *Market to book value ratio* yaitu semakin besar nilai rasio ini, semakin besar tambahan *wealth* yang dinikmati oleh pemilik perusahaan.

Menurut Darsono (2004) jenis- jenis rasio keuangan yang digunakan untuk menganalisis kinerja perusahaan adalah rasio neraca (likuiditas dan solvabilitas), rasio laba rugi (profitabilitas), rasio neraca aktivitas. Rasio likuiditas adalah rasio yang bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek. Rasio likuiditas meliputi.

1. Rasio lancar yaitu kemampuan aktiva lancar perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek dengan aktiva lancar yang dimiliki.
2. *Quick test ratio* yaitu kemampuan aktiva lancar minus persediaan untuk membayar kewajiban lancar.
3. *Net working capital* ialah rasio modal kerja bersih digunakan untuk mengetahui rasio modal bersih terhadap kewajiban lancar.
4. *Defensive interval ratio* ialah berguna untuk mengetahui keberlangsungan dari perusahaan dalam melakukan operasi tanpa adanya arus kas dari pihak eksternal.

Rasio solvabilitas adalah rasio untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jika perusahaan tersebut dilikuidasi. Rasio solvabilitas meliputi.

1. *Debt to asset ratio* yaitu rasio total kewajiban terhadap aset dan menekankan pentingnya pendanaan hutang dengan jalan menunjukkan persentase aktiva perusahaan yang didukung oleh hutang.
2. *Debt to equity ratio* yaitu rasio yang menunjukkan persentase penyediaan dana oleh pemegang saham terhadap pemberi pinjaman.
3. *Equity multiplier* yaitu rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mendayagunakan ekuitas pemegang saham.
4. *Interest coverage* atau *times interest earned* yaitu rasio yang berguna untuk mengetahui kemampuan laba dalam membayar biaya bunga untuk periode sekarang

Rasio profitabilitas meliputi *gross profit margin* (GPM) atau rasio gross profit atau margin keuntungan kotor dicari dengan penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan dibagi penjualan bersih.

1. *Gross profit margin* yaitu Rasio ini berguna untuk mengetahui keuntungan kotor perusahaan dari setiap barang yang dijual. Jadi dengan mengetahui rasio ini, kita bisa tahu bahwa untuk setiap satu barang yang terjual, perusahaan memperoleh keuntungan kotor sebesar x rupiah.
2. *Net Profit Margin* (NPM) ialah laba bersih dibagi penjualan bersih. Rasio ini menggambarkan besarnya laba bersih yang diperoleh perusahaan pada setiap penjualan yang dilakukan.
3. *Return on asset* yaitu laba bersih dibagi rata-rata total aktiva. Rata-rata total aktiva diperoleh dari total aktiva awal tahun ditambah total aktiva akhir tahun dibagi dua.
4. *Return on equity* yaitu laba bersih dibagi rata-rata ekuitas. Rata-rata ekuitas diperoleh dari ekuitas awal periode ditambah akhir periode dibagi dua.
5. *Earning per share* yaitu rasio yang menggambarkan besarnya pengembalian modal untuk setiap satu lembar saham
6. *Payout ratio* yaitu rasio ini menggambarkan persentase dividen kas yang diterima pemegang saham terhadap laba bersih yang diperoleh perusahaan.
7. *Retention ratio* yaitu rasio ini menggambarkan persentase laba bersih yang digunakan untuk penambahan modal perusahaan.
8. *Productivity ratio* yaitu rasio yang menggambarkan kemampuan operasional perusahaan dalam menjual dengan menggunakan aktiva yang dimiliki.

Rasio aktivitas meliputi *receivable turn over*, rata-rata penerimaan piutang, *inventory turn over*, lama persediaan mengendap, *total asset turn over*. Penjelasannya dibawah ini.

1. *Receivable turn over* ialah rasio ini menggambarkan kualitas piutang perusahaan dan kesuksesan perusahaan dalam penagihan piutang yang dimiliki.
2. Rata-rata penerimaan piutang ialah jumlah hari dalam setahun dibagi *receivable turn over*. Rasio ini dapat melihat jangka waktu berapa hari piutang akan bisa diubah menjadi kas atau ditagih.

3. *Inventory turn over* yaitu rasio ini berguna untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaan, dalam arti berapa kali persediaan yang ada akan diubah menjadi penjualan.
4. Lama persediaan mengendap ialah rasio yang berguna untuk mengetahui jangka waktu persediaan mengendap digudang perusahaan.
5. *Total asset turn over* yaitu rasio yang digunakan untuk mengetahui efektivitas penggunaan aktiva dalam menghasilkan penjualan.

Menurut Kasmir (2010) untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi yang intinya penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan. Penggunaan rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi. Pengukuran dapat dilakukan untuk beberapa periode operasi. Tujuannya ialah agar terlihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan, sekaligus mencari penyebab perubahan tersebut.

Hasil pengukuran dapat dijadikan evaluasi kinerja manajemen selama ini, apakah mereka telah bekerja secara efektif atau tidak. Jika berhasil mencapai target yang telah ditentukan, maka dikatakan telah berhasil mencapai target untuk periode tersebut. Tetapi jika tidak berhasil mencapai target yang telah ditentukan, hal ini akan menjadi pelajaran bagi manajemen untuk periode kedepan. Kegagalan ini harus diselidiki dimana letak kesalahan dan kelemahan sehingga kejadian tersebut tidak terulang. Kemudian kegagalan atau keberhasilan dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk perencanaan laba kedepan, sekaligus kemungkinan untuk menggantikan manajemen yang baru terutama setelah manajemen lama mengalami kegagalan. Oleh karena itu, rasio ini sering disebut sebagai salah satu alat ukur kinerja manajemen (Kasmir, 2010).

Menurut Munawir (2007) rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain dan dengan menggunakan alat analisis berupa rasio ini akan dapat menjelaskan atau member gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan terutama apabila angka rasio tersebut dibandingkan dengan angka rasio pembanding yang digunakan sebagai standard. Menggunakan analisa rasio dimungkinkan dapat menentukan tingkat likuiditas, solvabilitas, keefektifan operasi serta derajat keuntungan suatu perusahaan. Berdasarkan sumber datanya maka angka rasio dapat dibedakan antara lain.

1. Rasio-rasio neraca (*balance sheet ratio*) yang tergolong dalam kategori ini adalah semua rasio yang semua datanya diambil atau bersumber pada neraca, misalnya *current ratio*, *acid tes ratio*.
2. Rasio-rasio laporan laba rugi (*income statement ratio*) yaitu angka-angka rasio yang dalam penyusunannya semua datanya diambil dari laporan laba rugi misalnya *gross profit margin*, *net operating margin*, *operating ratio*, dan lain sebagainya.
3. Rasio-rasio antar laporan (*interstatement ratio*) ialah semua angka rasio yang penyusunannya datanya berasal dari neraca dan data lainnya dari laporan laba rugi, misalnya tingkat perputaran persediaan (*inventory turn over*), tingkat perputaran piutang (*account receivable turn over*), *sales to inventory*, *sales to fixed assets* dan lain sebagainya.

Tujuan tiap penganalisa pada umumnya adalah untuk mengetahui tingkat rentabilitas, solvabilitas, dan likuiditas dari perusahaan yang bersangkutan, oleh karena itu angka-angka rasio pada dasarnya juga dapat digolongkan antara rasio-rasio likuiditas, rasio-rasio solvabilitas, rasio-rasio rentabilitas dan rasio-rasio lain yang sesuai dengan kebutuhan penganalisa misalnya rasio-rasio aktivitas. Angka-angka rasio keuangan juga dapat dikategorikan menjadi.

1. Rasio-rasio untuk menilai likuiditas (*short term liquidity ratio*) misalnya *current ratio*, *acid test ratio*, *account receivable turn over*, *inventory turn over* dan lain sebagainya.

2. Rasio-rasio untuk menilai struktur modal dan solvabilitas (*capital structure and long term solvency ratio*) misalnya rasio antara modal sendiri dengan total hutang, rasio antara modal sendiri dengan hutang jangka panjang, rasio antara modal sendiri dengan aktiva tetap dan sebagainya.
3. *Return on investment ratio* misalnya *return on total asset* (rentabilitas usaha) dan rentabilitas modal sendiri (*return on equity capital*).
4. Rasio-rasio untuk menilai hasil operasi (*operating performance ratio*), antara lain *gross margin ratio*, *net profit ratio* dan lain sebagainya.
5. Rasio-rasio untuk menilai penggunaan aktiva (*assets utilization ratio*) yaitu rasio-rasio antara penjualan dengan kas, persediaan, modal kerja, aktiva tetap dan aktiva-aktiva lainnya.

2.3.3 Teori Titik Impas (*Break Even Point/ BEP*)

Menurut Kasmir (2010) Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau analisis *break even point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*). Analisis titik impas digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui analisis titik impas, kita dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (penjualan atau produksi). Oleh karena itu, analisis ini juga sering disebut dengan nama *cost profit volume analysis*.

Analisis titik impas juga memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh keuntungan yang maksimal. Artinya dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimiliki, perusahaan akan tahu batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila produksi secara penuh. Salah satu kegunaan analisis titik impas adalah untuk menentukan biaya – biaya yang dikeluarkan dan jumlah produksi sehingga dapat diketahui berapa jumlah yang layak untuk dijalankan.

Manfaat lain analisis titik impas adalah untuk membantu dalam pengambilan keputusan aliran kas, jumlah produksi dan penentuan harga suatu produk, intinya kegunaan analisis ini adalah menentukan jumlah keuntungan pada berbagai tingkat penjualan dan lebih lanjutnya analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah (Kasmir, 2010).

Menurut Warindrani (2006) analisis titik impas atau *break even point* (BEP) adalah kondisi perusahaan tidak laba dan tidak rugi. Dengan mengetahui BEP maka perusahaan akan berusaha meningkatkan penjualan diatas BEP untuk mendapat laba dan menghindarkan penjualan dibawah BEP karena akan menderita rugi. Menurut Munawir (2007) *break even point* (BEP) dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau penghasilan sama dengan total biaya. Tetapi analisa *break even point* tidak hanya untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *break even* saja, tetapi analisa *break even* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Penentuan *break even point* harus memisahkan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap ialah biaya yang jumlah totalnya tetap tidak berubah dalam range output tertentu, tetapi untuk setiap satuan produksi akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan produksi. Semakin besar hasil produksi, maka biaya tetap persatuan akan semakin kecil, sebaliknya semakin rendah hasil produksi maka biaya tetap persatuan akan semakin besar. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan naik turun sebanding dengan hasil produksi atau volume kegiatan, tetapi untuk setiap satuan produksi akan tetap. Pemisahan biaya variabel dan biaya tetap dalam praktek biasanya bukan merupakan masalah yang mudah. Jenis biaya semi variabel atau semi tetap dalam analisa *break even* perlu dipisahkan leih dahulu menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Perhitungan untuk menentukan luas operasi pada tingkat *break even* dapat dilakukan dengan menggunakan rumus tertentu, tetapi untuk menggambarkan tingkat volume

dengan labanya maka diperlukan grafik. Tingkat *break even point* dapat ditentukan dengan dua pendekatan yaitu pendekatan matematis dan pendekatan grafis (Munawir, 2007).

2.3.4 Teori Motivasi

Menurut Sutrisno (2009) Motivasi adalah suatu faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu, oleh karena itu motivasi sering kali diartikan pula sebagai faktor pendorong perilaku seseorang. Setiap aktivitas yang dilakukan seseorang pasti memiliki faktor yang mendorong aktivitas tersebut. Oleh sebab itu, faktor pendorong dari seseorang untuk melakukan aktivitas pada umumnya adalah kebutuhan serta keinginan orang tersebut. Motif seringkali disamakan dengan dorongan. Dorongan tersebut merupakan gerak jiwa dan jasmani untuk berbuat, sehingga motif tersebut merupakan suatu *driving force* yang menggerakkan manusia untuk bertingkah laku dan perbuatan itu mempunyai tujuan tertentu.

Menurut Hasibuan (1996) motivasi adalah menilai besarnya dan arahnya semua kekuatan yang mempengaruhi perilaku individu. Tindakan yang didorong oleh kekuatan yang paling besar adalah tindakan yang paling mungkin dilakukan. Diketahui bahwa proses motivasi terdiri dari enam langkah yaitu

1. Tujuan: Proses motivasi perlu ditetapkan terlebih dahulu tujuan organisasi, kemudian karyawan dimotivasi kearah tujuan itu
2. Mengetahui kepentingan: mengetahui keinginan karyawan dan tidak hanya melihat dari sudut kepentingan pimpinan atau perusahaan saja
3. Komunikasi efektif: komunikasi yang baik dengan bawahan. Bawahan harus mengetahui apa saja yang akan diperolehnya dan syarat apa saja yang harus dipenuhinya supaya insentif diperolehnya
4. Integrasi tujuan: menyatukan tujuan organisasi dan tujuan kepentingan karyawan. Tujuan organisasi adalah *needcomplex* yaitu untuk memperoleh laba serta perluasan perusahaan. Tujuan individu karyawan adalah pemenuhan kebutuhan dan kepuasan. Jadi tujuan organisasi dan tujuan karyawan harus disatukan untuk itu penting adanya penyesuaian motivasi.

5. Fasilitas: memberikan bantuan fasilitas kepada organisasi dan individu karyawan yang akan mendukung kelancaran pelaksanaan pekerjaan seperti memberikan bantuan kesadaran kepada salesman
6. *Team work*: manajer harus memberikan *team work* yang terkoordinasi dengan baik yang bisa mencapai tujuan perusahaan. *Team work* penting karena dalam suatu perusahaan biasanya terdapat banyak bagian

Menurut Hariandja (2005) motivasi adalah faktor-faktor yang mengarahkan dan mendorong perilaku atau keinginan seseorang untuk melakukan suatu kegiatan yang dinyatakan dalam bentuk usaha yang keras atau lemah. Motivasi memiliki dua kategori yaitu motivasi sebagai dorongan internal atau disebut *internal theory* dan motivasi sebagai dorongan eksternal atau akibat dari proses belajar yang sering disebut *external theory* atau proses teori. Motivasi sebagai dorongan internal ialah motivasi dapat muncul sebagai akibat dari keinginan pemenuhan kebutuhan yang tidak terpenuhi, beberapa teori tentang motivasi yang sesuai dengan pandangan tersebut adalah teori motivasi kebutuhan Abraham Maslow, teori x dan y, *three needs theory*, *ERG theory*, *Herzberg's two factor theory*. Motivasi sebagai dorongan eksternal ialah motivasi dapat muncul sebagai akibat dari interaksi individu dengan lingkungannya, beberapa teori yang sesuai dengan pandangan tersebut adalah *expectancy theory*, *equity theory*, *goal setting theory* dan *reinforcement theory*.

Teori motivasi kebutuhan dari Abraham Maslow yang menyatakan bahwa manusia dimotivasi untuk memuaskan sejumlah kebutuhan yang melekat pada diri setiap manusia yang cenderung bersifat bawaan. Kebutuhan ini terdiri dari lima jenis dan terbentuk dalam suatu hierarki dalam pemenuhan, dalam arti manusia pada dasarnya pertama kali akan berusaha memenuhi kebutuhan tingkat pertama, kemudian kebutuhan tingkat kedua dan seterusnya, dan pemenuhan semua kebutuhan inilah yang menimbulkan motivasi seseorang. Suatu kebutuhan yang sudah terpenuhi tidak menjadi unsur pemotivasi lagi. Adapun kebutuhan-kebutuhan itu adalah kebutuhan fisik, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, kebutuhan pengakuan, kebutuhan aktualisasi diri.

Teori X dan Y menyatakan bahwa manusia pada dasarnya terdiri dari dua jenis. Pencetusnya McGregor mengatakan bahwa ada jenis manusia X dan jenis manusia Y yang masing-masing memiliki karakteristik tertentu. Jenis manusia X adalah manusia yang selalu ingin menghindari pekerjaan bilamana mungkin, sementara jenis manusia Y menunjukkan sifat yang sering bekerja yang diibaratkan bahwa bekerja baginya seperti bermain. Kemudian jenis manusia X tidak punya inisiatif dan senang diarahkan, sedangkan jenis manusia Y adalah sebaliknya. Dikaitkan dengan kebutuhan, dikatakan bahwa tipe manusia X bilamana mengacu pada hierarki kebutuhan dari Maslow, memiliki kebutuhan tingkat rendah sedangkan tipe Y memiliki kebutuhan tingkat tinggi. Mengkaji apa yang menentukan motivasi seseorang menurut teori ini berarti termasuk juga kebutuhan yang bersifat internal.

Teori *needs theory* dikemukakan oleh David McClelland yang mengatakan bahwa ada tiga kebutuhan manusia yaitu kebutuhan berprestasi yaitu keinginan untuk melakukan sesuatu lebih baik dibandingkan sebelumnya. Kebutuhan untuk berkuasa yaitu kebutuhan untuk lebih kuat, lebih berpengaruh terhadap orang lain. Kebutuhan afiliasi yaitu kebutuhan untuk disukai, mengembangkan, atau memelihara persahabatan dengan orang lain. Ketiga jenis kebutuhan tersebut bisa dimiliki setiap orang, yang berbeda hanya intensitasnya. Seseorang dapat memiliki kebutuhan prestasi yang dominan dibandingkan dengan yang lain, sementara pada orang lain yang dominan mungkin kebutuhan berkuasa. Kebutuhan mana yang dominan pada seseorang dapat dipengaruhi oleh sistem nilai yang berkembang dalam masyarakatnya. Misalnya suatu masyarakat yang sangat menjunjung tinggi nilai prestasi dapat mempengaruhi anggota masyarakatnya untuk memiliki kebutuhan yang dominan dalam kebutuhan berprestasi.

ERG *theory* dikemukakan oleh Clayton Alderfer yang sebetulnya tidaklah jauh berbeda dengan teori dari A. Maslow, yang mengatakan bahwa teori ini merupakan revisi dari teori tersebut. Teori ini mengatakan bahwa ada tiga kelompok kebutuhan manusia, yaitu

1. *Existence* berhubungan dengan kebutuhan untuk mempertahankan keberadaan seseorang dalam hidupnya. Dikaitkan dengan penggolongan dari Maslow, ini berkaitan dengan kebutuhan fisik dan keamanan
2. *Relatedness* berhubungan dengan kebutuhan untuk berinteraksi dengan orang lain. Dikaitkan dengan penggolongan kebutuhan dari Maslow, ini meliputi kebutuhan sosial dan pengakuan
3. *Growth* berhubungan dengan kebutuhan pengembangan diri, yang identik dengan kebutuhan *self actualization* yang dikemukakan oleh Maslow.

Usaha pemenuhan kebutuhan diatas tidak kaku seperti teori Maslow yang sepertinya mengatakan bahwa bilamana kebutuhan tingkat bawah telah terpenuhi, orang akan mencari kebutuhan tingkat yang lebih tinggi dan seterusnya, yang selalu mengarah kepada kebutuhan tingkat tinggi. Menurut teori ini, bila seseorang mengalami hambatan dalam memenuhi kebutuhan tingkat yang lebih tinggi, orang tersebut akan kembali pada kebutuhan tingkat yang lebih rendah sebagai kompensasinya yang disebut *frustration regression dimension*.

Teori dua faktor disebut juga *motivation hygiene theory* dan dikemukakan oleh Frederick Herzberg. Teori ini mengatakan bahwa suatu pekerjaan selalu berhubungan dengan dua aspek, yaitu pekerjaan itu sendiri seperti mengajar, merakit sebuah barang, mengkoordinasi suatu kegiatan, menunggu langganan, membersihkan ruangan-ruangan dan lain-lain yang disebut *job content*, dan aspek-aspek yang berkaitan dengan pekerjaan seperti gaji, kebijaksanaan organisasi, supervise, rekan sekerja, dan lingkungan kerja yang disebut *job context*. Hubungannya dengan kedua aspek ini, berdasarkan teori tersebut senantiasa ada dua situasi yang dirasakan seseorang yaitu.

1. Ketika berhubungan dengan pekerjaan (*job content*), seseorang dapat merasakan kepuasan kerja atau tidak ada kepuasan kerja (*job satisfaction* atau *no job satisfaction*)
2. Ketika berhubungan dengan lingkungan kerja, gaji, dan supervisi (*job context*), seseorang dapat merasakan ketidakpuasan kerja atau tidak ada ketidakpuasan kerja (*job dissatisfaction* atau *no job dissatisfaction*)

Selanjutnya seseorang akan mengalami kepuasan kerja bilamana pekerjaan yang dilakukan dapat menimbulkan prestasi, pengakuan, perkembangan, tanggung jawab, dan lain-lain. Sebaliknya bilamana unsur-unsur diatas tidak ada, seseorang akan merasakan tidak ada kepuasan kerja. Bila seseorang merasakan kepuasan kerja itu menjadi unsur pemotivasi, maka dikatakan faktor yang memotivasi seseorang dalam melakukan suatu pekerjaan berada pada pekerjaan itu sendiri. Faktor-faktor lain yang berada di luar pekerjaan seperti gaji dan lingkungan kerja, kemungkinan yang muncul adalah ketidakpuasan kerja atau tidak ada ketidakpuasan. Unsur ini tidak pernah menimbulkan kepuasan. Situasi paling tinggi yang dirasakan seseorang hanya sampai pada tingkat tidak ada ketidakpuasan, sehingga dikatakan bahwa unsur ini bukan faktor yang penting dalam memotivasi dan hanya sebagai faktor pemelihara atau pendukung.

Expectancy theory ialah teori yang dikemukakan oleh Victor Vroom yang mengatakan bahwa motivasi seseorang dipengaruhi oleh tiga faktor atau situasi yaitu:

- a. Hubungan tingkat usaha dengan tingkat tampilan kerja (*performance*), dalam arti keyakinan seseorang untuk dapat memenuhi tingkat *performance* yang diharuskan dalam suatu pekerjaan. Ini disebut dengan *expectancy*. Situasi yang mungkin muncul disini adalah seseorang dapat melihat pekerjaan terlalu sukar atau pekerjaan tidak terlalu sukar, tetapi kecil kemungkinannya karena fasilitas yang diberikan organisasi kurang memadai. Victor H Vroom menyatakan keyakinan ini antara 0 s/d 1. Angka 1 menunjukkan keyakinan yang penuh, sementara 0 tidak ada keyakinan atau kemungkinannya nol untuk mencapai tingkat *performance* yang diinginkan, dan diantara 0 sampai terdapat tingkat keyakinan seseorang.
- b. Hubungan antara tampilan kerja dan suatu *outcome/ reward* yang artinya kemungkinan atau keyakinan seseorang akan mendapatkan ganjaran bilamana memenuhi tingkat *performance* tertentu. Ini disebut *instrumentality*. Situasi yang muncul disini misalnya tidak ada kepastian seseorang akan mendapatkannya bilamana memenuhi tingkat *performance* tertentu, atau berdasarkan pengalaman sangat kecil kemungkinannya atau besar

kemungkinannya atau sangat pasti mendapatkan ganjaran, sebab telah diatur secara jelas dalam kebijaksanaan organisasi. Sama seperti diatas, menurut Victor Vroom, keyakinan seseorang akan berada diantara 0 dan 1.

- c. Nilai yang diberikan seseorang terhadap *reward* yang akan didapat oleh seseorang dari pekerjaannya disebut *valence*. Situasi yang muncul disini adalah satu *reward* dapat diberi nilai yang berbeda oleh seseorang, misalnya bagi seseorang uang menjadi *reward* yang paling diharapkan. Nilai yang diberikan pada aspek ini, karena menyangkut ketertarikan terhadap suatu *reward*, maka skornya berada antara -1 dan +1. Minus satu menunjukkan sangat tidak tertarik, sedangkan positif satu menunjukkan sangat tertarik.

Equity theory (Teori keseimbangan/Keadilan) dapat dijelaskan bahwa setiap orang yang memasuki dunia kerja mengharapkan hasil (*outcome*) yang diterima sesuai dengan yang telah diberikannya buat organisasi (input) dan dengan yang telah diterima orang lain di lingkungan pekerjaannya. *Outcome* merupakan *reward* yang diterima seperti gaji, jabatan, penghargaan, dan lain-lain. *Input* berupa apa yang diberikan atau kontribusi individu terhadap organisasi seperti tingkat pendidikan, usaha yang diberikan, pengalaman, dan lain-lain. Seseorang dapat merasakan tidak adanya keseimbangan (*inequity*) bila dibandingkan dengan orang lain dalam lingkungan kerjanya atau lingkungan kerja lain. Bila seseorang mempersepsi adanya *inequity*, akan timbul suatu tindakan untuk mendapatkan keseimbangan atau melakukan usaha untuk menormalisasikan ketidakseimbangan yang dirasakan. Hal ini didasarka pada asumsi bahwa seseorang merasa tidak enak menghadapi suatu ketidakseimbangan. Hakikat dari ketidakadilan adalah seseorang tidak hanya akan merasa kurang mendapatkan *outcome*, tetapi dapat juga merasa terlalu besar mendapatkan *outcome* dibandingkan dengan *input* yang telah diberikannya pada organisasi dan dibandingkan dengan orang lain dalam pekerjaan yang sejenis. Kedua situasi ini akan menimbulkan perilaku tertentu dari seseorang untuk mencapai keseimbangan. Bila seseorang merasakan *inequity*, secara teoritis perilaku yang mungkin terjadi adalah dapat dijelaskan di bawah ini.

1. Mengurangi tingkat usaha atau tidak memberikan usaha yang maksimal dalam pekerjaannya (mengurangi *input*).
2. Keluar dari pekerjaan yaitu mencari pekerjaan lain yang dirasakan lebih memberikan *outcome* yang seimbang.
3. Bila sistem pembayaran yang diterapkan berdasarkan *output* yaitu seorang dibayar berdasarkan jumlah *output* yang dihasilkan, pegawai dapat meningkatkan *output* untuk menghasilkan pembayaran yang lebih besar dalam usaha mencapai keseimbangan meskipun dengan menurunkan kualitas *output*. Hal ini dapat terjadi bila misalnya pengawasan dari perusahaan tidak begitu ketat.
4. Mengubah persepsi diri yaitu usaha untuk menenangkan perasaan ketidakseimbangan individu, mengubah persepsi dirinya yang tadinya orang tersebut misalnya mempersepsi bahwa *input* yang dia berikan lebih besar dibandingkan dengan yang telah diterimanya berubah menjadi sesuatu yang seimbang. Hal ini dapat terjadi bila pada mulanya terjadi persepsi yang terlalu tinggi namun kemudian disadari bahwa itu tidak tepat.
5. Mengubah persepsi terhadap orang lain. Hal ini bisa terjadi sebagaimana disebutkan *inequity* terjadi karena adanya persepsi bahwa apa yang telah diberikan tidak sesuai dengan yang diterima bila dibandingkan dengan orang lain.
6. Membuat kelompok acuan yaitu dengan menyatakan bahwa orang lain pada situasi yang sama juga mengalami hal yang sama. Hal ini mungkin dilakukan karena tidak ada yang bisa dilakukannya lagi untuk mendapatkan keseimbangan.

Goal setting theory mengatakan bahwa yang mengaktifkan atau mendorong perilaku tertentu terhadap pekerjaan adalah tujuan/sasaran (*goals*) dan proses penentuan tujuan itu sendiri. Suatu tujuan bisa kurang jelas atau jelas dan terukur, penentuan tujuan dapat ditentukan oleh atasan/orang lain, atau ditentukan sendiri atau bersama-sama antara atasan dan bawahan. Proses penentuan tujuan ini mempunyai konsekuensi dengan penerimaan dan penolakan terhadap suatu tujuan tertentu. Penentuan tujuan yang dilakukan sendiri atau bersama-sama antara

atasan dan bawahan dimungkinkan tingkat penerimaannya lebih tinggi bilamana dibandingkan dengan bila ditentukan oleh orang lain. Menurut teori ini, suatu tujuan yang tidak jelas dan terlalu sulit atau terlalu mudah dan kurang disetujui oleh pelaksana tidak akan memotivasi seseorang. Suatu pekerjaan yang dapat memotivasi adalah pekerjaan yang tingkat kesukarannya sedang, jelas, dan diterima oleh pelaksana. Teori ini bila dihubungkan dengan teori *expectancy* tidak jauh berbeda. Faktor tujuan yang jelas tingkat kesulitan suatu pekerjaan sebetulnya implisit terdapat dalam faktor *expectancy* yaitu persepsi seseorang tentang kemungkinan tingkat usaha tertentu akan menghasilkan *performance*. Pekerjaan yang sulit akan mengakibatkan seseorang melihat bahwa kecil kemungkinannya suatu usaha yang akan dilakukan akan menghasilkan tingkat unjuk kerja yang diharapkan. Suatu pekerjaan yang tidak jelas akan mengakibatkan faktor *instrumentality* rendah karena orang akan sulit melihat apa yang akan didapat dari pemenuhan unjuk kerja tersebut

Reinforcement theory berpendapat bahwa faktor yang memotivasi seseorang dalam melakukan pekerjaan adalah *reward* yang akan diterima dari pelaksanaan suatu pekerjaan. Teori ini merupakan aplikasi dari teori belajar yang dapat membentuk suatu perilaku atau menghentikan perilaku melalui konsekuensi yang mungkin didapat. Asumsinya seseorang akan mengulangi suatu perilaku bila perilaku tersebut mendapatkan konsekuensi yang diinginkan dan akan menghentikan perilaku tersebut bila perilaku itu mendapatkan konsekuensi yang tidak diinginkan. Bila disimak lebih dalam teori ini sebetulnya telah terintegrasi dalam teori *expectancy*, dimana menurut teori ini salah satu faktor yang mempengaruhi motivasi adalah faktor *instrumentality* yaitu persepsi seseorang bahwa suatu *performance* akan menghasilkan *reward* dan *valence* yaitu nilai yang diberikan seseorang terhadap suatu *reward*.

Menurut Siagian (2004) teori kebutuhan sebagai hirarki bahwa minat yang semakin intensif terhadap masalah-masalah motivasi dalam kaitannya dengan pemuasan kebutuhan manusia yang semakin lama semakin kompleks itu timbul dan berkembang atau meluas bersamaan dengan timbulnya gerakan *human relation* dalam administrasi. Salah seorang pelopor yang mendalami teori motivasi

adalah Abraham H. Maslow yang berkarya sebagai ilmuwan dan melakukan usahanya pada pertengahan dasawarsa empatpuluhan. Telah umum diketahui bahwa hasil-hasil pemikirannya kemudian dituangkannya dalam buku yang berjudul "*motivation and personality*". Sumbangan Maslow mengenai teori motivasi sampai dewasa ini tetap diakui, bukan hanya dikalangan teoritis, akan tetapi juga dikalangan para praktisi. Keseluruhan teori motivasi yang dikembangkan oleh Maslow berintikan pendapat yang mengatakan bahwa kebutuhan manusia dapat diklasifikasikan pada lima hirarki kebutuhan yaitu kebutuhan fisiologis, kebutuhan akan aman, kebutuhan social, kebutuhan *esteem*, kebutuhan untuk aktualisasi diri.

Teori X dan Y bahwa seorang ilmuwan yang hasil karyanya banyak dimanfaatkan dalam usaha mendalami teori motivasi ialah Douglas McGregor yang menuangkan hasil-hasil pemikirannya dalam buku dengan judul *the human side of enterprise*. Karya tulis tersebut terlihat bahwa McGregor berusaha menonjolkan pentingnya pemahaman tentang peranan sentral yang dimainkan oleh manusia dalam organisasi. Inti teori McGregor terlihat pada klasifikasi yang dibuatnya tentang manusia yaitu.

1. Teori X yang pada dasarnya mengatakan bahwa manusia cenderung berperilaku negative.
2. Teori Y yang pada dasarnya mengatakan bahwa manusia cenderung berperilaku positif.

Mengemukakan dan mempertahankan kebenaran teorinya, McGregor menekankan bahwa cara yang digunakan oleh para manajer dalam memperlakukan bawahannya sangat tergantung pada asumsi yang digunakan tentang ciri-ciri manusia yang dimiliki oleh para bawahannya itu.

Teori motivasi *higiene* dikemukakan oleh Frederick Herzberg yang memiliki keyakinan bahwa hubungan seseorang dengan pekerjaannya sangat mendasar dan karena itu sikap seseorang terhadap pekerjaannya itu sangat mungkin menentukan keberhasilan dan kegagalannya. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Herzberg ialah apabila pekerja merasa puas dengan pekerjaannya, kepuasan ini didasarkan pada faktor-faktor yang sifatnya intrinsik seperti keberhasilan

mencapai sesuatu, pengakuan yang diperoleh, sifat pekerjaan yang dilakukan, rasa tanggung jawab, kemajuan dalam karir dan pertumbuhan profesional dan intelektual yang dialami oleh seseorang. Sebaliknya apabila pekerja merasa tidak puas dengan pekerjaannya, ketidakpuasan itu pada umumnya dikaitkan dengan faktor-faktor yang sifatnya ekstrinsik artinya bersumber dari luar diri pekerja yang bersangkutan seperti kebijaksanaan organisasi, pelaksanaan kebijaksanaan yang telah ditetapkan, supervisi oleh para manajer, hubungan interpersonal dan kondisi kerja. Herzberg berpendapat bahwa apabila para manajer ingin member motivasi pada para bawahannya, yang perlu ditekankan adalah faktor-faktor yang menimbulkan rasa puas yaitu dengan mengutamakan faktor-faktor motivasional yang sifatnya intrinsik.

Teori ERG yang dikembangkan oleh Clayton Alderfer yaitu *existence*, *relatedness* dan *growth*. Menurut teori ini yang didukung oleh kenyataan hidup sehari-hari, mempertahankan eksistensi seseorang merupakan kebutuhan yang sangat mendasar. Merupakan kebutuhan nyata setiap orang untuk mempertahankan dan melanjutkan eksistensinya itu secara terhormat. Mudah memahami bahwa mempertahankan eksistensi secara terhormat itu berarti antara lain terpenuhi kebutuhan dasar manusia yang berarti terpenuhinya kebutuhan prime, termasuk keamanan. Kebutuhan akan *relatedness* tercermin pada sifat dasar manusia sebagai insan sosial. Setiap orang ingin mengaitkan keberadaannya dengan orang lain dan dengan lingkungannya. Hal ini sangat penting karena tanpa interaksi dengan orang lain dan dengan lingkungannya, keberadaan seseorang dapat dikatakan tidak mempunyai makna yang hakiki. *Growth* merupakan kebutuhan yang pada dasarnya tercermin pada keinginan seseorang untuk bertumbuh dan berkembang misalnya dalam peningkatan keterampilan dalam bidang pekerjaan seseorang yang memungkinkannya meraih apa yang secara umum disebut sebagai kemajuan dalam perjalanan hidup seseorang.

Teori tiga kebutuhan dikemukakan oleh David McClelland yang mengatakan bahwa pemahaman tentang motivasi akan semakin mendalam apabila disadari bahwa setiap orang mempunyai tiga jenis kebutuhan yaitu *need for achievement*, *need for power*, *need for affiliation*. *Need for achievement* yaitu

setiap orang ingin dipandang sebagai orang yang berhasil dalam hidupnya. Keberhasilan itu bahkan mencakup seluruh segi kehidupan dan penghidupan seseorang. *Need for power* yaitu kebutuhan akan kekuasaan akan menampakkan diri pada keinginan untuk mempunyai pengaruh terhadap orang lain. *Need for affiliation* yaitu kebutuhan afiliasi merupakan kebutuhan nyata dari setiap manusia, terlepas dari kedudukan, jabatan dan pekerjaannya. Kebutuhan tersebut bukan hanya kebutuhan mereka yang menduduki jabatan manajerial dan juga bukan hanya merupakan kebutuhan para bawahan yang tanggung jawab utamanya hanya melaksanakan kegiatan-kegiatan operasional.

Teori evaluasi kognitif yaitu faktor-faktor motivasional yang bersifat intrinsik seperti kemajuan, tanggung jawab, dan kompetensi tidak terikat kepada faktor-faktor motivasional yang bersifat ekstrinsik seperti upah atau gaji yang besar, promosi, hubungan yang baik dengan atasan dan kondisi kerja yang menyenangkan artinya simulasi faktor-faktor motivasional ekstrinsik tidak mempengaruhi faktor-faktor motivasional intrinsik. Menurut teori ini apabila faktor-faktor motivasional yang bersifat ekstrinsik diperkenalkan seperti upah atau gaji yang besar sebagai imbalan bagi usaha penyelesaian tugas yang tadinya memberikan kepuasan bagi pekerja yang bersangkutan secara intrinsik akan cenderung mengurangi tingkat motivasional seseorang.

Teori penentuan tujuan yaitu teori ini terletak pada pendapat yang mengatakan bahwa kejelasan tujuan yang hendak dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugasnya akan menumbuhkan motivasi yang semakin besar. Tujuan yang sukar dicapai apabila ditetapkan oleh yang bersangkutan sendiri atau ditentukan oleh organisasi tetapi diterima oleh pekerja sebagai tujuan yang pantas dan layak dicapai, akan mengakibatkan prestasi kerja yang semakin tinggi. Teori ini mengatakan bahwa semakin tinggi tingkat penerimaan para pelaksana atas kepantasan dan kelayakan tujuan tertentu untuk dicapai, semakin tinggi pula motivasi untuk mencapai tujuan tersebut. Ditekankan pula bahwa semakin besar partisipasi seseorang dalam menentukan tujuan itu, semakin besar pula motivasinya untuk meraih keberhasilan dan prestasi kerja yang setinggi mungkin. Alasannya mudah dipahami yaitu bahwa apabila seseorang terlibat langsung

dalam memutuskan sesuatu dalam hal ini tujuan yang akan dicapai, ia akan merasa bahwa keputusan itu merupakan keputusannya sendiri dan tidak sekedar pelaksana suatu keputusan yang ditentukan oleh orang lain.

Teori penguatan menggunakan pendekatan keperilakuan, dalam arti bahwa penguatan menentukan perilaku seseorang. Faktor-faktor penguatan adalah setiap konsekuensi yang apabila timbul mengikuti suatu respon, memperbesar kemungkinan bahwa tindakan itu akan diulangi. Teori ini terletak pada pandangan yang mengatakan bahwa jika tindakan seorang manajer oleh bawahan dipandang mendorong perilaku positif tertentu, bawahan yang bersangkutan akan cenderung mengulangi tindakan serupa. Motivasi seorang bawahan untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar dirinya seperti sikap pimpinan, pengaruh rekan sekerja dan sejenisnya, bukan karena faktor-faktor kognitif yang terdapat dalam diri orang yang bersangkutan sendiri. Dengan perkataan lain, dalam bentuknya yang murni teori ini mengabaikan perasaan, sikap, harapan, dan variabel-variabel kognitif lainnya. Pada hal faktor-faktor tersebut pasti berpengaruh pada perilaku seseorang yang pada gilirannya akan tercermin pada tinggi rendahnya motivasi intrinsiknya untuk berbuat atau tidak berbuat sesuatu.

Teori keadilan menyangkut persepsi seseorang tentang perlakuan yang diterimanya dari orang lain. Biasanya seseorang akan mengatakan bahwa dirinya diperlakukan dengan adil apabila perlakuan itu menguntungkannya. Sebaliknya dia akan cenderung mengatakan bahwa dia diperlakukan tidak adil apabila perlakuan yang diterima dirasakan merugikan. Dapat dipastikan bahwa persepsi seseorang tentang keadilan berpengaruh pada perilaku dan tindak tanduknya yang pada gilirannya menentukan motivasinya, terutama yang bersifat intrinsic, yang antara lain terlihat pada tingkat prestasi kerjanya. Persepsi seseorang tentang keadilan perlakuan terhadap dirinya sangat dipengaruhi oleh pandangan orang yang bersangkutan mengenai diri sendiri. Sering terlihat bahwa terdapat perbedaan antara persepsi seseorang tentang diri sendiri dengan persepsi organisasi mengenai orang yang bersangkutan. Perbedaan persepsi ini sering merupakan sumber perbedaan tentang interpretasi perlakuan yang terjadi. Artinya

bisa saja organisasi merasa bahwa para karyawan telah diperlakukan adil sesuai dengan tradisi, kultur dan ketentuan yang berlaku dalam organisasi, sedangkan karyawan merasa diperlakukan tidak adil. Hal ini merupakan salah satu tantangan bagi manajer dalam memilih dan menggunakan teknik motivasi tertentu agar sasaran motivasi itu tercapai.

Teori harapan merupakan teori yang dipandang paling baik menjelaskan motivasi seseorang dalam kehidupan organisasionalnya. Inti teori ini terletak pada pendapat yang mengatakan bahwa kuatnya kecenderungan seseorang bertindak dengan cara tertentu tergantung pada kekuatan harapan bahwa tindakan tersebut akan diikuti oleh suatu hasil tertentu dan pada daya tarik dari hasil itu bagi orang yang bersangkutan. Teori ini mengandung tiga variabel yaitu daya tarik, hubungan antara prestasi kerja dengan imbalan serta hubungan antara usaha dan prestasi kerja. Daya tarik ialah sampai sejauh mana seseorang merasa pentingnya hasil atau imbalan yang diperoleh dalam penyelesaian tugasnya. Artinya sampai sejauh mana hasil yang diperoleh dalam bentuk imbalan memainkan peranan dalam pemuasan kebutuhan-kebutuhan yang belum terpuaskan. Kaitan antara prestasi kerja dan imbalan ialah tingkat keyakinan seseorang tentang hubungan antara tingkat prestasi kerjanya dengan pencapaian hasil tertentu. Kaitan antara usaha dan prestasi kerja ialah persepsi seseorang tentang kemungkinan bahwa usaha tertentu akan menjurus kepada prestasi kerja. Teori harapan ialah pemahaman tujuan individual dan kaitan antara usaha dan prestasi kerja, antara prestasi kerja dan imbalan serta antara imbalan dan pencapaian tujuan. Teori ini didasarkan pada model *contingency* dan dengan demikian menekankan bahwa tidak ada prinsip yang bersifat universal untuk menjelaskan motivasi seseorang. Menurut teori ini hanya karena dapat dipahami kebutuhan apa yang ingin dipuaskan oleh seseorang tidak menjamin bahwa orang bersangkutan mempunyai persepsi bahwa prestasi kerja yang tinggi berakibat pada pemuasan berbagai kebutuhan.

Menurut Lunenburg (2011) teori *expectancy* Vroom berbeda dari teori Maslow, Aldelfer, Herzberg, dan McClelland, dalam teori harapan bahwa Vroom tidak memberikan saran spesifik tentang apa yang memotivasi anggota organisasi. Sebaliknya, teori Vroom menyediakan proses variabel kognitif yang

mencerminkan perbedaan individu dalam motivasi kerja. Dari sudut pandang manajemen, teori harapan memiliki beberapa implikasi penting untuk memotivasi karyawan. Ini mengidentifikasi beberapa hal penting yang dapat dilakukan untuk memotivasi karyawan dengan mengubah upaya terhadap kinerja, kinerja terhadap reward, dan reward valensi seseorang. Teori motivasi yang lain mencoba untuk menjelaskan apa yang memotivasi seseorang di tempat kerja. Teori harapan lebih peduli dengan motivasi dan cara mereka berhubungan satu sama lain. Artinya, teori harapan adalah teori motivasi yang didasarkan pada gagasan bahwa orang percaya ada hubungan antara upaya mereka di tempat kerja, kinerja mereka yang dicapai dari upaya tersebut, dan imbalan yang mereka terima dari usaha mereka dan kinerjanya. Orang akan termotivasi jika mereka percaya bahwa upaya yang kuat akan menyebabkan kinerja yang baik dan kinerja yang baik akan menghasilkan imbalan yang diinginkan.

2.3.5 Teori Porter's Diamond

Menurut Porter (1998) terdapat empat faktor yang menentukan keunggulan bersaing industri nasional, yaitu kondisi faktor (*factor condition*), kondisi permintaan (*demand condition*), industri terkait dan industri pendukung (*related and supporting industry*), dan struktur, persaingan dan strategi industri (*firm strategy, structure, and rivalry*). Terdapat dua faktor yang mempengaruhi interaksi antara keempat faktor tersebut ialah faktor kesempatan (*chance event*) dan faktor pemerintah (*government*). Faktor-faktor ini membentuk sistem dalam peningkatan keunggulan daya saing yang disebut *Porter's Diamond theory*. Berikut ini adalah penjelasan lebih lanjut yaitu

1. Faktor Sumberdaya

Faktor Sumberdaya ialah gambaran faktor sumberdaya yang dimiliki suatu negara yang berkaitan dengan proses produksi suatu industri. Peran faktor sumberdaya sangat penting dalam proses industri, karena merupakan modal utama dalam membangun keunggulan kompetitif suatu industri. Faktor sumberdaya diklasifikasikan menjadi lima kelompok yaitu : sumberdaya alam, sumberdaya manusia, ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK), modal, dan infrastruktur.

2. Kondisi Permintaan

Kondisi permintaan adalah faktor penting yang mempengaruhi posisi daya saing nasional. Kondisi permintaan dapat meningkatkan daya saing jika cenderung untuk selalu menuntut agar produk yang dihasilkan terus diinovasi agar dapat memuaskan konsumen. Mutu produk dan produktivitas suatu negara dapat mempengaruhi kondisi permintaan dan berpengaruh pada keunggulan kompetitif suatu negara. Dalam pengembangan mutu, perusahaan akan melakukan inovasi serta peningkatan kualitas produk agar sesuai dengan permintaan konsumen.

3. Industri Terkait dan Industri Pendukung

Industri terkait dan industri pendukung adalah faktor yang dapat mempengaruhi posisi daya saing suatu industri. Pentingnya menjaga dan memelihara rantai nilai produksi dari industri hulu hingga industri hilir. Industri hulu mampu menyediakan bahan baku untuk proses produksi dan industri hilir menggunakan bahan baku tersebut untuk diproses menjadi suatu produk yang memiliki nilai tambah.

4. Persaingan, Struktur dan Strategi Perusahaan

Persaingan dalam negeri mendorong suatu perusahaan untuk mengembangkan produk baru, memperbaiki produk yang telah ada, menurunkan harga dan biaya, mengembangkan teknologi baru, dan memperbaiki mutu serta pelayanan. Persaingan di dalam negeri yang kuat akan mendorong perusahaan untuk mencari pasar internasional.

5. Peran Pemerintah

Peran pemerintah ialah faktor yang menentukan posisi daya saing suatu industri. Peran pemerintah dapat terjadi secara langsung dan tidak langsung, secara tidak langsung pemerintah dapat mempengaruhi permintaan melalui kebijakan fiskal dan kebijakan moneter, peran pemerintah secara langsung ialah dengan bertindak sebagai pembeli produk dan jasa.

6. Peran Kesempatan

Kesempatan adalah peranan dalam membentuk lingkungan bersaing karena peluang merupakan peristiwa yang terjadi di luar kendali perusahaan, industri dan pemerintah. Peran kesempatan adalah suatu hal yang bersifat

kecelakaan sehingga dalam kenyataan peran kesempatan bisa terjadi atau tidak terjadi serta peran kesempatan bisa menguntungkan atau merugikan para pelaku usaha.



Gambar 2.1. Model Diamond Porter (Porter, 1998)

Menurut Davies (2000) Keunggulan kompetitif nasional pada Porter dipublikasikan untuk bisa membangun jembatan antara literatur teoritis dalam manajemen strategis dan ekonomi internasional, dan memberikan dasar untuk kebijakan peningkatan daya saing nasional. Keunggulan kompetitif dari industri di suatu negara ditentukan oleh konfigurasi empat atribut yaitu kondisi faktor, kondisi permintaan, industri terkait dan mendukung, dan strategi perusahaan, struktur, dan persaingan. Sehubungan dengan kondisi faktor, industri membutuhkan pasokan yang tepat agar dapat menjadi berhasil. Kondisi faktor seperti tanah, tenaga kerja, modal, dan infrastruktur. Kondisi faktor yang tepat dapat membantu industri seseorang untuk bersaing. Kondisi permintaan mempengaruhi kemampuan industri untuk bersaing secara internasional. Industri akan memiliki keuntungan di segmen pasar di daerahnya sendiri daripada di daerah lain, tuntutan dan permintaan konsumen dapat mempengaruhi industri untuk memiliki standar yang tinggi, industri sebaiknya memenuhi kebutuhan konsumen di daerahnya sendiri daripada kebutuhan konsumen di daerah lain

sehingga kebutuhan didaerahnya dapat terpenuhi. Industri akan dapat bersaing jika industri tersebut memiliki hubungan dengan industri terkait dan pendukungnya. Faktor persaingan, struktur, dan strategi perusahaan merupakan aspek penting dalam memacu suatu industri dalam berinovasi sehingga dapat berhasil dalam persaingan antar industri. Selain empat faktor tersebut terdapat faktor lain yaitu faktor kesempatan dan faktor pemerintah.

Menurut Smit (2010) teori Porter merupakan teori baru untuk menjelaskan keunggulan kompetitif nasional. Dia mengidentifikasi empat kelas atribut negara yang menyediakan kondisi yang mendasari untuk penentuan keunggulan kompetitif nasional suatu bangsa. Ini adalah kondisi faktor, kondisi permintaan, kondisi terkait dan dukungan industri, dan strategi perusahaan, struktur dan persaingan. Dia juga mengusulkan dua faktor lain, yaitu kebijakan pemerintah dan kesempatan yang mendukung dan melengkapi sistem daya saing nasional.

a. Kondisi faktor

Kondisi faktor seperti tanah, tenaga kerja dan modal, teori Porter membedakan antara kategori berikut: sumber daya manusia, sumber daya alam, sumber daya pengetahuan, sumber modal dan infrastruktur. Kondisi faktor dibagi lagi menjadi faktor dasar dan lanjutan yang dapat berupa umum atau khusus. faktor dasar seperti tenaga kerja tidak terampil, bahan baku, kondisi iklim dan sumber daya air mewarisi dan memerlukan sedikit atau tidak ada investasi baru yang akan digunakan dalam proses produksi. Faktor khusus, yang menurut Porter membentuk dasar untuk keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dari suatu negara. Dalam teori perdagangan, perbedaan sumber daya yang mendasari antara negara masih menentukan arah arus perdagangan dan dengan demikian keuntungan lokasi relatif suatu negara yang menyebabkan keuntungan dari perdagangan. Fakta bahwa Porter menggunakan gaya sehari-hari menurut penalaran yang wajar lebih mudah dipahami daripada model matematika dalam menjelaskan kondisi faktor.

b. Kondisi permintaan

Kondisi permintaan di suatu negara sebagai sumber keunggulan kompetitif suatu negara. Permintaan dalam negeri dipengaruhi pembeli dalam negeri.

Kondisi permintaan tersebut yang perusahaan harus pahami, menafsirkan dan menanggapi kebutuhan suatu pembeli. Hal ini akan menyebabkan perusahaan untuk terus berinovasi dan meningkatkan posisi kompetitif mereka untuk memenuhi standar yang tinggi dalam hal kualitas produk, fitur dan tuntutan layanan.

c. Faktor strategi, struktur, dan persaingan perusahaan

Sebuah penentu ketiga keunggulan kompetitif nasional, menurut teori Porter adalah strategi perusahaan, struktur dan persaingan. Penekanan utama di sini adalah bahwa strategi dan struktur perusahaan sangat tergantung pada lingkungan atau kondisi nasional dan ada perbedaan sistematis dalam sektor usaha di berbagai negara yang menentukan cara di mana perusahaan bersaing di setiap negara dan dapat bersaing. Persaingan domestik memaksa perusahaan saling bersaing untuk meningkatkan kualitas dan berinovatif.

d. Industri terkait dan pendukung

Pengenalan industri terkait dan pendukung sebagai penentu keunggulan kompetitif nasional telah dilihat sebagai salah satu yang paling penting dalam kontribusinya.. Menurut teori Porter adalah faktor eksternal dalam ekonomi ialah industri terkait dan pendukung yang mempengaruhi posisi daya saing suatu industri.

Menurut Bakan (2012) Michael Porter menawarkan model yang memungkinkan meneliti mengapa beberapa negara lebih kompetitif dan mengapa beberapa industri dalam suatu negara lebih kompetitif dibandingkan yang lain. Dengan cara ini, model diamond porter terdeteksi sebagai model yang dapat digunakan untuk menilai sumber- sumber keunggulan kompetitif suatu industri di negara tertentu dan dapat membantu mewujudkan status kompetitif suatu bangsa dalam persaingan global. Model ini terdiri dari empat faktor penentu keunggulan kompetitif nasional yaitu kondisi faktor, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, dan strategi, struktur dan persaingan perusahaan. Teori Porter "s menjelaskan bahwa faktor-faktor ini berinteraksi dengan sama lain untuk membentuk kondisi di mana inovasi dan daya saing terjadi.

Proses globalisasi yang sedang berlangsung hari ke hari membuat sulit bagi perusahaan untuk bersaing. Dunia ekonomi, sosial dan teknologi berubah mengikuti percepatan globalisasi, hubungan perdagangan internasional, penghapusan perbatasan antar negara, seperti teknologi komunikasi dan transportasi telah mengungkapkan kebutuhan untuk penilaian diri yang berkesinambungan dalam organisasi. Agar sejalan terhadap perubahan dan perkembangan dunia dalam memperoleh bagian yang lebih besar dari perkembangan pasar, mengkonversi ancaman terhadap peluang dan untuk bertahan hidup telah menjadi tujuan utama bagi perusahaan. Perusahaan sedang dikelola untuk tujuan ini untuk mendapatkan keuntungan kompetitif. Namun, untuk membuat ini berkelanjutan dan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan, perusahaan harus berusaha lebih maksimal. Strategi kompetitif dilaksanakan dengan mengikuti perubahan di perusahaan, menunjukkan posisi kompetitif perusahaan dalam industri dan situasi ini merupakan topik penting untuk pertimbangan semua perusahaan yang beroperasi. Dalam konteks ini, Model diamond Porter yang dikembangkan untuk mengukur tingkat daya saing, adalah model penting. Dalam model ini, kondisi faktor, kondisi permintaan, terkait dan industri pendukung, dan strategi perusahaan, struktur, dan persaingan adalah faktor yang menentukan dengan faktor pemerintah dan faktor kesempatan. Model ini merupakan model yang dinamis dan fleksibel. Dengan bantuan model ini, Porter mengidentifikasi kerangka kerja yang menganalisis mengapa beberapa negara dan perusahaan tergantung pada sektor yang lebih kompetitif dan berhasil dari yang lain.

2.4 Kerangka Pemikiran

Jawa Timur memiliki potensi produksi pisang relatif tinggi di Indonesia. Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten yang memproduksi pisang terbesar di Jawa Timur. Jika melakukan usaha keripik pisang di Kabupaten Jember akan sangat menguntungkan. Kabupaten Jember memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan agroindustri berbahan baku pisang misalnya keripik pisang karena bahan baku pisang akan selalu terpenuhi dan tercukupi.

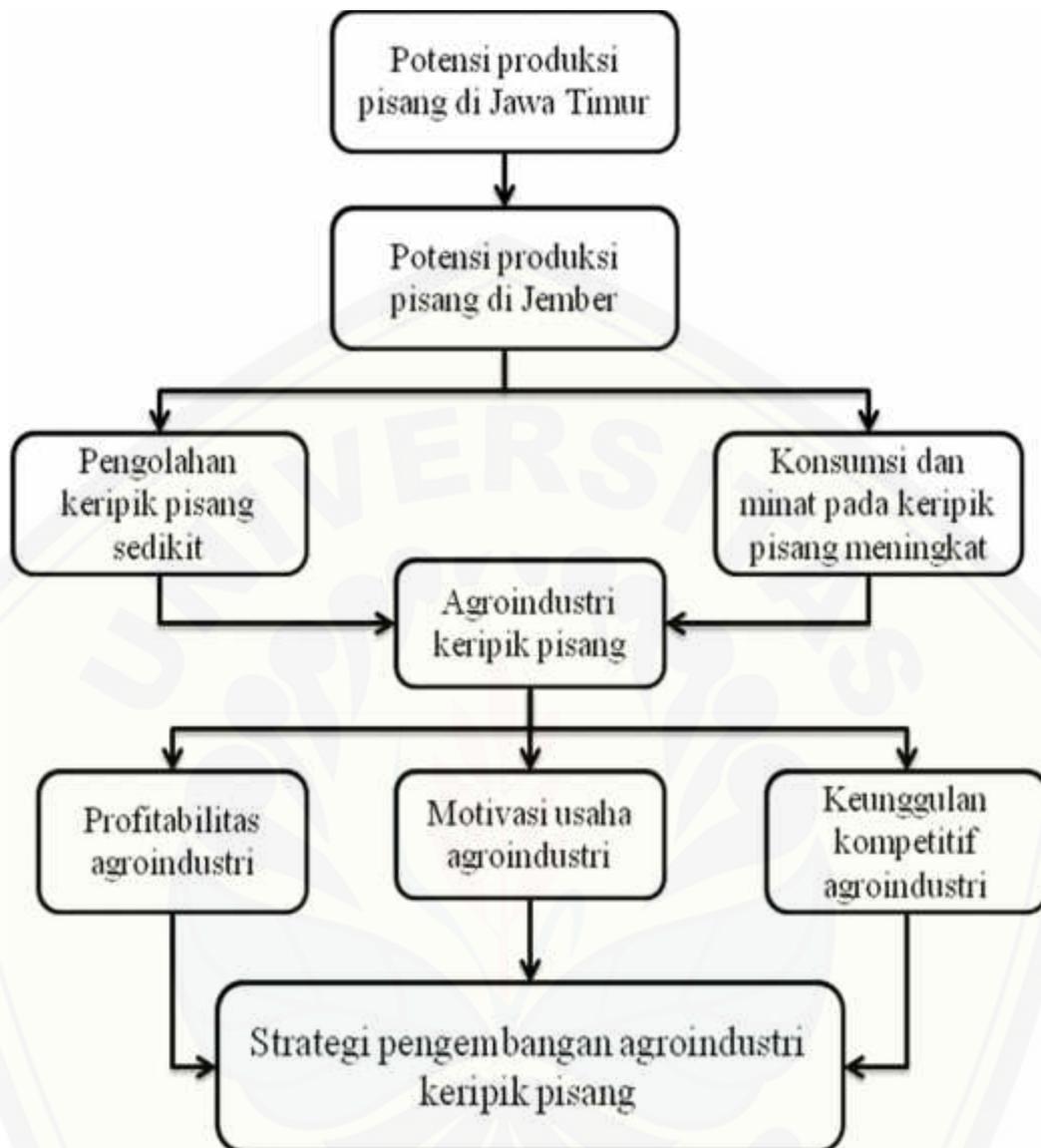
Pengembangan usaha pengolahan pisang ini akan dapat memberikan berbagai keuntungan dan manfaat antara lain meningkatkan nilai tambah yang lebih tinggi, meningkatkan umur penyimpanan sehingga mengurangi kerusakan dan kerugian, mengubah dalam bentuk produk awet, sehingga dapat memiliki stok yang besar dalam memperkuat posisi tawar menawar, menyelamatkan dan memanfaatkan hasil panen dalam penganekaragaman jenis pangan, oleh karena itu agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember menguntungkan.

Agroindustri yang berbahan baku pisang yang terdapat di Kabupaten Jember adalah agroindustri keripik pisang. Keripik pisang di Kabupaten Jember memiliki ciri khusus yaitu bentuk keripiknya besar, renyah, tidak mudah hancur, harga terjangkau. Keripik pisang di Kabupaten Jember menggunakan bahan baku pisang yaitu pisang raja dan pisang agung. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember masih tergolong usaha skala kecil atau industri rumah tangga. Tingkat motivasi pengusaha pada agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember adalah rendah, hal tersebut terlihat dari pengolahan keripik pisang sedikit di Kabupaten Jember maka kemungkinan rendahnya tingkat motivasi pengusaha melakukan usaha keripik pisang di Kabupaten Jember. Jumlah produksi pisang di Kabupaten Jember tinggi, jika pisang tersebut diolah akan memberikan nilai tambah yang besar, karena itu perlu meningkatkan pengolahan pada keripik pisang. Keadaan di lapang pengolahan keripik pisang sedikit di Kabupaten Jember, sedangkan konsumsi dan minat pada keripik pisang meningkat. Berdasarkan keterangan tersebut perlu diketahui informasi mengenai profitabilitas usaha pengolahan keripik pisang sehingga pengusaha dapat mengetahui prospek usaha keripik pisang sehingga dapat meningkatkan motivasi untuk mengembangkan usaha pengolahan keripik pisang

Menghitung profitabilitas usaha pada agroindustri keripik pisang menggunakan analisis rasio profitabilitas dengan kriteria perhitungannya secara umum yaitu menggunakan *Gross Profit Margin (GPM) or Gross Profit Rate, Operating Margin (OM), Operating Income Margin, Operating profit Margin or Return on Sales (ROS), Profit margin, Net Margin or Net Profit Margin (NPM)*, titik impas atau *Break Even Point (BEP)*. Mengetahui motivasi dari pengusaha

dalam menjalankan usaha keripik pisang juga sangat penting yaitu dengan menggunakan teori *expectancy* (teori harapan) yang dikemukakan oleh Victor. H. Vroom yang didasarkan atas harapan (*expectancy*), nilai (*valence*), dan pertautan (*instrumentality*). Mengetahui keunggulan kompetitif agroindustri keripik pisang dengan metode *Porter's Diamond* yang meliputi faktor Sumberdaya, faktor permintaan, faktor industri terkait, industri pendukung, faktor strategi perusahaan, struktur, dan persaingan. Selain keempat komponen yang saling berinteraksi diatas terdapat dua komponen yang mempengaruhi keempat komponen tersebut yaitu faktor pemerintah dan faktor kesempatan sehingga kita dapat menentukan strategi dalam mengembangkan agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember.





Gambar 2.2. Kerangka Pemikiran

2.5 Hipotesis

1. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember menguntungkan
2. Tingkat motivasi pengusaha pada agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember adalah rendah

BAB 3 METODE PENELITIAN

3.1 Penentuan Daerah Penelitian

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive method*) di wilayah Kabupaten Jember. Menurut Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM Kabupaten Jember dan penelusuran lapang bahwa agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember berada di tiga kecamatan yaitu Kecamatan Silo, Kecamatan Sukowono, Kecamatan Sumberbaru.

3.2 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dan analitik. Metode deskriptif adalah metode membuat gambaran secara sistematis, faktual, dan aktual mengenai fakta-fakta, dan sifat-sifat serta hubungan antara fenomena- fenomena yang diselidiki, untuk memperoleh kebenaran menerangkan hubungan dan menguji hipotesis sehingga memperoleh makna dan implikasi suatu masalah yang ingin dipecahkan. Metode analitis ialah untuk menguji hipotesis-hipotesis dan mengadakan interpretasi yang lebih dalam (Nazir, 1999).

3.3 Metode Pengambilan Contoh

Pengambilan contoh dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* yaitu pengambilan contoh yang dilakukan secara sengaja untuk dijadikan sampel. Menurut Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM Kabupaten Jember (2014) jumlah agroindustri keripik pisang terdapat 2 agroindustri yang memiliki ijin usaha P.IRT dan menurut penelusuran lapang (2015) yang tidak memiliki ijin usaha terdapat 2 agroindustri.

Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember akan dianalisis permasalahan mengenai profitabilitas usaha, tingkat motivasi pengusaha, dan strategi pengembangan agroindustri keripik pisang yang meliputi agroindustri Ibu Srihati, Pak Nurhalim, Ibu Ahmad, dan Pak Susi Jumadin serta tiga responden kunci yaitu Dinas Perindustrian, Perdagangan dan ESDM, pengusaha keripik pisang Gumitir Indah, dan pengusaha keripik pisang Sumber Rezeki.

Tabel 3.1 Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember

No	Nama Agroindustri	Kriteria	Lokasi
1	Gumitir Indah	Memiliki ijin usaha	Dusun Garahan Kec. Silo
2	Sumber Rejeki	Tidak memiliki ijin usaha	Desa Kaliglagah Kec.Sumberbaru
3	Riski Agung	Memiliki ijin usaha	Desa Baletbaru Kec. Sukowono
4	Az Zahra	Tidak memiliki ijin usaha	Desa Jambesari Kec. Sumberbaru

Sumber: Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM (2014), Penelusuran lapang (2015)

3.4 Metode Pengumpulan Data

Berdasarkan jenis data yang diperoleh, pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh dari:

- 1) Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari wawancara untuk menjawab masalah mengenai profitabilitas, motivasi, dan strategi dalam mengembangkan keripik pisang.
- 2) Data sekunder adalah data diperoleh dari buku, artikel, jurnal, dan lain sebagainya serta data diperoleh dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM Kabupaten Jember, Badan Pusat Statistik, Dinas Pertanian Kabupaten Jember dan instansi terkait lainnya.

3.5 Metode Analisis Data

Analisis rasio profitabilitas agroindustri keripik pisang pada hipotesis pertama menggunakan perhitungan *Gross Profit Margin (GPM) or Gross Profit Rate, Operating Margin (OM), Operating Income Margin, Operating profit Margin or Return on Sales (ROS), Profit margin, Net Margin or Net Profit Margin (NPM)*, titik impas atau *Break Even Point (BEP)*.

Gross profit margin (GPM) menggambarkan persentase laba kotor yang dihasilkan oleh setiap pendapatan perusahaan. Cara menghitung GPM adalah sebagai berikut:

$$GPM = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Revenue}}$$

Keterangan: GPM : *Gross Profit Margin* (%)

Gross Profit :Laba kotor (Rp)

Revenue :Pendapatan bersih (Rp)

Kriteria pengambilan keputusan:

1. $GPM > 0$, maka agroindustri keripik pisang menguntungkan dalam memperoleh laba kotor
2. $GPM < 0$, maka agroindustri keripik pisang tidak menguntungkan dalam memperoleh laba kotor

Operating margin (OM) mencerminkan kemampuan manajemen mengubah aktifitasnya menjadi laba. *Operating income* sering pula disebut sebagai laba sebelum bunga dan pajak (*Earning Before Interest and Taxes- EBIT*).

Cara menghitung OM adalah sebagai berikut.

$$OM = \frac{\text{Operating income}}{\text{Revenue}}$$

Keterangan: OM :*Operating margin* (%)

Operating income :Pendapatan sebelum bunga dan pajak (Rp)

Revenue :Pendapatan bersih (Rp)

Kriteria pengambilan keputusan:

1. $OM > 0$, maka agroindustri keripik pisang menguntungkan dalam memperoleh laba operasi
2. $OM < 0$, maka agroindustri keripik pisang tidak menguntungkan dalam memperoleh laba operasi

Net profit margin (NPM) mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan. Cara menghitung NPM adalah sebagai berikut.

$$NPM = \frac{\text{Net profit margin}}{\text{Revenue}}$$

Keterangan: NPM	: <i>Net profit margin</i> (%)
<i>Net profit margin</i>	:Laba setelah pajak/laba bersih (Rp)
<i>Revenue</i>	:Pendapatan bersih (Rp)

Kriteria pengambilan keputusan:

1. $NPM > 0$, maka agroindustri keripik pisang menguntungkan dalam memperoleh laba neto
2. $NPM < 0$, maka agroindustri keripik pisang tidak menguntungkan dalam memperoleh laba neto

Titik impas atau *break even point* (BEP) sering disebut analisis perencanaan laba dan digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan samadengan jumlah biaya, serta mampu memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. Cara menghitung *break even point* (BEP) dibedakan menjadi dua berdasarkan satuannya yaitu unit dan rupiah.

a. Analisis titik impas dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan: BEP	: <i>Break even point</i> (Unit)
FC	:Biaya tetap (Rp)
P	:Harga jual persatuan (Rp)
VC	:Biaya variabel persatuan (Rp)

b. Analisis titik impas dalam rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - VC/S}$$

Keterangan: BEP	: <i>Break even point</i> (Rp)
FC	:Biaya tetap (Rp)
S	:Jumlah penjualan (Rp)
VC	: biaya variabel persatuan (Rp)

Teori *expectancy* (teori harapan) yang dikemukakan oleh Victor. H. Vroom (Hariandja, 2005) untuk menguji hipotesis kedua yaitu dengan rumusan sebagai berikut:

$$M = I \times E \times V$$

Keterangan:

M : tingkat motivasi

I : *instrumentality* (nilai 0 s/d 1)

E : *expectancy* (nilai 0 s/d 1)

V : *valence* (nilai -1 s/d 1)

Kriteria *Instrumentality*: keyakinan ini antara 0 s/d 1. Angka 1 menunjukkan keyakinan yang penuh, sementara 0 tidak ada keyakinan atau kemungkinannya nol untuk mencapai tingkat *performance* yang diinginkan.

Expectancy: keyakinan ini antara 0 s/d 1. Angka 1 menunjukkan keyakinan yang penuh, sementara 0 tidak ada keyakinan atau kemungkinannya nol untuk mencapai tingkat *performance* yang diinginkan.

Valence: skornya berada antara -1 dan +1. Minus satu menunjukkan sangat tidak tertarik sedangkan positif satu menunjukkan sangat tertarik.

Kriteria pengambilan keputusan:

1. Jika $M = 1$, maka tingkat motivasi pengusaha adalah tinggi
2. Jika $M = 0$, maka tingkat motivasi pengusaha adalah rendah

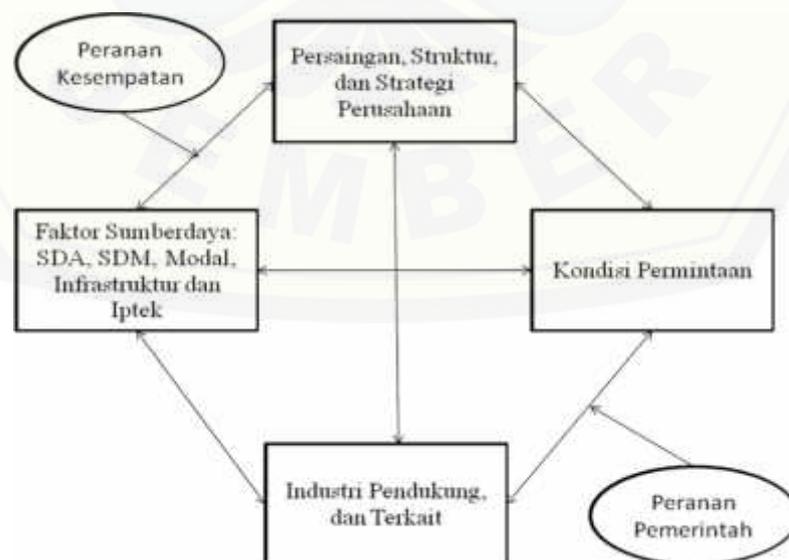
Indikator yang digunakan mengukur motivasi adalah :

- A. *Expectancy* yaitu keyakinan untuk dapat memenuhi tingkat *performance* dalam usaha keripik pisang (0 s/d 1):
 - a. Keyakinan terhadap tingkat penjualan keripik pisang
 - b. Keyakinan terhadap kualitas keripik pisang
 - c. Keyakinan terhadap pengemasan keripik pisang
- B. *Instrumentality* adalah keyakinan akan mendapatkan ganjaran jika memenuhi suatu *performance* dalam usaha keripik pisang (0 s/d 1):
 - a. Keyakinan terhadap keuntungan pada usaha keripik pisang
 - b. Keyakinan terhadap prospek usaha atau perkembangan usaha keripik pisang

C. *Valence* adalah nilai terhadap reward yang akan didapatkan dalam usaha keripik pisang (-1 s/d 1):

- a. Kepuasan terhadap tingkat keuntungan yang diterima
- b. Kepuasan terhadap kondisi lingkungan kerja

Porter's Diamond Theory untuk mengetahui keunggulan kompetitif agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember. Teori Porter's Diamond dapat dikaji melalui empat atribut yaitu faktor Sumberdaya, faktor permintaan, faktor industri terkait dan industri pendukung, dan faktor Strategi perusahaan, struktur, dan persaingan. Selain keempat komponen yang saling berinteraksi di atas terdapat dua komponen yang mempengaruhi keempat komponen tersebut yaitu faktor pemerintah dan faktor kesempatan. Metode yang digunakan yaitu metode deskriptif untuk menjelaskan keunggulan kompetitif yang dilakukan dengan *Porter's Diamond*. Menentukan faktor yang berkontribusi terhadap daya saing agroindustri keripik pisang dengan cara mengetahui faktor yang memiliki pengaruh paling besar dalam mendukung daya saing agroindustri keripik pisang yang menggunakan tiga responden kunci, digunakan skala 1-5 berdasarkan tingkat yang berpengaruh terhadap daya saing keripik pisang. Nilai 5 (sangat baik/sangat setuju), nilai 4 (baik/setuju), nilai 3 (cukup), nilai 2 (tidak baik/ tidak setuju), nilai 1 (sangat tidak baik/ sangat tidak setuju).



Gambar 3.1. Diagram Porter's Diamond

3.6 Definisi Operasional

1. Agroindustri keripik pisang adalah salah satu kegiatan industri yang menggunakan buah pisang sebagai bahan baku untuk diolah sedemikian rupa sehingga menjadi keripik.
2. Bahan baku utama keripik pisang yaitu bahan dasar yang digunakan untuk memproduksi produk olahan yaitu pisang.
3. Bahan tambahan yaitu bahan yang dicampurkan ke dalam bahan baku utama
4. Analisis rasio profitabilitas adalah rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan.
5. *Gross Profit Margin* adalah menggambarkan persentase laba kotor yang dihasilkan oleh setiap pendapatan perusahaan.
6. *Operating margin* yaitu menggambarkan kemampuan manajemen mengubah aktivitasnya menjadi laba.
7. *Net profit margin* yaitu menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan.
8. *Break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak menderita kerugian atau analisis yang digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit atau rupiah.
9. Laba kotor adalah suatu pengukuran pendapatan langsung perusahaan atas penjualan produknya selama satu periode tertentu.
10. Laba bersih merupakan laba setelah pajak atau jumlah laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak.
11. Pendapatan bersih ialah penerimaan perbulan atau produksi perbulan dikalikan harga.
12. Laba operasi adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.
13. Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan.

14. Biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah- ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan.
15. Motivasi adalah pendorong agar seseorang melakukan suatu kegiatan untuk mencapainya.
16. *Expectancy* adalah hubungan tingkat usaha dengan tingkat tampilan kerja (*performance*), dalam arti keyakinan seseorang untuk dapat memenuhi tingkat *performance* yang diharuskan dalam suatu pekerjaan.
17. *Instrumentality* adalah hubungan antara tampilan kerja dan suatu *outcome/ reward* yang artinya kemungkinan atau keyakinan seseorang akan mendapatkan ganjaran bilamana memenuhi tingkat *performance* tertentu.
18. *Valence* adalah nilai yang diberikan seseorang terhadap *reward* yang akan didapat oleh seseorang dari pekerjaannya.
19. Teori Porter Diamond adalah faktor yang menentukan keunggulan bersaing industri nasional, yaitu kondisi faktor, kondisi permintaan, industri terkait dan industri pendukung, dan struktur, persaingan dan strategi industri, faktor kesempatan dan faktor pemerintah. .
20. Faktor Sumberdaya adalah gambaran faktor sumberdaya yang dimiliki suatu negara yang berkaitan dengan proses produksi suatu industri.
21. Kondisi permintaan adalah faktor penting yang mempengaruhi posisi daya saing nasional.
22. Industri terkait dan industri pendukung adalah industri yang keberadaannya memiliki kaitan dalam mendukung jalannya usaha agroindustri.
23. Struktur, persaingan dan strategi industri adalah faktor penting yang mempengaruhi jalannya usaha suatu industri.
24. Faktor kesempatan adalah peranan dalam membentuk lingkungan bersaing karena peluang merupakan peristiwa yang terjadi di luar kendali perusahaan, industri dan pemerintah.
25. Faktor pemerintah adalah faktor yang mempengaruhi perkembangan suatu industri yang berasal dari campur tangan pemerintah.

BAB 4 GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Keadaan Geografis

Kabupaten Jember secara astronomis terletak pada posisi $6^{\circ}27'29''$ s/d $7^{\circ}14'35''$ Bujur Timur dan $7^{\circ}59'6''$ s/d $8^{\circ}33'56''$ Lintang Selatan dengan luas wilayah seluas $3.293,34 \text{ Km}^2$ dan memiliki ± 76 pulau kecil dengan pulau terbesar adalah Pulau Nusa Barong. Berdasarkan posisi geografisnya, Kabupaten Jember memiliki batas :

- Sebelah Utara : Kabupaten Bondowoso, dan Probolinggo
- Sebelah Selatan : Samudera Indonesia
- Sebelah Timur : Kabupaten Banyuwangi
- Sebelah Barat : Kabupaten Lumajang

Penggunaan lahan di Kabupaten Jember didominasi oleh fungsi kegiatan budidaya, dimana lahan yang dibudidayakan untuk pertanian adalah seluas 46,41 % dari luas wilayah, sedangkan sisanya digunakan untuk permukiman seluas 9,93 %, hutan seluas 21,17 % dan lain-lain seluas 22,49 %.

Kabupaten Jember berada pada ketinggian 0–3.330 meter di atas permukaan laut. Daerah dengan ketinggian 100 – 500 meter di atas permukaan air laut merupakan kawasan terluas, yaitu $1.240,77 \text{ km}^2$ atau 37,68 % dari luas wilayah Kabupaten Jember sedangkan kawasan tersempit ialah daerah dengan ketinggian lebih dari 2.000 meter di atas permukaan laut dengan luas $31,34 \text{ km}^2$ atau 0,95 % dari luas wilayah Kabupaten Jember.

Kabupaten Jember memiliki karakter topografi dataran ngarai yang subur pada bagian tengah dan selatan serta dikelilingi oleh pegunungan yang memanjang pada batas barat dan timur. Di wilayah barat daya memiliki dataran dengan ketinggian 0 – 25 meter di atas permukaan laut, sedangkan di wilayah timur laut yang berbatasan dengan Kabupaten Bondowoso dan wilayah tenggara yang berbatasan dengan Kabupaten Banyuwangi memiliki ketinggian di atas 1.000 meter di atas permukaan air laut.

4.2 Keadaan Penduduk Kabupaten Jember

4.2.1 Keadaan Penduduk Menurut Usia

Keadaan penduduk suatu wilayah dapat diketahui dari data penduduk yang dimiliki oleh suatu wilayah tersebut. Diketahui bahwa jumlah penduduk yang berumur 15 tahun keatas di Kabupaten Jember sebanyak 1.117.132 jiwa yang terdiri dari 726.840 jiwa laki- laki dan 390.292 jiwa perempuan. Dibawah ini tabel jumlah penduduk yang berumur 15 tahun keatas.

Tabel 4.1. Jumlah Penduduk Berumur 15 Tahun Keatas di Kabupaten Jember Tahun 2015

Golongan Umur	Laki- Laki	Perempuan	Jumlah
15- 19	26.534	9.702	36.236
20- 24	66.841	23.704	90.545
25- 29	74.334	33.871	108.205
30- 34	75.308	38.595	113.903
35- 39	85.266	40.148	125.414
40- 44	84.642	50.329	134.971
45- 49	83.391	46.623	130.014
50- 54	74.471	52.967	127.438
55- 59	60.889	37.490	98.379
60+	95.164	56.863	152.027
Jumlah	726.840	390.292	1.117.132

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember (2016)

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa golongan umur 60 tahun keatas merupakan penduduk paling banyak di Kabupaten Jember sebanyak 152.027 jiwa. Penduduk dengan usia produktif paling banyak yaitu golongan umur 40- 44 tahun sebanyak 134.971 jiwa. Jumlah penduduk paling sedikit di Kabupaten Jember yaitu golongan umur 15- 19 tahun sebanyak 36.236 jiwa.

4.2.2 Keadaan Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Penduduk di Kabupaten Jember memiliki berbagai jenis mata pencaharian atau lapangan pekerjaan. Berbagai macam jenis lapangan pekerjaan yang terdapat di Kabupaten Jember adalah di bidang pertanian, industri pengolahan, bangunan, perdagangan, eceran, rumah makan, angkutan, pergudangan, komunikasi, keuangan, asuransi, jasa perusahaan, pertambangan, listrik, gas, air dan jasa

kemasyarakatan. Dibawah ini adalah tabel keadaan penduduk menurut mata pencahariannya.

Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencahariannya di Kabupaten Jember Tahun 2015

No	Lapangan Pekerjaan	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	Pertanian	350.893	166.018	516.911
2	Industri Pengolahan	50.812	33.510	84.322
3	Bangunan	80.568	-	80.568
4	Perdagangan, eceran, rumah makan	118.147	118.438	236.585
5	Angkutan, pergudangan, komunikasi	29.137	870	30.007
6	Keuangan, asuransi, jasa perusahaan	8.126	4.508	12.634
7	Pertambangan	3.078	2.456	5.534
8	Listrik, gas, air	1.837	-	1.837
9	Jasa kemasyarakatan	84.242	64.492	148.734
	Jumlah	726.840	390.292	1.117.132

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember (2016)

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa penduduk Kabupaten Jember mayoritas bekerja di bidang pertanian sebanyak 516.911 jiwa. Mata pencaharian lainnya yang diminati yaitu bidang perdagangan, eceran, rumah makan sebanyak 236.585 jiwa, dan yang menempati posisi ketiga ialah jasa kemasyarakatan sebanyak 148.734 jiwa. Kesimpulannya bahwa lapangan pekerjaan yang paling banyak diminati penduduk di Kabupaten Jember adalah di bidang pertanian.

4.2.3 Keadaan Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Pendidikan sangat penting dalam menunjang kualitas sumber daya manusia kearah yang lebih baik, oleh sebab itu semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang maka semakin baik kualitas yang dimiliki oleh orang tersebut. Tingkat pendidikan suatu penduduk di Kabupaten Jember sangat beragam seperti penduduk yang tidak atau belum pernah sekolah, tidak atau belum tamat sekolah dasar, tamat sekolah dasar, tamat SLTP, tamat SLTA Umum, tamat SLTA kejuruan, tamat Diploma 1,2,3 atau akademi, dan tamat universitas.

Tabel 4.3 Jumlah Penduduk Menurut Pendidikan Tertinggi di Kabupaten Jember Tahun 2015

No	Pendidikan Tertinggi	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	Tidak/ Belum pernah sekolah	63.668	73.269	136.937
2	Tidak/ Belum tamat SD	144.914	96.464	241.378
3	Sekolah Dasar	241.120	109.207	350.327
4	SLTP	124.060	41.626	165.686
5	SLTA Umum	94.331	35.800	130.131
6	SLTA Kejuruan	46.512	26.833	73.345
7	Diploma I/II/II/Akademi	4.031	9.167	13.198
8	Universitas	34.996	27.141	62.137
	Jumlah	753.632	419.507	1173.139

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember (2016)

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa penduduk paling banyak di Kabupaten Jember adalah penduduk dengan pendidikan tertinggi tamat sekolah dasar sebanyak 350.327 jiwa, dan di posisi kedua yaitu penduduk dengan pendidikan tertinggi tidak atau belum tamat SD sebanyak 241.378 jiwa. Pendidikan tertinggi tamat diploma 1,2,3,atau akademi sangat sedikit jumlahnya yaitu sebanyak 13.198 jiwa dan untuk pendidikan tertinggi tamat universitas jumlahnya sebanyak 62.137 jiwa.

4.3 Tanaman Buah-Buahan di Kabupaten Jember

Tanaman buah ialah bahan makanan dan sumber gizi yang sangat diperlukan bagi kesehatan tubuh. Tanaman buah di Kabupaten Jember bermacam-macam jenisnya. Buah-buahan yang banyak dikenal oleh masyarakat di Kabupaten Jember contohnya seperti jeruk siam, papaya, pisang, rambutan, mangga, manggis, dan buah-buahan lainnya. Produksi buah terbanyak di Kabupaten Jember yaitu jeruk siam sebesar 1.370.422 Kw yang diikuti dengan produksi papaya sebesar 840.420 kw dan produksi pisang menempati posisi ketiga dengan jumlah produksi sebesar 754.512 kw dengan produktivitas sebesar 754.512 Kw/pohon. Pernyataan tersebut berdasarkan dari tabel dibawah ini.

Tabel 4.4 Jumlah Tanaman Menghasilkan, Produktivitas, Produksi Buah Tahun 2015

No	Jenis Buah	Jml tanaman menghasilkan (Pohon)	Produktivitas (Kw/pohon)	Produksi (Kw)
1	Alpukat	18.859	1,00	18.859
2	Belimbing Duku/	21.084	0,78	16.348
3	Langsat	30.604	0,71	21.763
4	Durian	67.255	0,98	65.910
5	Jambu Biji	26.729	0,96	25.569
6	Jambu Air	4.254	1,35	5.757
7	Jeruk Siam	2.076.397	0,66	1.370.422
8	Jeruk Besar	463	0,47	219
9	Mangga	144.932	1,66	240.045
10	Manggis	56.531	1,57	88.754
11	Nangka	36.292	1,57	57.083
12	Nanas	1.651	0,32	530
13	Pepaya	631.521	1,33	840.420
14	Pisang	847.766	0,89	754.512
15	Rambutan	464.931	0,67	309.863
16	Salak	92.685	0,73	67.908
17	Sawo	2.632	1,16	3.059
18	Markisa	61	6,38	385
19	Sirsat	8.782	0,55	4.831
20	Sukun	2.794	1,80	5.040
21	Anggur	419	1,05	441
22	Melinjo	1.875	0,73	1.377
23	Petai	20.848	0,46	9.593
24	Kelengkeng	100	0,21	21
Jumlah		4.756.577	0,82	3.908.713

Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Jember (2016)

4.4 Tanaman Pisang di Kabupaten Jember

Produksi tanaman pisang di Kabupaten Jember sangatlah tinggi. Kecamatan yang memproduksi pisang terbesar yaitu Kecamatan Bangsalsari sebesar 123.405 Kw, Kecamatan Sukowono sebesar 68.178 Kw, Kecamatan Silo sebesar 61.650 Kw. Pernyataan tersebut berdasarkan tabel produksi pisang dibawah ini.

Tabel 4.5 Jumlah tanaman menghasilkan, Produktivitas, dan Produksi Buah Pisang Tahun 2015

No	Kecamatan	Jml Tanaman menghasilkan (Pohon)	Produktivitas (Kw/pohon)	Produksi (Kw)
1	Kencong	856	0,98	838
2	Gumukmas	15.440	0,97	15.009
3	Puger	14.100	0,95	13.402
4	Wuluhan	4.650	0,88	4.110
5	Ambulu	27.788	0,98	27.116
6	Tempurejo	17.140	0,98	16.759
7	Silo	59.919	1,03	61.650
8	Mayang	12.150	0,80	9.680
9	Mumbulsari	14.650	0,88	12.965
10	Jenggawah	12.081	0,96	11.642
11	Ajung	3.726	1,06	3.967
12	Rambipuji	1.750	0,94	1.643
13	Balung	3.500	0,90	3.147
14	Umbulsari	63.200	1,03	64.800
15	Semoro	1.500	1,05	1.570
16	Jombang	676	0,72	711
17	Sumberbaru	69.905	0,95	50.452
18	Tanggul	31.110	0,86	29.709
19	Bangsalsari	143.383	0,96	123.405
20	Panti	43.379	1,04	41.719
21	Sukorambi	5.100	0,68	5.280
22	Arjasa	2.622	0,93	1.789
23	Pakusari	2.800	0,95	2.601
24	Kalisat	96.040	0,64	91.197
25	Ledokombo	101.355	0,90	65.000
26	Sumberjamb e	9.011	0,97	8.123
27	Sukowono	69.949	0,95	68.178
28	Jelbuk	7.700	0,87	7.293
29	Kaliwates	5.320	0,87	4.639
30	Sumbersari	1.505	0,87	1.315
31	Patrang	5.461	0,88	4.803
	Jumlah	847.766	0,89	754.512

Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Jember (2016)

4.5 Agroindustri Keripik Pisang

Produksi pisang di Kabupaten Jember cukup banyak dan jika diolah akan memberikan nilai tambah daripada dijual secara mentah. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember menggunakan bahan baku pisang raja dan pisang agung. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember masih tergolong usaha skala kecil atau rumah tangga karena hanya memiliki jumlah tenaga kerja kurang dari 20 orang. Kebanyakan tenaga kerja pada setiap agroindustri keripik pisang berjenis kelamin perempuan dan upah yang diberikan dengan sistem harian dan bulanan.

Menurut Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM Kabupaten Jember (2014) jumlah agroindustri keripik pisang hanya terdapat 2 agroindustri dan menurut penelusuran lapangan (2015) terdapat 2 agroindustri. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember berada di Kecamatan Silo, Kecamatan Sukowono, Kecamatan Sumberbaru. Letak dari agroindustri keripik pisang kebanyakan berada di pelosok desa.



Gambar 4.1 Proses Produksi Keripik Pisang (Data Primer, 2016)

Proses pembuatan keripik pisang sangat mudah yaitu dari pisang segar dikupas setelah itu dilakukan proses pencucian lalu dilanjutkan proses pengirisan kemudian dilanjutkan proses penggorengan dan pemberian rasa, dilanjutkan pensortiran setelah itu proses pengemasan. Alat- alat yang digunakan dalam proses produksi cukup sederhana seperti menggunakan tungku, wajan, keranjang, dan lain sebagainya. Setiap pengusaha keripik pisang selalu menekankan kualitas dari produk keripik pisangnya.

Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember memasarkan produk keripik pisangnya di dalam kota dan di luar kota seperti Kota Banyuwangi dan Kota Lumajang. Produk keripik pisang ini dititipkan pada minimarket- minimarket dan produk keripik pisang ini memiliki daya tahan 2 bulan, sehingga jika ada yang tidak terjual setelah dua bulan maka akan ditarik dan diganti yang baru. Para pengusaha keripik pisang di Kabupaten Jember selalu mengutamakan kualitas untuk menjaga kepuasan konsumen sehingga sampai sekarang usaha keripik pisangnya masih bertahan dan terus berkembang.

BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Profitabilitas agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember yaitu *gross profit margin* sebesar 33%, *operating margin* sebesar 29%, *net profit margin* sebesar 29% bernilai positif, *break even point* sebesar 102,32 kg dan Rp 2.831.769,28,- perbulan. Agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember dikategorikan usaha yang menguntungkan dengan nilai GPM ($33\% > 0$), OM ($29\% > 0$), dan NPM ($29\% > 0$).
2. Tingkat motivasi pengusaha agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember adalah tinggi (nilai $M = 1$), yang ditandai dengan aspek harapan (*expectancy*) pengusaha yakin pada penjualan, kualitas, dan pengemasan keripik pisang. Aspek pertautan (*instrumentality*) pengusaha yakin terhadap keuntungan dan prospek usaha keripik pisang. Aspek nilai (*valence*) pengusaha sangat puas terhadap potensi keuntungan dan kondisi lingkungan kerja usaha keripik pisang.
3. Strategi pengembangan agroindustri keripik pisang di Kabupaten Jember yaitu dengan konsentrasi menghadapi persaingan pasar melalui inovasi produk, pemilihan bahan baku yang sesuai, pelatihan karyawan untuk meningkatkan keterampilan, dan pengembangan usaha dengan mengikuti pameran untuk mempromosikan produknya agar dikenal masyarakat luas.

6.2 Saran

1. Pengusaha hendaknya selalu berinovasi pada produk keripik pisang misalnya menambahkan variasi rasa, kemasan dibuat lebih menarik pada keripik pisangnya agar usaha dapat tetap bersaing dengan usaha keripik pisang lain.
2. Pengusaha mendaftarkan usahanya untuk memperoleh ijin usaha P-IRT sehingga memberikan kepastian terhadap konsumen bahwa produk keripik pisangnya terjamin kualitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyani, M. 2012. *Strategi Pengembangan Skenario Usaha Keripik Pisang di Bandar Lampung*. Tidak Diterbitkan. Skripsi. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Badan Agribisnis Departemen Pertanian. 1998. *Kelayakan Investasi Agribisnis*. Yogyakarta: Kanisius.
- Badan Pusat Statistik. 2014. *Indikator Pertanian Provinsi Jawa Timur*. Jember: Badan Pusat Statistik Jawa Timur.
- Badan Pusat Statistik. 2013. *Indikator Pertanian Provinsi Jawa Timur*. Jember: Badan Pusat Statistik Jawa Timur.
- Badan Pusat Statistik. 2016. *Kabupaten Jember dalam angka*. Jember: Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember.
- Bakan. 2012. *Competitiveness Of The Industries Based On The Porter's Diamond Model: An Empirical Study*. *Jurnal IJRRAS*. Vol 11 (3).
- Bank Indonesia. 2016. *Suku Bunga Dasar Kredit*. <http://www.bi.go.id/id/perbankan/suku-bunga-dasar/Default.aspx>. [Diakses 4 Oktober 2016].
- Bank Rakyat Indonesia. 2016. *Kredit Usaha Rakyat BRI*. <http://PT.BankRakyatIndonesia.co.id>. [Diakses 6 September 2016].
- Darsono. 2004. *Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Davies and Ellis. 2000. *Porter's 'Competitive Advantage Of Nations': Time For The Final Judgment*. *Journal of Management Studies*. Vol 37(8).
- Dianti. 2014. *Analisis Titik Pulang Pokok Usaha Keripik Pisang Pada Industri Citra Lestari Production Di Kota Palu*. *Jurnal Agrotekbis*. Vol 2 (1).
- Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM. 2014. *Sentra Industri Kabupaten Jember*. Jember: Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM.
- Dinas Perindustrian, Perdagangan Provinsi Jawa Timur. 2016. *Program Restrukturisasi Mesin dan Peralatan Industri Kecil Menengah*. [http://disperindag.jatimprov.go.id/post/detail?content= program restrukturisasi- mesin- dan- atau- peralatan- industri-kecil-menengah](http://disperindag.jatimprov.go.id/post/detail?content=program%20restrukturisasi%20mesin%20dan%20peralatan%20industri%20kecil%20menengah). [Diakses 8 September 2016].

- Dinas Pertanian Kabupaten Jember. 2016. Kabupaten Jember dalam angka. Jember: Dinas Pertanian Kabupaten Jember.
- Hariandja, Marihot. 2005. *Manajemen Sumberdaya Manusia*. Jakarta: PT Grasindo.
- Hasibuan, Malayu P. 1996. *Organisasi dan Motivasi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hidayat, Riyan. 2009. *Analisis Nilai Tambah Pisang Awak dan Distribusinya Pada Perusahaan Na Raseuki dan Berkah di Kabupaten Bireun Pemerintah Aceh*. Tidak Diterbitkan. Skripsi. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Iskandar. 2016. Analisis Peramalan Penjualan Produk Keripik Pisang Kemasan Bungkus (Studi Kasus: Home Industry Arwana Food Tembilahan). *Jurnal Teknik Industri*. Vol 11 (3).
- Istiasih. 2015. Pemberdayaan Industri Kecil dan Menengah Untuk Usaha Pertumbuhan Ekonomi Daerah (Studi Kasus Pada Industri Pengolahan Pisang di Kabupaten Kediri). *Nusantara of Engineering*. Vol 2 (1).
- Kasmir. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kaunang. 2013. Daya Saing Ekspor Komoditi Minyak Kelapa Sulawesi Utara. *Jurnal Emba*. Vol 1 (4).
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. 2015. Laju Pertumbuhan Industri Pengolahan Non Migas. http://kemenperin.go.id/statistik/_growthc.php. [Diakses 6 September 2016].
- Lunenburg, Fred. 2011. Expectancy Theory of Motivation. *International Journal of management, business, and administration*. Vol 15 (1).
- Marini dan Artika .2016. Analisis Nilai Tambah (*Value Added*) Buah Pisang Menjadi Kripik Pisang Di Kelurahan Babakan Kota Mataram (Studi Kasus Pada Industri Rumah Tangga Kripik Pisang Cakra. *Jurnal Ganec Swara*. Vol 10 (1).
- Maryandani. 2013. *Kinerja Industri Gula Indonesia*. Tidak Diterbitkan. Skripsi. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Masyuri dan Zainuddin. 2008. *Metodologi Penelitian*. Malang: Refika Aditama.
- Mawardati.2015. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Keripik Pisang Di Kabupaten Bireuen Provinsi Aceh. *Jurnal KIAT*. Vol 7(1).

- Munawir. 2007. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Murhadi. 2012. *Analisis Laporan Keuangan Proyeksi Dan Valuasi saham*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nazir, M. 1999. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Porter, M.E. 1998. *On Competition: The Competitive Advantage of Nation*. Free Press, New York.
- Pudjihastuti, Supriyo, dan Hartati. 2011. Pemberdayaan Industri Kecil Keripik Pisang Dalam Upaya Menuju Industri Mandiri. *Jurnal Gema Teknologi*. Vol 16(2).
- Purnomo Aji, Bayu. 2012. Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar. *Jurnal Agrista*. Vol 1 (2).
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2014. *Outlook Komoditi Pisang*. Jakarta: Kementerian Pertanian.
- Putri, Mulyani dan Satriani. 2012. Strategi Pemasaran Keripik Pisang Dalam Rangka Mencapai Ketahanan Pangan Di Kecamatan Cilongok, Kabupaten Banyumas. *Jurnal SEPA*. Vol 8 (2).
- Rahmanu. 2009. *Analisis Daya Saing Industri Pengolahan dan Hasil Olahan Kakao Indonesia*. Tidak Diterbitkan. Skripsi. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Rukmayadi. 2012. Desain Rantai Pasok Produk Unggulan Agroindustri Pisang di Cianjur Jawa Barat. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*. Vol 22 (1).
- Saleh. 2015. Analisis Pendapatan Keripik Pisang Pada Industri Rumah Tangga Sofie di Kota Palu. *Jurnal Agrotekbis*. Vol 3 (5).
- Santoso, I. 2008. *Prospek Agroindustri Keripik Pisang Di Kabupaten Lumajang*. Tidak Diterbitkan. Skripsi. Jember: Universitas Jember.
- Siagian. 2004. *Teori Motivasi dan Aplikasinya*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Simin, I. 2014. Analisis Nilai Tambah Buah Pisang Menjadi Keripik Pisang Pada Industri Rumah Tangga Sofie Di Kota Palu. *Jurnal Agrotekbis*. Vol 2(5).
- Siregar, F. 2010. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Kecil Keripik Pisang “Kondang Jaya” Binaan Koperasi BMT Al Ikhlas Kota Bogor. Skripsi. Bogor: Institut Pertanian Bogor.

- Smit. 2010. The Competitive Advantage Of Nations: Is Porter's Diamond Framework A New Theory That Explains The International Competitiveness Of Countries. *Southern African Business Review*. Vol 14(1).
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sugiono. 2016. *Panduan Praktis Dasar Analisa Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Grasindo.
- Suhardjito. 2013. Kajian Keragaman Pasar Dan Daya Saing Komoditas Tembakau Sebagai Dampak Perubahan Iklim di Kabupaten Ngawi. *Jurnal Media Soerjo*. Vol 12(1).
- Sutrisno, E. 2009. *Manajemen Sumberdaya Manusia*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Udayana. 2014. Peran Agroindustri Dalam Pembangunan Pertanian. Singhadwala edisi 44. Februari 2014.
- Wahyudiono. 2014. *Mudah Membaca Laporan Keuangan*. Jakarta: Penebar Swadaya Grup.
- Warindrani. 2006. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Wariyah. 2011. Peningkatan Pemanfaatan Pisang di Kecamatan Panjatan Melalui Perbaikan Metode Pengolahan, Pengemasan, dan Difersifikasi Produk. *Jurnal Jagadhita*. Vol 1 (1).
- Wibowo. 2008. Analisis Keunggulan Komparatif Dan Kompetitif Pengusahaan Komoditi Jagung Di Kabupaten Grobogan (Studi Kasus: Desa Panunggalan, Kecamatan Pulokulon, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah). *Jurnal Agribisnis dan Ekonomi Pertanian*. Vol 2 (1).

Lampiran A. Perhitungan Biaya Tetap

No	Nama	Pajak bumi dan bangunan(Rp/tahun)	Pajak bumi,Bangunan(Rp/bulan)	Pajak Kendaraan(Rp/tahun)	Pajak Kendaraan(Rp/bulan)
1	Ibu Srihati	30.000	2.500	200.000	16.666,66667
2	Pak Nurhalim	25.000	2.083,333333	850.000	70.833,33333
3	Ibu Ahmad	28.500	2.375	194.000	16.166,66667
4	Pak Susi J	35.000	2.916,666667	190.000	15.833,33333
	Jumlah	118.500	9.875	1.434.000	119.500
	Rata- rata	29.625	2.468,75	358.500	29.875

Lampiran B. Perhitungan Biaya Investasi

No	Nama	Wajan			Tungku			Keranjang					
		Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.eko	Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko	Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko
1	Ibu Srihati	6	350.000	2.100.000	5	4	500.000	2.000.000	5	2	35.000	70.000	3
2	Pak Nurhalim	3	500.000	1.500.000	5	2	1.000.000	2.000.000	5	7	25.000	175.000	3
3	Ibu Ahmad	2	300.000	600.000	5	1	400.000	400.000	5	2	30.000	60.000	3
4	Pak Susi J	2	315.000	630.000	5	1	450.000	450.000	5	2	32.500	65.000	3
	Jumlah	13	1.465.000	4.830.000	20	8	2.350.000	4.850.000	20	13	122.500	370.000	12
	Rata- rata	3,25	366.250	1.207.500	5	2	587.500	1.212.500	5	3	30.625	92.500	3

Lampiran B.Lanjutan Perhitungan Biaya Investasi

No	Nama	Tampah			Bak			Pisau					
		Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko	Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko	Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko
1	Ibu Srihati	8	15.000	120.000	5	10	20.000	200.000	5	15	10.000	150.000	3
2	Pak Nurhalim	4	15.000	60.000	5	10	30.000	300.000	5	10	20.000	200.000	3
3	Ibu Ahmad	2	10.000	20.000	5	3	20.000	60.000	5	6	10.000	60.000	3
4	Pak Susi J	3	14.500	43.500	5	4	25.000	100.000	5	7	15.000	105.000	3
	Jumlah	17	54.500	243.500	20	27	95.000	660.000	20	38	55.000	515.000	12
	Rata- rata	4,3	13.625	60.875	5	6,8	23.750	165.000	5	10	13.750	128.750	3

Lampiran B.Lanjutan Perhitungan Biaya Investasi

No	Nama	Pengiris			Serok			Timbangan					
		Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko	Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko	Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko
1	Ibu Srihati	4	45.000	180.000	5	7	50.000	350.000	3	2	400.000	800.000	10
2	Pak Nurhalim	2	50.000	100.000	5	6	35.000	210.000	3	1	200.000	200.000	10
3	Ibu Ahmad	1	45.000	45.000	5	3	30.000	90.000	3	1	150.000	150.000	10
4	Pak Susi J	2	40.000	80.000	5	2	45.000	90.000	3	2	300.000	600.000	10
	Jumlah	9	180.000	405.000	20	18	160.000	740.000	12	6	1.050.000	1.750.000	40
	Rata- rata	2,3	45.000	101.250	5	4,5	40.000	185.000	3	2	262.500	437.500	10

Lampiran B. Lanjutan Perhitungan Biaya Investasi

No	Nama	Tanah dan Bangunan				Kendaraan			
		Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko	Jml	Harga(Rp)	Nilai(Rp)	U.Eko
1	Ibu Srihati	1	195.000.000	195.000.000	25	1	7.500.000	7.500.000	15
2	Pak Nurhalim	1	250.000.000	250.000.000	25	1	35.000.000	35.000.000	15
3	Ibu Ahmad	1	180.000.000	180.000.000	25	1	5.000.000	5.000.000	15
4	Pak Susi J	1	200.000.000	200.000.000	25	1	6.500.000	6.500.000	15
	Jumlah	4	825.000.000	825.000.000	100	4	54.000.000	54.000.000	60
	Rata- rata	1	206.250.000	206.250.000	25	1	13.500.000	13.500.000	15

Lampiran C. Perhitungan Biaya Penyusutan Tahunan

No	Nama	Wajan	Tungku	Keranjang	Tampah	Bak	Pisau	Serok	Timbangan	Tnh, Bngnan	Kendaraan
1	Ibu Srihati	420.000	400.000	23.333	40.000	40.000	50.000	116.667	80.000	7.800.000	500.000
2	Pak Nurhalim	300.000	400.000	58.333	20.000	60.000	66.667	70.000	20.000	10.000.000	2.333.333
3	Ibu Ahmad	120.000	80.000	20.000	6.667	12.000	20.000	30.000	15.000	7.200.000	333.333
4	Pak Susi J	126.000	90.000	21.667	14.500	20.000	35.000	30.000	60.000	8.000.000	433.333
	Jumlah	966.000	970.000	123.333	81.167	132.000	171.667	246.667	175.000	33.000.000	3.600.000
	Rata- rata	241.500	242.500	30.833	20.292	33.000	42.917	61.667	43.750	8.250.000	900.000
	Total	9.886.708									

Lampiran C. Lanjutan Perhitungan Biaya Penyusutan Perbulan

No	Nama	Wajan	Tungku	Keranjang	Tampah	Bak	Pisau	Pengiris	Serok	Timbangan	Jumlah(Rp/bln)
1	Ibu Srihati	35.000	33.333,33	1.944,4444	3.333,33333	3.333	4.166,667	3.000	9.722,2	6.666,6667	100.500
2	Pak Nurhalim	25.000	33.333,33	4.861,1111	1.666,66667	5.000	5.555,556	1.666,6667	5.833,3	1.666,6667	84.583,333
3	Ibu Ahmad	10.000	6.666,667	1,666,6667	555.555556	1.000	1.666,667	750	2.500	1.250	26.055,556
4	Pak Susi Jumadin	10.500	7.500	1.805,5556	1.208,33333	1.667	2.916,667	1.333,3333	2.500	5.000	34.430,556

Lampiran C. Lanjutan Perhitungan Biaya Penyusutan Perbulan

No	Nama	Tanah dan Bangunan (Rp/bulan)	Kendaraan (Rp/bulan)
1	Ibu Srihati	650.000	41.666,66667
2	Pak Nurhalim	833.333,3333	194.444,4444
3	Ibu Ahmad	600.000	27.777,77778
4	Pak Susi J	666.666,6667	36.111,11111
	Jumlah	2.750.000	300.000
	Rata- rata	687.500	75.000

Lampiran D. Perhitungan Biaya Variabel Perproses Produksi Keripik Pisang

No	Nama	Bahan Tambahan								
		Garam			Gula			Minyak Goreng		
		Jumlah bungkus	Harga Rp	Nilai Rp	Jumlah Kg	Harga Rp	Nilai Rp	Jumlah kg	Harga Rp	Nilai Rp
1	Ibu Srihati	10	2.300	23.000	10	13.500	135.000	12	12.000	144.000
2	Pak Nurhalim	1	2.300	2.300	6	13.500	81.000	10	12.000	120.000
3	Ibu Ahmad	3	2.300	6.900	3	13.500	40.500	6	12.000	72.000
4	Pak Susi J	5	2.300	11.500	5	13.500	67.500	7	12.000	84.000
Jumlah		19	9.200	43.700	24	54.000	324.000	35	48.000	420.000
Rata- rata		4,75	2.300	10.925	6	13.500	81.000	8,75	12.000	105.000

Lampiran D. Lanjutan Perhitungan Biaya Variabel Perproses Produksi Keripik Pisang

No	Nama	Bahan Bakar			Pengemasan		
		Kayu			Plastik		
		Jumlah	Harga	Nilai	Jumlah	Harga	Nilai
		Ikat	Rp	Rp	Pak	Rp	Rp
1	Ibu Srihati	10	10.000	100.000	3	65.000	195.000
2	Pak Nurhalim	8	10.000	80.000	3	100.000	300.000
3	Ibu Ahmad	5	10.000	50.000	2	43.500	87.000
4	Pak Susi J	7	10.000	70.000	2	45.000	90.000
Jumlah		30	40.000	300.000	10	253.500	672.000
Rata-rata		7,5	10.000	75.000	2,5	63.375	168.000

Lampiran D. Lanjutan Perhitungan Biaya Variabel Perproses Produksi Keripik Pisang

No	Nama	Transportasi			Bahan Baku		
		Motor			Pisang		
		Jumlah	Harga	Nilai	Jumlah	Harga	Nilai
		Liter	Rp	Rp	Kw	Rp	Rp
1	Ibu Srihati	6	6.500	39.000	3	500.000	1.500.000
2	Pak Nurhalim	5	6.500	32.500	2	500.000	1.000.000
3	Ibu Ahmad	2	6.500	13.000	1	500.000	500.000
4	Pak Susi J	3	6.500	19.500	1	500.000	500.000
Jumlah		16	26.000	104.000	7	2.000.000	3.500.000
Rata- rata		4	6.500	26.000	1,75	500.000	875.000

Lampiran E. Perhitungan Biaya Variabel Perbulan

No	Nama	Garam(Rp)	Gula(Rp)	Minyak goreng(Rp)	Bahan bakar(Rp)	Pengemasan(Rp)	Transportasi(Rp)	Tenaga kerja(Rp)	Bahan Baku (Rp)
1	Ibu Srihati	230.000	1.350.000	1.440.000	1.000.000	1.950.000	390.000	11.250.000	15.000.000
2	Pak Nurhalim	23.000	810.000	1.200.000	800.000	3.000.000	325.000	4.500.000	10.000.000
3	Ibu Ahmad	55.200	324.000	576.000	400.000	696.000	104.000	1.350.000	4.000.000
4	Pak Susi J	92.000	540.000	672.000	560.000	720.000	156.000	3.060.000	4.000.000
	Jumlah	400.200	3.024.000	3.888.000	2.760.000	6.366.000	975.000	20.160.000	33.000.000
	Rata-rata	100.050	756.000	972.000	690.000	1.591.500	243.750	5.040.000	8.250.000

Lampiran F. Perhitungan Produksi Keripik Pisang Pada Agroindustri Keripik Pisang Di Kabupaten Jember

No	Nama	Produk	Harga	Produksi	Produksi	Harga	Penerimaan	Penerimaan
		Ons/bungkus	Rp/bungkus	Bungkus/hari	kg/hari	Rp/kg	Rp/hari	Rp/bulan
1	Ibu Srihati Pak	3	8.000	500	150	26.667	4.000.050	40.000.500
2	Nurhalim	3	8.000	400	120	26.667	3.200.040	32.000.400
3	Ibu Ahmad	2	5.500	300	60	27.500	1.650.000	13.200.000
4	Pak Susi J	2	6.500	300	60	32.500	1.950.000	15.600.000
	Jumlah	10	28.000	1.500	390	113.334	10.800.090	100.800.900
	Rata-rata	2,5	7.000	375	97.5	28.333,5	2.700.022,5	25.200.225



Lampiran G. Biaya dan Penerimaan Agroindustri Keripik Pisang Ibu Srihati

No	Jenis Biaya	Rincian	Nilai per bulan
1	Biaya Tetap	Pajak Bumi dan Bangunan	2,500.00
		Pajak Kendaraan	16,666.67
		Subtotal	19,166.67
2	Penyusutan	Penyusutan Kendaraan	41,667.00
		Penyusutan Alat	100,500.00
		Penyusutan Bangunan	650,000.00
		Subtotal	792,167.00
3	Biaya Variabel	Garam	230,000.00
		Gula	1,350,000.00
		Minyak goreng	1,440,000.00
		Bahan bakar	1,000,000.00
		Pengemasan	1,950,000.00
		Transportasi	390,000.00
		Tenaga Kerja	11,250,000.00
		Bahan Baku	15,000,000.00
		Subtotal	32,610,000.00
		Total Biaya	33,421,333.67
Average Variable Cost			21,740.00
Produksi Per Bulan (Kg)		Harga (Rp/Kg)	Penerimaan Per Bulan (Rp)
1,500.00		26,667.00	40,000,500.00

Lampiran H. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang Ibu Srihati

Pendapatan Bersih (Net Sales)	40,000,500.00
Beban Pokok Penjualan	32,610,000.00
Laba Kotor	7,390,500.00
Beban Operasi	
Beban Penyusutan	792,167.00
Pendapatan Sebelum Bunga dan Pajak	6,598,333.00
Pendapatan (Beban) Lain	
Beban Bunga	203,125.00
Pendapatan Bunga	0.00
Pendapatan Sebelum Pajak	6,395,208.00
Pajak	19,166.67
Laba Setelah Pajak/Laba Bersih	6,376,041.33
<hr/>	
Profitability Ratio	
<i>Gross Profit Margin</i>	0.18
<i>Operating Margin</i>	0.16
<i>Profit Margin</i>	0.16
<i>BEP (Unit)</i>	164.67
<i>BEP (Rupiah)</i>	4,391,279.66

Lampiran I. Biaya dan Penerimaan Agroindustri Keripik Pisang Pak Nurhalim

No	Jenis Biaya	Rincian	Nilai per bulan
1	Biaya Tetap	Pajak Bumi dan Bangunan	2,083.33
		Pajak Kendaraan	70,833.33
		Subtotal	72,916.67
2	Penyusutan	Penyusutan Kendaraan	194,444.00
		Penyusutan Alat	84,583.33
		Penyusutan Bangunan	833,333.00
		Subtotal	1,112,360.33
3	Biaya Variabel	Garam	23,000.00
		Gula	810,000.00
		Minyak goreng	1,200,000.00
		Bahan bakar	800,000.00
		Pengemasan	3,000,000.00
		Transportasi	325,000.00
		Tenaga Kerja	4,500,000.00
		Bahan Baku	10,000,000.00
		Subtotal	20,658,000.00
		Total Biaya	21,843,277.00
Average Variable Cost			17,215.00
Produksi Per Bulan (Kg)		Harga (Rp/Kg)	Penerimaan Per Bulan (Rp)
1,200.00		26,667.00	32,000,400.00

Lampiran J. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang Pak Nurhalim

Pendapatan Bersih (Net Sales)	32,000,400.00
Beban Pokok Penjualan	20,658,000.00
Laba Kotor	11,342,400.00
Beban Operasi	
Beban Penyusutan	1,112,360.33
Pendapatan Sebelum Bunga dan Pajak	10,230,039.67
Pendapatan (Beban) Lain	
Beban Bunga	203,125.00
Pendapatan Bunga	0.00
Pendapatan Sebelum Pajak	10,026,914.67
Pajak	72,916.67
Laba Setelah Pajak/Laba Bersih	9,953,998.00
Profitability Ratio	
<i>Gross Profit Margin</i>	0.35
<i>Operating Margin</i>	0.32
<i>Profit Margin</i>	0.31
<i>BEP (Unit)</i>	125.40
<i>BEP (Rupiah)</i>	3,344,031.08

Lampiran K. Biaya dan Penerimaan Agroindustri Keripik Pisang Ibu Ahmad

No	Jenis Biaya	Rincian	Nilai per bulan
1	Biaya Tetap	Pajak Bumi dan Bangunan	2,375.00
		Pajak Kendaraan	16,166.67
		Subtotal	18,541.67
2	Penyusutan	Penyusutan Kendaraan	27,778.00
		Penyusutan Alat	26,055.56
		Penyusutan Bangunan	600,000.00
		Subtotal	653,833.56
3	Biaya Variabel	Garam	55,200.00
		Gula	324,000.00
		Minyak goreng	576,000.00
		Bahan bakar	400,000.00
		Pengemasan	696,000.00
		Transportasi	104,000.00
		Tenaga Kerja	1,350,000.00
		Bahan Baku	4,000,000.00
		Subtotal	7,505,200.00
		Total Biaya	8,177,575.22
Average Variabel Cost			15,635.83
Produksi Per Bulan (Kg)		Harga (Rp/Kg)	Penerimaan Per Bulan (Rp)
480.00		27,500.00	13,200,000.00

Lampiran L. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang Ibu Ahmad

Pendapatan Bersih (Net Sales)	13,200,000.00
Beban Pokok Penjualan	7,505,200.00
Laba Kotor	5,694,800.00
Beban Operasi	
Beban Penyusutan	653,833.56
Pendapatan Sebelum Bunga dan Pajak	5,040,966.44
Pendapatan (Beban) Lain	
Beban Bunga	0.00
Pendapatan Bunga	0.00
Pendapatan Sebelum Pajak	5,040,966.44
Pajak	18,541.67
Laba Setelah Pajak/Laba Bersih	5,022,424.78
Profitability Ratio	
<i>Gross Profit Margin</i>	0.43
<i>Operating Margin</i>	0.38
<i>Profit Margin</i>	0.38
<i>BEP (Unit)</i>	56.67
<i>BEP (Rupiah)</i>	1,558,501.25

Lampiran M. Biaya dan Penerimaan Agroindustri Keripik Pisang Pak Susi Jumadin

No	Jenis Biaya	Rincian	Nilai per bulan
1	Biaya Tetap	Pajak Bumi dan Bangunan	2,916.67
		Pajak Kendaraan	15,833.33
		Subtotal	18,750.00
2	Penyusutan	Penyusutan Kendaraan	36,111.00
		Penyusutan Alat	34,430.56
		Penyusutan Bangunan	666,666.00
		Subtotal	737,207.56
3	Biaya Variabel	Garam	92,000.00
		Gula	540,000.00
		Minyak goreng	672,000.00
		Bahan bakar	560,000.00
		Pengemasan	720,000.00
		Transportasi	156,000.00
		Tenaga Kerja	3,060,000.00
		Bahan Baku	4,000,000.00
		Subtotal	9,800,000.00
		Total Biaya	10,555,957.56
Average Variable Cost			20,416.67
Produksi Per Bulan (Kg)			480.00
Harga (Rp/Kg)			32,500.00
Penerimaan Per Bulan (Rp)			15,600,000.00

Lampiran N. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang Pak Susi Jumadin

Pendapatan Bersih (Net Sales)	15,600,000.00
Beban Pokok Penjualan	9,800,000.00
Laba Kotor	5,800,000.00
Beban Operasi	
Beban Penyusutan	737,207.56
Pendapatan Sebelum Bunga dan Pajak	5,062,792.44
Pendapatan (Beban) Lain	
Beban Bunga	0.00
Pendapatan Bunga	0.00
Pendapatan Sebelum Pajak	5,062,792.44
Pajak	18,750.00
Laba Setelah Pajak/Laba Bersih	5,044,042.44
Profitability Ratio	
<i>Gross Profit Margin</i>	0.37
<i>Operating Margin</i>	0.32
<i>Profit Margin</i>	0.32
<i>BEP (Unit)</i>	62.56
<i>BEP (Rupiah)</i>	2,033,265.15

Lampiran O. Analisis Profitabilitas Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember

No	Nama	<i>Gross Profit Margin</i>	<i>Operating Margin</i>	<i>Profit Margin</i>	BEP (Unit)	BEP (Rupiah)
1	Ibu Srihati	0.18	0.16	0.16	164.67	4391279.66
2	Pak Nurhalim	0.35	0.32	0.31	125.4	3344031.08
3	Ibu Ahmad	0.43	0.38	0.38	56.67	1558501.25
4	Pak Susi Jumadin	0.37	0.32	0.32	62.56	2033265.15
	Jumlah	1.33	1.18	1.17	409.3	11327077.14
	rata- rata	0.3325	0.295	0.2925	102.325	2831769.285

Lampiran P. Produksi, Harga, dan Penerimaan Perbulan Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember

No	Nama	Produksi Perbulan(Kg)	Harga (Rp/Kg)	Penerimaan perbulan(Rp)
1	Ibu Srihati	1500	26667	40000500
2	Pak Nurhalim	1200	26667	32000400
3	Ibu Ahmad	480	27500	13200000
4	Pak Susi Jumadin	480	32500	15600000
	Jumlah	3660	113334	100800900
	Rata- rata	915	28333.5	25200225

Lampiran Q. Perhitungan Tingkat Motivasi Pengusaha Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember

No	Nama	Indikator						
		Expectancy			Instrumentality		Valence	
		Penjualan	Kualitas	Kemasan	Keuntungan	Prospek usaha	Potensi keuntungan	Kondisi lingkungan
1	Ibu Srihati	1	1	1	1	1	1	1
2	Pak Nurhalim	1	1	1	1	1	1	1
3	Ibu Ahmad	1	1	0	1	1	1	1
4	Pak Susi J	1	1	0	0	0	-1	-1

No	Nama	Expectancy	Instrumentality	Valence	$M = I \times E \times V$	Ket.
1	Ibu Srihati	1	1	1	1	Tinggi
2	Pak Nurhalim	1	1	1	1	Tinggi
3	Ibu Ahmad	1	1	1	1	Tinggi
4	Pak Susi J	1	0	-1	0	Rendah

Keterangan:

a. *Instrumentality* :Angka 1: keyakinan yang penuh

Angka 0: tidak ada keyakinan

b. *Expectancy* :Angka 1: keyakinan yang penuh

Angka 0: tidak ada keyakinan

c. *Valence* :Angka 1: sangat tertarik

Angka -1: sangat tidak tertarik

Kriteria pengambilan keputusan:

1. Jika $M = 1$, maka tingkat motivasi pengusaha adalah tinggi
2. Jika $M = 0$, maka tingkat motivasi pengusaha adalah rendah

Lampiran R. Faktor yang Berkontribusi terhadap Daya Saing Agroindustri Keripik Pisang

No	Faktor	Nilai Skor			Total Nilai	rata-rata nilai
		Nanis Prihatin (staf dinas)	Pak Nurhalim (pengusaha)	Ibu Srihati (pengusaha)		
A	Persaingan, struktur, dan strategi					
1	Persaingan Pasar	5	4	4	13	4.33333
2	Struktur Agroindustri	3	2	1	6	2
3	Strategi Agroindustri	4	5	4	13	4.33333
B	Sumberdaya					
4	Sumberdaya alam	5	4	4	13	4.33333
5	Sumberdaya manusia	4	5	4	13	4.33333
6	Modal	4	4	4	12	4
7	Infrastruktur	5	4	4	13	4.33333
8	Teknologi	4	4	5	13	4.33333
C	Permintaan					
9	Kondisi permintaan	5	4	3	12	4
D	Industri terkait dan pendukung					
10	Industri terkait	3	2	2	7	2.33333
11	Industri Pendukung	4	2	2	8	2.66667
E	Peran Pemerintah					
12	Bantuan modal	3	2	2	7	2.33333
13	Fasilitas pelatihan	5	3	4	12	4
14	Perinjinan	5	4	3	12	4
F	Peran kesempatan					
15	Pengembangan usaha	5	4	4	13	4.33333

Lampiran S.Kuesioner Profitabilitas dan Strategi Pengembangan Agroindustri
Keripik Pisang di Kabupaten Jember

KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PERGURUAN TINGGI
UNIVERSITAS JEMBER FAKULTAS PERTANIAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN/AGRIBISNIS

KUISIONER

JUDUL PENELITIAN : PROFITABILITAS DAN STRATEGI
PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI KERIPIK
PISANG DI KABUPATEN JEMBER

LOKASI : Kabupaten Jember

PEWAWANCARA

Nama : DENY DWI CAHYALAN

NIM : 111510601052

Hari/Tgl Wawancara :

IDENTITAS RESPONDEN / PROFIL PERUSAHAAN

Nama :

Alamat : Desa Kec.

Nama Pemilik :

Skala Usaha : a. Kecil/Rumah tangga: 1- 19 tenaga kerja
b. Menengah : 20- 99 tenaga kerja
c. Besar : 100 tenaga kerja

No. Telp :

Jumlah Tenaga kerja :

I. Gambaran Umum Usaha Agroindustri Keripik Pisang

1. Tahun memulai usaha agroindustri keripik pisang?.....
2. Usaha agroindustri keripik pisang milik anda merupakan :
 - a. Usaha Utama
 - b. Usaha Sampingan
 Alasan:.....
3. Alasan memilih mengusahakan agroindustri keripik pisang?
.....
4. Apa nama merek produk keripik pisang anda ?.....
5. Bagaimana pemenuhan modal pada usaha keripik pisang?
 - a. Modal sendiri, b. Pinjam Bank, c. Pinjam lembaga, d. Kombinasi

II. Kondisi Agroindustri**A. Bahan Baku**

1. Darimana asal bahan baku pisang yang digunakan?
.....
2. Berapakah jumlah bahan baku yang digunakan untuk setiap satu kali produksi?
.....
3. Frekuensi produksi perminggu atau perbulan ?
.....

B. Ketenagakerjaan

1. Jumlah tenaga kerja pada usaha keripik pisang?
 - a. Tenaga kerja tetap :.....orang
 - b. Tenaga kerja tidak tetap :orang
2. Aturan/ sistem pengupahan pada usaha keripik pisang?
 - a. Harian, b. Mingguan, c. Bulanan, d. Borongan e.....

C. Produksi

1. Jumlah produksi setiap melakukan satu kali proses produksi:.....kg
2. Berapa harga pokok produksi:.....Rp/kg

III. Analisis Finansial

1. Biaya Tetap Investasi

No	Alat	Jumlah	Harga Satuan	Umur Ekonomis	Biaya Tahun Ke				
					1	2	3	4	5
1	Wajan								
2	Kompor								
3	Keranjang								
	a. Besar								
	b. Kecil								
4	Tampah								
5	Bak								
6	Pisau								
7	Pengiris								
8	Serok								
	a. Besar								
	b. Kecil								
9.	Timbangan								
10	DLL								
	Total								

2. Biaya Variabel

No	Jenis Bahan	Satuan	Jumlah	Harga Satuan	Total
1.	Bahan Baku -Pisang				
2.	Bahan Tambahan -garam -gula -Minyak goreng -.....				
3.	Bahan Bakar -Kayu bakar -.....				
4	Bahan Kemasan -Plastik -.....				
5	Lain- lain -Transportasi				
	Total				

III. Motivasi Pengusaha Keripik Pisang

1. Keyakinan mengenai tingkat penjualan keripik pisang ini ?
 - a. Yakin (1)
 - b. Tidak Yakin (0)Alasan:.....
2. Keyakinan terhadap kualitas dari produk keripik pisang ini?
 - a. Yakin (1)
 - b. Tidak Yakin (0)Alasan:.....
3. Keyakinan terhadap standar pengemasan pada produk keripik pisang ini?
 - a. Yakin (1)
 - b. Tidak Yakin (0)Alasan:.....
4. Keyakinan pada tingkat keuntungan dari usaha keripik pisang ini?
 - a. Yakin (1)
 - b. Tidak Yakin (0)Alasan:.....
5. Keyakinan pada prospek usaha atau perkembangan usaha keripik pisang ini?
 - a. Yakin (1)
 - b. Tidak Yakin (0)Alasan:.....
6. Kepuasan terhadap potensi keuntungan dari usaha keripik pisang ini?
 - a. Tertarik (+1)
 - b. Tidak Tertarik (-1)Alasan:.....
7. Kepuasan terhadap kondisi lingkungan kerja usaha keripik pisang ini?
 - a. Tertarik (+1)
 - b. Tidak Tertarik (-1)Alasan:.....

IV. Porter's Diamond

A. Persaingan, Struktur, dan Strategi Perusahaan

1. Bagaimana persaingan pasar pada produk keripik pisang ini?

Jawaban:

2. Bagaimana struktur perusahaan pada agroindustri keripik pisang?

Jawaban:

3. Bagaimana strategi perusahaan pada agroindustri keripik pisang?

Jawaban:

B. Kondisi faktor

1. Apa saja sumber daya alam yang mendukung agroindustri keripik pisang?

Jawaban:

2. Bagaimana ketersediaan SDM pada agroindustri keripik pisang?

Jawaban:

3. Bagaimana ketersediaan modal pada agroindustri keripik pisang?

Jawaban:

4. Bagaimana ketersediaan infrastruktur pada agroindustri keripik pisang?

Jawaban:

5. Bagaimana ketersediaan teknologi pada agroindustri keripik pisang ?

Jawaban:

C. Kondisi Permintaan

1. Bagaimana kondisi permintaan pada agroindustri keripik pisang?

Jawaban:

D. Industri Pendukung dan Terkait

1. Industri apakah yang mendukung produk keripik pisang?

Jawaban:

2. Dalam hal apa industri tersebut terkait terhadap produk keripik pisang?

Jawaban:

E. Peranan Pemerintah

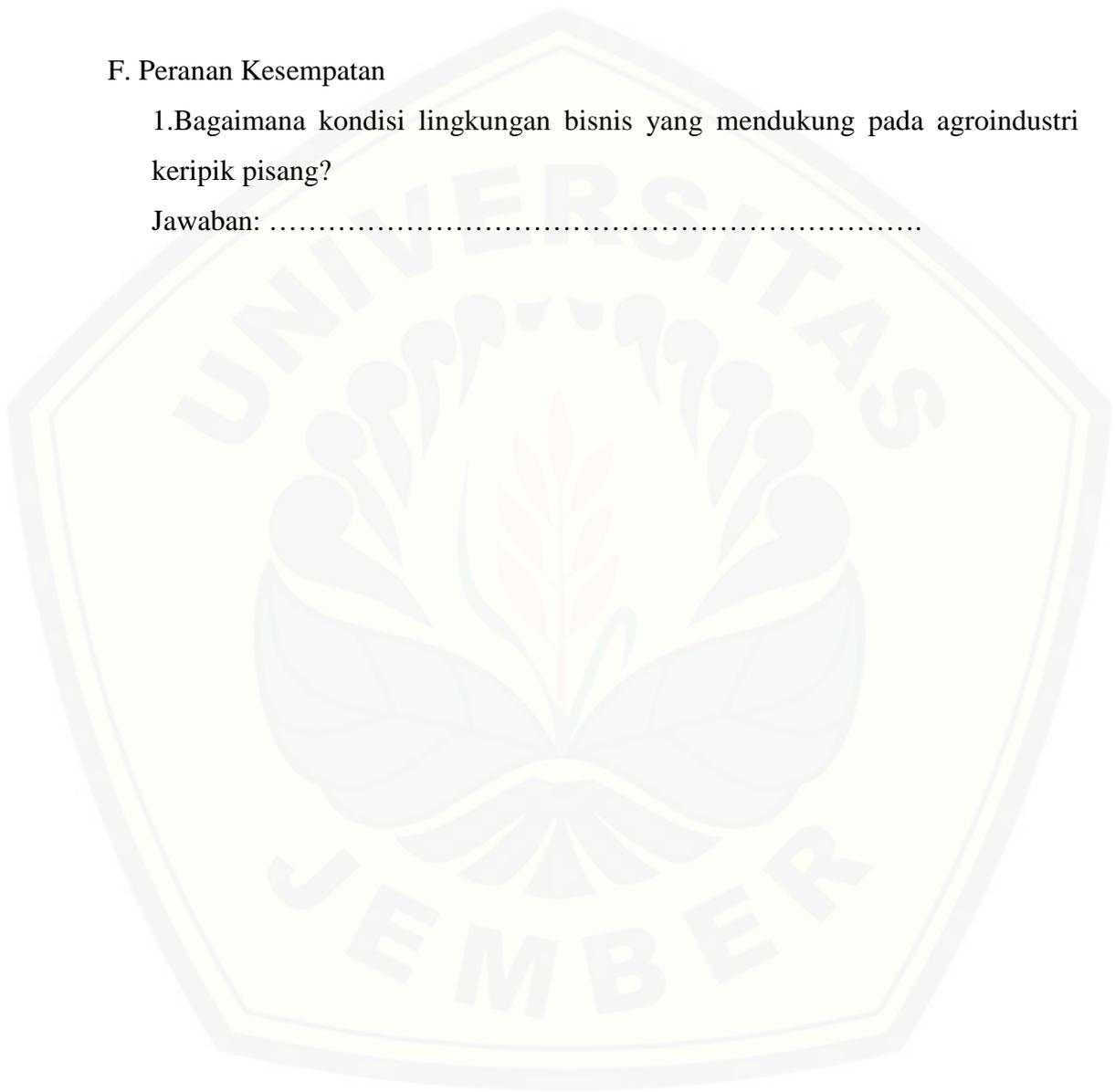
1. Bagaimana peran pemerintah dalam mendukung agroindustri keripik pisang?

Jawaban:

F. Peranan Kesempatan

1. Bagaimana kondisi lingkungan bisnis yang mendukung pada agroindustri keripik pisang?

Jawaban:



Lampiran S.Lanjutan Kuesioner(Tujuan Diamond Porter adalah identifikasi faktor untuk peran daya saing agroindustri keripik pisang)

No	Faktor	Skala					Responden	Rata-rata nilai
		1	2	3	4	5		
A	Persaingan, Struktur, Strategi							
1.	Persaingan pasar							
2	Struktur agroindustri							
3	Strategi agroindustri							
B	Sumberdaya							
4	Ketersediaan SDA							
5	Ketersediaan SDM							
6	Ketersediaan modal							
7	Ketersediaan infrastruktur							
8	Ketersediaan teknologi							
C	Permintaan							
9	Kondisi Permintaan							
D	Industri Terkait dan pendukung							
10	Industri Terkait							
11	Industri Pendukung							
E	Peran Pemerintah							
12	Bantuan modal							
13	Fasilitas pelatihan/promosi							
14	Kemudahan perijinan							
F	Peran kesempatan							
15	Kesempatan untuk pengembangan usaha							

Pertanyaan: Bagaimana kontribusi atau peran masing-masing faktor tersebut untuk mendukung daya saing agroindustri keripik pisang?

Keterangan skala:

- a.Sangat setuju/sangat baik (5)
- b.Setuju/baik (4)
- c.Cukup (3)
- d.Tidak setuju/tidak baik (2)
- e.Sangat tidak setuju/sangat tidak baik (1)



Lampiran T. Dokumentasi Agroindustri Keripik Pisang di Kabupaten Jember



Gambar 1. Wawancara dengan pengusaha keripik pisang Gunitir Indah



Gambar 2. Tempat Pengolahan Keripik Pisang



Gambar 3. Tempat Penyimpanan Bahan Baku Keripik Pisang



Gambar 4. Wawancara dengan pengusaha keripik pisang Az zahra