

ANALISIS NILAI TAMBAH PENGOLAHAN PISANG (MUSA PARADISIACA L.) PADA UMKM HENI PISANG SALE DI NAGARI IV KOTO KECAMATAN PULAU PUNJUNG KABUPATEN DHARMASRAYA

ANALYSIS OF THE ADDED VALUE OF BANANA (*M. acuminata Colla*) AT HENI SWEETENED BANANA CHIP (PISANG SALE) MSME (MICRO, SMALL, MEDIUM ENTERPRISE) IN NAGARI IV KOTO, PULAU PUNJUNG DISTRICT, DHARMASRAYA REGENCY

Hidayatul Mikrat Yandra¹, Rini Hakimi^{2*} and Syahyana Raesi³

^{1,2,3} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Andalas, Kampus Unand
Limau Manis, Kecamatan Pauh, Kota Padang, Sumatera Barat 25163, Indonesia
*rinihakimi@agr.unand.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan gambaran aktivitas agroindustri serta menganalisis nilai tambah buah pisang menjadi pisang sale. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Metode Hayami digunakan dalam analisis data kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga rata-rata buah pisang Rp5.457,46 per kilogram. Buah pisang melewati beberapa tahap dalam produksi pisang sale Teh Heni, termasuk pengupasan, pemotongan, penjemuran, penyortiran, penggorengan dan pengemasan. Pisang sale Teh Heni yang terbuat dari buah pisang, setelah diproses ditawarkan untuk dijual dengan harga Rp 90.000 per kilogram. Pada UMKM Heni pisang sale, pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni menghasilkan nilai tambah sebesar Rp12.689 dengan rasio nilai tambah 58,75%, nilai tambah ini dikategorikan tinggi karena lebih dari 40%. Jika dibandingkan dengan bagian keuntungan UMKM Heni pisang sale dan kontribusi input lainnya, maka imbalan tenaga kerja sebesar Rp1.150 HOK/Kg atau 7,13% merupakan bagian yang paling kecil. Pembagian keuntungan sebesar Rp11.539 atau 71,56%, dan imbalan atas kontribusi input lainnya sebesar Rp3.454 atau 21,42%. Berdasarkan temuan studi ini, usaha UMKM Heni pisang sale perlu dikembangkan, pemilik usaha dapat meningkatkan imbalan terhadap tenaga kerja dan jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam kegiatan produksi.

Kata kunci: *nilai tambah, pisang sale, UMKM*

ABSTRACT

This research aims to describe agroindustry activities as well as to analyze the added value of bananas into sweetened banana chips (pisang sale) at the Heni Pisang Sale MSME, Heni Pisang Sale MSME, located in Nagari IV Koto, Pulau Punjung District, Dharmasraya Regency. Qualitative and quantitative descriptive methods were used in this research. Hayami's approach was used to determine added value. The price of fresh bananas is IDR 5,457.46 per kilogram. In the production process, Bananas go through several stages, including peeling, cutting, drying, sorting, frying, and packaging. After all the processing stages of bananas into sweetened banana chips (pisang sale), the selling price of the product is IDR 90,000 per kilogram. The study reveals that the added value of the product is IDR 12,877, with a value-added ratio of 59.62%. This added value is categorized as high because it is more than 40%. When compared with the profit share of the Heni Pisang Sale MSMEs and other input contributions, the labor compensation of IDR 1,150 Man-day/Kg or 7.13% is the smallest share. Profit sharing is IDR 11,727.38 or 72.73%, and compensation for other input contributions is IDR 3,263.60 or 20.24%. Based on the findings of this study, the Heni

Pisang Sale MSMEs business needs to be developed, the business owner should increase salary and the number of workers for the production activities.

Keywords: added value, MSME, sweetened banana chip

Pendahuluan

Pertanian merupakan sektor yang menjadi pilar utama pembangunan perekonomian Indonesia. Hal ini disebabkan hampir seluruh kegiatan perekonomian Indonesia berpusat pada sektor pertanian (Hamidah, Yusra, & Sudrajat, 2015). Sektor pertanian terbagi atas subsektor tanaman pangan, subsektor tanaman hortikultura, subsektor perkebunan, subsektor peternakan dan subsektor perikanan. Subsektor tanaman hortikultura merupakan subsector potensial yang berkontribusi terhadap produk domestic bruto. Kelompok tanaman sayuran, buah-buahan, bunga-bungaan dan tanaman hias masuk kedalam sub sector tanaman hortikultura (Zulkarnain, 2013).

Buah-buahan berdasarkan iklim diklasifikasikan menjadi dua kategori yaitu buah tropis dan buah subtropis. Buah tropis banyak dikonsumsi oleh rumah tangga dalam bentuk buah segar salah satunya pisang. Buah pisang memiliki kandungan vitamin dan mineral (Suryalita, 2019).

Buah pisang memiliki beberapa kelemahan, antara lain pisang memiliki sifat alami mudah rusak dan cepat busuk (Taormina & Editors, 2021). Hal ini disebabkan pisang merupakan buah klimakterik, ketika sudah diperpanjang akan tetap melangsungkan proses pematangan dan diikuti proses kerusakan (Arista, Widodo, & Suketi, 2017). Selain itu, kualitas ketahanan buah pisang relatif rendah sehingga cepat busuk. Hal ini disebabkan oleh tingginya tingkat respirasi dan produksi etilen yang terus-menerus selama pemanenan

Agar dapat bertahan lama, buah pisang perlu diolah lebih lanjut, salah satunya dijadikan makanan olahan seperti makanan ringan (*snack food*). Industri yang mengolah buah pisang sebagai bahan baku dikenal dengan istilah agroindustri. Agroindustri melakukan pengolahan

dengan bahan baku yang tersedia dengan jumlah dan waktu yang sesuai sehingga dapat melakukan produksi secara berkelanjutan (Nasution, 2019).

Agroindustri menghasilkan produk olahan yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi. Banyak produk agroindustri yang dihasilkan dari buah pisang seperti keripik pisang, bolu pisang, tepung pisang, goreng pisang dan lain sebagainya. Salah satu produk agroindustri berbahan baku pisang yang memiliki ketahanan yang cukup lama adalah pisang sale.

Salah satu yang dapat menjadi pertimbangan, dalam perluasan usaha dan penetapan kebijakan pada bidang pertanian adalah besar kecilnya nilai tambah yang dihasilkan dan efisiensi proses pengolahan suatu produk. (Hayami et al., 1987) mengemukakan bahwa nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan dan penyimpanan suatu produksi. Transformasi bentuk primer menjadi bentuk jadi atau setengah jadi, hasil dari proses pengolahan memberikan nilai tambah yang lebih besar dibandingkan tanpa melalui proses pengolahan.

UMKM Heni Pisang Sale didirikan seorang wirausaha muda yang bernama Ibu Heni Ruhanih pada tahun 2017. UMKM Heni Pisang Sale ini terletak di Nagari IV Koto, Kecamatan Pulau Punjung, Kabupaten Dharmasraya. UMKM Heni Pisang Sale menggunakan *pisang jantan* atau *pisang bangkahulu* sebagai bahan baku produksinya karena memberikan rasa manis yang khas dari pisang sale olahannya, sehingga tidak perlu penambahan gula dalam pisang sale tersebut. Hal ini akan menjadi salah satu yang dapat memenangkan pesaingan karena diferensiasi. Selain itu juga, akan menaikkan kualitas pisang sale dan menentukan harga dari pisang sale.

Muaranya akan menaikkan keuntungan dari UMKM Heni Pisang sale.

Permasalahan lainnya, pisang *bangkahulu* atau pisang *jantan* sebagai bahan baku utama harus dikirim dari Pariaman yang berjarak ± 200 km sehingga menambah biaya produksi. Harga pisang *bangkahulu* sampainya di Dharmasraya sekitar Rp 400/biji. Jika sudah diolah menjadi pisang sale, harga jual menjadi Rp 90.000/kg. 1 kg pisang sale membutuhkan *input* utama sebanyak 48 buah pisang atau jika diuangkan setara dengan Rp 19.200, ditambah lagi dengan *input* lainnya seperti *input* bahan penolong, *input* biaya *overhead* pabrik (biaya listrik, pengemasan, dan biaya gas).

Saat ini, pertambahan nilai dalam pengolahan buah pisang menjadi pisang sale yang dilakukan oleh UMKM Heni Pisang Sale belum diketahui secara pasti. Oleh kerena itu, sangat diperlukan perhitungan nilai tambah. Nilai tambah yang diperoleh dapat menjadi acuan bagi UMKM Heni Pisang Sale guna mengembangkan usaha.

Berdasarkan uraian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Mendeskripsikan gambaran aktivitas agroindustri UMKM Heni pisang sale di Nagari IV Koto Kecamatan Pulau Punjung Kabupaten Dharmasraya.
2. Menganalisis nilai tambah yang dihasilkan dalam usaha pengolahan pisang menjadi sale pada UMKM Heni pisang sale di Nagari IV Koto Kecamatan Pulau Punjung Kabupaten Dharmasraya.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan Juli dan Agustus 2023 pada UMKM Heni Pisang Sale yang berlokasi di Nagari IV Koto, Kecamatan Pulau Punjung, Kabupaten Dharmasraya. Metode penelitian yang digunakan deskriptif kualitatif dan kuantitatif

Analisis data merupakan proses penyajian, pengolahan, interpretasi dan analisis data yang diperoleh dari lapangan,

dengan tujuan agar data yang disajikan mempunyai makna, sehingga pembaca dapat mengetahui hasil penelitian (Martono, 2020). Alat analisis menggunakan metode Hayami. Adapun table perhitungan nilai tambah menggunakan metode Hayami dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perhitungan Nilai Tambah Pisang Sale Teh Heni Menurut Metode Hayami

No	Variabel	Nilai
<i>output, input dan Harga</i>		
1.	<i>Output</i> atau Total Produksi Pisang Sale Teh Heni (Kg/Produksi)	A
2.	<i>Input</i> Bahan Baku (buah pisang/ bahan baku utama), (Kg/Produksi)	B
3.	<i>input</i> Tenaga Kerja (3 orang tenaga kerja) (HOK/Produksi)	C
4.	Faktor Konversi (1) / (2)	$D = \frac{A}{B}$
5.	Koefisien Tenaga Kerja (3) / (2)	$E = \frac{C}{B}$
6.	Harga <i>Output</i> (pisang sale) (Rp/Kg)	F
7.	Upah Rata-rata Tenaga Kerja (Rp/HOK/Produksi)	G
<i>Pendapatan dan Keuntungan (Rp/Kg)</i>		
8.	Harga <i>Input</i> Bahan Baku (buah pisang /bahan baku utama) (Rp/Kg)	H
9.	Sumbangan <i>Input</i> Lain (Pembentukan bahan penolong, pengemasan, bahan bakar (gas), listrik, abodemen listrik, penyusutan mesin dan peralatan) (Rp/Kg)	I
10.	Nilai <i>Output</i> (pisang sale Teh Heni) (4) x (6) (Rp/Kg)	$J = D \times F$
11.	a. Nilai Tambahan pengolahan buah pisang (10) – (8) – (9) (Rp/Kg) b. Rasio Nilai Tambahan pengolahan buah pisang [(11a)/ (10)]x100%	$K = J - H - I$ $L\% = \frac{K}{J} \times 100\%$
12.	a. Imbalan Tenaga Kerja (5) x (7) (Rp/Kg) b. Bagian Tenaga Kerja [(12a) / (11a)]x100%	$M = E \times G$ $N\% = \frac{M}{K} \times 100\%$
13.	a. Keuntungan UMKM Heni pisang sale [(11a)–(12a)] (Rp/Kg) b. Tingkat Keuntungan UMKM Heni pisang sale [(13a)/ (10)]x100%	$O = K - M$ $P\% = \frac{O}{K} \times 100\%$
14.	Marjin (10) – (8) (Rp/Kg) a. Persentase Pendapatan Tenaga Kerja pada UMKM Heni pisang sale [(12a) / (14a)]x100% b. Persentase Sumbangan <i>Input</i> Lain pada UMKM Heni pisang sale [(9) / (14)]x100% c. Persentase Keuntungan Perusahaan Heni Pisang Sale [(13a) / (14)] x100%	$Q = J - H$ $R\% = \frac{M}{Q} \times 100\%$ $S\% = \frac{L}{Q} \times 100\%$ $T\% = \frac{O}{Q} \times 100\%$

Sumber : (Hayami, Kawagoe, Morooka, & Siregar, 1987) disesuaikan dengan kasus pisang sale Teh Heni

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Agroindustri UMKM Heni Pisang Sale

Usaha pengolahan pisang ini didirikan oleh Ibu Heni Ruhani yang memiliki pendidikan terakhir perguruan tinggi (S-1). Sejak tahun 2005, Usaha ini diawali dengan penanaman pohon pisang bangkahulu dilahan kosong yang ada disamping rumahnya. Ketersediaan bahan baku pisang bangkahulu dan keinginan untuk memenuhi kebutuhan cemilan

suaminya mendorong beliau untuk mendirikan usaha pengolahan buah pisang menjadi pisang sale. Seiring berjalananya waktu beliau mematenkan usahanya dengan nama UMKM Heni Pisang Sale.

UMKM Heni Pisang Sale yang berlokasi di Jorong Pulau Punjung, Nagari IV Koto, Kecamatan Pulau Punjung, Kabupaten Dharmasraya. Lokasi UMKM Heni pisang sale berada di komplek perumahan yang memiliki akses air bersih dan pembuangan limbah. Untuk pembuangan limbah yaitu tandan, sisir dan

kulit pisang dibuang oleh petugas kebersihan 2 hari sekali. Lokasi ini juga dekat dengan pasar Kecamatan Pulau Punjung dan dekat juga dengan jalan lintas Sumatera, sehingga memudahkan dalam pemenuhan kebutuhan bahan produksi dan akses pasar.

UMKM Heni Pisang Sale telah memiliki izin usaha yang lengkap. Seperti: Surat Izin Usaha Industri, Sertifikat Produksi Pangan Rumah Tangga, Sertifikat Merek dan Sertifikat Ketetapan Halal dari MUI. Surat izin Usaha Industri digunakan sebagai jaminan legalitas untuk operasional UMKM Heni Pisang Sale. Sertifikat Produksi Pangan Rumah Tangga, Sertifikat Merek dan Sertifikat Ketetapan Halal dari MUI digunakan sebagai jaminan kualitas produknya.

UMKM Heni Pisang Sale ini tidak memiliki struktur organisasi secara tertulis karena usaha ini merupakan usaha perorangan. Ibu Heni dibantu oleh suami, anak dan 3 (tiga) orang tenaga kerja selama menjalankan usahanya. Tenaga kerja terdapat pada bagian pengupasan, pemotongan, penjemuran, penyortiran dan pengemasan pisang sale.

Karakteristik agroindustri Heni pisang sale merujuk pada (Arifin, 2016) yaitu:

1. Pengadaan Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan UMKM Heni Pisang Sale adalah pisang *Bangkahulu*. UMKM Heni Pisang Sale menggunakan bahan baku yang memiliki kualitas baik. Artinya, buah pisang yang digunakan adalah buah pisang yang masak sempurna, yang dicirikan dengan buahnya sudah lepas dari tandan dan jika dibelah maka tengahnya bewarna kuning. Jenis

bahan baku yang digunakan berbeda dengan industri pisang sale lain yang menggunakan pisang siem (Nihaya, Awami, Wibowo, & Prabowo, 2020) dan pisang uter (Furyanah & Maharani, 2019).

Bahan baku yang digunakan UMKM Heni Pisang Sale diperoleh dari *supplier* yang berasal dari Pariaman yaitu Ibu Yeni yang dan dari pasar local. Jumlah pembelian bahan baku tidak tetap, tergantung dari ketersediaan stok yang masih ada dan permintaan pisang sale Teh Heni. Sedangkan bahan penolong diperoleh dari toko grosir dekat lokasi produksi. Bahan penolong yang digunakan berkualitas premium seperti minyak goreng (gurih), tepung terigu (segitiga biru), tepung beras (*Rose Brand*), garam (KNA) dan vanili bubuk (penguin). Periode pembelian bahan baku biasanya sekali 2 minggu.

Selama penelitian ditemukan masalah pada tahap penyediaan bahan baku yaitu banyak ditemukan buah pisang yang busuk sekitar 349 biji atau 32 Kg. Hal ini dikarenakan kurang tanggapnya panganan dari tenaga kerja Ibu Heni yang hanya berjumlah 3 orang, itupun pada hari produksi tenaga kerja beliau yang bekerja hanya 1 atau 2 orang saja. Pada tahap penyortiran pisang sale Selama penelitian ditemukan pisang sale yang berjamur sekitar 12 Kg. Hal ini disebabkan karena kurangnya penangan sewaktu penjemuran pisang sale yang mana sewaktu turun hujan kurang cepat dibawa berteduh dan cuaca yang mendung terus.

Jumlah penggunaan bahan baku dan bahan penolong pada 8 kali periode produksi dapat pada Tabel 2 dan Tabel 3.

Tabel 2. Jumlah Pemakaian Bahan Baku (8 Kali Proses Produksi)

Pengam a-tan	Jumlah Bahan Baku yang Digunakan (Kg)	Jumlah Bahan Baku Setelah Pengupasan dan Pemotongan (kg)	Jumlah Bahan Baku Setelah Penjemuran (pisang sale kering/Kg)	Jumlah Bahan Baku setelah Penyortiran (Kg)	Jumlah Produksi Pisang sale Teh Heni (Kg))
Produksi 1	47,29	26,20	9,17	8,25	11,38
Produksi 2	68,50	37,95	13,28	11,95	16,49
Produksi 3	16,25	9,00	3,15	2,84	3,91
Produksi 4	79,42	44,00	15,40	13,86	19,11
Produksi 5	61,37	34,00	11,90	10,71	14,77
Produksi 6	70,40	39,00	13,65	12,29	16,94
Produksi 7	173,29	96,00	33,60	30,24	41,71
Produksi 8	106,50	59,00	20,65	18,59	25,63
Jumlah	623,01	345,15	120,80	108,72	149,94

Sumber : UMKM Heni Pisang Sale (data diolah), 2023

Tabel 3. Jumlah Penggunaan Bahan Penolong (8 Kali Proses Produksi)

	Jumlah Tepung terigu (Kg)	Jumlah Minyak goreng (Liter)	Jumlah Tepung beras (gr)	Jumlah Vanili (gr)	Jumlah Garam (gr)	Jumlah Air (Liter)
Produksi 1	1,26	2,53	56,91	12,65	12,65	3,79
Produksi 2	1,83	3,66	82,43	18,32	18,32	5,50
Produksi 3	0,43	0,87	19,55	4,34	4,34	1,30
Produksi 4	2,12	4,25	95,57	21,24	21,24	6,37
Produksi 5	1,64	3,28	73,85	16,41	16,41	4,92
Produksi 6	1,88	3,77	84,71	18,83	18,83	5,65
Produksi 7	4,63	9,27	208,53	46,34	46,34	13,90
Produksi 8	2,85	5,70	128,16	28,48	28,48	8,54
Jumlah	16,66	33,32	749,72	166,60	166,60	49,98

Sumber: UMKM Heni Pisang Sale (data diolah), 2023

Pada Tabel 2 dilihat bahan baku yang digunakan pada 8 kali periode produksi sebanyak 623,01 Kg kemudian mangalami serangkaian proses produksi dimulai dari pengupasan dan pemotongan jumlahnya menjadi 345,15 Kg. Hasil tersebut dijemur scajumlahnya menjadi

120,80, kemudian disortir mendapatkan 12 kg pisang sale yang berjamur (bagian ini tidak diolah lebih lanjut) sehingga tersisa 108,72 Kg pisang sale kering. Pisang sale ini digoreng yang sebelumnya dicelupkan ke campuran bahan penolong (tepung terigu, tepung beras, vanili, garam dan air). Bahan penolong yang digunakan tepung

terigu 16,66 kg, minyak goreng 33,32 Liter, tepung beras 749,72 gr, Vanili 166,60 gr, garam 166,60 gr dan air sebanyak 49,98 liter (Tabel 3).

2. Faktor Sumberdaya

UMKM Heni Pisang Sale adalah usaha yang tergolong kecil karena hanya menggunakan 6 (enam) orang tenaga kerja. Pada proses produksi yaitu mulai dari pengupasan, pemotongan, penjemuran buah pisang dan pengemasan dilakukan oleh tenaga kerja beliau. Upah tenaga kerja diberikan per hari sebesar Rp50.000 dengan waktu kerja jam 08.00 WIB – 16.00 WIB.

Tabel 4. Mesin dan Peralatan Produksi Pisang Sale Teh Heni

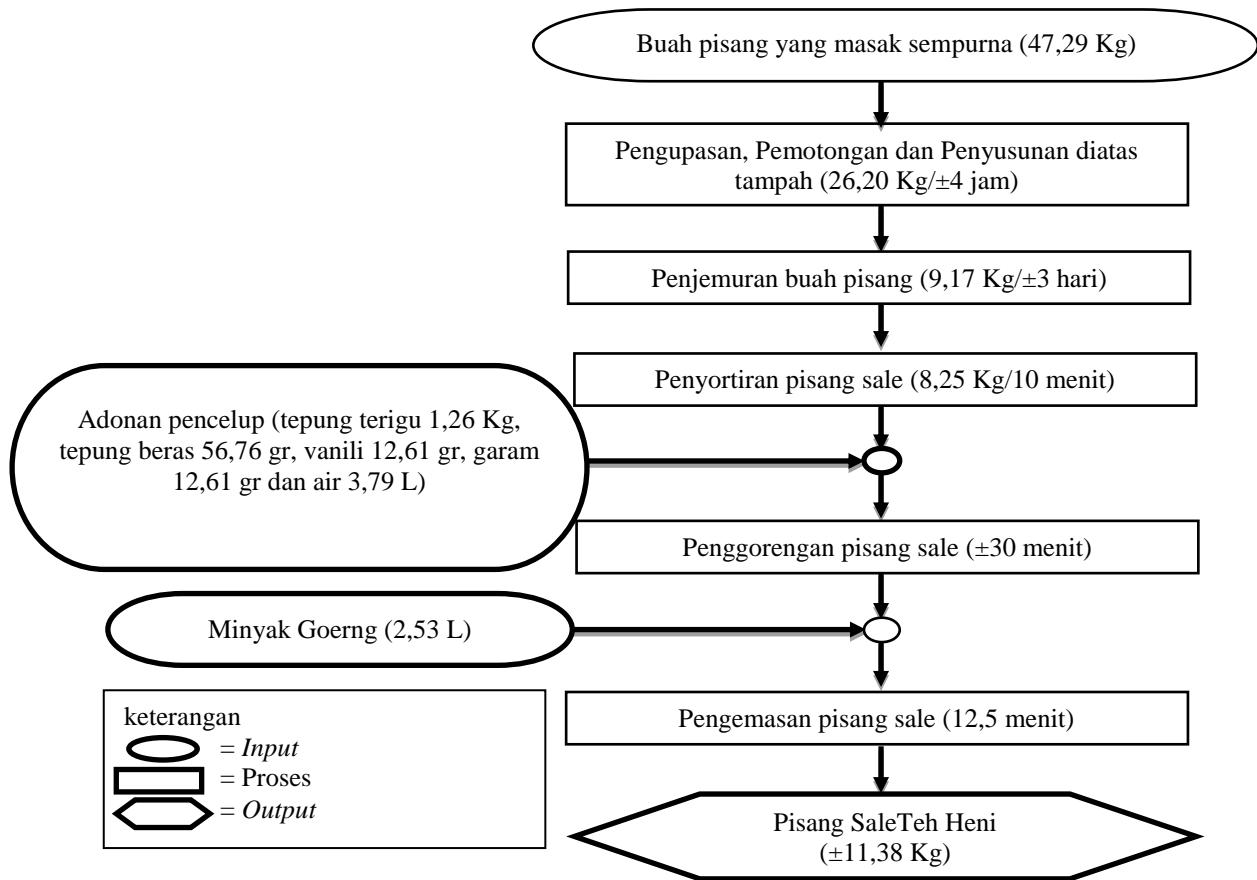
Nama Mesin dan Peralatan	Fungsi/Kegunaan
Pencetak tanggal kadaluarsa	Alat pencetak tanggal kadaluarsa produk
Penggorengan	Alat untuk menggoreng pisang sale
Saringan	Alat untuk menyaring pisang sale dari penggorengan
Baskom <i>stainless</i> no 60 dan wadah plastic	Tempat adonan pencelup dan wadah minyak sisa penirisan
Sendok penggorengan	Alat untuk mengaduk pisang sale yang sedang digoreng
Tampah	Tempat menyusun hasil potongan buah pisang yang akan dijemur
Box plastik beroda	Tempat penyimpanan pisang sale kering
Box <i>Tupperware</i> dan Toples besar	Tempat penyimpanan pisang sale yang telah digoreng
Pisau	Alat untuk mengupas dan memotong buah pisang
<i>Sealer</i>	Mesin untuk merekatkan kemasan pisang sale
Box plastik beroda	Tempat penyimpanan pisang sale kering
Timbangan <i>digital</i>	Menimbang berat pisang sale
Timbangan <i>manual</i>	Menimbang berat pisang sale
Mixer	Mencampur campuran adonan pencelup
Kompor gas	Menggoreng pisang sale
Regulator	Menyalurkan gas dari tabung
Tabung gas	Menyimpan gas

3. Aspek Produksi

Bangunan atau rumah produksi yang digunakan dalam proses pengolahan buah pisang menjadi pisang sale merupakan milik pribadi. Rumah produksi terdiri dari 2 bangunan yaitu 1 bangunan permanen tempat untuk pengemasan, dan penyortitan pisang sale dan 1 bangunan tidak permanen tempat untuk pemotongan buah pisang dan penggorengan pisang sale.

Produksi pisang sale Teh Heni menggunakan beberapa mesin dan peralatan produksi. Mesin dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi dapat dilihat pada Tabel 4.

Proses produksi yang dilakukan dalam mengolah buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni dalam satu kali proses produksi bisa dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Alir Proses Produksi Pisang Sale Teh Heni

Pisang sale yang dihasilkan oleh UMKM Heni Pisang Sale memiliki kualitas yang baik, seperti tekstur yang garing dan aroma harum yang kuat sehingga ketika kemasan dibuka aroma pisang sale dapat dirasakan. Selain itu, warna pisang sale yang tidak terlalu gelap menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Produk yang dijual oleh UMKM Heni Pisang Sale adalah pisang sale yang memiliki daya tahan yang cukup lama yakni sekitar 3 bulan jika penyimpanan dilakukan secara benar. Kemasan yang digunakan untuk mengemas pisang sale terdapat lima jenis kemasan yaitu kemasan dalam bentuk box, kemasan dengan plastik besar ukuran 500 gr, 220 gr. Sedangkan, untuk kemasan yang kecil menggunakan plastik klip bening dengan dua ukuran (116 gr dan 65 gr) serta diberi stiker atau label usaha agar lebih menarik konsumen.

Adapun hasil produksi pisang sale Teh Heni dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Produksi Pisang Sale Teh Heni (8 Kali Proses Produksi)

Pengamatan	Jumlah Produksi Pisang sale Teh Heni (Kg)
Produksi 1	11,38
Produksi 2	16,49
Produksi 3	3,91
Produksi 4	19,11
Produksi 5	14,77
Produksi 6	16,94
Produksi 7	41,71
Produksi 8	25,63
Jumlah	149,94

Sumber : UMKM Heni Pisang Sale (data diolah), 2023

Proses produksi pengolahan buah pisang menjadi pisang sale dilakukan selama periode penelitian sebanyak 8 kali proses produksi. Proses produksi ini mentransformasi *input* berupa bahan baku (pisang *Bangkawulu*) ditambah *input* bahan penolong (tepung terigu, tepung beras, vanili, garam dan air) menjadi pisang sale.

4. Aspek Pemasaran Produk

Pemasaran pada UMKM Heni Pisang Sale menggunakan saluran distribusi

langsung dan tidak langsung. Saluran distribusi langsung yaitu dari produsen ke konsumen. Adapun konsumen langsung UMKM Heni Pisang Sale adalah orang-orang yang langsung membeli produk ke rumah produksi UMKM Heni Pisang Sale. Saluran distribusi tidak langsung melalui produsen - pengecer - konsumen. Sedangkan konsumen tidak langsung dari UMKM Heni Pisang Sale adalah swalayan dan warung yang terdapat di Kabupaten Dharmasraya, Kabupaten Sijunjung dan Kota Solok. Harga yang diberikan kepada reseller UMKM Heni pisang sale merupakan harga produksi seperti harga untuk kemasan 116 gr sebesar Rp9.000, kemasan $\frac{1}{2}$ Kg sebesar Rp45.000 dan kemasan box sebesar Rp60.000. Selain itu, untuk konsumen langsung biasanya ketika ada *event* pemilik usaha membuka *stand* untuk menjual produk pisang sale secara langsung. Harga yang diberikan kepada konsumen UMKM Heni pisang sale merupakan harga jual yaitu untuk kemasan 65gr Rp5.000, kemasan 116 gr Rp10.000, kemasan $\frac{1}{2}$ Kg Rp 50.000 dan kemasan box Rp 65.000.

Pada UMKM Heni Pisang Sale promosi dilakukan menggunakan media sosial dan promosi ketempat wisata yang ada di Kabupaten Dharmasraya seperti Alinea *waterpark*, dan tempat wisata lainnya . Selain itu, mengikuti kegiatan-kegiatan berupa bazar UMKM yang dapat mempromosikan produk dari UMKM Heni Pisang Sale. Promosi melalui media sosial seperti memposting produk di *Facebook*, *WhatsApp* dan *Instagram* dengan memberikan *caption* menarik sehingga konsumen tertarik untuk membeli.

Bagian penting yang masih berhubungan dengan pemasaran yaitu keuangan terdiri dari:

1. Sumber Modal

Sumber modal yang dimiliki UMKM Heni Pisang Sale berasal dari modal pribadi dengan modal awal ketika memulai usaha Rp150.000. Dengan modal yang terbilang kecil tersebut seiring berjalananya waktu, usaha yang

dikembangkan ibu Heni mengalami peningkatan hingga pernah mencapai Rp 10.000.000 perbulan. Kendala yang dialami dalam mengembangkan usaha karena keterbatasan modal yaitu ketika bahan baku yang ditawarkan pemasok berlimbah, namun pemilik usaha tidak bisa untuk menerima bahan baku tersebut karena tidak cukup modal.

2. Pencatatan Keuangan Usaha

Untuk pencatatan keuangan pada UMKM Heni Pisang Sale masih sederhana. Pencatatan keuangan dilakukan pada buku khusus yaitu buku uang masuk dan buku uang keluar. Hal ini disebabkan karena pemilik usaha belum memiliki keahlian dalam bidang akuntasi yang cakap sehingga pencatatan keuangan masih sederhana dan belum mampu mengatur keuangan usaha dengan baik.

B. Analisis Nilai Tambah Pisang Sale Teh Heni

Untuk mengetahui besar nilai tambah yang dihasilkan melalui pengolahan buah pisang menjadi pisang sale dilakukan perhitungan analisis nilai tambah. Untuk melakukan analisis nilai tambah dalam penelitian ini menggunakan metode analisis nilai tambah Hayami. Perhitungan dengan menggunakan metode Hayami menghasilkan perkiraan nilai tambah (Rp), rasio nilai tambah terhadap produk yang dihasilkan (%), imbalan bagi tenaga kerja (Rp), bagian tenaga kerja (%), keuntungan dalam usaha (Rp) dan tingkat keuntungan dalam usaha (%). Analisis nilai tambah pisang sale Teh Heni yang dilakukan pada 8 kali periode produksi dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Perhitungan Nilai Tambah Pisang Sale Teh Heni

No	Variabel	Nilai
	<i>Output, input, dan harga</i>	
1.	<i>Output</i> (Kg/14,44 HOK)	149,94
2.	Bahan baku	623,00

dengan 8 kali periode produksi. *Input* bahan baku yang digunakan pada 8 kali

Penerimaan dan keuntungan		
8.	Harga bahan baku (Rp/Kg)	5.457,46
9.	Sumbangan input lain (Rp/Kg)	3.453,52
10.	Nilai output (Rp/Kg)	21.600,00
11.	Nilai tambah (Rp/Kg)	12.689,00
	Rasio nilai tambah (%)	58,75
12.	Imbalan tenaga kerja (Rp/Kg)	1.150,00
	Bagian tenaga kerja (%)	9,10
13.	Keuntungan (Rp/Kg)	11.539,00
	Tingkat keuntungan (%)	54,25
Balas jasa pemilik faktor-faktor produksi		
14.	Margin (Rp/Kg)	16.124,54
	Pendapatan tenaga kerja (%)	7,13
	Sumbangan input lain (%)	21,24
	Keuntungan pemilik (%)	71,56

Sumber : UMKM Heni Pisang Sale (data diolah), 2023

Perhitungan nilai tambah pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni dihitung berdasarkan per kilogram bahan baku yaitu buah pisang. Data yang digunakan dalam menghitung nilai tambah dan keuntungan adalah data selama penelitian bulan Juli dan Agustus periode produksi adalah sebanyak 623 Kg buah pisang yang jika diolah akan

menhasilkan *Output* yaitu 149,941 Kg pisang sale Teh Heni

Berdasarkan perhitungan nilai tambah pada Tabel 6 terlihat bahwa faktor konversi merupakan perbandingan antara jumlah pisang sale Teh Heni yang dihasilkan dengan jumlah buah pisang yang digunakan pada 8 kali periode produksi. Nilai faktor konversi yang diperoleh sebesar 0,24. Artinya dengan mengolah buah pisang sebanyak 1 Kg menghasilkan 0,24 pisang sale Teh Heni dan juga diperoleh dari jumlah *input* sebanyak 623 Kg dan *output* sebanyak 150 Kg. Faktor konversi dipengaruhi oleh jumlah pisang sale Teh Heni yang dihasilkan dengan jumlah bahan baku yang digunakan.

Tenaga kerja bekerja, dihitung menggunakan HOK. Selama penelitian (8 kali periode produksi) menggunakan tenaga kerja pada beberapa tahapan proses produksi. Tenaga kerja yang digunakan pada 8 kali periode produksi adalah 14,44 HOK. Jadi dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja dihitung secara keseluruhan 14,44 HOK/2 bulan.

Koefisien tenaga kerja diperoleh dengan cara membandingkan tenaga kerja (HOK/2 bulan) dengan jumlah bahan baku buah pisang (Kg). Koefisien tenaga kerja mempengaruhi jumlah imbalan tenaga kerja. Koefisien tenaga kerja untuk pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni adalah 0,02, artinya untuk mengolah satu kilogram buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni dibutuhkan 0,02 HOK.

Upah rata-rata tenaga kerja per HOK untuk pengolahan pisang sale Teh Heni adalah Rp50.000. Nilai tersebut diperoleh dari hasil pembagian upah tenaga kerja selama penelitian bulan Juli dan Agustus 2023 (Rp722.000) dibagi dengan jumlah bahan baku yang digunakan selama penelitian (623 Kg). Upah rata-rata untuk 1 HOK diperoleh dari jumlah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja dibagi dengan jumlah HOK/2 bulan.

Total sumbangan input lain pada 8 kali periode produksi adalah

Rp2.151.544,08 Dalam perhitungan nilai tambah biaya sumbangan input lain dihitung untuk setiap kilogram bahan baku yang digunakan dalam setiap proses produksi. Sumbangan input lain dalam pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni per kilogram adalah Rp3.453,52. Adapun rincian biaya input lain dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Biaya Sumbangan Input Lain Pengolahan Pisang Sale Teh Heni pada 8 Kali Periode Produksi

No	Uraian Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Bahan penolong	
a.	Tepung Terigu	208.250,00
b.	Minyak Goreng	491.470,00
c.	Tepung beras	10.500,00
d.	Vanili	8.715,00
e.	Garam	2.490,00
2.	Kemasan	1.101.881,00
3.	Bahan bakar (gas)	137.500,00
4.	Listrik	1.068,08
5	Abodemen Listrik	520,00
5.	Biaya penyusutan	189.150,00
	Total	2.151.544,08
	Sumbangan input lain per Kg bahan baku	3.453,52

Sumber : UMKM Heni Pisang Sale (data diolah), 2023

Bahan penolong pada pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni terdiri dari tepung terigu, minyak goreng, tepung beras, vanili dan garam. Biaya bahan penolong selama penelitian terdiri dari: tepung terigu Rp208.250, minyak goreng Rp491.470, tepung beras Rp10.500, vanili Rp8.715. dan garam Rp2.490. Selain bahan penolong terdapat biaya kemasan yang dikeluarkan selama penelitian sebesar Rp1.101.881 Biaya bahan bakar berupa gas yang dikeluarkan selama penelitian sekitar Rp137.500. Biaya pemakaian listrik selama penelitian sebanyak Rp310,96. Abodemen

listrik yang dikeluarkan sebanyak Rp520. Perhitungan biaya penyusutan dalam satu bulan Rp94.575 yang terdiri dari penyusutan alat dan mesin.

Nilai *output* pisang sale Teh Heni adalah Rp21.600/Kg, artinya setiap satu kilogram buah pisang menghasilkan pisang sale Teh Heni Rp21.600. Harga *output* per kilogram Rp90.000 dengan harga bahan baku Rp5.457/Kg. Nilai faktor konversi mempengaruhi nilai *output* pisang sale Teh Heni. Nilai tambah diperoleh dengan mengurangkan nilai *output* per Kg, sumbangannya *input* lain per Kg dan harga bahan baku per Kg. Nilai tambah yang dihasilkan merupakan nilai tambah per kilogram buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni. Nilai tambah yang diperoleh Rp12.689/Kg.

Rasio nilai tambah yang didapatkan adalah 59,62 persen, akan tetapi nilai tersebut belum termasuk imbalan tenaga kerja. Jadi, dalam pengolahan 1 Kilogram buah pisang menghasilkan nilai tambah sebesar 58,75 persen. Semakin tinggi rasio nilai tambah, semakin baik usaha dijalankan. Rasio nilai tambah lebih dari 40 persen termasuk pada kategori tinggi.

Pendapatan tenaga kerja merupakan perkalian antara koefisien tenaga kerja dengan upah rata-rata tenaga kerja. Pada pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni diperoleh pendapatan tenaga kerja sebesar Rp1.150/Kg. Persentase bagian tenaga kerja yang diterima tenaga kerja dari nilai tambah adalah sebesar 9,10 persen. Nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap 1 persen nilai tambah yang dihasilkan akan memberikan imbalan sebesar 9,10 persen.

UMKM Heni Pisang sale belum memiliki bentuk organisasi yang mampu untuk menghadapi perubahan dengan cepat, hal ini disebabkan struktur organisasi internal dari usaha masih sederhana, yaitu pemilik merangkap jabatan sebagai manajer, pengawas dan bagian produksi serta pemasaran. Struktur tersebut pada dasarnya mencerminkan terjadinya lintas wewenang dan tanggung jawab secara

vertikal. Permasalahan yang terlihat adalah keterlibatan pemilik dalam setiap kegiatan usaha, sehingga minimnya penggunaan tenaga kerja yang menyebabkan kecilnya bagian imbalan tenaga kerja.

Keuntungan yang diperoleh menggunakan metode Hayami adalah hanya sampai pada pengolahan (tidak termasuk biaya pemasaran). Besarnya keuntungan yang diperoleh pada usaha pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni pada UMKM Heni Pisang Sale diperoleh dengan cara mengurangkan nilai tambah dengan imbalan tenaga kerja. Keuntungan yang diperoleh adalah sebesar Rp11.539/Kg dengan tingkat keuntungan sebesar 54,25 persen. Tingkat keuntungan didapatkan dengan cara membagi keuntungan yang didapat dengan nilai *output* dikali 100 persen.

Keuntungan yang diterima oleh pemilik usaha dipengaruhi oleh besarnya nilai tambah yang dihasilkan dan imbalan tenaga kerja. Pada dasarnya usaha pengolahan pisang sale Teh Heni dapat menjadi salah satu pilihan usaha bagi masyarakat untuk menghasilkan pendapatan dan meningkatkan kesejahteraan. Selama penelitian pada 8 kali periode produksi UMKM Heni Pisang Sale memperoleh penerimaan sebesar Rp13.550.000. Untuk keuntungan yang diperoleh selama penelitian Rp7.276.456.

Margin adalah besarnya kontribusi pemilik faktor-faktor produksi pada proses produksi selain bahan baku yang digunakan. Margin yang diperoleh pada UMKM Heni Pisang sale adalah sebesar Rp16.124,54/Kg, selanjutnya margin didistribusikan pada pemilik faktor produksi yaitu persentase untuk pendapatan tenaga kerja 7,13 persen, sumbangannya *input* lain 21,42 persen dan keuntungan pemilik 71,56 persen.

Pada perhitungan nilai tambah buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni

margin yang didistribusikan kepada tenaga kerja merupakan bagian terkecil jika dibandingkan dengan keuntungan pemilik usaha dan sumbangan *input* lain. Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat bahwa pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni merupakan padat modal yang artinya, dalam melakukan pengolahan dibutuhkan lebih banyak faktor produksi modal yaitu biaya sumbangan *input* lain seperti biaya bahan penolong, biaya penyusutan, biaya pengemasan, biaya listrik dan biaya bahan bakar.

Margin yang didistribusikan untuk keuntungan pemilik usaha lebih besar daripada untuk sumbangan *input* lain dan untuk tenaga kerja. Artinya, dalam pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni pada UMKM Heni Pisang sale hanya mampu memberikan keuntungan untuk pemilik dan belum mampu memberikan keuntungan bagi tenaga kerja. Rendahnya proporsi tenaga kerja disebabkan karena upah rata-rata tenaga kerja yang rendah. Upah yang dikeluarkan oleh UMKM Heni Pisang Sale kepada tenaga kerja sebatas upah per hari yang dibayarkan hanya pada saat tenaga kerja datang bekerja.

KESIMPULAN

UMKM Heni Pisang Sale melakukan pengolahan buah pisang menjadi pisang sale. Bahan baku buah pisang diperoleh dari *supplier* di Pariaman dan pasar lokal. Pada periode Juli sampai Agustus harga buah pisang Rp400/biji atau Rp5.457,46 per kilogram. Proses pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni melalui beberapa tahapan produksi yaitu pengupasan, pemotongan, penjemuran, penggorengan, penyaringan, dan penyimpanan serta pengemasan. Proses pengolahan pisang sale Teh Heni masih menggunakan mesin dan peralatan tradisional. Untuk meminimumkan bahan baku yang busuk selama proses produksi sebaiknya dilakukan proses penanganan bahan baku yang cepat dan terorganisir dengan baik. Pisang sale Teh Heni yang

dihasilkan dijual dengan harga Rp90.000 per kilogram. UMKM Heni Pisang memiliki 6 (enam) orang tenaga kerja. Upah yang diberikan kepada tenaga kerja Rp50.000/hari dengan waktu kerja selama 8 jam. Pemasaran menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung. Promosi menggunakan media sosial seperti: *Facebook*, *Whastapp* dan *Instagram* dengan memberikan *caption* yang menarik sehingga konsumen tertarik untuk membeli. Pencatatan keuangan pada UMKM Heni pisang sale masih sederhana. Pencatatan keuangan dilakukan pada buku khusus yaitu buku uang masuk dan uang keluar.

Nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan buah pisang menjadi pisang sale Teh Heni adalah Rp12.689 dengan rasio nilai tambah sebesar 58,75%. Perhitungan nilai tambah pada penelitian ini termasuk pada kategori tinggi karena memiliki persentase lebih dari 40%. Distribusi nilai tambah untuk tenaga kerja yaitu sebesar Rp1.150 atau 7,13%, sumbangan *input* lain sebesar Rp 3.454 atau 21,42% dan keuntungan pemilik sebesar Rp11.539 atau 71,56%. Dengan nilai tambah yang diperoleh, perusahaan dapat mengembangkan usaha baik melalui peningkatan volume produksi maupun melalui perluasan pasar. Selain itu, diharapkan UMKM Heni pisang Sale dapat meningkatkan distribusi nilai tambah untuk tenaga kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin. (2016). *Pengantar Agroindustri*. Bandung: CV. Mujahid Press.
- Arista, M. L., Widodo, W. D., & Suketi, K. (2017). Penggunaan KaliuMeim Permanganat sebagai Oksidan Etilen untuk Memperpanjang Daya Simpan Pisang Raja Bulu. *Buletin Agrohorti*, 5(3), 334–341. <https://doi.org/10.29244/agrob.5.3.334-341>
- Furyanah, A., & Maharani, H. (2019). Nilai Tambah dan Strategi Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran Sale Pisang Sale Pisang. *Jurnal Pemasaran*

- Kompetitif*, 3(1), 1.
<https://doi.org/10.32493/jpkpk.v3i1.3600>
- Hamidah, M., Yusra, A. H. A., & Sudrajat, J. (2015). Analisis Nilai Tambah Agroindustri Kripik Ubi di Kota Pontianak. *Jurnal Socio Economic of AgricultureTeknik Lingkungan*, 4(2), 60–73.
- Hayami, Y., Kawagoe, T., Morooka, Y., & Siregar, M. (1987). Agricultural Marketing and Processing in Upland Java A Perspective From A Sunda Village. In *CGPRT Centre*.
- Martono, N. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif* (S. P. T. Utami, ed.). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Nasution, A. A. (2019). Analisis Kelayakan dan Nilai Tambah Buah Pisang Menjadi Keripik Pisang Hijrah. *Universitas Medan Area*.
- Nihaya, Y., Awami, S. N., Wibowo, H., & Prabowo, R. (2020). Kelayakan Usaha dan Nilai Tambah Sale Pisang di Sentra Pengolahan Sale Kabupaten Grobogan. *Jurnal Keteknikan Pertanian Tropis Dan Biosistem*, 8(3), 236–244.
<https://doi.org/10.21776/ub.jkptb.2020.008.03.05>
- Suryalita. (2019). Review Beraneka Ragam Jenis Pisang dan Manfaatnya. *Prosiding Seminar Nasional Biodiversitas Indonesia*, 99–101. Retrieved from <http://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/psb>
- Taormina, P. J., & Editors, M. D. H. (2021). Food Safety and Quality-Based Shelf Life of Perishable Foods. In *Food Safety and Quality-Based Shelf Life of Perishable Foods*.
<https://doi.org/10.1007/978-3-030-54375-4>
- Zulkarnain. (2013). *Dasar-Dasar Hortikultura*. Jakarta: Bumi Aksara.