

Analisis Usaha Industri Sale Pisang Skala Rumah Tangga di Kecamatan Karangpucung Kabupaten Cilacap

Riris Prabaningrum*, Joko Sutrisno, dan Refa'ul Khairiyakh

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret, Jl. Ir. Sutami No.36A, Surakarta, 57126, Indonesia

*Corresponding author: riris_prn@student.uns.ac.id

Dikirim: 09-08-2022; Diterima: 14-12-2022

Abstrak

Sale pisang merupakan makanan olahan dari buah pisang yang dikeringkan, proses pembuatannya menjadikan sale pisang memiliki rasa dan aroma yang khas. Penelitian ini bertujuan mengkaji biaya, penerimaan, keuntungan, efisiensi usaha, dan risiko usaha industri sale pisang skala rumah tangga di Kecamatan Karangpucung. Metode dasar yang digunakan adalah metode deskriptif dengan didukung teknik survei. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara *purposive sampling*. Responden penelitian ini berjumlah 41 produsen yang diambil dengan teknik sensus. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data dengan wawancara menggunakan kuesioner, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya rata-rata yang dikeluarkan oleh usaha industri sale pisang goreng sebesar Rp2.178.148,52 per bulan, penerimaan rata-rata sebesar Rp2.818.842,11 per bulan, keuntungan rata-rata sebesar Rp640.693,58 per bulan. Sementara pada industri sale pisang mentah di Kecamatan Karangpucung, biaya rata-rata sebesar Rp1.603.405,09 per bulan, penerimaan rata-rata sebesar Rp2.850.545,45 per bulan, keuntungan rata-rata sebesar Rp1.222.353,64 per bulan. Usaha industri sale pisang goreng dan sale pisang memiliki nilai efisiensi secara berturut-turut 1,29 dan 1,75. Usaha industri sale pisang goreng memiliki nilai koefisien variasi keuntungan sebesar 1,07 dan nilai batas bawah keuntungan -729.606,85. Sedangkan usaha sale pisang yang menjual sale pisang mentah, memiliki nilai koefisien variasi keuntungan sebesar 0,21 dan nilai batas bawah keuntungan Rp700.591,80. Kedua jenis usaha sale pisang menguntungkan dan sudah efisien untuk diusahakan. Usaha sale pisang goreng memiliki tingkat risiko yang tinggi sehingga tidak layak untuk diusahakan, sedangkan usaha sale pisang mentah terhindar dari risiko dan layak untuk diusahakan.

Kata kunci: biaya; efisiensi; keuntungan; penerimaan; risiko

Abstract

Dried banana is a processed food made from banana, and the production process makes dried banana a special taste and scent. The research aims to analyze the home industry of dried bananas in Karangpucung Sub-District by knowing the total cost, revenue, profit, efficiency, and business risk. The basic method used a descriptive method supported by survey technique. The study location was chosen by purposive method. The total samples are 41 Respondents by census technique. The data used consists of primary data and secondary data. Data collection techniques were carried out by interviewing, observing, and documenting. The results showed that the average cost of the dried banana home industry selling fried dried bananas was IDR2.178.148,52. The average revenue was IDR2.818.842,11, and the average profit was IDR640.693,58. The average cost of the dried banana home industry selling raw dried bananas was IDR1.603.405,09. The average revenue was IDR2.850.545,45 and the average profit was IDR1.222.353,64. The R/C ratio of 1,29 for a dried banana home industry selling fried dried banana and the R/C ratio of 1,75 for a dried banana home industry selling raw dried banana. The coefficient variation value of the dried banana home industry that sells fried dried bananas of 1,07, and the lower limit or profit is - IDR729.606,85. While the coefficient variation value of the dried banana home industry that sells fried dried bananas of 0,21, and the lower limit or profit is IDR700.591,80. Those home industries of dried banana in Karangpucung are profitable and efficient. The dried banana home industry that sells fried dried is at high risk, while the dried banana home industry that sells fried dried bananas is protected from risk.

Keywords: cost; efficiency; profit; revenue; risk

PENDAHULUAN

Keberadaan sektor pertanian sangat penting di Indonesia. Menurut [Dya & Budyanra \(2020\)](#), sektor pertanian merupakan sektor penyumbang terbesar kedua terhadap perekonomian di Indonesia setelah industri pengolahan. Produk hortikultura adalah salah satu komoditi sektor pertanian yang mempunyai potensi dan peluang untuk terus dikembangkan, salah satunya adalah buah-buahan ([Pitaloka, 2020](#)).

Menurut Badan Pusat Statistik tahun 2020, produksi buah-buahan tertinggi di Indonesia berdasarkan hasil produksinya adalah pisang dengan angka produksi sebesar 8.182.756 ton. Salah satu provinsi penghasil pisang yang cukup tinggi

adalah Provinsi Jawa Tengah. Sementara itu, Kabupaten Cilacap merupakan salah satu Kabupaten pemasok pisang di Provinsi Jawa Tengah. Berdasarkan [BPS \(2021\)](#), produksi pisang di Kabupaten Cilacap menempati urutan tertinggi produksi buah-buahan.

Produksi pisang yang tinggi memang merupakan potensi yang dapat dimanfaatkan, namun hal ini tidak dapat lepas dari kendala yang muncul akibat sifat alamiah pisang. Pisang merupakan buah *klimakterik*, dimana ketika sudah dipanen buah pisang akan tetap melangsungkan proses kematangan dan kemudian diikuti proses kerusakan ([Arista et al., 2017](#)). Hal ini menjadi kendala mengingat produksi pisang yang tinggi namun kesulitan dalam memperpanjang umur simpannya.

Secara visual, pisang yang sudah kecoklatan akan terlihat kurang menarik sehingga menurunkan nilai jualnya. Selain itu, pisang memiliki sifat mudah rusak (*perishable*) (Toarina & Hardin, 2021), memakan tempat (*voluminous*), dan berat (*bulky*). Potensi dan kendala yang ada menjadikan banyak masyarakat membuat usaha pengolahan pisang, salah satunya menjadi sale pisang.

Industri sale pisang di Kabupaten Cilacap banyak terletak di Kecamatan Karangpucung. Adanya industri sale pisang ini dapat mengatasi kelemahan komoditi pisang yang mudah rusak karena dapat memperpanjang umur simpan. Selain itu, dapat mengurangi ruang penyimpanan mengingat pisang bersifat *voluminous*. Pembuatan sale pisang juga bermanfaat untuk memberikan nilai tambah. Menurut (Purwati et al., 2017), harga jual pisang pada saat panen relatif rendah, perlu upaya melakukan pengolahan hasil panen pisang.

Industri sale pisang di Kecamatan Karangpucung sudah berdiri sejak lama, namun dalam perkembangannya industri tersebut tidak mengalami perubahan skala usaha yang lebih besar dari skala usaha sebelumnya. Permasalahan yang umumnya dihadapi oleh pelaku usaha adalah belum dilakukannya pencatatan keuangan, faktor cuaca yang berpengaruh karena proses produksi masih tradisional. Permasalahan tersebut tentu akan mengakibatkan munculnya risiko usaha sale pisang.

Keberhasilan sebuah usaha yang dijalankan ditentukan oleh bagaimana pelaku usaha mengelola

usahanya. Salah satu pengelolaan usaha yang dapat dilakukan adalah diperhatikannya aspek keuangan (Rinofah & Kurniawan, 2016). Analisis usaha yang mencakup perhitungan biaya yang dikeluarkan, penerimaan dan keuntungan yang diperoleh, diikuti dengan efisiensi dan risiko usaha adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan untuk menentukan kesuksesan usaha (Sa'diyah et al., 2020). Penelitian mengenai analisis usaha sudah sering dilakukan dengan berbagai macam objek dan daerah penelitian, seperti yang dilakukan oleh (Saputro et al., 2018).

Penelitian mengenai analisis usaha belum pernah dilakukan pada industri sale pisang di Kecamatan Karangpucung. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui biaya, penerimaan, keuntungan, efisiensi usaha, dan risiko usaha. Analisis usaha industri sale pisang penting bagi produsen untuk mengetahui keadaan usaha terutama dari sisi finansial, sehingga dapat digunakan sebagai sumbangsih pemikiran, bahan evaluasi, dan pertimbangan dalam mengambil keputusan terkait dengan keberjalanan usaha sale pisang.

METODE

Penelitian ini dilaksanakan dengan metode dasar deskriptif dan didukung dengan teknik survei. Penelitian dilakukan pada bulan Februari hingga Maret 2022 dengan menggunakan data produksi bulan Januari 2022, bertempat di Kecamatan Karangpucung Kabupaten Cilacap. Jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 41 produsen sale pisang,

yang diambil menggunakan teknik sensus. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara yang dibantu menggunakan kuesioner, observasi, dan dokumentasi. Metode analisis data pada penelitian ini yaitu dengan analisis usaha, analisis efisiensi, dan analisis risiko.

Analisis usaha terdiri dari perhitungan biaya total, penerimaan, dan keuntungan usaha per bulan. Menurut Kennedy (2021), biaya total usaha industri sale pisang (TC), terdiri dari total biaya tetap usaha industri sale pisang (TFC) dan total biaya variabel usaha industri sale pisang (TVC). Penerimaan (TR) merupakan total pendapatan yang diperoleh responden sale pisang dari perkalian antara harga sale pisang (Rp) dengan jumlah sale pisang yang terjual (kg) (Boediono, 2016). Menurut Maharani et al. (2019), keuntungan adalah selisih penerimaan yang diperoleh (TR) dengan biaya total yang dikeluarkan usaha industri sale pisang (TC).

Analisis selanjutnya adalah analisis efisiensi usaha yang dihitung menggunakan *R/C ratio*, secara matematis sebagai berikut:

$$R/C \text{ ratio: } TR/TC$$

Dengan kriteria yang digunakan: *R/C ratio* > 1 artinya usaha industri sale pisang sudah efisien. Jika *R/C ratio* < 1 artinya usaha industri sale pisang tidak efisien. Sedangkan *R/C ratio* = 1 artinya usaha industri sale pisang mencapai titik impas (Ekawati et al., 2021).

Analisis risiko usaha dalam penelitian ini menggunakan koefisien variasi dan batas bawah keuntungan.

Menurut Fathurrohman & Putri (2020), secara matematis sebagai berikut:

$$CV = V / E$$

Dimana, V merupakan simpangan baku usaha industri sale pisang, dan E merupakan keuntungan rata-rata usaha industri sale pisang.

Batas bawah keuntungan dirumuskan sebagai berikut:

$$L = E - 2V$$

Dimana, E merupakan keuntungan rata-rata usaha sale industri pisang, dan V merupakan simpangan baku usaha industri sale pisang.

Kriteria penentu yang digunakan adalah $CV \leq 0,5$ dan $L \geq 0$, maka usaha industri sale pisang terlindungi dari risiko kerugian. Namun jika nilai $CV > 0,5$ dan $L < 0$ menyatakan bahwa usaha industri sale pisang berpotensi mengalami risiko kerugian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas Responden

Umur rata-rata responden penelitian adalah 53 tahun, dimana umur tersebut masih tergolong usia produktif (Sukmaningrum & Imron, 2017). Pada usia produktif kemampuan fisik, pemanfaatan kreativitas, produktivitas tenaga kerja lebih baik dibanding usia tidak produktif (Ukkas, 2017). Sebanyak 68,28% responden penelitian ini berjenis kelamin perempuan. Responden paling banyak berpendidikan SMP/ sederajat dan SMA/ sederajat masing-masing 39,02% dari jumlah responden. Tamba (2017), menjelaskan bahwa

pendidikan tinggi dapat meningkatkan produktivitas tenaga kerja melalui lebih banyak pengetahuan dan keterampilan. Jumlah rata-rata anggota keluarga adalah 4 orang anggota keluarga, dengan rata-rata jumlah anggota yang bekerja di usaha industri sale pisang adalah 2 orang anggota keluarga.

Karakteristik Usaha Industri Sale Pisang

Sebanyak 82,93% responden menjadikan usaha ini sebagai usaha utama, yaitu usaha yang dilakukan terus menerus dikerjakan atau apabila seseorang hanya memiliki satu usaha (Kapisa et al., 2021). Responden dalam penelitian ini adalah pemilik usaha sale pisang, dimana mayoritas pemilik usaha sale pisang adalah seorang istri sedangkan para suami memiliki pekerjaan lain sebagai sumber pemasukan utama untuk keluarga. Alasan responden mengusahakan karena tidak memiliki pekerjaan lain (63,41%), usaha warisan (12,20%), banyak yang mengusahakan (9,76%), lebih menguntungkan dari usaha lain (9,76%), dan menambah pemasukan (4,88%). Lama mengusahakan rata-rata 25 tahun. Lamanya seseorang dalam mengelola usahanya, merupakan cara untuk terus lebih baik dalam mengambil keputusan dan menjadi proses belajar secara sadar (Maramba, 2018). Responden telah cukup lama mengusahakan usaha industri sale pisang, sehingga memiliki cukup pengalaman dalam usaha tersebut. Sumber modal awal diperoleh dari modal sendiri, karena produsen enggan terbebani bunga

pinjaman. Menurut Nurmawati et al., (2018), keuntungan usaha yang menggunakan modal sendiri adalah tidak memiliki beban bunga dan tidak berkewajiban untuk membayar kembali modal yang digunakan. Sedangkan kelemahannya yaitu terbatasnya jumlah modal yang dapat digunakan.

Produsen sale pisang merasa tidak membutuhkan tenaga kerja lebih banyak. Mayoritas produsen merupakan ibu rumah tangga yang tidak memiliki pekerjaan lain sehingga waktu bekerja yang dicurahkan sepenuhnya untuk proses produksi sale pisang. Hal ini sebagai salah satu jawaban mengapa usaha industri sale pisang tidak mengalami pertumbuhan skala usaha walaupun sudah lama berdiri.

Industri Sale Pisang

Usaha industri sale pisang di Kecamatan Karangpucung menjual dua jenis sale pisang yang berbeda, yaitu sale pisang mentah atau gapplek sale dan sale pisang goreng. Industri sale pisang menggunakan pisang varietas awak. Proses produksi sale pisang terdiri dari proses pengirisan pisang, penjemuran, proses penggorengan, dan pengemasan. Industri sale pisang yang menjual sale pisang mentah hanya sampai pada jemuran lalu dikemas. Kedua jenis sale tersebut memiliki harga jual yang berbeda, yaitu Rp18.000/kg untuk sale pisang mentah dan Rp35.000-Rp45.000/kg untuk sale pisang goreng.

Pemasaran dilakukan dengan memasarkan sendiri di dalam kota. Biasanya pembeli dan distributor

langsung mendatangi rumah produksi, ada juga yang menitipkan pada warung kelontong, dan menjualnya di pasar. Distributor biasanya membeli dalam jumlah banyak dan sudah menjadi pelanggan tetap, sehingga permintaan produk cenderung tetap.

Analisis Usaha Industri Sale Pisang Skala Rumah Tangga

Analisis Usaha

Analisis usaha meliputi perhitungan biaya total, penerimaan, dan keuntungan. Biaya dalam

penelitian ini menggunakan konsep biaya tetap dan biaya variabel, yang kemudian dijumlah untuk mengetahui biaya total yang dikeluarkan selama proses produksi sale pisang (Suharyon & Edi, 2021). Sementara itu, dilakukan perhitungan penerimaan industri sale pisang. Kemudian dilanjutkan dengan perhitungan keuntungan industri sale pisang. Perhitungan biaya dapat dilihat pada Tabel 1. sedangkan perhitungan penerimaan dan keuntungan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 1. Rata-rata biaya usaha industri sale pisang skala rumah tangga di Kecamatan Karangpucung

Uraian	Sale Pisang Goreng		Sale Pisang Mentah	
	Rata-rata (Rp/bulan)	Persentase (%)	Rata-rata (Rp/bulan)	Persentase (%)
Biaya (Rp/bulan)				
1. Biaya Tetap				
a. Penyusutan alat	19.296,27	0,89	13.356,06	0,82
b. Biaya bunga modal	15.830,11	0,73	11.430,66	0,70
Total biaya tetap	35.126,38	1,61	24.786,72	1,52
2. Biaya Variabel				
a. Biaya bahan baku	488.684,21	22,44	1.187.727,27	72,95
b. Biaya bahan penolong	668.599,40	30,70	0	0,00
c. Biaya pengemasan	53.038,53	2,44	13.086,91	0,80
d. Biaya bahan bakar	68.636,84	3,15	0	0,00
e. Biaya listrik	26.063,16	1,20	10.000	0,61
f. Biaya tenaga kerja	810.526,32	37,21	381.818,18	23,45
g. Biaya transportasi	27.473,68	1,26	10.772,73	0,66
Total biaya variabel	2.143.022,14	98,39	1.603.405,09	98,48
Biaya total	2.178.148,52	100,00	1.628.191,81	100,00

Tabel 2. Rata-rata penerimaan dan keuntungan usaha industri sale pisang skala rumah tangga di Kecamatan Karangpucung

Uraian	Sale Pisang Goreng	Sale Pisang Mentah
	Rata-rata (Rp/bulan)	Rata-rata (Rp/bulan)
Output (Kg)	65,16	158,36
Harga (Rp/kg)	43.631,58	18.000
Penerimaan (Rp/bulan)	2.818.842,11	2.850.545,45
Keuntungan (Rp/bulan)	640.693,59	1.222.353,64

Tabel 1 menunjukkan rata-rata biaya total yang dikeluarkan industri sale pisang yang memproduksi sale pisang goreng sebesar Rp2.178.148,52. Biaya ini terdiri dari biaya tetap sebesar Rp35.126,38 dan biaya variabel sebesar Rp2.143.022,14. Sedangkan pada industri sale pisang yang memproduksi sale pisang mentah, rata-rata biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp1.628.191,81, terdiri dari biaya tetap sebesar Rp24.786,72 dan biaya variabel sebesar Rp1.603.405,09.

Biaya terbesar yang dikeluarkan pada produksi sale pisang goreng adalah biaya tenaga kerja yaitu Rp810.526,32. Nilai biaya tenaga kerja ini jauh jika dibandingkan dengan industri sale pisang yang memproduksi sale pisang mentah. Hal ini dikarenakan proses produksi sale pisang goreng lebih lama dibandingkan dengan proses produksi sale pisang mentah, sehingga membutuhkan biaya tenaga kerja lebih banyak.

Biaya bahan baku pada proses produksi sale pisang goreng sebesar Rp488.684,21 sedangkan biaya bahan baku pada proses produksi sale pisang mentah sebesar Rp1.187.727,27. Proses produksi pada industri sale pisang mentah setiap bulannya berlangsung 8 kali produksi, sedangkan sale pisang goreng hanya berlangsung 4 kali produksi. Hal ini mengakibatkan pisang yang diolah jauh lebih banyak, sehingga biaya bahan baku yang dikeluarkan juga lebih besar.

Proses produksi sale pisang goreng mengeluarkan biaya bahan penolong dan biaya bahan bakar untuk proses penggorengan

sedangkan industri sale pisang mentah tidak mengeluarkan biaya tersebut karena tidak melangsungkan proses penggorengan. Sehingga usaha sale pisang goreng mengeluarkan biaya bahan penolong dan bahan bakar lebih besar. Sementara itu biaya penyusutan alat per bulannya lebih besar untuk industri sale pisang goreng karena peralatan yang digunakan lebih banyak dibanding dengan industri sale pisang mentah.

Biaya transportasi untuk proses produksi sale pisang goreng lebih besar dibanding dengan sale pisang mentah. Hal ini dikarenakan mobilitas produsen sale pisang goreng lebih tinggi dibanding produsen sale pisang mentah. Produsen sale pisang goreng perlu membeli bahan penolong dan mengantar produk sale pisang goreng ke warung kelontong yang menjadi tempat penitipan jual dan pasar tradisional.

Produsen sale menjual output dalam bentuk sale pisang goreng dan sale pisang mentah. Berdasarkan Tabel 2, industri sale pisang yang menjual sale pisang goreng menghasilkan sale pisang goreng sebesar 65,16kg. Sale pisang goreng dijual dari harga Rp35.000/kg- Rp45.000/kg, sehingga diperoleh rata-rata harga jual sale pisang goreng adalah Rp43.632,58. Industri sale pisang tersebut mendapatkan penerimaan sebesar Rp2.818.842,11.

Industri sale pisang yang menjual sale pisang mentah menghasilkan sale pisang mentah sebesar 158,36kg. Harga jual sale pisang mentah Rp18.000/kg. Sehingga industri sale pisang yang memproduksi sale pisang mentah

mendapatkan penerimaan sebesar Rp2.850.545,45. Perbedaan output yang dihasilkan dan harga jual yang ditetapkan pada setiap responden mengakibatkan perbedaan pada penerimaan yang didapatkan pada setiap responden. Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Kamisi (2011), mengenai analisis usaha dan nilai tambah agroindustri kerupuk singkong, harga dan kapasitas produk yang bervariasi mengakibatkan tiap responden memiliki penerimaan yang berbeda-beda.

Pada proses produksi sale pisang goreng, biaya total yang dikeluarkan lebih besar dibandingkan dengan proses produksi sale pisang mentah. Hal ini dikarenakan proses produksi sale pisang goreng lebih banyak memerlukan faktor-faktor produksi seperti bahan penolong, bahan bakar, pengemasan, dan transportasi. Proses produksi pada industri sale pisang goreng juga berlangsung lebih lama dibandingkan dengan industri sale pisang mentah, sehingga mengeluarkan biaya tenaga kerja yang lebih banyak pula. Sementara pada industri sale pisang mentah, proses produksi berlangsung lebih singkat sehingga kuantitas yang dihasilkan dapat lebih banyak. Hal ini mengakibatkan bahan baku yang digunakan jauh lebih banyak dibanding dengan industri sale pisang goreng

Keuntungan usaha merupakan salah satu hal yang penting dalam kesejahteraan keluarga, karena merupakan sumber pendapatan keluarga. Menurut Mudatsir (2021), hal yang paling penting dari kesejahteraan adalah pendapatan

keluarga, sebab beberapa aspek dari kesejahteraan rumah tangga tergantung pada tingkat pendapatan yang dimiliki. Pada Tabel 2, menunjukkan keuntungan rata-rata industri sale pisang yang menjual sale pisang goreng memperoleh keuntungan sebesar Rp640.693,59 per bulan. Sedangkan industri sale pisang yang menjual sale pisang mentah memperoleh keuntungan sebesar Rp1.222.353,64 per bulan. Keuntungan dan upah tenaga kerja dalam keluarga yang diperoleh industri sale pisang jauh dibawah Upah Minimum Kabupaten (UMK) cilacap, yaitu sebesar Rp2.230.731,51. Namun demikian, keuntungan dan upah tenaga kerja dalam keluarga tersebut tetap dapat membantu perekonomian rumah tangga, dimana keluarga tersebut memiliki lebih dari satu sumber pendapatan, yaitu yang berasal dari istri dan suami. Pekerjaan suami merupakan sumber pendapatan utama sedangkan usaha sale pisang dijalankan oleh istri sebagai tambahan pemasukan rumah tangga. Menurut Handayani & Artini (2019), semakin banyak pencari pendapatan akan memberi kontribusi terhadap pendapatan keluarga yang lebih baik.

Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha industri sale pisang yang memproduksi sale pisang goreng di Kecamatan Karangpucung sebesar 1,29. Artinya usaha yang dijalankan sudah efisien. Nilai R/C ratio 1,29 artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan memberikan penerimaan sebesar 1,29 kali dari biaya yang dikeluarkan tersebut.

Efisiensi usaha industri sale pisang yang memproduksi sale pisang mentah di Kecamatan Karangpucung sebesar 1,75. Nilai R/C ratio > 1 artinya industri sale pisang yang dijalankan sudah efisien. Nilai R/C ratio 1,75 artinya setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan memberikan penerimaan sebesar 1,75 kali dari biaya yang dikeluarkan tersebut. Semakin besar R/C ratio maka akan semakin besar pula penerimaan yang akan diperoleh industri sale pisang. Tingkat efisiensi usaha sale pisang yang menjual sale pisang mentah lebih baik dibanding dengan usaha sale pisang yang menjual sale pisang goreng.

Efisiensi usaha yang dicapai kedua industri sale pisang menunjukkan bahwa industri sudah menggunakan faktor produksi dengan efisien. Efisiensi usaha pada industri sale pisang dapat terus dipertahankan atau ditingkatkan melalui peningkatan produk baik kuantitas maupun kualitas, produsen sale pisang juga dapat mengoptimalkan penggunaan faktor produksi atau input sehingga kelebihan dalam penggunaan input dapat dimanfaatkan lagi untuk menghasilkan produk.

Risiko Usaha

Setelah mengetahui keuntungan usaha sale pisang yang menjual sale pisang goreng, maka dapat diketahui simpangan baku sebesar Rp685.150,22, dimana nilai ini merupakan besarnya fluktuasi keuntungan yang mungkin diperoleh produsen sale pisang goreng. Nilai koefisien variasi keuntungan sebesar 1,07. Nilai batas bawah keuntungan

industri sale pisang goreng adalah -Rp729.606,85. Artinya industri sale pisang ini harus berani menghadapi kerugian sebesar Rp729.606,85. Hasil tersebut menunjukkan bahwa, industri sale pisang skala rumah tangga di Kecamatan Karangpucung berisiko tinggi dengan kerugian yang mungkin diterima sebesar Rp729.606,85.

Industri sale pisang yang memproduksi sale pisang mentah memiliki simpangan baku sebesar Rp260.880,92. Nilai koefisien variasi keuntungan sebesar 0,21 dan batas bawah keuntungan sebesar Rp700.591,81. Nilai tersebut menunjukkan bahwa industri sale pisang yang memproduksi sale pisang mentah di Kecamatan Karangpucung terhindar dari risiko.

Hasil analisis risiko usaha menunjukkan bahwa usaha industri sale pisang yang menjual sale pisang goreng memiliki tingkat risiko keuntungan yang jauh lebih tinggi dari pada industri sale pisang yang menjual sale pisang mentah. Hal ini disebabkan karena tingginya variasi keuntungan usaha industri sale pisang yang menjual sale pisang goreng.

Kendala yang Dihadapi

Mendirikan sebuah usaha boleh saja dari skala kecil, karena usaha paling mudah pun sudah dapat memberikan keuntungan walaupun dengan skala ekonomi yang rendah. Banyak pelaku usaha merasa cukup, seperti yang dialami industri sale pisang skala rumah tangga di Kecamatan Karangpucung. Industri ini merasa cukup dengan keuntungan

yang diperoleh, akibatnya industri ini tetap tinggal pada skala rumah tangga. Menurut Kasali (2011), pelaku usaha yang cenderung merasa puas dengan apa yang diperoleh, cenderung pula mengalami kemerosotan karena skala usahanya tetap sama, sedangkan jumlah anggota keluarga dan tuntutan ekonomi semakin hari semakin besar. Walaupun berdasarkan analisis efisiensi usaha dan risiko usaha industri sale pisang secara keseluruhan sudah efisien dan terhindar dari risiko usaha, namun perlu diperhatikan karena rata-rata keuntungan yang diperoleh masih jauh dari UMK Cilacap. Perlu adanya upaya untuk meningkatkan permintaan produk. Hal ini dapat dilakukan dengan memperluas pemasaran dengan memperbanyak saluran distribusi dan jaringan pemasaran, melakukan inovasi dan diversifikasi produk, memaksimalkan promosi secara *online* maupun *offline*.

Mayoritas responden tidak mengetahui keadaan finansial usaha sale pisang, karena tidak pernah melakukan pencatatan keuangan. Menurut Sulistyowati (2017), pencatatan keuangan merupakan hal yang penting dilakukan terutama jika dilakukan secara berkala. Produsen dapat membandingkan kondisi usaha bulan lalu dengan bulan sekarang, dapat mengetahui biaya yang tidak mendesak dan dapat dipangkas untuk dialokasikan kepada kebutuhan lain sehingga lebih menghemat dan dapat dilakukan pengambilan keputusan yang tepat. Tidak dilakukannya pencatatan keuangan mengakibatkan produsen kesulitan dalam mengembangkan

usaha karena harus membagi dengan kebutuhan rumah tangga.

Industri sale pisang belum memiliki izin usaha dari dinas terkait. Sehingga kesulitan dalam membuat label pengemasan sebagai identitas produk. Tidak adanya izin ini juga berdampak pada sulitnya memodifikasi kemasan untuk memberi daya tarik produk. Produsen sale pisang harus proaktif mengenai perizinan, dan dinas terkait memberikan pengertian dan pemahaman mengenai pentingnya izin usaha terhadap industri sale pisang

Kendala yang dihadapi pada proses produksi adalah kualitas bahan baku yang terkadang kurang bagus, karena pisang awak terkadang memiliki biji. Hal ini dicegah dengan pengecekan bahan baku sebelum produsen membelinya sehingga terhindar dari kerugian. Kualitas produk yang diperhatikan juga dapat menumbuhkan rasa kepercayaan konsumen.

KESIMPULAN

Industri sale pisang di Kecamatan Karangpucung baik yang menjual sale pisang goreng maupun sale pisang mentah, keduanya sama-sama menguntungkan dan efisien untuk diusahakan. Namun risiko usaha yang dimiliki industri sale pisang mentah memiliki tingkat risiko usaha yang tinggi. Sedangkan usaha sale pisang yang menjual sale pisang mentah terhindar dari risiko usaha.

Mengingat tingginya tingkat risiko usaha sale pisang yang menjual sale pisang goreng dan juga rendahnya keuntungan yang

diperoleh usaha tersebut. Produsen perlu melakukan beberapa tindakan yang berguna untuk meningkatkan permintaan pasar terhadap produk sale pisang. Hal ini dapat dilakukan dengan memaksimalkan pemasaran, meningkatkan kualitas dengan membuat kemasan yang lebih menarik dan memperbanyak inovasi produk. Penekanan biaya variabel yang dapat dipangkas dan mengkaji ulang harga jual produk.

DAFTAR PUSTAKA

- Arista, M. L., Widodo, W. D., & Suketi, K. (2017). Penggunaan kalium 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>
- Boediono. (2016). *Ekonomi Mikro*. Edisi Kedua, cetakan ketiga puluh satu. Yogyakarta: BPFE.
- BPS. (2021). *Kabupaten Cilacap dalam angka 2020*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Cilacap. Cilacap.
- Dya, R. A., & Budyanra. (2020). Determinan total factor productivity growth sektor pertanian di kawasan barat indonesia periode 2013-2017 menggunakan analisis regresi data panel. *Seminar Nasional Official Statistics*, 2019(1), 218-227. <https://doi.org/10.34123/semn.asoffstat.v2019i1.57>
- Ekawati, Ellyta, & Sugiardi, S. (2021). Economic feasibility analysis of service business of agricultural equipment and machinery in Kubu Raya Regency, Indonesia. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 637(1), :1-5. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/637/1/012059>
- Fathurrohman, Y. E., & Putri, R. H. (2020). Analisis kelayakan dan risiko usahatani kentang di Desa Kutabawa Kecamatan Karangreja Kabupaten Purbalingga. *Agritech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 22(2), 127-136. <https://doi.org/10.30595/agritech.v22i2.8989>
- Handayani, M., & Artini, N. (2019). Kontribusi pendapatan ibu rumah tangga pembuat makanan olahan terhadap pendapatan keluarga. *Jurnal Kependudukan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 5(1), 1-9.
- Kamisi, H. L. (2011). Analisis usaha dan nilai tambah agroindustri kerupuk singkong. *Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan*, 4(2), 82-87. <https://doi.org/10.29239/j.agrikan.4.2.82-87>
- Kapisa, M. B., Bauw, S. A., & Yap, R. A. (2021). Analisis tingkat pendidikan dan jenis pekerjaan terhadap pendapatan kepala keluarga (KK) di kampung mambesak Distrik Biak Utara Provinsi Papua. *Lensa Ekonomi*, 15(01), 131-150.
- Kasali, R. (2011). *Wirausaha muda mandiri*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

- Kennedy, P. S. J. (2021). *Buku ajar pengantar ekonomi mikro*. Surabaya: Global Aksara Pers. <https://doi.org/10.24903/jam.v1i2.240>
- Maharani, D., Kusnandar, & Ani, S. W. (2019). Analisis usaha dan strategi pengembangan industri rumah tangga tempe kedelai di Kabupaten Karanganyar. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 15(2), 136-146. <https://doi.org/10.20961/sepa.v15i2.27294>
- Maramba, U. (2018). Pengaruh karakteristik terhadap pendapatan petani jagung di Kabupaten Sumba Timur (Studi kasus: Desa Kiritana, Kecamatan Kampera, Kabupaten Sumba Timur). *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 2(2), 94-101. <https://doi.org/10.21776/ub.jep.a.2018.002.02.2>
- Mudatsir, R. (2021). Analisis pendapatan rumah tangga di tingkat kesejahteraan petani kelapa sawit di Kabupaten Mamuju Tengah. *Journal TABARO*, 5(1), 508-516.
- Nurmalina, R., Sarianti, T., & Karyadi, A. (2018). *Studi kelayakan bisnis*. Bogor: IPB Press.
- Pitaloka, D. (2020). Hortikultura: Potensi, pengembangan dan tantangan. *Jurnal Teknologi Terapan: G-Tech*, 1(1), 1-4. <https://doi.org/10.33379/gtech.v1i1.260>
- Purwati, Nugrahini, T., & Arsensi, I. (2017). Pengolahan pisang talas dalam usaha meningkatkan nilai tambah hasil panen. *Jurnal Abdimas Mahakam*, 1(2), 80-87.
- Rinofah, R., & Kurniawan, I. S. (2016). Analisis kelayakan usaha warung "Burjo" (studi kasus di Dusun Karanggaram, Catur Tunggal, Depok Sleman, Yogyakarta). *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis*, 19(10), 1-11.
- Sa'diyah, M., Azizah, N., & Zulfa, m choiru. (2020). Pelatihan manajemen keuangan bagi UMKM Kopi Muria di Kabupaten Kudus Jawa Tengah. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 11(4), 489-492.
- Saputro, A. G., Supardi, S., & Ani, S. W. (2018). Analisis usaha agroindustri penggilingan padi kecil di Kabupaten Sragen. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 15(1), 50-57.
- Suharyon, & Edi, S. (2021). Revenue and feasibility analysis of celery (*Apium Graveolens* L.) in Lingkar Selatan Village Paal Merah District Jambi City. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 715(1), 1-7. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/715/1/012005>
- Sukmaningrum, A., & Imron, A. (2017). Memanfaatkan usia produktif dengan usaha kreatif industri pembuatan kaos pada remaja Gresik. *Paradigma*, 5(3), 1-6.

- Sulistyowati, Y. (2017). Pencatatan pelaporan keuangan UMKM (studi kasus di kota Malang). *Referensi : Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*, 5(2), 49-55. <https://doi.org/10.33366/ref.v5i2.831>
- Tamba, R. S. (2017). Integrasi peran pendidikan tinggi dalam penguatan sektor UMKM. *Jurnal Bijak Makalah Ilmiah Institusi STIAMI*, 14(01), :6-18.
- Toarmina, P. J., & Hardin, M. D. (2021). *Food Safety and Quality-Based Shelf Life of Perishable Foods*. Springer.
- Ukkas, I. (2017). Faktor-faktor yang mempengaruhi produktivitas tenaga kerja industri kecil Kota Palopo. *Kelola: Journal of Islamic Education Management*, 2(2), 187-198. <https://doi.org/10.24256/kelola.v2i2.440>