

TESIS

ANALISIS PENINGKATAN NILAI TAMBAH PRODUK JAGUNG MARNING SKALA INDUSTRI RUMAH TANGGA DI KOTA MAKASSAR

ANALYSIS OF INCREASING ADDITIONAL VALUE OF MARNING CORN PRODUCTS ON SCALE HOME INDUSTRY IN MAKASSAR

ALIF ARDIANSYAH HAIDI



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2019**

TESIS

ANALISIS PENINGKATAN NILAI TAMBAH PRODUK JAGUNG MARNING SKALA INDUSTRI RUMAH TANGGA DI KOTA MAKASSAR

ANALYSIS OF INCREASING ADDITIONAL VALUE OF MARNING CORN PRODUCTS ON SCALE HOME INDUSTRY IN MAKASSAR

Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Magister

disusun dan diajukan oleh

ALIF ARDIANSYAH HAIDI

P1000215004



Kepada

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
SEKOLAH PASCASARJANA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2019**

TESIS

ANALISIS PENINGKATAN NILAI TAMBAH PRODUK JAGUNG MARNING

Disusun dan diajukan Oleh

ALIF ARDIANSYAH HAIDI
Nomor Pokok P1000215004

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Akhir Magister

Pada tanggal 9 Agustus 2019

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui

Komisi Penasihat



Dr. Ir. Rindam Latief, MS.

Ketua



Dr. Indriaty Sudirman, SE., M.Si.

Anggota

Ketua Program Studi
Magister Agribisnis

Dekan Sekolah Pascasarjana
Universitas Hasanuddin



Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si



Prof. Dr. Ir. Jamaluddin Jompa, M.Sc

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Alif Ardiansyah Haidi

Nomor Mahasiswa : P1000215004

Program Studi : Agribisnis

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya tulis ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambilalihan tulisan atau pemikiran orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan tesis ini hasil karya orang lain, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, Agustus 2019

Yang menyatakan



ALIF ARDIANSYAH HAIDI

PRAKATA

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh. Alhamdulillah rabbi'alam, segala puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, atas segala karunia dan ridho-Nya, rahmat-Nya, dan hidayah-Nya sehingga dapat menyelesaikan penelitian dan tesis dengan judul **“Analisis Peningkatan Nilai Tambah Produk Jagung Marning Skala Industri Rumah Tangga Di Kota Makassar”**.

Penulis menyadari bahwa penyusunan tesis ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga penulis mengharapkan para pembaca dan semua pihak yang terkait agar senantiasa memberikan masukan serta kritikan yang membangun bagi penulis. Penulis berharap semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi siapa saja yang membutuhkannya dalam pengembangan ilmu pengetahuan.

Penghargaan istimewa dan sembah sujud penulis kepada orang tua tercinta, Ayahanda Drs. La Haidi MM, Ibunda Ir. Hastiny, atas segala doa dan dukungan, nasehat, kasih sayang dan perhatiannya. Pengorbanan yang begitu besar dan tidak dapat penulis gantikan apapun.

Dalam penyelesaian tesis ini, tidak terlepas dari bimbingan, dorongan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, izinkan penulis untuk menghaturkan rasa hormat dan terima kasih dari lubuk hati yang paling dalam kepada :

1. Dr. Ir. Rindam Latief, MS. selaku Ketua Penasehat dan Dr. Indriaty Sudirman, SE., M.Si. selaku Anggota Penasehat yang telah meluangkan waktu dan arahan kepada penulis dalam penyusunan tesis ini.
2. Dr. Abdul Razak Munir, SE., M.Si., Mktg, Dr.Ir. Mahyuddin, M.Si dan Dr. Jusni SE., M.Si selaku tim penguji yang telah memberikan masukan dalam membantu perbaikan penulisan tesis ini.
3. Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis yang telah memberikan arahan dan memperlancar administrasi yang dibutuhkan dalam penyusunan tesis ini.
4. Teman-teman seperjuanganku Angkatan 2015 di Program Studi Magister Agribisnis Sekolah Pascasarjana Universitas Hasanuddin, khususnya Andi Putrianisa Nurfadilah, SP, Lydia Devega Bahar, S.Pt, Dwi Prasetyawati Thana, SP, Muhammad Arlis Toselong, SP, yang telah memberikan semangat dan bantuan dalam penulisan ini

Makassar, Agustus 2019

Alif Ardiansyah Haidi

ABSTRAK

ALIF ARDIANSYAH HAIDI. *Analisis Peningkatan Nilai Tambah Produk Jagung Marning Skala Industri Rumah Tangga di Kota Makassar* (dibimbing oleh Rindam Latief dan Indriaty Sudirman).

Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi pelaku rantai nilai jagung marning, menghitung dan cara meningkatkan nilai tambah produk jagung marning, mengidentifikasi kendala dan pendorong pengembangan industri pengolahan jagung marning.

Penelitian dilaksanakan di industri pengolahan jagung marning yang berada di kota Makassar. Pemilihan responden menggunakan teknik purposive dan bola salju. Titik pantau dimulai dari pelaku industri karena awalan sumber informasi rantai nilai dapat diketahui dari pelaku industri rumah tangga sehingga semua pelaku dan aktivitas dalam rantai nilai dapat diketahui dan diidentifikasi secara menyeluruh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat empat pelaku dalam rantai nilai jagung marning. Setiap pelaku mempunyai aktivitas utama dan aktivitas pendukungnya untuk memperoleh margin. Nilai tambah yang di peroleh industri yang melakukan pengolahan awal lebih tinggi dibandingkan industri yang tidak melakukannya. Hal tersebut dikarenakan harga bahan baku yang digunakan jauh lebih murah, yaitu Rp5.500,00 per kilogram, sedangkan bahan baku setengah jadi sebesar Rp12.000,00. Faktor penggunaan kemasan dan pemasaran yang baik juga mempengaruhi harga jual produk sehingga member sumbangan peningkatan nilai tambah juga dengan rasio nilai tambah 73,88% dan 69,92%. Nilai tambah yang diperoleh tergolong tinggi karena rasio nilai tambah >50%

Kata kunci: rantai nilai, nilai tambah, jagung marning

ABSTRACT

ALIF ARDIANSYAH HAIDI. *The Analysis on Added Value Increase of Glutinous Corn Production Scale Home Industry in Makassar (supervised by Rindam Latief and Indriaty Sudirman)*

The glutinous corn production in South Sulawesi needs an improvement in terms of economic aspect, therefore, the added value of the corn production is very important, in which the added value represents a commodity value addition because the commodity undergoes the processing, storage, packaging, and transportation processes in the production process.

The research aimed at identifying the glutinous corn value chain actors, calculating and increasing the glutinous corn added value, identifying the obstacle and stimulators of the glutinous corn processing industry development.

The research was conducted in the glutinous corn processing industry in Makassar City. Samples were selected using the purposive sampling and snowball sampling techniques, with the monitoring points starting from the industrial actors because the value chain information source beginning could be found out from the home industry actors, so that all actors and activities in the value chain could be found out and identifying thoroughly.

The research result indicates that there are four actors in glutinous corn value chain, in which each actor has the primary activity and supporting activities to obtain the margin. The added value obtained by the industry carrying out the processing from the beginning is higher than the industry than the industry which does not carry out the processing from the beginning. This is because the price of the raw material used is much cheaper namely Rp.5,500.00 per kilogram, while the semi-finished material costs Rp.12,000.00 per kilogram. The factors of the packaging use and good material affect the product selling price, so that the packaging and marketing give contribution to added value increase with the added value ratio of 73.88% and 69.92%. The added value obtained is categorized "high" the added value ratio is >50%

Key words: Value chain, added value, glutinous corn

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	iv
PRAKATA	v
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
E. Ruang Lingkup Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Jagung	5
B. Rantai Nilai.....	15
C. Nilai Tambah.....	23
D. Kemasan.....	31
E. Analisis Biaya.....	40
F. Penelitian Terdahulu	44
G. Kerangka Konseptual	46

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	51
A. Rancangan Penelitian	51
B. Lokasi dan Waktu	52
C. Populasi dan Teknik Sampel	52
D. Jenis dan Sumber Data	54
E. Analisis Data	57
F. Definisi Operasional	62
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	66
A. Gambaran Umum Industri Rumah Tangga.....	66
B. Rantai Nilai Jagung Marning	87
C. Nilai Tambah Jagung Marning	109
D. Kendala dan Pendorong Pengembangan Industri Jagung Marning.....	112
BAB V PENUTUP.....	114
A. Kesimpulan.....	114
B. Saran.....	155
DAFTAR PUSTAKA.....	116

DAFTAR TABEL

No.	Teks	Halaman
1.	Nilai Tambah Hayami	62
2.	Identitas Petani Responden.....	74
3.	Identitas Pengumpul Responden.....	77
4.	Identitas Industri Responden	79
5.	Identitas Pengecer Responden	81
6.	Proses Produksi Jagung Marning.....	82
7.	Biaya Usahatani Jagung Pulut.....	84
8.	Biaya pengumpul, Industri dan Pengecer.....	85
9.	Penerimaan Pelaku Rantai Nilai	87
10.	Pendapatan Pelaku Rantai Nilai	89
11.	Margin Pelaku Rantai Nilai	90
12.	R/C Ratio Pelaku Rantai Nilai.....	92
13.	Nilai Tambah Industri Rumah Tangga Jagung Marning	110

DAFTAR GAMBAR

No.	Teks	Halaman
1.	Rantai Nilai Porter	19
2.	Sistem Nilai	20
3.	Kerangka Konseptual	50
4.	Diagram Alir Proses Penelitian	56
5.	Rantai Nilai Porter	61
6.	Rantai Nilai Petani Berdasarkan Teori Porter.....	94
7.	Rantai Nilai Pengumpul Berdasarkan Teori Porter.....	98
8.	Rantai Nilai Industri Berdasarkan Teori Porter.....	102
9.	Rantai Nilai Pengecer Berdasarkan Teori Porter.....	106

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Teks	Halaman
1.	Identitas Petani Responden	119
2.	Penerimaan Petani	120
3.	NPA Usahatani	121
4.	Pajak Usahatani	123
5.	Penggunaan Pupuk Usahatani.....	124
6.	Penggunaan Pestisida	125
7.	HOK Petani	126
8.	Upah Tenaga Kerja Usahatani	127
9.	Analisis Pendapatan.....	129
10.	Identitas Pedagang Pengumpul	130
11.	Penerimaan Pedagang Pengumpul.....	131
12.	NPA Pedagang Pengumpul.....	132
13.	Pajak Pedagang Pengumpul	133
14.	Biaya Variabel Pedagang Pengumpul.....	134
15.	Hari Orang Kerja (HOK) Pedagang Pengumpul	135
16.	Upah Tenaga Kerja Pedagang Pengumpul	136
17.	Analisis Pendapatan Pedagang Pengumpul	137
18.	Analisis Pendapatan Setiap Pedagang Pengumpul	138
19.	Identitas Industri Pengolahan	139
20.	Penerimaan Industri Pengolahan	140
21.	Bahan Baku Industri Pengolahan	141
22.	Bahan Penunjang Industri Pengolahan	142

23.	Nilai Penyusutan Alat Industri Pengolahan.....	144
24.	Hari Orang Kerja (HOK) Tenaga Kerja Industri Pengolahan	148
25.	Upah Tenaga Kerja Industri Pengolahan.....	149
26.	Pajak Bangunan Industri Pengolahan	150
27.	Analisis Pendapatan Industri Pengolahan	151
28.	Analisis Pendapatan Setiap Industri Pengolahan.....	152
29.	Identitas Pedagang Pengecer	153
30.	Penerimaan Pedagang Pengecer	154
31.	Nilai Penyusutan Alat (NPA) Pedagang Pengecer	155
32.	Pajak Pedagang Pengecer.....	156
33.	Biaya Variabel Pedagang Pengecer.....	157
34.	HOK Pedagang Pengecer	158
35.	Upah Tenaga Kerja Pedagang Pengecer	159
36.	Analisis Pendapatan Pedagang Pengecer	160
37.	Dokumentasi Penelitian	161

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Jagung merupakan salah satu komoditi unggulan Provinsi Sulawesi Selatan. Jagung memiliki berbagai varietas salah satu varietas jagung yang di budidayakan secara turun temurun ialah varietas lokal jagung pulut. Jagung pulut banyak di jumpai pada sentra jagung di Sulawesi Selatan (Maros, Gowa, Pangkep, Barru, Takalar, Bantaeng, Bulukumba, Sinjai dan Bone).

Jagung pulut ini mempunyai kandungan amilopektin tinggi dan amilosa rendah yang dapat di golongan sebagai jagung khusus (*speciality corn*) Keunggulan spesifik jagung pulut adalah toleran kekeringan sedangkan kelemahannya produktivitas rendah, 2,0 ton sampai 2,5 ton perhektar menurut Dahlan, dkk (2013) sedangkan produktivitas jagung kuningmencapai 5-6 ton perhektar (BPS, 2013) jagung pulut lokal Sulawesi Selatan memiliki prospek untuk meningkatkan pendapatan melalui industri marning atau penjualan langsung melalui rembusan tongkol muda. (Yasin, 2017)

Berdasarkan data di atas mengenai produksi jagung pulut di Sulawesi Selatan perlu ada peningkatan dari segi ekonomis. Oleh karena itu, nilai tambah produk jagung ini sangat penting yang dimana nilai tambah merupakan pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, penyimpanan, pengemasan pengangkutan dalam suatu

proses produksi. Menurut Hayami, *et.al* (1987) definisi dari nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena adanya input fungsional yang di berlakukan pada komoditi yang bersangkutan. Input fungsional tersebut berupa proses pengubahan bentuk (*form utility*), pemindahan tempat (*place utility*), maupun proses penyimpanan (*time utility*). Nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen.

Kegiatan yang dapat meningkatkan nilai tambah komoditi pertanian dalam operasionalnya membutuhkan biaya pengolahan. Salah satu konsep yang sering digunakan untuk membahas biaya pengolahan hasil pertanian adalah nilai tambah. Dengan pengolahan produk jagung memiliki nilai tambah dan sekaligus meningkatkan nilai ekonominya, yaitu dengan proses pengolahan menjadi produk olahan seperti jagung marning namun belum di ketahui secara pasti berapa besar keuntungan dan nilai tambah hasil pengolahan jagung tersebut.

Salah satu produk olahan andalan Provinsi Sulawesi Selatan adalah jagung marning. Dimana jagung ini telah mendapatkan segmen pasar yang cukup luas, baik untuk skala lokal maupun skala nasional. Bahkan produk ini telah mampu menembus pasar-pasar modern, seperti Alfamart, Indomart, Carrefour dan lainnya.

Pengolahan jagung marning telah melalui sistem hulu hilir, dimana hulunya adalah petani jagung yang memproduksi jagung, kemudian masuk dalam hal pengelolaan awal, selanjutnya masuk pabrik (skala *home industry*), setelah itu masuk ke toko dan supermarket dan terakhir di

tangan konsumen. Proses dan tahapan ini melalui suatu rantai produksi yang menarik dan perlu pembenahan supaya dapat memberikan hasil yang maksimal, sehingga tingkat kesejahteraan petani dan industri yang terkait dengan usaha tersebut dapat semakin meningkat.

Dalam menjalankan usahatani jagung pasti mengalami hambatan yang beragam dan selanjutnya akan mempengaruhi kualitas. Berbagai hambatan ini dapat mempengaruhi hasil produksi dan pendapatan yang diperoleh, namun di samping hambatan-hambatan tersebut ada beberapa keuntungan atau pendorong dalam memajukan usahatani jagung ini yaitu area tanam yang subur serta nilai jual produk yang masih dapat di tingkatkan lagi.

Maka penulis mengajukan judul “Analisis Peningkatan Nilai Tambah Produk Jagung Marning”, dengan harapan dapat memberikan pengetahuan pentingnya nilai tambah dalam proses bisnis yang terkait pengolahan jagung marning.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan di atas, maka dirumuskan penelitian ini sebagai berikut :

1. Siapa saja pelaku rantai nilai dari produk jagung marning?
2. Berapa besar nilai tambah produk jagung marning?
3. Apa yang menjadi kendala dan pendorong yang dihadapi industri pengolahan jagung marning ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan :

1. Mengidentifikasi pelaku rantai nilai dan langkah lanjutan setelah mengetahui pelaku pada proses pengolahan jagung marning
2. Menghitung nilai tambah dan cara meningkat nilai tambah produk olahan jagung marning
3. Untuk mengidentifikasi kendala dan pendorong yang dihadapi industri pengolahan jagung marning

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah menjadi bahan masukan bagi pelaku industri pengolahan jagung marning dalam rangka peningkatan kualitas produk dan omset menjadi lebih baik.

E. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah penelitian ini dibatasi mulai dari petani, pengumpul dan pengolahan di industri jagung marning sampai pemasaran jagung marning.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Jagung

Jagung merupakan salah satu komoditas utama yang banyak dibudidayakan oleh masyarakat. Jumlah jagung yang diproduksi belum cukup untuk memenuhi permintaan pasar karena masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang bagaimana cara membudidayakan jagung yang benar dan baik pada tanah atau lahan untuk tanaman jagung telah banyak dialihfungsikan. Perusahaan swasta memproduksi jagung secara optimal. Jagung juga sebagai makanan pokok di suatu daerah tertentu dan diubah menjadi beberapa makanan ringan yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat sehingga kebutuhan akan jagung meningkat di masyarakat.

Hasil tanaman jagung juga dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu masih belum optimalnya penyebaran varietas unggul dimasyarakat, pemakaian pupuk yang belum tepat, penerapan teknologi dan cara bercocok tanam yang belum diperbaiki. Usaha untuk meningkatkan produksi tanaman jagung adalah peningkatan taraf hidup petani dan memenuhi kebutuhan pasar maka perlu peningkatan produksi jagung yang memenuhi standard baik kualitas dan kuantitas jagung yang dihasilkan tetapi dalam melakukan hal tersebut perlu mengetahui atau memahami karakteristik tanaman jagung yang akan ditanam seperti morfologi, fisiologi dan agroekologi yang diperlukan oleh tanaman jagung

sehingga dapat meningkatkan produksi jagung di Indonesia (Supriyatno, 2017).

Banyak kegunaan tanaman jagung selain sebagai makanan tetapi jagung dapat dijadikan sebagai tepung, jagung rebus, jagung bakar dan lain-lain sehingga dapat meningkatkan permintaan untuk tanaman jagung. Semakin banyak permintaan pasar maka akan meningkatkan jumlah permintaan sehingga produksi tanaman atau barang akan semakin menurun karena stok barang semakin menipis serta meningkatkan harga barang. Jagung juga mengandung karbohidrat yang sangat banyak dibutuhkan oleh masyarakat. Keunggulan komparatif dari tanaman jagung banyak diolah dalam bentuk tepung, makanan ringan atau digunakan untuk bahan baku pakan ternak. Hampir seluruh bagian tanaman dapat dimanfaatkan untuk keperluan manusia baik langsung maupun tidak langsung. Sejalan dengan perkembangan industri pengolah jagung dan perkembangan sektor peternakan, permintaan akan jagung cenderung semakin meningkat.

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi produksi tanaman jagung dapat dari berbagai hal, salah satu contohnya yaitu faktor iklim suatu daerah. Iklim merupakan keadaan dimana yang sangat menentukan sehingga tidak semua tanaman dapat tumbuh pada setiap iklim. Selain iklim dapat menentukan produktivitas tanaman jagung dan juga menentukan dalam hal kandungan gizi yang dihasilkan tanaman tersebut. Masyarakat mementingkan gizi yang terkandung dalam tanaman jagung tersebut. Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki iklim

tropis yang hanya memiliki 2 musim yaitu musim hujan dan kemarau . Daerah iklim tropis kandungan gizi dalam tanaman hanya banyak mengandung karbohidrat yang tinggi dan rendah kandungan protein pada setiap tanaman yang dihasilkan (Kartasapoetra, 2014).

Peningkatan produktivitas tanaman jagung merupakan hal yang penting dalam memenuhi kebutuhan pasar di Indonesia. Peningkatan produksi tanaman jagung ini perlu memperhatikan berbagai faktor seperti iklim, hama, penyakit dan varietas tanaman yang akan ditanam. Salah satu faktor iklim yang berpengaruh dalam meningkatkan produksi tanaman adalah cahaya. Cahaya merupakan hasil dari gabungan antara berbagai warna yang ditimbulkan oleh sinar matahari. Bagi tanaman cahaya sangat penting karena menyangkut berbagai hal dalam melakukan fotosintesis yang dibutuhkan oleh tanaman untuk melangsungkan hidupnya. Bukan hanya dalam hal fotosintesis cahaya yang diperlukan oleh tanaman tetapi proses perkembangan seperti perkecambahan, perpanjangan batang, membukan dyahipocotyl, perluasan daun, sintesaklorofil, gerakan batang dan daun, pembukaan bunga dan dormansi tunas (Fitter dan Hay, 1992).

Irigasi merupakan salah satu usaha untuk memenuhi kebutuhan air bagi tanaman dengan membuat saluran-saluran irigasi sehingga ketika air dibutuhkan oleh tanaman petani perlu mengalirkan air ke dalam petak tanaman jagung tersebut. Hal ini tersebut merupakan salah satu manfaat pengairan atau irigasi bagi tanaman dan petani. Untuk tanaman jagung panjang akar hanya mencapai panjang 25 cm sehingga dalam mencari

sumber air tanaman jagung tidak dapat menjangkau air tanah yang dalam. Untuk irigasi tanaman jagung lebih baik menggunakan irigasi bawah permukaan karena panjang akar tanaman jagung tidak cukup untuk menjangkau air tanah yang dalam selain itu irigasi ini hanya diperuntukkan bagi tanaman produksi (Al Omran *et al*, 2012)

Jagung merupakan tanaman semusim (annual). Satu siklus hidupnya diselesaikan dalam 80-150 hari. Paruh pertama dari siklus merupakan tahap pertumbuhan vegetatif dan paruh kedua untuk tahap pertumbuhan generatif. Tinggi tanaman jagung sangat bervariasi. Meskipun tanaman jagung umumnya berketinggian antara 1 m sampai 3 m, ada varietas yang dapat mencapai tinggi 6m. Tinggi tanaman biasa diukur dari permukaan tanah hingga ruas teratas sebelum bunga jantan. Meskipun beberapa varietas dapat menghasilkan anakan (seperti padi), pada umumnya jagung tidak memiliki kemampuan ini.

Jagung biasa digunakan sebagai salah satu bahan pembuatan resep masakan. Di Indonesia sendiri masih jarang menggunakan jagung sebagai makanan pokok sehari-hari. Padahal budidaya jagung sudah banyak dilakukan sehingga jagung bisa dengan mudah didapatkan. Biasanya jagung memang hanya dijadikan sebagai bagian campuran dalam sup. Jagung yang agak tua dapat diolah menjadi popcorn yang nikmat. Dibalik rasanya yang enak, jagung sangat baik dikonsumsi karena mampu menjaga kesehatan tubuh (Yana Y, 2014)

Beberapa manfaat jagung selain sebagai sumber karbohidrat namun sangat mengandung nutrisi yang mampu mengatasi permasalahan kesehatan. Beberapa diantaranya adalah sebagai berikut

1. Sumber Kalori, Jagung merupakan sumber yang kaya kalori dan sering dijadikan makanan pokok. Kandungan kalori jagung adalah 342 kalori per 100 gram, yang merupakan salah satu jenis sereal yang tinggi. Hal tersebut membuatnya jagung sering dikonsumsi untuk mendapatkan berat badan yang cepat. Kondisi pertumbuhan jagung yang fleksibel, membuatnya penting bagi kelangsungan hidup puluhan negara berbasis pertanian.
2. Mengurangi resiko wasir, kandungan serat dari satu cangkir jagung, mencukupi 18,4% serat dari jumlah harian yang dibutuhkan akan membantu mengurangi masalah pencernaan seperti sembelit dan wasir. Serat akan membantu buang air besar, yang merangsang gerak peristaltik dan bahkan merangsang produksi asam lambung dan empedu. Hal ini juga dapat mengurangi kemungkinan diare.
3. Sumber Vitamin, jagung kaya akan manfaat vitamin B, khususnya Thiamin dan Niacin. Thiamin penting untuk menjaga kesehatan saraf dan fungsi kognitif. Kekurangannya dapat menyebabkan penyakit yang ditandai dengan diare, demensia dan dermatitis yang umumnya diamati pada orang kekurangan gizi. Jagung merupakan sumber asam pantotenat, karbohidrat, protein, dan lemak. Kekurangan asam folat pada wanita hamil dapat menyebabkan kelahiran bayi yang cacat tabung saraf. Biji jagung kaya akan manfaat vitamin E,

sebagai antioksidan alami yang sangat penting bagi pertumbuhan dan perlindungan tubuh.

4. **Kaya Mineral**, jagung mengandung mineral yang melimpah dan menguntungkan tubuh. Fosfor, magnesium, mangan, seng, zat besi dan tembaga juga banyak ditemukan di semua varietas jagung. Jagung juga mengandung mineral seperti selenium, yang sulit ditemukan dalam bahan makanan lain. Fosfor sangat penting untuk mengatur pertumbuhan, kesehatan tulang dan fungsi ginjal yang optimal. Magnesium diperlukan untuk menjaga detak jantung normal dan meningkatkan kekuatan tulang.
5. **Sifat Antioksidan**, menurut studi yang dilakukan di Cornell University, jagung merupakan sumber yang kaya antioksidan yang melawan radikal bebas penyebab kanker. Bahkan, tidak seperti banyak makanan lain, memasak makanan dapat meningkatkan jumlah antioksidan dalam jagung manis. Manfaat antioksidan telah terbukti mengurangi kanker karena kemampuan mereka untuk menginduksi apoptosis pada sel kanker, sementara sel-sel sehat tidak terpengaruh. Hal tersebut sangat relevan ketika phytochemical adalah sumber antioksidan, yaitu bahan kimia yang tinggi dalam jagung.
6. **Melindungi Jantung**, menurut peneliti, minyak jagung telah terbukti memiliki efek anti-aterogenik pada tingkat kolesterol, sehingga mengurangi risiko berbagai penyakit kardiovaskular. Minyak jagung, khususnya, adalah cara terbaik untuk meningkatkan kesehatan jantung, dan ini berasal dari fakta bahwa jagung dekat kombinasi

asam lemak yang optimal. Hal ini memungkinkan asam lemak omega-3 untuk menanggalkan yang merusak kolesterol “jahat” dan menggantinya di situs mengikat. Ini akan mengurangi kemungkinan arteri menjadi tersumbat, akan mengurangi tekanan darah, dan mengurangi perubahan serangan jantung dan stroke.

7. Mencegah Anemia, vitamin B12 dan asam folat hadir dalam jagung, untuk mencegah anemia yang disebabkan oleh kekurangan vitamin ini. Jagung juga memiliki tingkat zat besi yang signifikan dan merupakan salah satu mineral penting yang dibutuhkan untuk membentuk sel darah merah baru. Kekurangan zat besi adalah salah satu penyebab utama anemia juga.
8. Menurunkan Kolesterol LDL, menurut Journal of Nutritional Biochemistry, konsumsi minyak kulit jagung akan menurunkan kolesterol LDL, dengan mengurangi penyerapan kolesterol dalam tubuh. Penurunan kolesterol LDL tidak berarti pengurangan kolesterol HDL, yang dianggap “kolesterol baik” dan memiliki berbagai efek yang menguntungkan pada tubuh, termasuk pengurangan penyakit jantung, pencegahan dan aterosklerosis.
9. Vitamin A, warna kuning pada jagung merupakan sumber yang kaya beta karoten, untuk membentuk vitamin A dalam tubuh dan sangat penting untuk memelihara mata dan kulit. Beta karoten merupakan sumber vitamin A karena dikonversi dalam tubuh, tetapi hanya dalam jumlah yang dibutuhkan tubuh. Vitamin A bisa menjadi racun jika terlalu banyak dikonsumsi, sehingga menurunkan vitamin A melalui

transformasi beta karoten sangat ideal. Manfaat vitamin A juga berguna bagi kesehatan kulit dan lendir membran, serta meningkatkan sistem kekebalan tubuh

10. Mengontrol Diabetes dan Hipertensi, makan buah-buahan yang lebih organik dan sayuran seperti jagung, telah dianggap berkaitan dengan penurunan tanda-tanda diabetes. Penelitian telah menunjukkan bahwa konsumsi biji jagung dapat membantu pengelolaan insulin dan efektif terhadap hipertensi karena adanya phytochemical fenolik di seluruh jagung. Fitokimia dapat mengatur penyerapan dan pelepasan insulin dalam tubuh, yang dapat mengurangi kemungkinan pasien untuk membantu mempertahankan gaya hidup yang lebih normal.

Manfaat jagung sebagai substitusi bahan pangan sangatlah banyak karena jagung merupakan sumber karbohidrat, protein dan gizi yang baik bagi tubuh manusia. Di Indonesia sendiri terutama untuk daerah Jawa Timur, jagung merupakan salah satu komoditas yang sangat penting terutama sebagai bahan makanan dan bahan pembuatan makanan ternak. Perkembangan globalisasi, pengolahan jagung sebagai bahan pangan sudah mulai beragam diantaranya pengolahan jagung menjadi kerupuk jagung, kue kering, tortilla, grits.. Produk industri yang telah berkembang di para petani Indonesia adalah pembuatan kerupuk jagung dan pembuatan kue semprit atau kue kering.

Disisi lain, produk pengolahan jagung juga banyak diminati oleh masyarakat perkotaan sebagai konsumsi rumah tangga dalam bentuk basah dengan kulit. Sedangkan untuk masyarakat pedesaan, pengolahan

jagung yang sering dikonsumsi adalah dalam bentuk pipilan. Jagung pipilan kering ini dapat diolah menjadi bahan setengah jadi seperti jagung sosoh, beras jagung, dan tepung. Biasanya masyarakat tradisional Sulawesi Selatan mengolah jagung sosoh menjadi bassang, sedangkan beras jagung ditanak layaknya beras biasa. Untuk limbah jagung sendiri seperti jerami dan tongkolnya ternyata dapat dimanfaatkan sebagai bahan industri. Jerami jagung dapat diimplentasikan menjadi bahan pakan ternak, sedangkan tongkol jagung pemanfaatan dalam nilai ekonomi masih kecil. Akan tetapi limbah tongkol jagung dapat digunakan sebagai bahan baku produk furfural dan derivatifnya dapat digunakan sebagai produk gula xylitol.

Hasil analisa pengolahan jagung dalam pembuatan kerupuk jagung merupakan salah satu usaha industri rumahan yang memiliki keuntungan tinggi karena bahan baku yang di gunakan adalah miliki sendiri serta cara pembuatannya relatif mudah dan prospek pemasaran pengolahan jagung sebagai makanan ringan alternatif sangatlah bagus.

Seiring perkembangan jaman dan teknologi tidak selalu hal-hal yang bersifat tradisional dilupakan atau di tinggalkan. Misalnya saja dalam hal makanan, akhir-akhir ini berbagai makanan tradisional kembali menjadi "barang yang dicari". Aneka ragam camilan ini diminati tidak hanya untuk sekedar snack ataupun makanan selingan saat santai di rumah, ada kalanya makanan tradisional ini menghiasi meja saat menjamu kerabat ataupun saudara. Kondisi seperti ini dapat dijadikan sebagai sebuah peluang usaha untuk menekuni pembuatan makanan tradisional. Salah

satu jenis makanan tradisional dengan rasa gurih dan renyah adalah jagung goreng atau dikenal dengan istilah marning. Jagung goreng atau jagung marning ini dibuat melalui proses penggorengan (pemasakan di dalam minyak panas). Produk ini dapat dibuat pada berbagai tingkat kerenyahan. Biasanya konsumen lebih menyukai jagung goreng yang kerenyahannya seperti kerupuk. Bahan baku yang melimpah, murah serta mudah didapat dan cara pembuatan yang relatif mudah menjadikan usaha ini bisa diandalkan sebagai usaha sampingan atau usaha rumahan.

Tak hanya dijadikan sebagai tanaman pangan pengganti nasi, jagung ternyata juga bisa diolah menjadi beragam jenis makanan ringan. Potensinya yang cukup melimpah di berbagai pelosok daerah, turut mendorong para pelaku bisnis camilan untuk mulai memanfaatkan biji jagung sebagai bahan baku produksinya. Contohnya saja seperti para produsen camilan marning jagung di Sulawesi Selatan, yang sejak tahun 2000-an berhasil meraut keuntungan rupiah dengan menekuni peluang bisnis camilan jagung.

Meskipun marning jagung atau yang sering dikenal orang Jawa dengan sebutan warning tersebut merupakan salah satu produk camilan tradisional, namun tekstur jagungnya yang sangat renyah serta cita rasanya yang semakin beragam menjadikan camilan marning jagung sebagai salah satu produk oleh-oleh khas yang harus dibawa pulang para wisatawan bila berkunjung ke Sulsel. Bahkan untuk menjawab kebutuhan para konsumen, sekarang ini marning jagung mulai dikreasikan para pelaku usaha camilan dalam berbagai varian rasa. Sebut saja seperti

marning jagung rasa pedas, rasa manis, serta marning jagung asin (original) yang setiap harinya diburu konsumen sebagai camilan asyik untuk menikmati waktu santai ataupun dijadikan sebagai alternatif buah tangan bagi sanak keluarga tercinta.

B. Rantai Nilai

Menurut Atkinson rantai nilai didefinisikan sebagai urutan kegiatan yang harus memberikan kontribusi lebih kepada nilai akhir dari produk daripada biaya. Produk yang dihasilkan oleh sebuah organisasi bergantung pada berbagai kegiatan organisasi dan menggunakan sumber daya yang berbeda sepanjang rantai nilai tergantung pada spesifikasi produk. Pada dasarnya, semua aliran produk yang melalui rantai nilai, dimulai dengan penelitian, pengembangan, rekayasa kemudian bergerak melalui aktifitas manufaktur dan terus kepada pelanggan. Tergantung pada suatu produk, pelanggan mungkin memerlukan layanan dan atau memilih untuk mengkonsumsi produk tersebut atau membuangnya setelah mendapatkan tujuan dari mengkonsumsi produk tersebut (Syibil, 2013)

Analisis rantai nilai menurut Kaplinsky dan Morris (Warella, 2013) mengacu pada serangkaian kegiatan yang diperlukan untuk mengadakan suatu komoditas produk yang dimulai dari tahap konseptual, dilanjutkan dengan beberapa tahap produksi, hingga pengiriman ke konsumen akhir. Rantai nilai terbentuk ketika semua pelaku dalam rantai tersebut beraktifitas sedemikian rupa sehingga memaksimalkan terbentuknya nilai sepanjang rantai tersebut. Definisi ini dapat diartikan secara sempit maupun luas. Pada definisi dalam arti sempit, suatu rantai nilai mencakup

serangkaian kegiatan yang dilakukan di dalam suatu perusahaan untuk menghasilkan keluaran tertentu. Berlaku bagi produk hasil rancangan inovatif atau hasil dari produksi yang dikontrol secara ketat. Misalnya, pada usaha agribisnis, sistem yang tepat untuk menyimpan bahan baku segar (misalnya buah-buahan) akan secara positif berdampak pada kualitas produk akhir, dan dengan demikian akan meningkatkan nilai produk tersebut.

Sedangkan definisi rantai nilai berdasarkan pendekatan yang luas melihat berbagai kegiatan kompleks yang dilakukan oleh berbagai pelaku (produsen utama, pengolah, pedagang, penyedia jasa) untuk membawa bahan baku melalui suatu rantai hingga menjadi produk akhir yang dijual. Rantai nilai ini dimulai dari sistem produksi bahan baku yang akan terus terkait dengan kegiatan usaha lainnya dalam perdagangan, perakitan, pengolahan, dan lain-lain.

Pendekatan luas ini tidak hanya melihat pada kegiatan yang dilakukan oleh satu usaha. Pendekatan ini justru mencakup semua hubungan baik yang bergerak maju ataupun mundur, sampai ketika bahan baku produksi tersebut akhirnya terhubung dengan konsumen akhir (ACIAR, 2012).

Rantai nilai merupakan *the building blocks of competitive advantage* yang berarti bahwa rantai nilai bukan hanya sekedar sekumpulan aktivitas yang berdiri sendiri, melainkan merupakan suatu system aktivitas yang saling bergantung. Keterkaitan ini menggambarkan hubungan antara pelaksanaan suatu aktivitas nilai dengan biaya atau

kinerja aktivitas lain. Rantai nilai menunjukkan bagaimana sebuah produk bergerak dari tahap bahan baku sampai ke pelanggan akhir. Terdapat dua kategori yang berbeda dalam analisis rantai nilai. Pertama, merupakan aktivitas primer yang pasti selalu dilakukan dalam persaingan di industri yaitu:

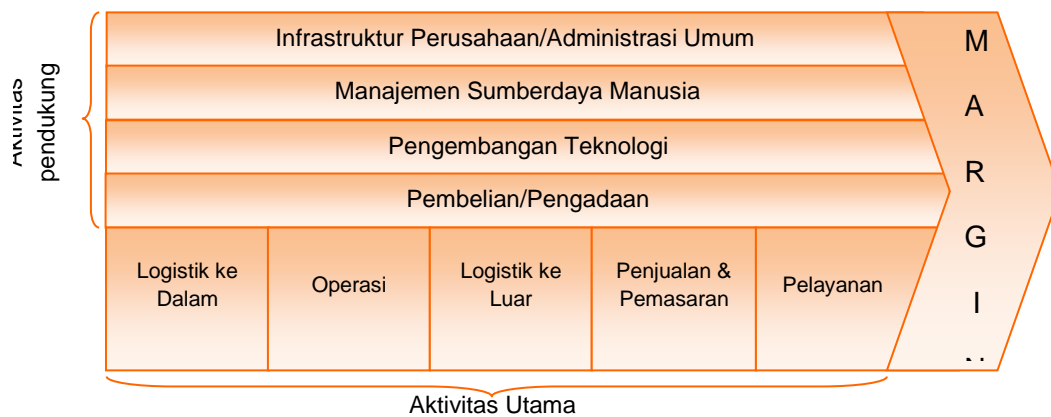
1. Logistik ke dalam (*logistic inbound*), merupakan aktivitas yang berhubungan dengan penerimaan, penyimpanan, dan penyebaran masukan ke produk, seperti penanganan material, pergudangan, pengendalian persediaan, penjadualan kendaraan pengangkut, dan pengembalian barang kepada pemasok.
2. Operasi, merupakan aktivitas yang berhubungan dengan pengubahan masukan menjadi produk akhir, seperti masiniasi, pengemasan, perakitan, pemeliharaan alat-alat, pengujian, pencetakan, dan pengoperasian aktivitas.
3. Logistik ke luar (*logistic outbound*), aktivitas yang berhubungan dengan pengumpulan, penyimpanan, dan pendistribusian fisik produk kepada pembeli, seperti pergudangan barang jadi, penanganan material, operasi kendaraan pengiri, pengolahan pesanan, dan penjadualan.
4. Pemasaran dan penjualan, merupakan aktivitas yang menyangkut persediaan sarana agar pembeli dapat membeli produk dan aktivitas yang mempengaruhi pembeli agar mereka mau membelinya, seperti melalui periklanan, promosi, wiraniaga, penentuan kuota, pemilihan penyalur, hubungan dengan penyalur, dan penetapan harga.

5. Pelayanan, merupakan aktivitas yang menyangkut penyediaan layanan untuk memperkuat atau menjaga nilai produk, seperti pemasangan, perbaikan, pelatihan, pasokan suku cadang, dan penyesuaian produk.

Kedua, merupakan aktivitas pendukung dalam persaingan dengan industri lainnya dibagi menjadi empat bagian yaitu pertama, *procurement* yang mengacu pada pembelian barang yang digunakan dalam rantai nilai perusahaan yang meliputi bahan baku, bahan pendukung, serta bahan-bahan lain. Kemudian yang kedua adalah *technology development* (pengembangan teknologi) mencakup pemanfaatan teknologi untuk menghemat biaya yang penting bagi keunggulan bersaing di semua industri, ketiga adalah manajemen sumberdaya manusia yang terdiri atas beberapa aktivitas yang meliputi perekrutan, penerimaan, pelatihan, pengembangan, dan kompensasi untuk semua jenis tenaga kerja. Analisis rantai nilai dapat sebagai alat analisis stratejik yang digunakan untuk memahami dengan lebih baik keunggulan kompetitif, dimana perusahaan dapat meningkatkan nilai tambah maupun penurunan biaya sehingga usaha lebih kompetitif. Dalam pemasaran komoditas pertanian, kedua kelompok aktivitas pembentuk rantai nilai tersebut juga dilakukan meskipun dengan tingkat kompleksitas yang berbeda dari sektor industri (Porter, 1993)

Model yang diciptakan oleh Porter (ACIAR, 2012:10) pada Gambar 1, berguna untuk mengidentifikasi beberapa kegiatan utama dan pendukung yang umum dijumpai pada berbagai kegiatan bisnis. Rantai

nilai hanya menyoroti beberapa kegiatan khusus yang membuat perusahaan dapat menciptakan nilai dan dengan demikian menjadikan model ini alat yang berguna untuk menyederhanakan analisis.



Gambar 1 : Rantai Nilai Porter (ACIAR, 2012:10)

Cara lain dalam pendekatan untuk mencari keunggulan kompetitif didasarkan pada konsep sistem nilai;. Alih-alih membatasi analisis keunggulan kompetitif hanya pada suatu perusahaan, kegiatan-kegiatan perusahaan tersebut dianggap sebagai bagian dari aliran kegiatan yang lebih besar, yang diistilahkan dengan sistem nilai. Suatu sistem nilai mencakup kegiatan yang dilakukan oleh seluruh perusahaan yang terlibat dalam produksi barang atau jasa, mulai dari bahan baku dasar hingga pengiriman produk akhir ke konsumen. Oleh karena itu, konsep sistem nilai ini lebih luas dibandingkan dengan rantai nilai kegiatan usaha' dan menggambarkan acuan yang digunakan dalam buku ini ketika berbicara tentang rantai nilai (pendekatan luas). Akan tetapi, perlu diingat bahwa dalam kerangka Porter, konsep sistem nilai kebanyakan dianggap sebagai

alat untuk membantu pihak manajemen eksekutif mengambil keputusan strategis.

Melalui pendekatan ini, rantai nilai dari tiap perusahaan dianalisis untuk memberikan ikhtisar atas sistem nilainya.



Gambar 2 : Sistem Nilai

Kaplinsky dan Morris (Nugraheni, 2014), menyatakan bahwa terdapat empat aspek penting dalam analisis rantai nilai di sektor pertanian antara lain:

1. Analisis rantai nilai secara sistematis memetakan para pelaku yang berpartisipasi dalam produksi, distribusi, pemasaran dan penjualan produk. Pemetaan (*value chain mapping*) ini mengkaji ciri-ciri berbagai pelaku, struktur laba rugi, aliran barang di sepanjang rantai, ciri ketenagakerjaan serta tujuan dan volume penjualan domestik dan asing.
2. Analisis rantai nilai dapat mengidentifikasi distribusi manfaat bagi para pelaku atau aktor dalam rantai nilai. Melalui analisis margin dan laba dapat diketahui pelaku atau aktor mana yang memperoleh manfaat dari partisipasi dalam rantai nilai dan perolehan manfaat dari pengorganisasian yang baik.

3. Analisis rantai nilai untuk mengkaji peran peningkatan (*upgrading*) dalam rantai nilai. Peningkatan dapat mencakup peningkatan dalam hal kualitas dan desain produk, atau diversifikasi dalam lini produk yang dilayani, yang memungkinkan produsen mendapat nilai yang lebih tinggi.
4. Analisis rantai nilai menggaris bawahi peran tata kelola dalam rantai nilai yang bersifat internal maupun eksternal. Tata kelola dalam suatu rantai nilai mengacu pada struktur hubungan dan mekanisme koordinasi yang terjadi antara para pelaku dalam rantai nilai. tata kelola eksternal mengidentifikasi pengaturan kelembagaan yang diperlukan untuk meningkatkan kemampuan dalam rantai nilai, memperbaiki gangguan distribusi, dan meningkatkan nilai tambah dalam sektor.

Pendekatan Filiere mengenai rantai nilai (ACIAR, 2012), Filiere berarti untaian atau rantai. Awalnya pendekatan ini digunakan untuk menganalisis usaha pertanian kontrak (*contract farming*) dan integrasi vertikal pada pertanian di Perancis pada tahun 1960-an, dan diterapkan bersamaan dengan sistem pertanian yang ada di bawah sistem kolonial Perancis. Pada sistem kolonial tersebut, analisis terutama dilakukan sebagai alat untuk mempelajari cara-cara dikelolanya sistem produksi pertanian (khususnya karet, kapas, kopi, dan kakao) dalam konteks negara berkembang. Dalam konteks ini, kerangka filiere memberi perhatian khusus pada terbentuknya hubungan antara sistem produksi lokal dan industri rumah tangga, perdagangan, ekspor, dan konsumsi akhir.

Konsep Filiere juga mencakup perspektif empiris yang tegas yang digunakan untuk memetakan Alur 13 komoditas serta mengidentifikasi para pelaku dan berbagai kegiatan. Landasan pemikiran dalam pendekatan Filiere mirip dengan konsep rantai nilai secara luas. Akan tetapi Filiere utamanya difokuskan pada isu-isu hubungan teknis yang sifatnya fisik dan kuantitatif.

Pada *value chain* biasanya ada tiga macam aliran yang harus dikelola: (1) aliran barang atau material yang mengalir dari hulu ke hilir; (2) aliran uang atau finansial yang mengalir dari hilir ke hulu; (3) aliran informasi yang mengalir dari hulu ke hilir atau sebaliknya. Analisis rantai nilai berfokus pada total *value chain* suatu produk, mulai dari desain produk, sampai pemanufakturan produk bahkan jasa setelah penjualan.

Menurut ACIAR (2012:19-129) menyatakan bahwa alat analisis rantai nilai terbagi menjadi tiga jenis yaitu alat umum, alat kualitatif dan alat kuantitatif. Setiap jenis alat memiliki beberapa aktivitas. Alat umum aktivitasnya meliputi penentuan prioritas rantai nilai yang akan dianalisis dan setelah itu melakukan pemetaan rantai nilai. Alat kualitatif terdiri dari analisis tata kelola (koordinasi, regulasi dan kendali), analisis keterkaitan dan kepercayaan, serta analisis pilihan untuk peningkatan berdasarkan permintaan baik pengetahuan, ketrampilan, teknologi maupun layanan pendukung. Alat kuantitatif aktivitasnya meliputi analisis biaya dan margin, analisis distribusi pendapatan dan analisis distribusi lapangan pekerjaan.

Setiap aktivitas pada setiap jenis alat memiliki langkah-langkah yang harus dilakukan dalam menganalisis rantai nilai. Pada aktivitas

penentuan prioritas langkahnya yaitu penentuan kriteria, penentuan bobot kriteria, identifikasi daftar produk/kegiatan dan penetapan produk kegiatan. Sedangkan untuk aktivitas pemetaan rantai nilai aktivitasnya terdiri dari pemetaan proses inti, identifikasi dan pemetaan pelaku utama yang terlibat, pemetaan aliran produk, pemetaan pengetahuan dan alur informasi, pemetaan volume dan jumlah pelaku, pemetaan alur geografis produk, pemetaan nilai pada berbagai tingkatan dalam rantai nilai, pemetaan hubungan keterkaitan antara pelaku rantai nilai, pemetaan layanan dan pemetaan hambatan serta solusinya. Pada jenis alat kuantitatif terdapat aktivitas analisis biaya dan margin yang memiliki langkah-langkah penghitungan biaya peluang dan biaya keuangan, penghitungan biaya investasi yang diperlukan, penghitungan penerimaan per pelaku, penghitungan rasio keuangan, perubahan keuangan yang terjadi dalam kurun waktu tertentu, posisi keuangan relatif para pelaku dan penetapan *benchmarking*. Setelah aktivitas analisis biaya dan margin, lalu melakukan analisis distribusi pendapatan yang meliputi penetapan kategori, penghitungan pendapatan per unit keluaran, penghitungan pendapatan bersih di tiap tingkatan rantai nilai serta penghitungan distribusi pendapatan upah dan distribusi nilai tambah (Risyahadi, 2015).

C. Nilai Tambah

Nilai tambah (*value added*) adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Proses pengolahan nilai tambah

dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja.

Konsep nilai tambah adalah suatu perubahan nilai yang terjadi karena adanya perlakuan terhadap suatu input pada suatu proses produksi. Arus peningkatan nilai tambah komoditas pertanian terjadi di setiap mata rantai nilai dari hulu ke hilir yang berawal dari petani dan berakhir pada konsumen akhir. Nilai tambah pada setiap anggota rantai nilai berbeda-beda tergantung dari input dan perlakuan oleh setiap anggota rantai nilai tersebut.

Komoditas pertanian yang bersifat *perishable* (mudah rusak) dan *bulky* (kamba) memerlukan penanganan yang tepat, sehingga produk pertanian siap di konsumsi oleh konsumen. Perilaku tersebut antara lain pengolahan, pengemasan, pengawetan, dan manajemen mutu untuk menambah kegunaan menimbulkan nilai tambah, sehingga harga produk pertanian menjadi tinggi, (Marimin dan Magfiroh, 2010). Nilai tambah komoditas pertanian di sektor hulu dapat dilakukan dengan penyediaan bahan baku berkualitas dan berkesinambungan yang melibatkan para pelaku pada mata rantai pertama, antara lain petani, penyedia saran prasarana pertanian dan penyedia teknologi. Nilai tambah secara kuantitatif dihitung dari peningkatan produktivitas, sedangkan nilai tambah secara kualitatif adalah nilai tambah dari meningkatnya kesempatan kerja, pengetahuan dan keterampilan SDM.

Peningkatan nilai tambah ini dapat di laksanakan melalui industrialisasi perdesaan berbasis pertanian dan sektor pertanian.

Dapat dikatakan sebagai sektor penyanggah ekonomi dalam menggerakkan roda perekonomian, melihat berbagai fenomena yang mungkin terjadi tersebut, maka diperlukan upaya yang terencana dan terarah untuk mengatasinya. Untuk itu, industrialisasi pertanian perdesaan merupakan suatu upaya yang perlu dilakukan sesegera mungkin.

Industri hasil pengolahan hasil pertanian dapat menciptakan nilai tambah. Jadi konsep nilai tambah adalah suatu pengembangan nilai yang terjadi karena adanya input fungsional adalah perlakuan dan jasa yang menyebabkan bertambahnya kegunaan dan nilai komoditas selama mengikuti arus komoditas pertanian (Hardjanto, 1993). Selanjutnya perlakuan-perlakuan serta jasa-jasa yang dapat menambah kegunaan komoditi tersebut disebut dengan input fungsional. Input fungsional dapat berupa proses mengubah bentuk (*from utility*), menyimpan (*time utility*), maupun melalui proses pemindahan tempat dan kepemilikan.

Sumber-sumber nilai tambah dapat diperoleh dari pemanfaatan faktor-faktor produksi (tenaga kerja, modal, sumber daya alam dan manajemen). Karena itu, untuk menjamin agar proses produksi terus berjalan secara efektif dan efisien maka nilai tambah yang diciptakan perlu didistribusikan secara adil. Analisis nilai tambah merupakan metode perkiraan sejauh mana bahan baku yang mendapat perlakuan mengalami perubahan nilai (Hardjanto, 1993).

Menurut Hayami (1987), analisis nilai tambah pengolahan produk pertanian dapat dilakukan dengan cara sederhana, yaitu melalui

perhitungan nilai tambah per kilogram bahan baku untuk satu kali pengolahan yang menghasilkan produk tertentu.

Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Sedangkan faktor pasar yang berpengaruh ialah harga *output*, upah kerja, harga bahan baku, dan nilai input lain selain bahan baku dan tenaga kerja. Nilai *input* lain adalah nilai dari semua korbanan selain bahan baku dan tenaga kerja yang digunakan selama proses pengolahan berlangsung. Nilai ini mencakup biaya modal dan gaji pegawai tak langsung.

Kegiatan agroindustri yang dapat meningkatkan nilai tambah komoditas pertanian dalam operasionalnya membutuhkan biaya pengolahan. Salah satu konsep yang sering digunakan untuk membahas biaya pengolahan hasil pertanian adalah nilai tambah. Menurut Hayami *et al* dalam Sudiyono (2004) ada dua cara untuk menghitung nilai tambah yaitu nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah pengolahan dapat dikategorikan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis yang berpengaruh adalah kapasitas produksi, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Faktor pasar yang berpengaruh adalah harga output, upah tenaga kerja, harga bahan baku dan nilai input lain selain bahan baku dan tenaga kerja.

Besarnya nilai tambah karena proses pengolahan didapat dari pengurangan biaya bahan baku dan input lain terhadap nilai produk yang dihasilkan, tidak termasuk tenaga kerja. Dengan kata lain nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen.

Distribusi nilai tambah berhubungan dengan teknologi yang diterapkan dalam proses pengolahan, kualitas tenaga kerja berupa keahlian dan ketrampilan serta kualitas bahan baku. Penerapan teknologi yang cenderung padat karya akan memberikan proporsi bagian terhadap tenaga kerja yang lebih besar daripada proporsi bagian keuntungan bagi perusahaan, sedangkan apabila yang diterapkan teknologi padat modal, maka besarnya proporsi bagian pengusaha lebih besar daripada proporsi bagian tenaga kerja.

Besar kecilnya proporsi tersebut tidak berkaitan dengan imbalan yang diterima tenaga kerja (dalam rupiah). Besar kecilnya imbalan tenaga kerja tergantung pada kualitas tenaga kerja itu sendiri seperti keahlian dan ketrampilan. Kualitas bahan baku juga berpengaruh terhadap distribusi nilai tambah apabila dilihat dari produk akhir. Jika faktor konversi bahan baku terhadap produk akhir semakin lama semakin kecil, artinya pengaruh kualitas bahan baku semakin lama semakin besar.

Pengolahan dan pemasaran hasil pertanian diarahkan untuk mewujudkan tumbuhnya usaha yang dapat meningkatkan nilai tambah dan harga yang wajar di tingkat petani, sehingga petani dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraannya. Untuk mendukung kebijakan tersebut, maka strategi yang perlu ditempuh antara lain: (a)

meningkatkan mutu produk dan mengolah produksi menjadi bahan setengah jadi, (b) meningkatkan harga komoditi hasil pertanian dan pembagian keuntungan (profit sharing) yang proporsional bagi petani, (c) menumbuhkan unit-unit pengolahan dan pemasaran hasil pertanian yang dikelola oleh kelompok tani/gabungan ketompok tani atau asosiasi tanaman pertanian, (d) meningkatkan efisiensi biaya pengolahan dan pemasaran serta memperpendek mata rantai pemasaran, (e) mengurangi impor hasil pertanian dan meningkatkan ekspor produk pertanian.

Upaya pengembangan pengolahan dan pemasaran produk pertanian yang akan dilaksanakan antara lain: (1) pengembangan dan penanganan pascapanendengan penerapan manajemen mutu sehingga produk yang dihasilkan sesuai persyaratan mutu pasar, dalam kaitan tersebut diperlukan pelatihan dan penyuluhan yang intensif tentang manajemen mutu, (2) pembangunan unit-unit pengolahan di tingkat petani/gapoktan/asosiasi, (3) pembangunan pusat pengeringan dan penyimpanan di sentra produksi produk hasil pertanian, (4) penguatan peralatan mesin yang terkait dengan kegiatan pengolahan dan penyimpanan komoditi pertanian, antara lain alat pengering (*dryer*), *corn sheller* (pemipil), penepung, pemotong/pencacah bonggol, mixer (pencampur), dan gudang, (5) penguatan modal, (6) pembentukan dan fasilitasi sistem informasi dan promosi, serta asosiasi komoditi pertanian, dan (7) pengembangan industri berbasis hasil pertanian produk dalam negeri (Berlian, 2016)

Kegiatan pascapanen merupakan bagian integral dari pengembangan agribisnis, yang dimulai dari aspek produksi bahan mentah sampai pemasaran produk akhir. Peran kegiatan pascapanen menjadi sangat penting, karena merupakan salah satu sub-sistem agribisnis yang mempunyai peluang besar dalam upaya meningkatkan nilai tambah produk agribisnis. Dibanding dengan produk segar, produk olahan mampu memberikan nilai tambah yang sangat besar. Daya saing komoditas Indonesia masih lemah, karena selama ini hanya mengandalkan keunggulan komparatif dengan kelimpahan sumberdaya alam dan tenaga kerja tak terdidik (*factor-driven*), sehingga produk yang dihasilkan didominasi oleh produk primer atau bersifat *natural resources-based* dan *unskilled-labor intensive* (Deptan, 2005)

Jagung, pemanfaatan teknologi pengolahan jagung berpeluang meningkatkan nilai komoditas jagung tidak hanya sebagai sumber pakan tetapi dapat diolah menjadi berbagai produk pangan yang bernilai ekonomi seperti *corn-flake*, *pop-corn*, tepung jagung, pati jagung dan minyak jagung. Nilai tambah selanjutnya terjadi pada sektor hilir yang melibatkan industri rumah tangga. Komoditas pertanian yang bersifat *perishable* (mudah rusak) dan *bulky* (memerlukan penanganan atau perlakuan yang tepat), sehingga produk pertanian siap dikonsumsi oleh konsumen. Perlakuan tersebut, antara lain pengolahan, pengemasan, pengawetan dan manajemen mutu untuk menambah kegunaan atau menimbulkan nilai tambah sehingga harga produk komoditas pertanian menjadi tinggi. Beberapa nilai tambah yang tidak dapat

dihitung secara numerik meliputi peluang kerja yang terbuka dengan adanya industri rumah tangga dan peningkatan keterampilan pekerja.

Nilai tambah pada sektor retail adalah keuntungan yang didapat oleh *retailer* dalam menjual produk hasil pertanian yang sudah mengalami pengolahan. Nilai tambah tersebut didapatkan dari beberapa hal antara lain: produk yang dijual dalam bentuk eceran, kontinuitas persediaan barang jaminan mutu barang dan pelayanan terhadap konsumen.

Sudiyono (2004) menjelaskan bahwa terdapat dua cara menghitung nilai tambah. Pertama nilai untuk pengolahan dan kedua nilai tambah untuk pemasaran. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai tambah untuk pengolahan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu faktor teknis dan faktor pasar. Faktor teknis adalah kapasitas produk, jumlah bahan baku yang digunakan dan tenaga kerja. Faktor pasar adalah harga *output*, upah tenaga kerja, harga bahan baku dan nilai *input* lain selain bahan baku dan tenaga kerja.

Dasar perhitungan dari analisis nilai tambah adalah per kg hasil, standar harga yang digunakan untuk bahan baku dan produksi ditingkat pengolah/produsen. Nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen, dan dapat dinyatakan sebagai berikut:

Nilai Tambah merupakan pertambahan nilai yang terjadi karena suatu komoditi mengalami proses pengolahan, pengangkutan, dan penyimpanan dalam suatu proses produksi (penggunaan/pemberian *input* fungsional). Besarnya nilai tambah dipengaruhi oleh faktor teknis dan faktor non teknis. Informasi yang diperoleh dari hasil analisis

nilai tambah adalah besarnya nilai tambah, rasio nilai tambah, margin dan balas jasa yang diterima oleh pemilik-pemilik faktor produksi.

D. Kemasan

Kemasan adalah desain kreatif yang mengaitkan bentuk, struktur, material, warna, citra, tipografi dan elemen-elemen desain dengan informasi produk agar produk dapat dipasarkan. Kemasan digunakan untuk membungkus, melindungi, mengirim, mengeluarkan, menyimpan, mengidentifikasi dan membedakan sebuah produk di pasar (Klimchuk dan Krasovec, 2006).

Menurut Kotler & Keller (2009), pengemasan adalah kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus sebagai sebuah produk. Pengemasan adalah aktivitas merancang dan memproduksi kemasan atau pembungkus untuk produk. Biasanya fungsi utama dari kemasan adalah untuk menjaga produk. Namun, sekarang kemasan menjadi faktor yang cukup penting sebagai alat pemasaran (Rangkuti, 2010).

Kemasan yang dirancang dengan baik dapat membangun ekuitas merek dan mendorong penjualan. Kemasan adalah bagian pertama produk yang dihadapi pembeli dan mampu menarik atau menyingkirkan pembeli. Pengemasan suatu produk biasanya dilakukan oleh produsen untuk dapat merebut minat konsumen terhadap pembelian barang. Produsen berusaha memberikan kesan yang baik pada kemasan produknya dan menciptakan model kemasan baru yang berbeda dengan

produsen lain yang memproduksi produk-produk sejenis dalam pasar yang sama.

Kemasan memang bukan yang utama namun memegang peranan penting dalam mendapatkan hati konsumen untuk memilih produk tertentu. Kemasan sangat mempengaruhi penampilan produk sehingga menarik konsumen. Kemasan juga sangat penting dalam menjaga keawetan dan higienitas produk untuk dalam jangka waktu tertentu

Pengemasan merupakan suatu cara atau perlakuan pengamanan terhadap makanan atau bahan pangan, agar makanan atau bahan pangan baik yang belum diolah maupun yang telah mengalami pengolahan, dapat sampai ke tangan konsumen dengan “selamat”, secara kuantitas maupun kualitas. Pengemasan disebut juga pembungkusan, pewadahan atau pengepakan. Pengemasan memegang peranan penting dalam pengawetan dan mempertahankan mutu bahan hasil pertanian.

Adanya wadah atau pembungkus dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan, melindungi bahan pangan yang ada di dalamnya, melindungi dari bahaya pencemaran serta gangguan fisik (gesekan, benturan, getaran). Disamping itu pengemasan berfungsi untuk menempatkan suatu hasil pengolahan atau produk industri agar mempunyai bentuk-bentuk yang memudahkan dalam penyimpanan, pengangkutan dan distribusi. Dari segi promosi wadah atau pembungkusan berfungsi sebagai perangsang atau daya tarik bagi konsumen. Karena itu bentuk, warna, ukuran, kekuatan dan dekorasi dari kemasan perlu diperhatikan dalam perencanaannya.

Secara tradisional penggunaan bahan kemasan alami untuk mewadahi bahan pangan seperti buluh bambu, daun pelepah atau kulit pohon, kulit binatang, rongga batang pohon, batu, tanah liat, tulang dan sebagainya. Pada industri modern berbagai kemasan dan proses pengemasan telah beragam. Kemasan dengan variasi atmosfer, kemasan aseptik, kemasan transparan dengan suhu rendah dan lain-lain telah memperluas horizon dan cakrawala pengemasan hasil pertanian. Saat ini perkembangan pengemasan bergerak sangat cepat seiring dengan perkembangan industri-industri yang memanfaatkannya.

Menurut Suherman (2015) bahwa fungsi pengemasan adalah mengatur interaksi antara bahan pangan dengan lingkungan sekitar, sehingga menguntungkan bagi bahan pangan, dan menguntungkan bagi manusia yang mengonsumsi bahan pangan. Sedangkan tujuan pengemasan adalah (a) Membuat umur simpan bahan pangan menjadi panjang, (b) Menyelamatkan produksi bahan pangan yang berlimpah, (c) Mencegah rusaknya nutrisi / gizi bahan pangan, (d) Menjaga dan menjamin tingkat kesehatan bahan pangan, (e) Memudahkan distribusi/pengangkutan bahan pangan, (f) Mendukung perkembangan makanan siap saji, dan (g) Menambah estetika dan nilai jual bahan pangan.

Selanjutnya Gaffar (2015) menyatakan bahwa pengemasan bahan pangan harus memenuhi beberapa kondisi atau aspek untuk dapat mencapai tujuan pengemasan itu, yaitu (a) Bahan pengemasnya harus memenuhi persyaratan tertentu, (b) Metode atau teknik Pengemasan

bahan pangan harus tepat; dan (c) Pola distribusi dan penyimpanan produk hasil pengemasan harus baik.

Bahan kemas baik bahan logam, maupun bahan lain seperti bermacam-macam plastik, gelas, kertas dan karton seyogyanya mempunyai 6 fungsi utama; yaitu :

- a. Sebagai pelindung terhadap kotoran dan kontaminasi.
- b. Sebagai pelindung terhadap kerusakan fisik, perubahan kadar air dan penyinaran (cahaya).
- c. Mempunyai fungsi yang baik, efisien dan ekonomis khususnya selama proses penempatan bahan kedalam wadah kemasan.
- d. Mempunyai kemudahan dalam membuka atau menutup dan juga memudahkan dalam tahap-tahap penanganan, pengangkutan dan distribusi.
- e. Mempunyai ukuran, bentuk dan bobot yang sesuai dengan standart yang ada, mudah dibuang, dan mudah dibentuk atau dicetak.
- f. Menampakkan identitas, informasi dan penampilan yang jelas agar dapat membantu promosi atau penjualan (Burhanuddin, 2014:45)

Banyaknya persyaratan yang diperlukan bagi bahan kemas, maka tentu saja bahan kemas alami tidak akan dapat memenuhi sebagian besar persyaratan tersebut. Karena itu manusia dengan bantuan teknologi berhasil membuat bahan kemas sintetik yang dapat memenuhi sebagian besar dari persyaratan minimal yang diperlukan (Syarief, 1989)

Suipriansah (2013) menyatakan bahwa jenis bahan pengemas dapat dibagi atas beberapa jenis, di antaranya adalah

1. Gelas, Sebagai bahan kemas gelas mempunyai sifat-sifat yang menguntungkan seperti *inert* (tidak bereaksi) kuat, tahan terhadap kerusakan, sangat baik sebagai *barier* terhadap benda padat, cair dan gas. Sifat gelas yang transparan menguntungkan dari segi promosi disamping itu beberapa jenis gelas seperti *pyrex* tahan terhadap suhu yang tinggi.
2. Kertas, Selain untuk media komunikasi atau media cetak, kertas digunakan menjadi bahan pengemas. Jenis-jenis kertas kemudian lebih beragam mulai dari kertas karton, kertas tulis, kraft, kertas label, kertas tahan minyak (lemak), hingga berbagai jenis karton. Secara berangsur-angsur sebagai bahan kemas, kemasan kertas mendapat saingan dari bahan kemas lain terutama plastik.
3. Logam, beberapa keuntungan dari kemasan logam (kaleng) untuk makanan dan minuman yaitu mempunyai kekuatan mekanik yang tinggi, mempunyai sifat sebagai *barrier* yang baik khususnya terhadap gas, uap air, jasa drenik, debu dan kotoran sehingga cocok untuk kemasan hermetis. Kemasan kaleng, umumnya digunakan untuk berbagai produk yang mengalami proses sterilisasi termal. Pada mulanya kemasan kaleng dibuat dari plat timah (*tin plate*) yang terdiri dari lembaran dasar baja dilapisi timah putih dengan cara encelupan dalam timah cair panas (*hot dipping*) atau dengan proses elektrolisa yaitu menggunakan listrik galvanis sehingga menghasilkan lapisan timah yang lebih tipis standar, seperti misalnya kaleng baja bebas

timah (*tin free steel*), kaleng tiga lapis (*three piece cans*), dan kaleng lapis ganda (*two piece cans*)

4. Plastik, penggunaan plastik dalam pengemasan sebenarnya sangat terbatas tergantung dari jenis makanannya. Kelemahan plastik adalah tidak tahan panas, tidak hermetis (plastik masih bisa ditembus udara melalui pori-pori plastik), dan mudah terjadi pengembunan uap air didalam kemasan ketika suhu turun. Penggunaan plastik sebagai kemasan dapat berupa kemas bentuk (*flexible*) atau sebagai kemas kaku. Makanan padat yang umumnya memiliki umur simpan pendek atau makanan yang tidak memerlukan perlindungan yang hebat dikemas dengan kemasan bentuk. Akan tetapi makan cair dan maka padat yang memerlukan perlindungan yang kuat perlu dikemas dengan kemasan kaku dalam bentuk botol, jerigen, kotak atau bentuk lainnya (Sardiman, 2014)
5. Kain Blacu, kemasan jenis ini digunakan untuk mengemas bahan pangan tepung, seperti tepung terigu atau tepung tapioka. Dibuat dalam bentuk kantung-kantung yang berkapasitas 10–50 kg. Kelebihannya adalah tidak mudah sobek/ kuat kainnya, flesibel, mudah dicetak dan murah harganya. Kelemahannya : memiliki permeabilitas udara yang jelek dan tidak kedap air.
6. Edible film, adalah bahan pengemas organik yang dapat dimakan sekaligus dengan bahan pangan yang dikemasnya, biasa terbuat dari senyawa polisakarida dan turunan lemak. Bahan yang digunakan antara lain polisakarida yang berasal dari rumput laut (agarose, karaginan,

dan alginat), polisakaridapati, amilosa film, gelatin, gum arabik, dan turunan monogliserida. Contoh pengemasan *edible film* adalah pada sosis, permen, kapsul minyak ikan, sari buah dan lain-lain.

7. Karton, sebenarnya merupakan bagian dari kertas namun lebih sering berfungsi sebagai wadah luar atau sebagai penyokong wadah utama dalam pengemasan bahan pangan agar lebih kuat, dan rigid. karton memiliki kelebihan antara lain elastisitas lebih baik dibanding kayu, dapat dicetak pada permukaannya, dapat dikerjakan secara masinal, pemakaiannya mudah, dan dapat dilipat sehingga tidak memerlukan ruang luas.
8. Daun, digunakan secara luas, bersifat aman dan bio-degradable, yang biasanya berupa daun pisang, daun jati, daun bambu, daun jagung dan daun palem. Lebih aman digunakan dalam proses pemanasan dibanding plastik.
9. Gerabah, digunakan sejak zaman dahulu, aman bagi bahan pangan asal tidak mengandung timbal. Gerabah yang diglasir bersifat kedap air, kedap udara, mampu menghambat mikrobia, dan bersifat dingin sehingga cocok untuk mengemas bahan pangan seperti saus, madu, anggur, minyak, curd/dadih dll.

Desain merupakan seluruh proses pemikiran dan perasaan yang akan menciptakan sesuatu, dengan menggabungkan fakta, konstruksi, fungsi dan estetika untuk memenuhi kebutuhan manusia. Dengan demikian desain adalah konsep pemecahan masalah rupa, warna, bahan, teknik, biaya, kegunaan dan pemakaian yang diungkapkan dalam gambar dan bentuk.

Suatu kemasan yang menarik dan sudah menjadi paten, biasanya telah melalui penelitian yang cukup lama mengenai kemasan dengan menggunakan teknik-teknik pewarnaan dan grafis cetakan. Desain yang berhasil sangat tergantung pada keahlian disainer, jenis tinta, material dan pencetak. Penampilan kemasan menggambarkan sikap laku perusahaan dalam mengarahkan produknya. Kurangnya perhatian akan kualitas produk dan desain kemasan yang tidak menarik akan menyebabkan keraguan konsumen terhadap produk tersebut (Syarief,1989)

Desain kemasan perlu diciptakan agar mempunyai nilai estetika yang tinggi. Karena itu diperlukan perencanaan yang baik dalam hal ukuran dan bentuk sehingga efisien dalam proses pengepakan, distribusi dan penyajian. Desain kemasan hendaknya mampu menumbuhkan kepercayaan dan mempengaruhi calon konsumen untuk menjatuhkan pilihan terhadap bahan yang dikemas. Setelah berhasil menarik perhatian dari calon konsumen, kemasan harus menampilkan produk pada suatu keadaan yang siap jual. Gambar yang terbaik dari bahan yang dikemas perlu ditonjolkan. Seakan-akan produk tersebut memang disajikan untuk memenuhi kebutuhan utama calon konsumen secara memuaskan.

Label kadang-kadang disebut juga etiket. Dalam pengertian perdagangan maka etiket didefinisikan sebagai label yang diletakkan, dicetak, diukir atau dicantumkan dengan jalan apapun pada kemasan. Etiket tersebut harus cukup besar agar dapat menampung semua keterangan yang diperlukan mengenai produk dan tidak boleh

mudah lepas, luntur atau lekang karena air, gosokan atau pengaruh sinar matahari

Menurut Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 79/Menkes/Per/III/1978 tentang Label dan Periklanan Makanan, maka pada label atau etiket kemasan khususnya untuk makanan dan minuman sekurang-kurangnya dicantumkan hal-hal sebagai berikut :

1. Nama makanan dan / merek dagang
2. Komposisi/kandungan bahan, kecuali untuk makna yang cukup diketahui komposisinya secara umum.
3. Isi netto
4. Nama dan alamat perusahaan yang memproduksi atau mengedarkan
5. Nomor pendaftaran (SP atau MD)
6. Kode produksi, tanggal kadaluarsa dan label halal.

Secara keseluruhan, pernyataan atau keterangan yang terdapat pada etiket harus ditulis dengan jelas, ukuran angka dan huruf harus jelas (0,75 mm) serta warna yang cukup kontras dengan latar belakangnya. Pada makanan yang memerlukan cara penyiapan, penggunaan atau penyimpanan secara khusus, perlu dicantumkan petunjuk mengenai hal tersebut pada etiket.

Untuk menarik konsumen, dibutuhkan label yang menarik, mudah dilihat dimengerti yang dicantumkan dalam kemasan, hal ini memerlukan perencanaan, penelitian dan pengembangan kemasan dan label secara terus menerus sesuai dengan tuntutan dan keinginan konsumen. Dengan

demikian produk dapat dengan mudah dilihat dan dikenali, sehingga konsumen akan tertarik dan membeli produk tersebut.

E. Analisis Biaya

Biaya adalah segala sesuatu yang mengurangi suatu tujuan dan suatu manfaat atau segala sesuatu yang membantu tujuan (*Gittinger, 1986*). Sedangkan menurut Abdul Rodjak (1996), biaya adalah nilai dari semua korbanan ekonomi yang dapat diperkirakan dan yang dapat diukur untuk menghasilkan sesuatu produk, atau secara singkat dapat dikatakan bahwa biaya adalah semua nilai faktor produksi yang dipergunakan untuk menghasilkan suatu produk dalam satu periode produk tertentu. Selanjutnya biaya produksi dapat dibedakan menjadi dua macam : Biaya tetap (*fixed cost*) dan Biaya tidak tetap (*variable cost*).

Pendapatan merupakan arus masuk bruto dari suatu manfaat ekonomi yang muncul dalam aktivitas normal perusahaan dalam waktu satu periode jika arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal (IAI, 2002)

Penerimaan adalah nilai semua produk yang dihasilkan dari suatu usahatani dalam satu periode tertentu, jumlah penerimaan yang diterima dari suatu usaha yang dijalankan sangat penting diperhitungkan, karena hal itu dapat mempengaruhi berapa besarnya keuntungan atau pendapatan.

Menurut Pearce dan Robinson (Nugraheni, 2014), margin pemasaran merupakan selisih harga dari dua atau lebih tingkat rantai pemasaran, atau antara harga ditingkat produsen dan harga eceran

ditingkat konsumen. Margin tata niaga hanya merepresentasikan perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima produsen, tetapi tidak menunjukkan jumlah kuantitas pemasaran produk.

Dalam penelitian ini margin pemasaran dihitung sebagai selisih antara harga jual jagung marningsebelum pengemasan dengan harga jual jagung marning setelah pengemasan. Untuk mengetahui nilai margin pemasaran pada setiap pelaku pemasaran, maka akan dilakukan pengujian dengan menggunakan alat analisis biaya dan margin pemasaran (*cost margin analysis*) yaitu dengan menghitung besarnya margin pemasaran, biaya dan keuntungan pemasaran serta *share* yang diperoleh petani.

Ada beberapa instrumen yang digunakan dalam pemasaran jagung marning, diantaranya adalah margin tata niaga (*marketing margin*) dan margin keuntungan (*profit margin*). Selisih harga di suatu titik rantai pemasaran dengan harga di titik lainnya biasa disebut dengan margin kotor atau margin pemasaran. Sedangkanmargin keuntungan atau margin bersih adalah margin kotor dikurangi biaya-biaya rantai pemasaran. Komponen margin pemasaran terdiri dari 1) biaya-biaya yang diperlukan lembaga-lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran atau biaya fungsional; dan 2) keuntungan lembaga pemasaran. Apabila dalam pemasaran suatu produk pertnaian, terdapat lembaga pemasaran yang melakukan fungsi-fungsi pemasaran, maka margin pemasaran dapat ditulis sebagai berikut:

$$M_{ji} = P_{ri} - P_{fi} \text{ atau } M_{ji} = b_i + k_i$$

Dimana:

M_{ji} = Marjin pemasaran pada tingkat lembaga ke-1 (Rp)

P_{ri} = Harga ditingkat tertentu (Rp)

B_i = Biaya pemasaran pada tingkat lembaga ke-i (Rp)

k_i = Keuntungan pemasaran pada tingkat lembaga ke-1 (Rp)

Sementara untuk mengetahui besarnya distribusi nilai tambah yang diterima oleh setiap pelaku atau aktor disepanjang rantai nilai, dilakukan dengan menghitung marjin keuntungan yang diterima oleh setiap pelaku atau aktor. Secara matematis marjin keuntungan dapat ditulis sebagai berikut:

$$\pi = Pa - Pb - C$$

Dimana:

π = Keuntungan yang diterima oleh setiap pelaku (aktor)

P_a = Harga jual disetiap pelaku (Rp/kg)

P_b = Harga beli produk disetiap pelaku (Rp/kg)

C = Biaya pemasaran pada setiap pelaku (Rp/kg)

Tingkat efisiensi suatu usaha bisa ditentukan dengan menghitung per *cost ratio* yaitu imbangannya antara hasil usaha dengan total biaya produksinya. Untuk mengukur efisiensi suatu usaha digunakan R/C Ratio. R/C Ratio merupakan perbandingan antara penerimaan dan biaya untuk mengetahui besaran keuntungan atau kerugian dan kelayakan suatu proyek agribisnis. Secara matematis dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Dimana:

TR = Total penerimaan (Rp/kg)

TC = Total biaya produksi (Rp/kg)

Total biaya meliputi semua perbelanjaan atas faktor-faktor produksi yang digunakan meliputi faktor produksi yang tetap jumlahnya dan yang dapat berubah dari total produksi yang dihasilkan masing-masing oleh petan bila dikalikan dengan harga jual, maka dapat diketahui penerimaan yang diterima oleh masing-masing aktor dalam rantai nilai. Terdapat tiga kriteria dalam R/C Ratio yaitu:

R/C ratio > 1, maka usaha tersebut efisien dan menguntungkan

R/C ratio = 1, maka usaha tersebut BEP

R/C ratio < 1, maka usaha tersebut tidak efisien atau merugikan

Menurut Soekartawi (2013), penerimaan usaha tani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Pernyataan ini dapat dituliskan sebagai berikut :

$$TR_i = Y_i \times P_{yi}$$

Dimana:

TR = Total penerimaan

Y = Produksi yang diperoleh dalam suatu usahatani

P_y = Harga Y

Adapun pendapatan usahatani merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya. Pernyataan ini dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Dimana:

Pd = Pendapatan usahatani

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya

F. Penelitian Terdahulu

Beberapa judul penelitian sebelumnya tentang nilai tambah (*value added*) dan rantai nilai (*value chain*) serta kemasan, diantaranya adalah:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Sumartono tahun 2014 dengan judul Pengaruh Kemasan dalam peningkatan Nilai Jual Produk UMKM di Kota Surabaya Jawa Timur, menunjukkan bahwa kemasan yang baik mampu memberikan nilai jual yang tinggi kepada konsumen. Di samping itu, dengan kemasan yang baik, menjadi sarana promosi bagi perusahaan dalam memperkenalkan produknya ke tengah-tengah masyarakat. Kendala yang dihadapi oleh UMKM dalam hal kemasan, di antaranya adalah biaya yang mahal, tenaga grafis yang terbatas, kontinuitas produk serta perizinan usaha.
2. Kuntoro Boga Andri Tahun 2013 melakukan penelitian dengan judul Analisis Rantai Pasok dan Rantai Nilai Bunga Krisan di Daerah Sentra Pengembangan Jawa Timur .Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan agribisnis bunga potong krisan masih memiliki prospek yang menjanjikan untuk direalisasikan guna meningkatkan angkatan kerja dan pendapatan petani di Jawa Timur. Pengembangan agribisnis bunga krisan harus berorientasi pada pasar.Khusus usaha produk bungankrisan potong, permintaan yang

terbentuk dari selera konsumen sangat menentukan laku tidaknya produk yang ditawarkan. Pengusaha dan petani produsen krisan harus mengikuti perkembangan pasar terbuka dengan mencari terobosan-terobosan dalam peningkatan kualitas nilai tambah dan produksi.

3. Muhammad Syibil pada tahun 2013 melakukan penelitian dengan judul Analisis Rantai Nilai pada Komoditas Jamur Tiram Putih di Kabupaten Bogor (Studi Kasus pada P4s Nusa Indah) menjelaskan bahwa anggota rantai pasokan jamur tiram putih terdiri dari anggota primer (P4S Nusa Indah, pengumpul dan pengecer) dan anggota sekunder (pemasok bahan baku dan kemasan). Aliran rantai pasokan dimulai dari P4S Nusa Indah, pedagang pengumpul dan terakhir ke pedagang pengecer. Kemitraan yang sudah terjalin atas dasar kepercayaan dan saling memerlukan antar pihak. Adapun tujuan dari kemitraan yaitu untuk meningkatkan pendapatan serta meningkatkan kemampuan usaha kelompok mitra. Selain itu, besaran margin yang didapat oleh para pelaku di sepanjang rantai nilai jamur tiram putih ini relatif berimbang.
4. Analisa pendapatan dan nilai tambah yang diteliti oleh Andi Putrianisa Nurfadilah tahun 2014 hasil dari penelitian tersebut berdasarkan uraian analisis nilai tambah dapat di simpulkan bahwa pengolahan talas menjadi kripik talas di kabupaten bantaeng memiliki perolehan nilai tambah yang tergolong tinggi karena ratio nilai tambah produk kripik talas > 50%

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dari segi alat analisis dan lokasinya. Penelitian ini menganalisis rantai nilai (*value chain*) dan nilai tambah (*value added*) jagung marning, melalui alat kuantitatif yang terdapat aktivitas analisis biaya dan margin yang memiliki langkah-langkah penghitungan biaya peluang dan biaya keuangan, penghitungan biaya investasi yang diperlukan, penghitungan penerimaan perpelaku, penghitungan rasio keuangan, perubahan keuangan yang terjadi dalam kurun waktu tertentu, posisi keuangan relatif para pelaku yang berada di daerah penelitian dan belum pernah dilakukan pada penelitian terdahulu.

Perbedaan lainnya adalah, penelitian ini mengkaji dari hulu sampai hilir masalah jagung marning, sehingga wawasan yang didapatkan cukup luas dan dapat menjadi salah satu bahan guna menciptakan suatu komoditas yang dikelola secara hilirisasi.

G. Kerangka Konseptual

Jagung merupakan salah satu komoditas andalan Propinsi Sulawesi Selatan, dimana dari hasil jagung ini, telah menjadi salah satu sumber pendapatan utama petani jagung. Jagung merupakan suatu produk agribisnis yang memiliki banyak keunggulan, memiliki kandungan gizi yang tinggi, serta mudah memeliharanya.

Dewasa ini, telah dikembangkan suatu produk olahan yang bahan utamanya jagung pulut, yakni jagung marning. Hasil olahan ini merupakan suatu produk dalam bentuk cemilan dan telah dikenal ditingkat lokal maupun tingkat nasional. Telah diterima oleh semua kalangan, baik

pejabat, masyarakat umum, bahkan telah menjadi oleh-oleh khas daerah ini. Alur bisnis jagung marning dimulai dari petani jagung yang memproduksi jagung pulut, kemudian dilanjutkan kepada pengolah awal (biasanya istri petani) dimana pekerjaannya adalah memasak, mengeringkan dengan standar-standar tertentu. Setelah itu, hasil olahan ini disuplai ke industri kecil skala rumah tangga untuk digoreng dan diberikan racikan-racikan tertentu sehingga sesuai dengan selera konsumen.

Proses yang dilakukan pada industri skala rumah tangga ini adalah memberikan berbagai rasa, mengemas dengan label-label sertifikat dan lainnya, sehingga sangat menarik untuk dijual di toko-toko serta supermarket yang ada. Beberapa toko oleh-oleh telah memajangkannya sebagai produk andalan, dan terakhir masyarakat umum yang membelinya, bahkan wisatawan dari manca Negara banyak yang menggemarinya.

Ketersediaan pasokan dari petani akan jagung pulut serta kesediaan ibu-ibu rumah tangga melakukan pengolahan awal menjadi salah satu pertimbangan utama terhadap rantai nilai (*value chain*) jagung marning bagi industri rumah tangga. Selain itu, harga jagung pulut bukan merupakan komoditas yang mendapatkan prioritas bagi pemerintah setempat, sehingga pihak pengolah atau industri rumah tangga kadang kewalahan dalam hal ketersediaan bahan baku.

Pengetahuan tentang rantai nilai jagung pulut, akan memberikan solusi optimal untuk ketepatan produk, ketepatan tempat dan kebutuhan

pasar melalui analisis deskriptif yang berhubungan dengan teknik untuk pencatatan, pengorganisasian dan peringkasan informasi dari data nuremik. Selain itu, rantai pasok dianalisis secara deskriptif dengan mengidentifikasi pelaku yang terlibat, fungsi dan hubungan antar pelaku sepanjang rantai nilai mulai dari produsen hingga konsumen.

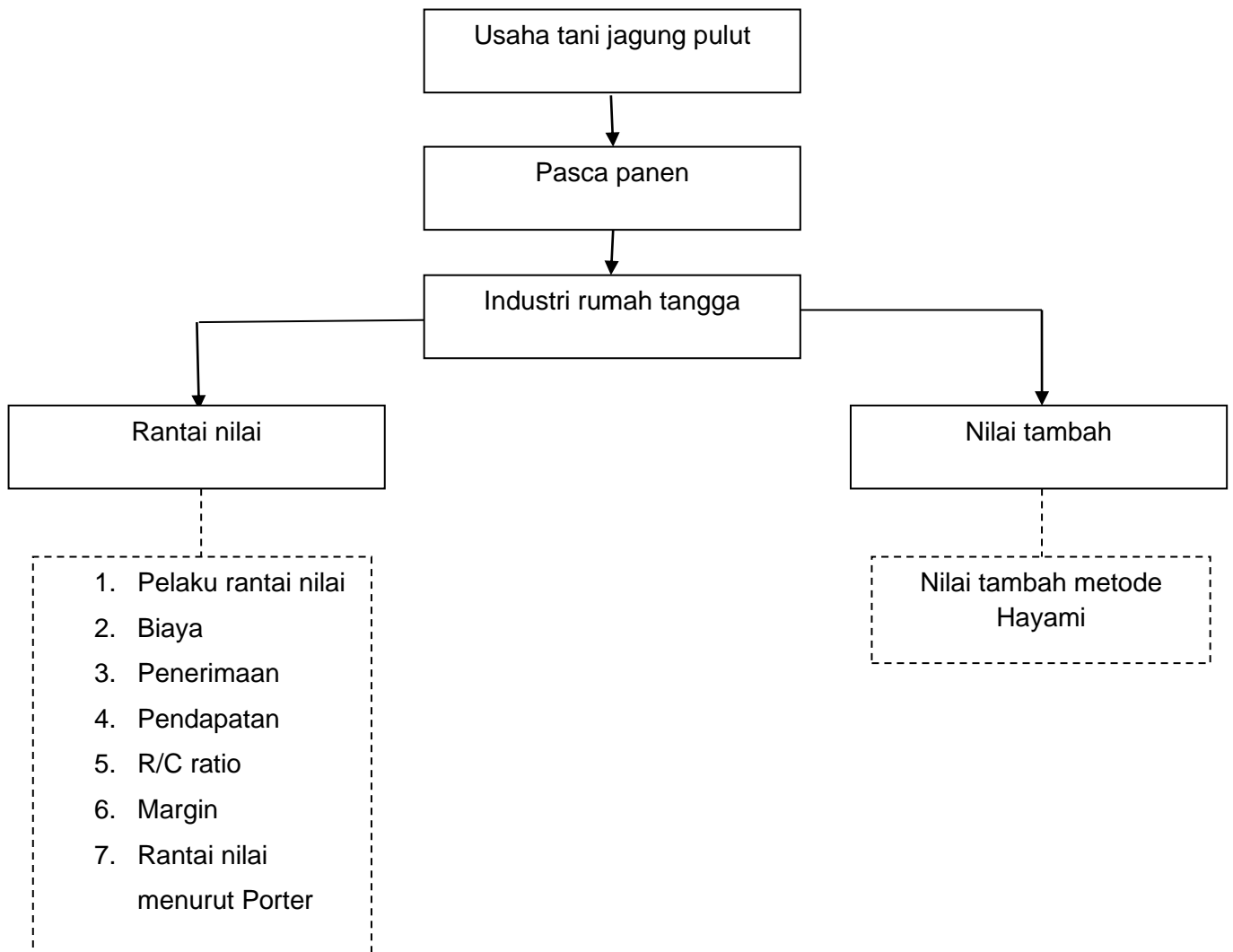
Rantai nilai digunakan dalam menganalisis secara kuantitatif melalui analisis biaya, nilai tambah yang diperoleh oleh para pelaku sepanjang rantai nilai, dengan margin pemasaran dan margin keuntungan. Analisis ini akan membuka cakawala berpikir tentang besaran keuntungan atau hasil yang didapatkan oleh setiap pelaku usaha jagung marning.

Analisis nilai tambah pada industri rumah tangga jagung marning dianalisis untuk mengetahui nilai tambah tersebut terkait biaya, penerimaan dan pendapatan dari industri rumah tangga jagung marning.

Salah satu Industri rumah tangga jagung marning di Makassar, merupakan perusahaan yang berpengalaman dalam hal industri jagung marning. Dimana perusahaan mengelola jagung marning mulai dari hulu sampai hilir atau mulai dari tingkat petani, pengolah awal sampai kepada konsumen. Perusahaan ini telah melakukannya dalam beberapa tahun terakhir, bahkan telah mendapatkan beberapa penghargaan terkait dengan industri kecil skala rumah tangga, baik dari pemerintah daerah, pemerintah provinsi maupun dari beberapa perguruan tinggi. Bahkan perusahaan ini senantiasa menjadi rujukan bagi perguruan jika ada mahasiswa yang berniat melakukan penelian tentang industri kecil..Kondisi ini membuat kita semakin terbuka wawasan tentang

peluang-peluang yang ada serta kendala yang dihadapi dalam mengembangkan tingkat kesejahteraan masyarakat pelaku jagung marning.

Berdasarkan uraian tersebut, maka secara jelas skema kerangka konseptual dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Kerangka Konseptual Rantai Nilai (*Value Chain*) dan Nilai Tambah (*value added*) Jagung marning

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan suatu hal yang sangat penting diperhatikan sebelum melaksanakan penelitian itu sendiri. Penelitian ini merupakan proses yang dilakukan secara bertahap, yakni dari perencanaan dan perancangan penelitian, menentukan fokus penelitian, waktu penelitian, pengumpulan data, analisis, dan penyajian hasil penelitian.

Penulisan hasil penelitian ini dilakukan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Metode kualitatif menghasilkan data deskriptif, baik berupa kata-kata ungkapan tertulis maupun lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Sedangkan pendekatan secara kuantitatif dimana proses penggalian informasi diwujudkan dalam bentuk data angka-angka sebagai alat untuk menemukan keterangan mengenai apa yang diketahui. Pendekatan kuantitatif bertujuan untuk menganalisis biaya, margin pemasaran, dan keuntungan yang diperoleh dari setiap pelaku pada rantai bisnis di pengolahan jagung Marning di Kota Makassar. Desain penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif harus terstruktur, baku, formal dan dirancang sematang mungkin sebelumnya. Desain bersifat spesifik dan detail karena desain merupakan suatu rancangan penelitian yang akan dilaksanakan sebenarnya.

Sumber data sekunder berupa tabel atau bagan sederhana yang digunakan dalam penelitian ini untuk memberikan fakta-fakta yang lebih ringkas dan mudah dipahami pembaca. Selain itu, digunakannya foto, grafik, dan peta, yakni merupakan usaha penulis untuk memberi keterangan yang lebih lengkap dan detail.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan (a) hasil produksi, (b) volume perusahaan dalam mengelola produk agribisnis, (c) pengalaman perusahaan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka dipilih lokasi penelitian di Industri Kota Makassar

Ruang lingkup penelitian ini terbatas, hanya analisis rantai nilai (*value chain*) dan nilai tambah (*value added*) usaha jagung marning. Waktu pelaksanaan penelitian pada bulan Juni sampai Juli 2019.

C. Populasi dan Teknik Sampel

Menurut Sugiyono (2013), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini semua industri jagung marning yang ada di Kota Makassar

Pengambilan sampel dari suatu populasi dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling* dan *snowball sampling*, Teknik sampling merupakan metode atau cara menentukan sampel dan besar suatu sampel. Teknik pengambilan sampling adalah suatu cara mengambil sampel yang representative dari populasi. Representative

maksudnya sampel yang diambil benar-benar mewakili dan menggambarkan keadaan populasi yang sebenarnya. *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya hanya pada satu sumber data dalam hal ini adalah industri rumah tangga jagung marning, namun belum mampu memberikan data yang lengkap. Maka di cari sumber data yang lain berdasarkan data yang di peroleh dari sumber data pertama data. Untuk menentukan besarnya sampel yang dapat diambil dari populasi yang ada, kita dapat menggunakan teknik sampling yang ada. Untuk menentukan sebagian yang dapat mewakili populasi dibutuhkan suatu cara yang disebut sampling. Menurut (W. Gulo, 2002), sampling adalah pengambilan sampel dari suatu populasi.

Pengambilan sampel (responden) dari suatu populasi dalam penelitian ini dilakukan pada petani dan pedagang yang terlibat dalam rantai nilai industri rumah tangga jagung marning. Penarikan sampel petani, pedagang dan industri rumah tangga dilakukan dengan teknik *purposive sampling.*, Penelitian dilakukan di 4 industri rumah tangga jagung marning yang ada di Kota Makassar yaitu: (1) Galizah jagung marning, (2) Alwiyah Jagung Marning, (3) Kembar dua Jagung Marning, (4)Cap Petani jagung Marning. Dengan titik pantau yang dimulai dari pelaku industri, karena awalan sumber informasi rantai nilai dapat diketahui dari pelaku industri rumah tangga, Sehingga semua pelaku dan aktivitas dalam rantai nilai dapat diketahui dan diidentifikasi secara menyeluruh.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan adalah:

1. Data primer

Data primer yaitu data yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan responden maupun melalui kuesioner yang berisi sejumlah daftar pertanyaan sesuai dengan variabel yang akan diteliti.

2. Data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari lembaga /instansi atau pihak yang terkait secara langsung dengan penelitian ini yaitu Dinas Pertanian Propinsi Sulawesi Selatan, Dinas Perindustrian Propinsi Sulawesi Selatan, Dinas Perdagangan Propinsi Sulawesi Selatan.

Teknik pengumpulan data digunakan adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi yaitu pengamatan secara langsung di tempat atau di lokasi penelitian untuk mendapatkan gambaran umum mengenai penelitian yang akan dilaksanakan. Dalam metode observasi digunakan jenis observasi `non-sistematis, yaitu mengadakan pengamatan langsung ke lapangan.

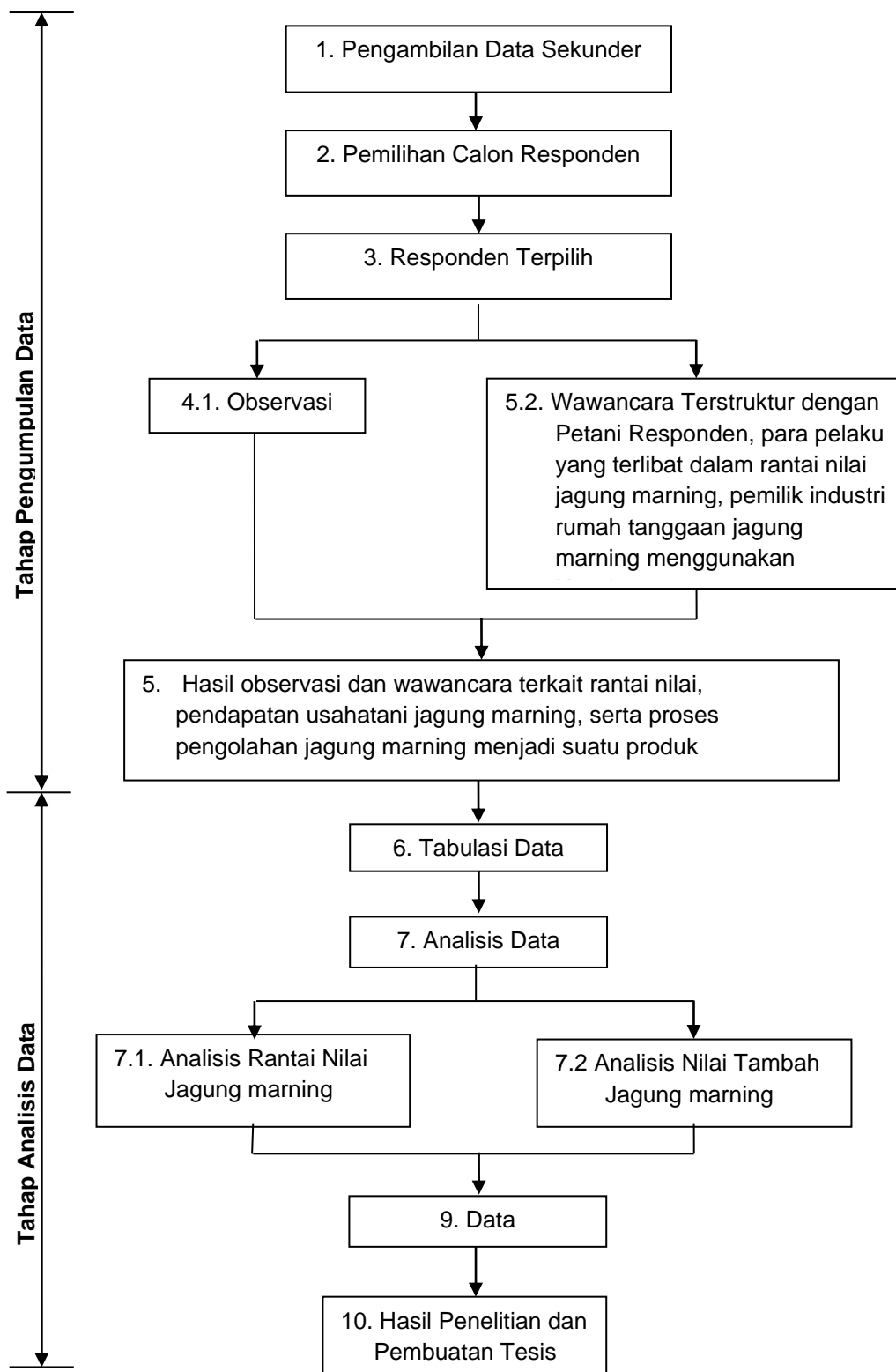
2. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data primer dalam bentuk deskripsi dan numerik kepada pihak-pihak yang terkait pada rantai nilai dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang selanjutnya

akan dijawab oleh responden dengan cara jawabannya ataupun memilih alternatif jawaban.

3. Tabulasi data

Tabulasi data dalam penelitian ini data primer dan data sekunder yang telah diperoleh dari tahap pengumpulan data dihimpun lalu di masukkan kedalam tabel.



Gambar 4 : Diagram Alir Proses Penelitian

E. Analisis Data

1. Analisis Rantai Nilai (*Value Chain*) Jagung Marning

Analisis rantai nilai bertujuan mendeskripsikan analisis karakteristik setiap pelaku yang terlibat dalam rantai nilai produk Jagung Marning. Berikut langkah-langkah dalam menggunakan alat analisis kualitatif dalam rantai nilai produk Jagung Marning

- a. Mengidentifikasi secara deskriptif data dan informasi yang diperoleh dari observasi dan hasil wawancara terstruktur melalui kuesioner pada setiap pelaku yang terlibat dalam rantai nilai produk Jagung Marning.
- b. Menggambarkan aliran rantai nilai Jagung Marning.

Analisis kuantitatif digunakan untuk menganalisis besarnya biaya, penerimaan, pendapatan, nilai tambah, serta margin yang diperoleh dari setiap pelaku rantai nilai. Penghitungan pada analisis kuantitatif ini menggunakan aplikasi *Microsoft excel*. Langkah - langkah dalam menggunakan alat analisis kuantitatif dalam rantai nilai Jagung Marning sebagai berikut:

- a. Menghitung Biaya Yang Dikeluarkan Para Pelaku Rantai Nilai Jagung Marning

Mengidentifikasi biaya kegiatan seorang pelaku. Biaya yang dikeluarkan oleh pelaku meliputi biaya operasional (biaya tetap dan biaya variabel) dan biaya investasi. Biaya variabel adalah biaya yang merubah dan memiliki hubungan langsung dengan tingkat produksi dalam suatu siklus produksi atau penjualan. Biaya variabel merupakan biaya yang relevan bagi pengambilan keputusan ekonomi dalam jangka pendek

.Biaya tetap tidak berubah sejalan dengan perubahan pada besarnya produksi. Sebagai contoh: pajak lahan, biaya modal dan penyusutan alat. Penghitungan biaya yang dikeluarkan oleh para pelaku dengan cara menambahkan semua biaya-biaya (biaya variabel, biaya tetap, biaya investasi) dalam berjalannya suatu produksi.

Untuk menghitung biaya total dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = Total biaya produksi Jagung Marning (Rp)

TFC = Total biaya tetap Jagung Marning (Rp)

TVC = Total biaya variabel Jagung Marning (Rp)

b. Menghitung Penerimaan Para Pelaku Rantai Nilai Jagung Marning

Setelah biaya para pelaku dihitung, maka pada tahapan selanjutnya diperlukan mengidentifikasi penerimaan. Rumus untuk menghitung penerimaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

Keterangan:

TR = Total penerimaan produksi Jagung Marning (Rp)

Q = Jumlah produk Jagung Marning (Kg)

P = Harga jual produksi Jagung Marning (Rp)

c. Menghitung Margin yang diperoleh para pelaku rantai nilai jagung marning

Setelah mengetahui biaya investasi, biaya variabel, biaya tetap dan atau biaya lain yang terkait serta penerimaan yang diperoleh, posisi keuangan pelaku dalam rantai nilai dapat dianalisis. Langkah yang dapat dipergunakan antara lain:

1) Pendapatan

Pendapatan atau laba, dihitung dengan cara mengurangi biaya keseluruhan yang meliputi biaya variabel dan biaya tetap dari penerimaan. Menurut Soekartawi (2006:58), pendapatan merupakan selisih dari penerimaan total dengan biaya total yang dikeluarkan. Secara matematis pendapatan bersih dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan petani Jagung Marning (Rp)

TR = Total penerimaan produksi Jagung Marning (Rp)

TC = Total biaya produksi Jagung Marning (Rp)

2) Margin Pemasaran

Untuk mengetahui margin pemasaran dapat diketahui dengan perhitungan secara matematis sebagai berikut:

$$M_{ji} = P_{ri} - P_{fi} \text{ atau } M_{ji} = b_i + k_i$$

Keterangan:

M_{ji} = Margin pemasaran pada tingkat lembaga ke-1 (Rp)

P_{ri} = Harga ditingkat tertentu (Rp)

Pfi = Harga ditingkat berikutnya (Rp)

bi = Biaya pemasaran pada tingkat ke-1 (Rp)

ki = Keuntungan pemasaran pada tingkat lembaga ke-1 (Rp)

Rasio margin pemasaran dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Pemasaran} = \frac{M_{ji}}{\Sigma M_{ji}} \times 100\%$$

Keterangan:

M_{ji} = Marjin pemasaran pada tingkat lembaga ke-1 (Rp)

ΣM_{ji} = Total Marjin pemasaran pada seluruh tingkat lembaga (Rp)

3) R/C Ratio

Menurut Soekartawi (2006:97), tingkat efisiensi suatu usaha biasa ditentukan dengan menghitung *per cost ratio* yaitu perbandingan antara hasil usaha dengan total biaya produksinya. Untuk mengetahui produksi Jagung Marning tersebut layak atau tidak maka digunakan metode *Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)*. Metode R/C Ratio adalah suatu metode pengambilan keputusan terhadap suatu protek dengan cara membandingkan penerimaan (*revenue*) dengan total biaya (*total cost*) yang telah dikeluarkan. Secara matematis dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

TR = Total penerimaan Jagung Marning (Rp)

TC = Total biaya Jagung Marning (Rp)

Ada tiga kriteria dalam R/C ratio yaitu:

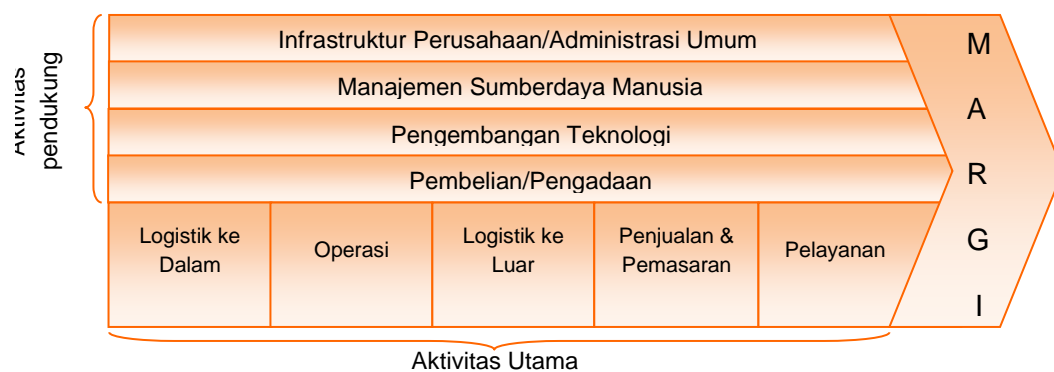
R/C ratio > 1, maka usaha tersebut efisien dan menguntungkan

R/C ratio = 1, maka usaha tersebut BEP

R/C ratio < 1, maka usaha tersebut tidak efisien atau merugikan

- d. Analisis Rantai Nilai Jagung Marning pada Pelaku Utama menurut Teori Porter

Mendeskripsikan aktivitas utama dan aktivitas pendukung yang dilakukan oleh para pelaku yang berperan dalam aliran rantai nilai produk Jagung Marning berdasarkan Teori Porter.



Gambar 5 : Rantai Nilai Menurut Porter (ACIAR, 2012)

2. Analisis Nilai Tambah (*Value Added*) pada Pelaku Utama Rantai Nilai Jagung Marning

Nilai tambah (*value added*) pada penelitian ini adalah nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan ataupun penyimpanan dalam suatu produksi. Dalam proses pengolahan nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai biaya-biaya yang dikeluarkan dan input lainnya, tidak termasuk

tenaga kerja. Dengan kata lain nilai tambah menggambarkan imbalan bagi tenaga kerja, modal dan manajemen.

Untuk menghitung nilai tambah pada penelitian ini, digunakan perhitungan nilai tambah metode Hayami

Tabel 1 : Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami

Output, Input, Harga		Notasi
1	Output (kg/periode)	A
2	Bahan Baku (kg/periode)	B
3	Tenaga Kerja (HOK/periode)	C
4	Faktor Konversi (Kg output/kg bahan baku)	$D = A/B$
5	Koefisiensi tenaga kerja (HOK/kg bahan baku)	$E = C/B$
6	Harga output (Rp/kg)	F
7	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK)	G
Pendapatan dan Keuntungan		
8	Harga bahan baku (Rp/kg)	H
9	Sumbangan input lain (Rp/Kg)	I
10	Nilai output (Rp/kg)	$J = D \times F$
11	a. Nilai tambah (Rp/kg) b. Rasio nilai tambah (%)	$K = J - I - H$ $L\% = (K/J) \times 100\%$
12	a. Imbalan tenaga kerja (Rp/kg) b. Bagian tenaga kerja (%)	$M = E \times G$ $N\% = (M/K) \times 100\%$
13	a. Keuntungan (Rp/kg) b. Tingkat keuntungan (%)	$O = K - M$ $P\% = (O/J) \times 100\%$

3. Kendala dan Pendorong Pengembangan Industri Jagung Marning

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data secara deskriptif dengan alat bantu penelitian berupa kuesioner yang berisikan pertanyaan-pertanyaan seputar kendala-kendala dan faktor pendorong yang dihadapi oleh pelaku industri jagung marning.

F. Definisi Operasional

Untuk memudahkan dalam pengambilan data dan menyamakan persepsi dalam penelitian ini, maka disusun definisi operasional sebagai berikut:

1. Produksi Jagung Marning adalah jumlah Jagung Marning yang dihasilkan pada musim produksi dinyatakan dalam satuan kilogram (Kg) pada tahun 2018.
2. Petani Jagung adalah setiap orang yang berusaha tani Jagung pulut di Sulawesi Selatan
3. Pengolah awal adalah sekelompok orang yang mengolah jagung pulut menjadi jagung marning setengah jadi dan siap diantarkan ke industri rumah tangga pengolah jagung marning.
4. Toko atau pasar modern adalah sebuah sarana/wadah tempat menyimpan dan memamerkan produk jagung marning untuk dijual kepada konsumen
5. Konsumen adalah orang atau lembaga yang membeli jagung marning, baik untuk dikonsumsi langsung maupun untuk kepentingan lainnya.
6. Penerimaan pelaku adalah hasil penjualan Jagung Marning setiap pelaku ke pelaku berikutnya belum dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dalam satuan rupiah per buah (Rp/buah).
7. Harga di tingkat produsen adalah harga Jagung Marning yang diterima petani pada waktu transaksi jual beli, diukur dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/buah).
8. Harga beli pelaku rantai nilai adalah harga beli Jagung Marning oleh setiap pelaku rantai nilai Jagung Marning dalam satuan (Rp/buah).

9. Harga konsumen atau harga beli adalah harga Jagung Marning yang dibayar oleh pembeli pada waktu terjadi transaksi jual beli Jagung Marning, diukur dalam satuan rupiah per buah (Rp/buah).
10. Biaya variabel adalah biaya yang berubah dan memiliki hubungan langsung dengan tingkat produksi dalam suatu siklus produksi atau penjualan dalam satuan Rupiah (Rp).
11. Biaya tetap adalah biaya yang independen/terlepas dari biaya produksi dalam satuan Rupiah (Rp).
12. R/C Ratio adalah perbandingan antara penerimaan produksi Jagung Marning dengan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi Jagung Marning.
13. Nilai tambah pada rantai nilai Jagung Marning adalah hasil pengurangan dari harga jual dari setiap pelaku sepanjang rantai nilai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dihitung dalam satuan Rupiah per kilogram (Rp/kg).
14. Produk pengolahan Jagung Marning adalah beberapa hasil pengolahan Jagung Marning menjadi suatu produk yang diproduksi oleh industri rumah tangga.
15. Bahan baku merupakan Jagung Marning yang digunakan untuk menghasilkan produk olahan Jagung Marning dari lahan usahatani sendiri maupun dari hasil usahatani petani Jagung Marning lain dihitung dalam satuan rupiah per kilogram (Rp/kg).

16. Tenaga kerja adalah orang yang berkerja pada usahatani Jagung Marning dan industri rumah tangga produk olahan Jagung Marning dihitung dalam Hari Orang Kerja (HOK).
17. Harga produk adalah nilai jual produk pengolahan Jagung Marning yang dihitung dalam satuan rupiah per produk (Rp/produk).
18. Nilai produk adalah pendapatan yang diterima pengusaha dalam pengolahan Jagung Marning yang dihasilkan dihitung dalam satuan rupiah per produk (Rp/produk).
19. Pendapatan industri rumah tangga produk pengolahan Jagung Marning adalah total penerimaan yang diterima produsen sudah dikurangi total biaya dalam satuan rupiah per buah(Rp/kg).
20. Margin adalah perbedaan harga suatu barang yang diterima oleh produsen dengan harga yang dibayar oleh konsumen, yang terdiri dari biaya pemasaran dan keuntungan dari para pelaku rantai nilai dalam satuan rupiah per buah (Rp/kg).
21. Volume jual adalah jumlah Jagung Marning yang dijual pada waktu transaksi jual beli, diukur dalam satuan buah (kg).
22. Volume beli adalah jumlah Jagung Marning yang dibeli oleh pelaku perantara dan konsumen akhir, diukur dalam satuan kilogram (kg).
23. Konsumen akhir adalah orang yang mengonsumsiJagungMarning yang membelinya dari pedagang pengecer dan mengonsumsi produk olahan Jagung Marning dari industri rumah tangga Jagung Marning.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Industri rumah tangga

a. Profil Industri rumah tangga Kembar Dua

CV Kembar Dua Makassar adalah agroindustri yang bergerak pada bidang pengolahan hasil pertanian menjadi makanan yang enak dan bergizi dan dapat dikonsumsi oleh segala usia. Usaha ini didirikan pada tanggal 12 Oktober 2001 dan disahkan keberadaannya. Awal memulai bisnis jagung marning karena hasil produksi jagung yang banyak dan belum adanya pengolahan hasil produk pertanian yang menarik sehingga perlu adanya proses pengolahan lanjut atau diversifikasi dari komoditi jagung dan juga sebagai gagasan untuk menjalankan industri rumah tangga.

Biografi wirausaha merupakan tulisan tentang kehidupan seorang yang mempunyai usaha. Secara sederhana biografi dapat dikatakan sebagai riwayat hidup seseorang. Dibawah ini terdapat biografi pemilik CV. Kembar Dua Yaitu :

Nama Perusahaan : CV. Kembar Dua Makassar

Bidang Usaha : Pengolahan Jagung Marning

Skala Usaha : Kecil (Home Industri)

Alamat : Jl Monumen Emysaelan III corner building No. A7

Nama Pemilik : Agus Khalik

Lama Usaha : 17 Tahun

- Izin-izin Usaha : 1. SITU No.503/103/IG-P/10/KPAP
2. SITU No.503/2295/SIUPK-B/KPAP
3. TDP No.503/1312/TDCPV-P/KPAP
4. Depkes PPIRT
5. Sertifikasi Jaminan Halal

Pengalaman :

1. Ketua I Bidang Pembinaan Anggota di Asprind Tahun 2010–sekarang.
2. Ketua Forum UKM Mandiri SulSel tahun 2014–2019.
3. Ketua Asosiasi Usaha Kecil Indonesia (AUKI) Kota Makassar tahun 2011–2015
4. Ketua Asosiasi Pengusaha Pengolah Hasil-hasil Pertanian Tahun 2012– 2017.

Pengalaman Selama Mengelola Kegiatan di Bidang Home Industri:

1. Tahun 1998–2002 menjadi pengurus Koperasi PKBI Sulsel.
2. Tahun 2001/2002 menjadi tim monitoring penyaluran dana bantuan tepung terigu kepada koperasi pengolah berbahan baku terigu.
3. Menjadi Instruktur dan Pembicara pada kegiatan Mahasiswa PMW baik di UNHAS maupun di UNM.
4. Menjadi Pelatih tentang bagaimana memulai dan menjalankan usaha di beberapa kegiatan Pelatihan Purnabakti Karyawan BRI se-Indonesia Timur yang difasilitasi oleh LPM UNHAS (2006–2010).

Prestasi/Penghargaan yang Pernah Diraih :

1. Menjadi Peserta Terbaik dalam beberapa kali mengikuti pelatihan TOT oleh Dinas Koperasi dan UKM Sulsel dan Disperindag Sulawesi selatan.
2. Penghargaan dari Dinas Tenaga Kerja sebagai UKM yang memiliki produktivitas kerja dan mutu yang baik.
3. Tahun 2012, menjadi UKM Terbaik di Sulawesi Selatan dan mendapat penghargaan dari Kepala Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Selatan.
4. Tahun 2013 mendapatkan penghargaan dari nobel Entrepreneur STIE Nobel Indonesia Makassar.

Organisasi merupakan wadah untuk mencapai suatu tujuan. Struktur organisasi menggambarkan posisi sumberdaya manusia yang ada didalamnya sesuai dengan jabatannya masing-masing. Salah satu unsur pendukung dalam menentukan kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuana dalah sistem struktur organisasi perusahaan tersebut. Struktur organisasi ini menggambarkan dan menyatakan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Struktur organisasi ini menggambarkan dan menyatakan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Dengan adanya struktur organisasi maka masing-masing bagian dapat mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tanggung jawab dan wewenang seluruh karyawan serta kepada siapa mereka harus bertanggung jawab.

b. Profil Industri rumah tangga Melody F5

Industri rumah tangga Melody F5 merupakan industri rumah tangga yang bergerak di bidang pengolahan makan, salah satu komoditi yang diolahnya ialah jagung marning dengan brand Galizah marning. Usaha ini didirikan pada tanggal 2017 dan disahkan keberadaannya. Awal memulai bisnis jagung marning karena hasil produksi jagung yang banyak dan belum adanya pengolahan hasil produk pertanian yang menarik sehingga perlu adanya proses pengolahan lanjut atau diversifikasi dari komoditi jagung dan juga sebagai gagasan untuk menjalankan industri rumah tangga.

Biografi wirausaha merupakan tulisan tentang kehidupan seorang yang mempunyai usaha. Secara sederhana biografi dapat dikatakan sebagai riwayat hidup seseorang. Dibawah ini terdapat biografi pemilik UKM Melody F5 :

Nama UKM : Melody F5
Bidang Usaha : Pengolahahan Jagung Marning
Skala Usaha : Kecil (Home Industri)
Alamat : Graha Togika Blok C no. 13
Nama Pemilik : Jumriah Yulinda
Lama Usaha : 3 Tahun
Izin-izin Usaha : 1. Depkes PPIRT
2. Sertifikasi Jaminan Halal
3. BPPOM

Pengalaman pemilik menjadi peserta pelatihan-pelatihan pengembangan UKM atau bimbingan teknis pengolahan komoditi pangan serta menjadi peserta di berbagai pameran industri rumah tangga yang di laksanakan oleh dinas-dinas terkait

Organisasi merupakan wadah untuk mencapai suatu tujuan. Struktur organisasi menggambarkan posisi sumberdaya manusia yang ada didalamnya sesuai dengan jabatannya masing-masing. Salah satu unsur pendukung dalam menentukan kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuana dalah sistem struktur organisasi perusahaan tersebut. Struktur organisasi ini menggambarkan dan menyatakan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Struktur organisasi ini menggambarkan dan menyatakan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Dengan adanya struktur organisasi maka masing-masing bagian dapat mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tanggung jawab dan wewenang seluruh karyawan serta kepada siapa mereka harus bertanggung jawab. Pemilik Industri mengambil semua peran dalam strukturnya hanya tenaga kerja yang di pekerjakannya.

c. Profil Industri rumah tangga Usaha Makmur Bersama

Usaha Makmur Bersama merupakan industri rumah tangga yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil produk pertanian yang di bentuk pada 25 juni 1987 dan resmi memiliki ijin industri rumah tangga pada tanggal 8 April 1998.

Biografi wirausaha merupakan tulisan tentang kehidupan seorang yang mempunyai usaha. Secara sederhana biografi dapat dikatakan sebagai riwayat hidup seseorang. Dibawah ini terdapat biografi pemilik Usaha Makmur Bersama (tanadoang) :

Nama UKM : Usaha Makmur Bersama (tanadoang)

Bidang Usaha : Pengolahan Jagung Marning

Skala Usaha : Kecil (Home Industri)

Alamat : Kacong Dg. Lalang no. 146 c

Nama Pemilik : Marliyah

Lama Usaha : 21 Tahun

Izin-izin Usaha : Nomor PIRT. 215730601.193.2.21

Nomor TDPP. 202210790968

Nomor SIUPkecil503/210/SIUP-P/DPM-PTSP/III/2000

Nomor SITU.503/234/P/III-A/DPM-PTSP/III/2018

Nomor halal. 06120011991018

Pengalaman pemilik menjadi peserta pelatihan-pelatihan pengembangan UKM atau bimbingan teknis pengolahan komoditi pangan serta menjadi peserta di berbagai pameran industri rumah tangga yang di laksanakan oleh dinas-dinas terkait

Organisasi merupakan wadah untuk mencapai suatu tujuan. Struktur organisasi menggambarkan posisi sumberdaya manusia yang ada didalamnya sesuai dengan jabatannya masing-masing. Salah satu unsur pendukung dalam menentukan kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuana dalah sistem struktur organisasi perusahaan

tersebut. Struktur organisasi ini menggambarkan dan menyatakan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Struktur organisasi ini menggambarkan dan menyatakan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Dengan adanya struktur organisasi maka masing-masing bagian dapat mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tanggung jawab dan wewenang seluruh karyawan serta kepada siapa mereka harus bertanggung jawab. Pemilik Industri mengambil semua peran dalam strukturnya hanya tenaga kerja yang di pekerjakannya.

Salah satu bentuk penggunaan lahan yaitu untuk aktivitas industri. Dalam penggunaan lahannya harus memenuhi syarat-syarat lokasi antara lain tingkat ketinggian dan kemiringan lahan kurang dari 5% yang berada di luar wilayah banjir, bukan zona labil dan bukan daerah patahan atau retakan, berlokasi di daerah pusat kota atau daerah pinggiran (menyebar dalam ruang kota), kemudahan aksesibilitas baik ke fasilitas transportasi komersial maupun ke tenaga kerja, tersedianya jaringan utilitas, kesesuaian dengan penggunaan lahan di daerah sekitarnya, kesesuaian lokasi dengan pengelolaan kualitas udara (Chapin, 1979). Sehingga pembangunan industri terjadi pendayagunaan sumber daya alam baik berupa pemanfaatan kandungan tanah maupun sebagai wadah/ruang dari kegiatan industri. Selain itu keberadaan industri di suatu tempat juga tergantung pada faktor lingkungan.

Wilayah Sulawesi Selatan khususnya kota Makassar dan sekitarnya merupakan wilayah yang mempunyai potensi lokasional dan

daya dukung fisik yang cukup memadai untuk pengembangan industri, selain itu juga menjadi daerah sentralisasi ekonomi. Pengembangan industri menuntut penyediaan lahan yang cukup luas serta prasarana dan fasilitas pendukung. Di masa datang, perkembangan kegiatan industri harus diimbangi dengan pengelolaan dan penanganan kawasan terutama dalam menjaga keseimbangan terhadap lingkungan.

Berdasarkan data dari Dinas pertanian tanaman pangan dan hortikultura provinsi Sulawesi selatan ada 150 industri rumah tangga yang terdaftar dan tersebar di wilayah Sulawesi selatan dengan berbagai varian komoditinya. Diantaranya terdapat 76 industri rumah tangga tanaman pangan meliputi industri rumah tangga sirup jagung manis, jagung marning, penggilingan padi, dan lain-lain. Salah satu yang menjadi titik fokus disini ialah industri rumah tangga jagung marning yang merupakan oleh-oleh khas Makassar.

Karakteristik responden menggambarkan keadaan dan kondisi status responden dalam usahanya. Dengan adanya karakteristik responden maka akan memudahkan dalam menganalisis usahanya. Karakteristik responden meliputi nama responden, umur, luas lahan, pendidikan, lama berusaha tani, sumber modal

1. Petani

Responden yang diambil dalam penelitian ini terdiri dari 10 petani yang berusahatani jagung pulut tahun 2018. Responden ini berlokasi Kabupaten Sidrap, bantaeng dan bulukumba. Petani responden dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan informasi melalui pedagang

pengumpul dan industri jagung marning karena petani responden memiliki hubungan kemitraan terhadap industri jagung marning dalam hal pembelian bahan baku. Adapun karakteristik petani responden dapat dilihat pada Tabel 2

Tabel 2 : identitas petani responden

No.	Karakteristik Petani	Jumlah	Persentase (%)
1.	Umur (Tahun)		
	▪ 35–45	6	60
	▪ 46–55	3	30
	▪ 56–65	1	10
2.	Pendidikan Terakhir		
	▪ SD/Sederajat	4	40
	▪ SMP/Sederajat	2	20
	▪ SMA/Sederajat	4	40
3.	Luas Lahan (Ha)		
	▪ 0–1	6	60
	▪ 1,1–2	4	40
4.	Lama Berusahatani (Tahun)		
	▪ 11–15	5	50
	▪ 16–20	5	50
5.	Sumber Modal		
	▪ Sendiri	10	100

Tabel 3 menunjukkan bahwa karakteristik petani jagung pulut, golongan umur 35 – 55 tahun terdapat 6 orang dengan persentase 60%, golongan umur 46 – 55 tahun terdapat 3 orang dengan persentase 30% dan golongan umur 56 – 65 tahun terdapat 1 orang dengan hasil persentase 10%. Hal ini menunjukkan bahwa umur petani responden masih dikategorikan dalam umur produktif dalam berusahatani.

Pendidikan umumnya akan mempengaruhi cara berpikir petani dan turut mempengaruhi keberhasilan dalam mengelola usahatani. Pada

Tabel 2 menunjukkan bahwa tingkat pendidikan petani yang tertinggi pada tingkat SD/Sederajat sebanyak 4 orang (40%), tingkat SMA/Sederajat sebanyak 2 orang (40%), SMP/Sederajat sebanyak 2 orang (20%),.. Hal ini menunjukkan bahwa masih banyak responden yang tingkat pendidikan masih rendah. Rendahnya pendidikan responden ini disebabkan oleh keterbatasan biaya untuk melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi, sehingga mereka lebih memilih untuk bekerja atau membantu orang tua dalam mencari nafkah disaat usia belia yang seharusnya memperoleh pendidikan yang cukup.

Pada dasarnya luas lahan yang dikelola oleh petani responden sangat berpengaruh terhadap kegiatan usahataniya baik terhadap jenis komoditi maupun pada pola usahatani itu sendiri. luas lahan yang dimiliki petani responden berkisar 0–1 Ha sebanyak 6 orang (60%), luas lahan petani responden berkisar 1,1–2 Ha sebanyak 4 orang (40%). Hal ini menunjukkan bahwa tingkat penguasaan lahan petani masih tergolong sempit. Sempitnya luasan lahan usahatani adalah rendahnya tingkat pendapatan petani.

Pengalaman berusahatani yang dimaksud adalah terhitung sejak mengusahakan usahatani jagung pulut. Pengalaman hidup petani merupakan pembelajaran besar untuk menuju ke tingkat pengembangan usaha taninya. Petani yang telah berusaha tani yang paling lama sekitar 11–15 tahun sebanyak 5 orang (53%), lama berusahani 16–20 tahun sebanyak 5 orang (50%). Dengan lamanya pengalaman berusahatani tersebut diharapkan petani mampu mengoptimalkan penerapan kegiatan

usahatannya, sehingga dapat meningkatkan hasil produksi buah jagung pulut yang dihasilkan.

Sumber modal usahatani diperoleh dari dua sumber, yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Modal sendiri dalam berusahatani merupakan modal yang berasal dari petani sendiri sedangkan modal pinjaman dapat berupa kredit di bank dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam hal ini, sumber modal petani responden jagung pulut yang digunakan untuk berusahatani yaitu sumber modal sendiri dikarenakan terlalu rumitnya prosedur dan syarat agunan membuatnya tidak mengambil pinjaman ke bank.

2. Pedagang Pengumpul

Responden pada pedagang pengumpul dalam penelitian ini terdiri dari 3 orang. Wawancara pertama dilakukan oleh peneliti dimulai dari pedagang pengumpul dikarenakan peran pedagang pengumpul dinilai cukup besar dalam mendistribusikan hasil usahatani jagung pulut. Adapun karakteristik pedagang pengumpul dapat dilihat pada Tabel 3

Tabel 3 : Identitas pedagang pengumpul jagung pulut

No.	Karakteristik Pedagang Pengumpul	Jumlah	Persentase (%)
1.	Umur (Tahun)		
	▪ 41 – 50	1	33,33
	▪ 51 – 60	2	66,66
2.	Pendidikan Terakhir		
	▪ SMP/Sederajat	1	33,33
	▪ SMA/Sederajat	1	33,33
	▪ D3/Sederajat	1	33,33
3.	Luas Lahan (m ²)		
	▪ 11– 20	1	33,33
	▪ 21 – 80	2	66,66
4.	LamaUsaha (Tahun)		
	▪ 10 – 15	1	33,33
	▪ 16 – 20	2	66,66
5.	Sumber Modal		
	▪ Sendiri	3	100

Tabel 3 menunjukkan bahwa golongan umur pedagang pengumpul 41–55 tahun terdapat 1 orang (33,33%) dan 56–65 tahun sebanyak 2 orang (66,66%). Hal ini menunjukkan bahwa golongan umur pedagang pengumpul ini terbilang masih produktif dalam mengusahakan usahanya sebagai pedagang antar daerah. Umur produktif seseorang dalam bekerja sekitar 15–65 tahun.

Tingkat pendidikan berpengaruh terhadap kemampuan seseorang dalam menerima informasi dan menyerap inovasi, sehingga cara berpikirnya akan relatif lebih maju. Tingkat pendidikan pada pedagang pengumpul yang tertinggi adalah pada tingkat SMA/Sederajat sebanyak 1 orang (33,33%) dan tingkat SMP/Sederajat sebanyak 1 orang (33,33%) dan D3/Sederajat sebanyak 1 orang (33,33%).

Luas bangunan yang dimaksud adalah luas lahan bangunan gudang yang digunakan pedagang pengumpul sebagai penyimpanan sementara jagung pulut hasil panen di lahan usahatani petani sebelum di distribusikan ke industri rumah tangga. Luas bangunan gudang 2 pedagang pengumpul kisaran 21 – 30 m².

Lamanya pengalaman usaha sebagai pedagang pengumpul jagung pulut sekitar 10–15 tahun sebanyak 1 orang (33,33%) dan lama pengalaman usaha pedagang pengumpul 16–20 tahun sebanyak 2 orang. Lamanya pengalaman usaha sebagai pedagang pengumpul berpengaruh pada pendistribusian jagung pulut kepada pedagang besar serta keberlangsungan suatu usaha perdagangan jagung pulut ke depannya. Sumber modal usaha dalam perdagangan jagung pulut yang dilakukan pedagang pengumpul mengandalkan sumber modal sendiri. Sumber modal sendiri ini dioptimalkan penggunaannya dalam pembelian jagung pulut hasil usahatani petani jagung pulut.

3. Industri rumah tangga jagung marning

. Industri rumah tangga jagung marning merupakan industri yang mengolah jagung pulut menjadi suatu produk yang memiliki nilai jual yang tinggi yang dapat memberikan nilai tambah. Terdapat 4 industri pengolahan jagung marning yang menjadi responden. Adapun karakteristik industri rumah tangga jagung marning dilihat pada Tabel 5

Tabel 4 : Identitas responden Industri rumah tangga Jagung Marning

No.	Identitas industri	Jumlah	Persentase (%)
1	Umur (Tahun)		
	▪ 40 – 49	3	75
	▪ 50 – 59	1	25
2	Tingkat Pendidikan		
	▪ D1	1	25
	▪ S1	1	25
3	Luas Lahan bangunan		
	▪ 50 – 100 m ²	2	100
	▪ 100 – 150 m ²	1	
4	Lama Berdagang (Tahun)		
	▪ 1 – 10	2	50
	▪ 11 – 20	1	25
5	Sumber Modal		
	▪ Sendiri	1	100

Tabel 4 menunjukkan sumber modal dari industri rumah tangga jagung marning ini berasal dari modal sendiri. Dilihat dari usia pemilik industri ini masih tergolong usia produktif serta latar belakang pendidikannya yang bisa dikatakan cukup tinggi yang dapat membantu dalam proses pengembangan usahanya karena dapat memahami system pengelolaan yang baik. Serta lebih memahami rantai nilai yang terlibat dalam proses produksinya. Pengalaman yang cukup mumpuni dalam dunia usaha industri rumah tangga jagung marning merupakan suatu modal yang besar dalam menjalankan industri ini. Sehingga lebih memahami proses produksi atau pengelolaan yang baik dan melakukan inovasi-inovasi dalam pengembangan industrinya.

Lahan bangunan industri rumah tangga jagung marning merupakan lahan atau tempat yang digunakan dalam proses produksi pengolahan jagung marning. Semua proses produksi dari penyimpanan bahan baku, pengolahan serta pengemasan dilakukan di tempat tersebut. Pengalaman usaha responden industri rumah tangga jagung pulut sudah berjalan selama cukup lama. Dengan adanya pengalaman usaha tersebut diharapkan mampu mempertahankan suatu usahanya dengan tingkat persaingan yang ketat yang didukung oleh strategi bisnis yang tepat dalam memasarkan produk hasil olahan jagung pulut. Sumber modal responden dalam mendirikan industri rumah pengolahan jagung pulut bersumber pada modal sendiri

4. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan pedagang yang menjual hasil produk komoditas ke konsumen secara sedikit demi sedikit atau satuan. Pedagang pengecer adalah pelaku rantai yang berhubungan langsung dengan konsumen secara langsung. Pedagang pengecer dalam penelitian ini terdiri dari 10 orang yang bertransaksi langsung mengenai pembelian produk jagung marning. Adapun karakteristik pedagang pengecer dapat dilihat pada Tabel 5

Tingkat pendidikan S1/Sederajat pada pedagang pengecer berjumlah 10 orang dengan persentase Tingkat pendidikan pedagang pengecer tergolong cukup tinggi, sehingga diharapkan lebih memiliki inovasi dalam pemasaran produknya

Tabel 5 : Identitas Pedagang pengecer

No.	Karakteristik Pedagang Pengecer	Jumlah	Persentase (%)
1.	Tingkat Pendidikan	S1	100
	▪ S1/Sederajat	10	100
2.	Tempat Usaha		
	▪ Kios	10	100
3.	Lama Berdagang (Tahun)		
	▪ 10 – 19	2	50
	▪ 20 – 29	4	25
	▪ 30 - > 39	4	25
4.	Sumber Modal		
	▪ Sendiri	10	100

Tempat usaha merupakan tempat pedagang pengecer melakukan transaksi jual beli dari hasil usahanya ke konsumen secara langsung. Terdapat 10 pedagang pengecer yang memiliki toko sendiri untuk berjualan jajan khas oleh-oleh

Lamanya pengalaman usaha yang dimiliki responden pedagang pengecer jagung marning yang lebih dari 20 tahun. Dengan lamanya pengalaman usaha pedagang pengumpul diharapkan mampu meningkatkan pendapatan usahanya.

Modal dalam suatu usaha adalah hal yang sangat penting dalam keberlangsungan usaha dagangnya. Pada umumnya sumber modal pedagang pengecer untuk membeli jagung marning lebih memilih menggunakan modal sendiri. Hal ini diberlakukan karena modal sendiri lebih mudah dalam pemanfaatannya walaupun jumlahnya terbatas serta tidak ada beban biaya bunga yang harus dibebankan kepada pedagang

pengecer yang harus dibayarkan setiap periode pembayaran seperti halnya pada peminjaman fasilitas kredit bank yang disediakan oleh pemerintah setempat di lokasi penelitian.

Pengolahan merupakan suatu proses produksi yang dilakukan untuk menghasilkan produk bernilai tambah. Pengolahan yang dimaksud adalah mengolah jagung pulut menjadi suatu produk hasil berupa jagung marning. Dalam melakukan proses produksi pengolahan jagung marning pada dasarnya memiliki beberapa tahapan. Secara lengkap proses produksi jagung marning dapat dilihat pada Tabel 6

Table 6 : proses produksi jagung marning di industri rumah tangga jagung marning

Proses produksi jagung marning		
Industri pertama	Tahap	Industri kedua
Perendaman	1	Perebusan
perendaman ini bertujuan untuk menghilag bau-bau atau kotoran yang melekat pada bahan. Setelah di rendam selama 2 jam		perebusan bersama kapur sirih bertujuan agar memudahkan pelepas kulit ari jagung pulut, perebusan tahap awal ini berlangsung selama dua jam
Perebusan	2	Pencucian
perebusan bersama baking soda selama 6 sampai 7 jam		menghilangkan kulit ari yang masih melekat pada jagung pulut
Penirisan	3	Perendaman
Tahapan selanjutnya meniriskan jagung pulut yang telah matang		berlangsung selama 24 jam dengan pergantian air dilakukan setiap 4 jam lalu setelah itu dilakukan pencucian tahap akhir hingga bersih
Penjemuran	4	Perebusan/pematangan
Penjemuran berlangsung selama 3 hari dengan tujuan untuk menghilangkan atau mengurangi kadar kandungan air yang terdapat pada jagung pulut		Perebusan tahap yang kedua ialah perebusan jagung pulut hingga matang, perebusan ini juga berlangsung selama 2 jam

Lanjutan Tabel 6

Penggorengan	5	Pengeringan
Sebelum masuk dalam proses penggorengan, dilakukan pemanasan bahan baku menggunakan tenaga matahari atau oven, dengan durasi waktu 1 sampai 2 jam dengan tenaga matahari sedangkan menggunakan oven hanya memakan waktu 20 menit		Proses pengeringan ini menggunakan tenaga matahari, dimana proses pengeringan ini selama dua hari dengan waktu penjemuran berkisar 5 sampai 6 jam perhari
Penirisan	6	Penggorengan
Proses penirisan dimaksudkan untuk menghilangkan sisa-sisa minyak yang masih terdapat pada jagung marning		Sebelum masuk dalam proses penggorengan dilakukan pemanasan bahan baku menggunakan tenaga matahari atau oven, dengan durasi waktu 1 sampai 2 jam dengan tenaga matahari sedangkan menggunakan oven hanya memakan 20 menit
Pemberian bumbu	7	Penirisan
Proses pemberian bumbu atau perasa dilakukan keesokan harinya setelah jagung yang telah di goreng benar- benar dingin.		Proses penirisan dimaksudkan untuk menghilangkan sisa-sisa minyak yang masih terdapat pada jagung marning
Pengemasan	8	Pemberian bumbu
Proses pengemasan ini juga dimaksudkan untuk menjaga daya tahan produk olahan sehingga tidak mudah rusak.		Proses pemberian bumbu atau perasa dilakukan keesokan harinya setelah jagung yang telah di goreng benar- benar dingin
	9	Pengemasan
		Pengemasan ini merupakan tahap akhir sebelum di jual kepada konsum, proses pengemasan ini juga dimaksudkan untuk menjaga daya tahan produk olahan sehingga tidak mudah rusak

Dari table di atas dapat dilihat ada dua jenis perlakuan produksi yang di lakukan oleh industri rumah tangga jagung marning, perbedaan

perlakuan tersebut di maksudkan untuk memperoleh jagung marning yang sesuai dengan keinginan atau standar industri

B. Rantai Nilai Jagung Marning

Rantai nilai (*value chain*) adalah serangkaian urutan kegiatan utama dan kegiatan pendukung yang dilakukan perusahaan untuk mengubah input (bahan baku) menjadi output (produk jadi). adas dua alat analisis yang digunakan antara lain: analisis rantai nilai secara kuantitatif dan analisis rantai nilai berdasarkan teori Porter.

1. Biaya Pelaku dalam Rantai Nilai Jagung marning

Biaya merupakan pengorbanan atau pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau peorangan yang bertujuan untuk memperoleh manfaat lebih dari aktivitas yang dilakukan tersebut (Raharja, 2009:54). Biaya dalam rantai nilai jagung marning adalah biaya kegiatan yang dikeluarkan oleh setiap pelaku rantai nilai. Adapun biaya tersebut dapat dilihat sebagai berikut:

A. Petani

Biaya petani adalah biaya yang dikeluarkan petani dalam berusahatani jagung pulut yang terbagi atas biaya variabel dan biaya tetap. Adapun biaya tersebut dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7 : Biaya usahatani Jagung Pulut

No.	Jenis Biaya	Jumlah		
	Luas Lahan (Ha)	7.70	0,77	1
	Jumlah Jagung pulut (Kilogram)	7.500	750	974
1.	Biaya Variabel (Rp)	19.745.450	1.449.545	1.882.525
2.	Biaya Tetap (Rp)	4.229.800	422.980	549.324
	Total Biaya (Rp)	23.975.250	1.872.525	2.431.849

Tabel 7 menunjukkan bahwa terdapat dua biaya yang dikeluarkan petani dalam berusahatani jagung pulut yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel untuk luas lahan seluas 7.70 Ha mengeluarkan biaya variabel sebesar Rp 19.745.450 dan biaya tetap sebesar Rp 4.229.800 dengan total biaya sebesar Rp 23.975.250. Jika dirata-ratakan, setiap petani memiliki luas lahan seluas 0,77 Ha dengan mengeluarkan biaya variabel sebesar Rp 1.449.545 dan biaya tetap sebesar Rp 422.980 dengan total biaya sebesar Rp 1.872.525. sedangkan jika petani memiliki luas lahan 1 Ha, maka total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 2.431.849

B. Pedagang Pengumpul, Industri rumah tangga dan Pedagang Pengecer

Biaya pada pedagang pengumpul, industri rumah tangga dan pedagang pengecer adalah biaya kegiatan usaha yang dikeluarkan pada masing-masing pelaku utama.

Table 8 : Biaya pedagang pengumpul dan industri rumah tangga

No.	Jenis Biaya	Pelaku Utama Rantai Nilai		
		Pedagang Pengumpul	Industri rumah tangga	Pedagang Pengecer
	Jumlah Jagung Pulut (Kilogram)	7.000	7500	2.775
1.	Biaya Variabel (Rp)	40.337.700	92.224.900	1.117.500
2.	Biaya Tetap (Rp)	6.764.881	5.915.903	75.842.500
	Total Biaya (Rp)	47.102.581	98.140.803	77.017.500
	Total Biaya Per Pelaku (Rp)	15.700.860	24.535.200	4.278.750
	Total Biaya Per kilogram (Rp)	6.728	13.085	27.754

Tabel 8 menunjukkan bahwa total biaya yang dikeluarkan pedagang Pengumpul untuk 7000 kg jagung pulut sebesar Rp 47.102.581, industri rumah tangga untuk 7,500 kg sebesar Rp 98,140,803 dan pedagang pengecer untuk 2,775 kg sebesar Rp 77,017,500. Jika dirata-ratakan, pedagang pengumpul mengeluarkan biaya Rp 6,728 per kilogram, industri rumah tangga sebesar Rp 13,085 per kg dan pedagang pengecer sebesar Rp 8,462 per kg. Terjadinya perbedaan biaya yang dikeluarkan masing-masing pelaku dikarenakan setiap pelaku dalam rantai nilai jagung pulut memiliki perbedaan biaya variabel dan biaya tetap berbeda-beda dalam melakukan kegiatan usahanya sampai produk yang diusahakannya diterima oleh konsumen akhir.

2. Penerimaan Pelaku dalam Rantai Nilai Jagung marning

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Penerimaan pelaku dalam rantai nilai jagung pulut yang dimaksud adalah total produksi jagung pulut dikalikan dengan harga jual jagung pulut per kilogram. Adapun penerimaan dari setiap pelaku dalam rantai nilai jagung marning dapat dilihat pada Tabel 9

Tabel 9 menunjukkan bahwa penerimaan setiap pelaku rantai nilai jagung pulut berbeda-beda. Penerimaan petani untuk 7,500 kg sebesar Rp 33,750,000 dengan rata-rata penerimaan per kg sebesar Rp 4,500,. Penerimaan pedagang pengumpul untuk 7,000 kg sebesar Rp 61,250,000, rata-rata pedagang pengumpul memperoleh penerimaan per kg sebesar Rp 8,750,00

Tabel 9 : Penerimaan Pelaku Rantai nilai

No.	Pelaku Rantai Nilai	Penerimaan		
		Volume Produksi	Harga Satuan (Rp)	Total Nilai (Rp)
1.	Petani (Kg)	7.000	4.500	31.500.000
		500	4.500	2.250.000
	T o t a l	7.500		33.750.000
	Rata-rata Per Petani	750		3.375.000
	Rata-rata Per Hektar	974		4.383.116
	Rata-rata per kg	1		4.500
2.	Pedagang Pengumpul (kg)	1.300	12.000	15.600.000
		2.200	12.000	26.400.000
		2.000	5.500	11.000.000
		1.500	5.500	8.250.000
	T o t a l	7.000		61.250.000
	Rata-rata Per Pedagang Pengumpul	2.333		20.416.666
	Rata-rata Per kg	1		8.750
3.	Industri Pengolahan			
	Bahan baku (7500)			
	a. Curah	1.500	25.000	37.500.000
	b. Kemasan	30.468		269.317.000
	T o t a l			306.817.000
	Rata-rata per Industri	1.875		76.704.250
	Rata-rata Per kg	1		40.908
4.	Pedagang Pengecer	13.710	12.700	165.072.000
	T o t a l			165.072.000
	Rata-rata Per Pedagang Pengecer	761		9.170.666
	Rata-rata Per Bungkus	1		12.040

Penerimaan Industri rumah tangga untuk 7.500 kg menghasilkan 1500 kg jagung marning curah senilai Rp 37.500.000, dan 269.317.000 dari 30.468 bungkus jagung marning berbagai ukuran yang di sebar ke beberapa toko dan kota, jika dirata-ratakan penerimaan industri rumah tangga jika mengolah 1 kg jagung pulut mendapatkan penerimaan sebesar Rp 40,908. penerimaan pedagang pengecer untuk total 13.700 bungkus dengan berbagai ukuran sebesar Rp 134,602,500, jika dirata-ratakan penerimaan per bungkus sebesar Rp 9,825.

3. Pendapatan Pelaku dalam Rantai Nilai Jagung Marning

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Pendapatan yang dimaksud adalah pendapatan bersih yang diperoleh dan merupakan selisih antara nilai produksi dengan total biaya yang dikeluarkan dari setiap pelaku rantai nilai. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 10

Tabel 10 menunjukkan bahwa pada pelaku rantai nilai petani menghasilkan pendapatan sebesar Rp 7,524,750 dengan nilai pendapatan Rp 1,304 per kg. Pelaku rantai nilai pada tingkat pedagang pengumpul menghasilkan pendapatan sebesar Rp 14,147,419 yang diperoleh dari hasil pengurangan penerimaan sebesar Rp 61,250,000 dengan biaya sebesar Rp 47,102,581. dan pendapatan Rp 2,022 per kg. Pada tingkat pelaku rantai nilai industri rumah tangga jagung pulut menghasilkan pendapatan sebesar Rp 306,817,000 dan pendapatan senilai Rp 27,823 perkilogram. Sedangkan pada pelaku rantai nilai pedagang pengecer menghasilkan pendapatan sebesar Rp 54,304,500

dari hasil pengurangan penerimaan sebesar Rp 165.072.000 dengan biaya sebesar Rp 110.304.500

Table 10 : Pendapatan pelaku rantai nilai jagung marning

No.	Pelaku Rantai Nilai	Volume Produksi	Penerimaan (Rp)	Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)
1.	Petani				
	Total	7.500	33.750.000	23.975.250	7.524.750
	Rata-rata Per Petani	750	3.375.000	2.397.525	752.475
	Rata-rata Per Hektar	974	4.383.116	3.113.668	1.269.448
	Rata-rata Per Kg	1	4.500	3.196	1.304
2.	Pedagang Pengumpul				
	Total	7.000	61.250.000	47.102.581	14.147.419
	Rata-rata Per Pengumpul	2.333,33	20.416.666	15.700.860	4.715.806
	Rata-rata Per Kg	1	8.750	6.728	2.022
3.	Industri rumah tangga				
	Total	7.500	306.817.000	98.140.803	208.676.197
	Rata-rata Per Industri	1.875	76.704.250	24.535.200	52.169.050
	Rata-rata Per Kg	1	40.908	13.085	27.823
4.	Pedagang Pengecer				
	Total (Bahan baku 2.775kg)	13.710	165.072.000	110.767.500	54.304.500
	Rata-rata Per P.pengecer	416,66	9.170.666	6.153.750	3.016.916
	Rata-rata Per Kg	1	59.485	39.916	19.569

4. Margin Pelaku Rantai Nilai Jagung Marning

Margin adalah selisih antara harga pada tingkat produsen dengan harga ditingkat konsumen akhir. Dalam hal ini margin dihitung dari setiap

pelaku rantai nilai dilihat dari setiap saluran rantai nilai yang dilakukan oleh para pelaku rantai nilai (ACIAR, 2012:103). Emhar et al. (Koesmara, 2015) menjelaskan bahwa margin pemasaran merupakan bagian biaya yang dibayarkan dan pendapatan yang diterima oleh setiap mata rantai yang terlibat dalam proses rantai nilai. Adapun margin yang diperoleh dalam bentuk tabel dari pelaku utama di tiap saluran rantai nilai dapat dilihat pada Tabel 11

Tabel 11 : Margin Pelaku Rantai Nilai

Pelaku dalam Rantai Nilai		Margin			
		Volume Produksi (Kg)	Total Produksi (Rp)	Per Kg (Rp)	% Margin
Saluran 1: Petani→Pengumpul→Industri→Pengecer→Konsumen					
(1)	Petani	400	1.800.000	4.500	2,98
	Pedagang pengumpul		4.800.000	12.000	7,92
	Industri RT (kemasan 200 gr) Galizah		24.000.000	60.000	39,60
	Pengecer		30.000.000	75.000	49,50
	Total		60.600.000	151.500	100
(2)	Petani	875	3.937.500	4.500	4,81
	Pedagang pengumpul		10.500.000	12.000	12,81
	Industri RT (kemasan 350 gr) Kembar Dua		30.000.000	34.200	36,61
	Pengecer		37.406.250	42.750	45,77
	Total		81.937.750	93.642	100
(3)	Petani	474	2.133.000	4.500	4,86
	Pedagang pengumpul		2.607.000	5.500	5,95
	Industri RT (kemasan 200 gr) Cap Petani Jagung		15.405.000	32.500	35,14
	Pengecer		23.700.000	50.000	54,05
	Total		43.845.000	92.500	100
(4)	Petani	1.026	4.617.000	4.500	3,11
	Pedagang pengumpul		5.643.000	5.500	3,81
	Industri RT (kemasan 150 gr) Cap Petani Jagung		60.191.316	58.666	40,55
	Pengecer		77.976.000	75.924	52,53
	Total		148.427.316	144.666	100
Saluran 2: Petani→Pengumpul→Industri RT →Konsumen					
(1)	Petani	100	450.000	4.500	4,92
	Pedagang pengumpul		1.200.000	12.000	13,11
	Industri RT (kemasan 200 gr) Galizah		7.500.000	76.000	81,97

Lanjutan tabel 11

	Total		13.200.000	91.500	100
(2)	Petani	800	5.300	4.500	5,41
	Pedagang pengumpul		9.600.000	12.000	14,43
	Industri RT (kemasan 150 gr) Alwiyah		53.332.800	66.600	80,16
	Total		62.938.100	83.100	100
Saluran3: Petani→Pengumpul→Industri RT →Pedagangluardaerah					
(1)	Petani	1.500	6.750.000	4.500	10,84
	Pedagang Pengumpul		18.000.000	12.000	28,92
	Industri RT (curah) Kembar Dua		37.500.000	25.000	60,24
	Total		62.250.000	41.500	100
(2)	Petani	2.000	9.000.000	4.500	10,59
	Pedagang Pengumpul		11.000.000	5.500	12,94
	Industri RT (kemasan 200 gr) Cap Petani Jagung		65.000.000	32.500	76,47
	Total		85.000.000	42.500	100
Saluran4: Petani→Industri RT →konsumen					
(1)	Petani	325	3.900.000	12.000	21,88
	Industri rumah tangga K		13.928.525	42.857	78,12
	Total		17.828.525	54.857	100

Dari table diatas dapat dilihat bahwa margin tertinggi berada pada saluran kedua pada industri pertama Galizah dengan nilai Rp.76.000, dengan persentase 81,97%, begitupun dengan industri yang melakukan penjualan langsung ke konsumen memperoleh nilai margin yang tinggi. Hal ini di karenakan industri ini melakukan penjualan langsung kepada konsumen tanpa melalui pedagang pengecer. Dan dengan ukuran kemasan dan harga yang pas. Selain itu, pedagang pengecer (*minimarket*) juga memperoleh margin yang tinggi dari hasil penjualan ke konsumen pada saluran 1 rantai nilai yaitu sebesar Rp 75.924 dengan perolehan persentase sebesar 52,5%.

5. R/C Ratio dalam Rantai Nilai Jagung Marning

R/C Ratio adalah perbandingan total penerimaan jagung dengan total biaya jagung yang dikeluarkan oleh pelaku rantai nilai utama. Adapun R/C Ratio dari pelaku rantai nilai jagung marning dilihat pada Tabel 12

Tabel 12 : R/C Ratio Pelaku Rantai Nilai.

No	Pelaku Rantai Nilai	Penerimaan (Rp)		Biaya (Rp)		R/C
		Total	Rata-rata	Total	Rata-rata	
1.	Petani	33.750.000	3.375.000	23.975.250	2.397.525	1.40
2.	Pedagang Pengumpul	61.250.000	20.416.666	47.102.581	15.700.860	1.30
3.	Industri Pengolahan	306.817.000	76.704.250	98.140.803	24.535.200	3.12
4.	Pedagang Pengecer	169.176.000	16.917.600	77.607.127	7.760.712	2.17

Tabel 12 menunjukkan bahwa pelaku rantai nilai yaitu petani memperoleh hasil sebesar 1,40, untuk pedagang antar daerah hasil R/C yang diperoleh sebesar 1,30, untuk industri rumah tangga memperoleh hasil R/C sebesar 3,12 dan pedagang pengecer memperoleh hasil R/C sebesar 2,17. Pelaku rantai nilai utama yang memiliki nilai R/C terbesar yaitu industri rumah tangga sedangkan yang terendah yaitu pedagang pengumpul hal ini dikarenakan tingkat biaya yang dikeluarkan ped pengumpul sangat besar sedangkan di tingkat industri mencapai total penerimaan 3x lipat dari biaya yang di keluarkannya. Jadi, dalam hal ini dilihat dari hasil R/C yang diperoleh, maka usaha pelaku utama rantai nilai jagung marning tersebut tergolong efisien dan menguntungkan karena R/C Ratio yang diperoleh >1. Hal ini sesuai dengan pendapat Ratniati (Koesmara, 2015) bahwa pendapatan yang didapat sesuai dengan biaya

yang dikeluarkan oleh setiap pelaku rantai nilai, dimana semakin tinggi biaya yang dikeluarkan maka akan semakin tinggi pendapatan yang akan diperoleh oleh setiap pelaku tersebut.

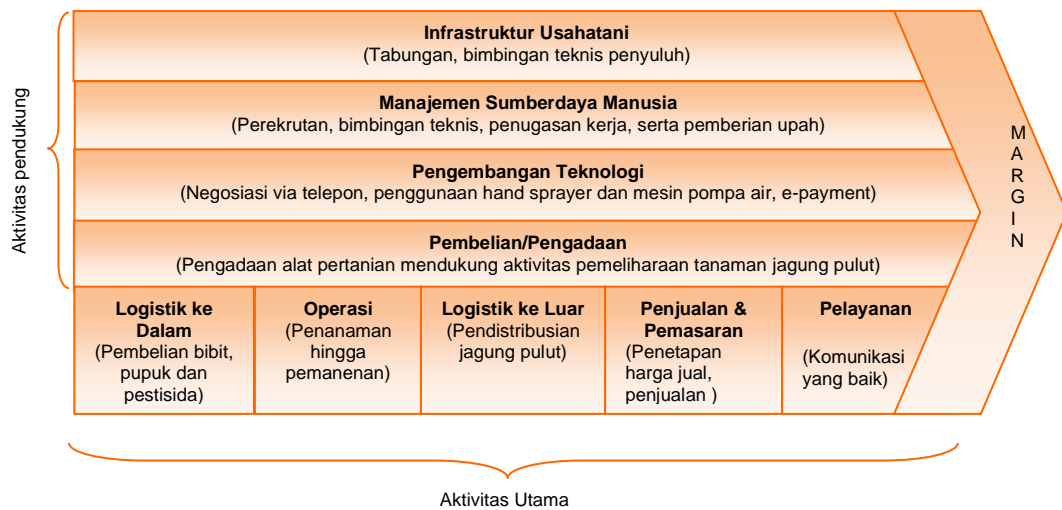
6. Analisis Rantai Nilai Berdasarkan Teori Porter

Analisis rantai nilai Jagung Pulut juga menggunakan rantai nilai Porter yang membagi dalam 2 aktivitas, yaitu aktivitas primer dan aktivitas pendukung. Menurut Porter dalam ACIAR (2012) bahwa *value chain* memilah-milah perusahaan ke dalam sembilan aktivitas yang secara strategis relevan guna memahami perilaku biaya. aktivitas nilai dibagi menjadi dua jenis, yaitu: aktivitas primer yang artinya aktivitas yang terlibat secara langsung dalam penciptaan produk secara fisik, penjualan dan penyampaian pada pembeli termasuk purna jualnya Aktivitas pendukung yang artinya aktivitas pendukung aktivitas primer dalam melakukan operasinya agar berjalan lebih baik. Pelaku utama pada analisis rantai nilai Jagung Pulut antara lain: petani, pedagang pengumpul, industri rumah tangga dan pedagang pengecer.

a. Petani

Petani merupakan pelaku utama pertama dari rantai nilai Jagung Pulut. Petani melakukan aktivitas utama dan aktivitas pendukung dalam berusahatani sampai kepada hasil produksi berupa buah Jagung Pulut segar milik petani siap untuk didistribusikan ke pelaku utama berikutnya. Terdapat 5 aktivitas pendukung dan 5 aktivitas utama yang dilakukan oleh petani Jagung Pulut. Aktivitas utama diantaranya adalah logistik ke dalam, operasi, logistik ke luar, penjualan dan pemasaran serta pelayanan

sedangkan aktivitas pendukung petani diantaranya infrastruktur usahatani petani, manajemen sumberdaya manusia, pengembangan teknologi serta pembelian/pengadaan. Adapun analisis rantai nilai petani jagung pulut berdasarkan teori Porter dapat dilihat pada Gambar 6



Gambar 6 : Analisis Rantai Nilai Petani berdasarkan Teori Porter

Gambar 6 menunjukkan bahwa terdapat aktivitas utama dan aktivitas pendukung yang dilakukan oleh petani pada analisis rantai nilai jagung pulut berdasarkan teori Porter. Aktivitas utama petani dalam rantai nilai Jagung Pulut antara lain:

1) Logistik ke Dalam

Petani sebagai produsen Jagung Pulut yang lahan usahatannya berstatus sebagai lahan kepemilikan sendiri. Saat ini petani jagung pulut masih melakukan pembelian bibit jagung pulut, pupuk dan pestisida ini di masukan dalam logistic kedalam menurut teori porter

2) Operasi

Kegiatan operasi yang dilakukan petani Jagung Pulut di lahan usahatani miliknya mulai dari proses penanam hingga proses pemanenan

3) Logistik ke Luar

Aktivitas utama pada logistik ke luar, petani mendistribusikan hasil usahatannya yaitu Jagung Pulut ke dua pelaku utama lainnya seperti pedagang pengumpul, industri rumah tangga

4) Penjualan dan Pemasaran

Dalam melakukan penjualan hasil usahatani Jagung Pulut, petani melakukan penetapan harga terhadap buah Jagung Pulut yang disesuaikan dengan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya yang mendukung dalam proses usahatani Jagung Pulutnya. Penjualan dan pemasaran Jagung Pulut dilakukan di lahan usahatani Jagung Pulut kepada pedagang pengumpul, industri rumah tangga pengolahan Jagung Pulut.

5) Pelayanan

Dalam hal aktivitas pelayanan, petani berusaha sebaik mungkin berkomunikasi dengan baik terhadap pelanggannya dalam hal bernegosiasi mengenai penetapan harga maupun pendistribusian Jagung Pulut.

Selain aktivitas utama, petani juga melakukan aktivitas pendukung dalam usahatannya. Adapun aktivitas pendukung yang

dilakukan oleh petani dalam rantai nilai Jagung Pulut berdasarkan teori Porter antara lain:

1. Infrastruktur Usahatani Jagung Pulut Petani

Aktivitas pada infrastruktur/administrasi usahatani Jagung Pulut petani terdiri dari keuangan dan bimbingan teknis penyuluh yang dalam usahatani. Keuangan petani berupa tabungan yang diperoleh dari hasil penjualan Jagung Pulut panen sebelumnya dikelola untuk membiayai seluruh kegiatan usahatannya untuk satu kali panen berikutnya. Selain itu, petani juga mendapatkan bimbingan teknis budidaya Jagung Pulut dari penyuluh dalam hal ini perpanjangan tangan dari pemerintah setempat.

2. Manajemen Sumberdaya Manusia

Tenaga kerja yang dimiliki oleh petani Jagung Pulut berasal dari masyarakat sekitar ataupun keluarga dekat. Untuk mendapatkan tenaga kerja untuk pemeliharaan tanaman Jagung Pulut tidaklah sulit, karena banyak masyarakat sekitar atau keluarga dekat petani yang masih membutuhkan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Sifat ikatan kerja pada pemeliharaan pada tanaman Jagung Pulut bersifat harian. Para tenaga kerja petani untuk pemeliharaan tanaman Jagung Pulut tidak menetapkan kualifikasi khusus untuk para pekerjanya, hanya kesanggupan tenaga kerja berkerja di lahan usahatannya. Tiap periode pemeliharaan

Jagung Pulut, pengangkatan tenaga kerja tidak bersifat tetap. Petani juga memberikan arahan kepada para pekerja dalam memelihara tanaman Jagung Pulut. Pada tingkat manajemen sumberdaya manusia ini perlu ada peningkatan berupa bimbingan teknis tentang pemanfaatan limbah sisa panen yang dapat memberikan pemasukan tambahan.

3. Pengembangan Teknologi

Pada pengembangan teknologi, petani Jagung Pulut saat ini dalam bernegosiasi mengenai penetapan harga dan memasarkan hasil usahatannya setelah siap untuk dipanen. Selain itu, petani juga sudah menggunakan hands sprayer dan pompa air saat proses pemeliharaan

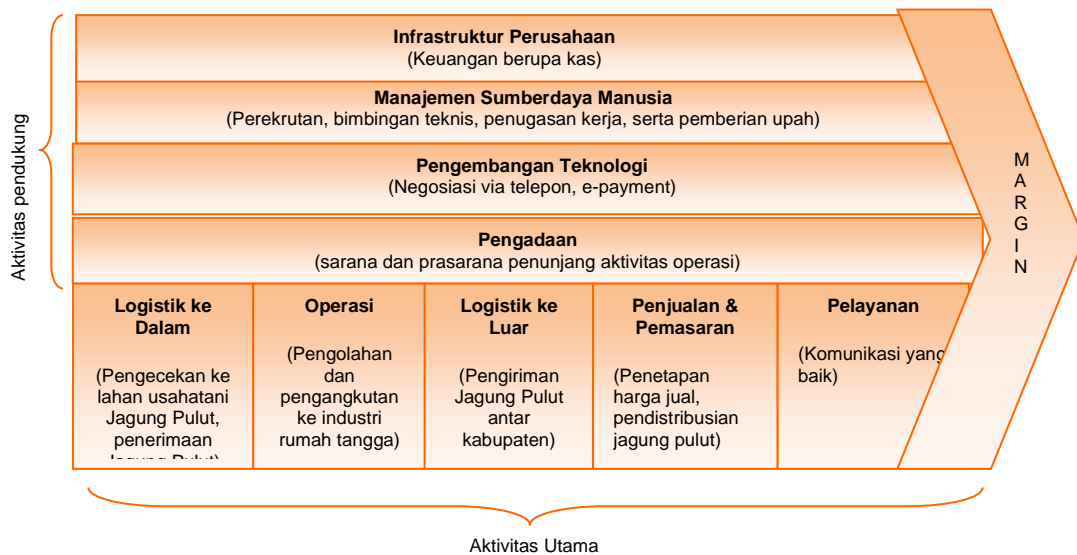
4. Pembelian/Pengadaan

Aktivitas pendukung petani aktivitas pembelian/pengadaan, seperti alat produksi dalam mendukung aktivitas utama yaitu operasi seperti pemeliharaan usahatani Jagung Pulut, petani mendapatkannya dari pelaku pendukung yaitu penyedia sarana produksi yang menjual pupuk, dan pestisida

b. Pedagang pengumpul

Pedagang pengumpul merupakan pelaku utama kedua (antar daerahan) dari rantai nilai Jagung Pulut. Pedagang pengumpul melakukan aktivitas utama dan aktivitas pendukung dalam melakukan kegiatan usahanya mengumpulkan Jagung Pulut dari petani Jagung Pulut dan mendistribusikannya ke pelaku berikutnya seperti pedagang (luar pulau)

dan pedagang (luar kabupaten). Adapun analisis rantai nilai petani Jagung Pulut berdasarkan teori Porter dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7 : Analisis Rantai Nilai Pedagang pengumpul Berdasarkan Teori Porter

Gambar 7 menunjukkan bahwa terdapat aktivitas utama dan aktivitas pendukung yang dilakukan oleh pedagang pengumpul pada analisis rantai nilai jagung pulut berdasarkan teori Porter. Aktivitas utama pedagang pengumpul dalam rantai nilai Jagung Pulut antara lain:

1. Logistik ke Dalam

Logistik ke dalam pada pedagang pengumpul terdapat 2 aktivitas utama yang dilakukan yaitu pedagang melakukan penunjauan ke lahan usahatani petani Jagung Pulut yang diajak bermitra setelah petani menghubungi pedagang pengumpul saat usatani Jagung Pulutnya sudah siap panen. Kemitraan yang terjalin sudah dilakukan dari beberapa tahun sebelumnya.

2. Operasi

Kegiatan operasi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu melakukan pengangkutan Jagung Pulut tersebut ke gudang sementara dan pengolah awal jagung pulut sebelum Jagung Pulut didistribusikan ke industri rumah tangga.

3. Logistik ke Luar

Logistik ke luar yang dilakukan oleh pedagang pengumpul yaitu mendistribusikan jagung pulut sesuai dengan permintaan industri rumah tangga.

4. Penjualan dan Pemasaran

Dalam melakukan penjualan Jagung Pulut, pedagang pengumpul melakukan penetapan harga terhadap buah Jagung Pulut yang disesuaikan dengan biaya yang dikeluarkan pada aktivitas operasi pedagang pengumpul serta biaya variabel lainnya. Pengiriman dan pemasaran jagung pulut ke industri rumah tangga dilakukan dengan mobil bak terbuka

5. Pelayanan

Secara garis besar, bentuk pelayanan pedagang pengumpul ke industri rumah tangga diusahakan komunikasi yang terjalin dengan baik dalam hal pendistribusian dan penetapan harga jual Jagung Pulut, agar ke depannya kerjasama bisnis terus terjalin dengan baik dan saling menguntungkan. Pendistribusian yang cepat dan langsung kepada industri rumah tangga merupakan pelayanan yang diberikan juga oleh pedagang pengumpul dengan alasan

untuk menghindari penurunan kualitas kesegaran Jagung Pulut setelah diolahh oleh pedagang pengumpul.

Selain aktivitas utama, pedagang pengumpul juga melakukan aktivitas pendukung dalam usahanya. Adapun aktivitas pendukung yang dilakukan oleh pedagang pengumpul dalam rantai nilai Jagung Pulut berdasarkan teori Porter antara lain:

1) Infrastruktur Pedagang pengumpul

Aktivitas infrastruktur/administrasi pedagang pengumpul Jagung Pulut berupa simpanan/tabungan yang digunakan untuk pembiayaan pelaksanaan proses aktivitas utama pedagang pengumpul yaitu operasi dan logistik ke luar serta aktivitas pendukung yang mendukung jalannya kegiatan usaha pedagang pengumpul Jagung Pulut sampai kepada proses penjualan dan pemasaran Jagung Pulut pedagang pengumpul. Tabungan ini diperoleh dari hasil penjualan Jagung Pulut sebelumnya dan dipakai sebagai modal utama untuk pembelian Jagung Pulut pada musim panen Jagung Pulut berikutnya.

2) Manajemen Sumberdaya Manusia

Manajemen sumberdaya manusia yang dilakukan oleh pedagang pengumpul adalah melakukan perekrutan tenaga kerja yang siap mendistribusikan dan mengolah jagung pulut menjadi bahan baku kering Perekrutan buruh tani yang dilakukan pedagang pengumpul tidaklah sulit, karena tenaga

kerja yang dipekerjakannya adalah tetangga yang membutuhkan pekerjaan untuk menafkahi keluarganya. Selain perekrutan, pedagang juga melakukan bimbingan teknis secara singkat cara pengolahan buah Jagung Pulut mentah menjadi bahan baku kering

3) Pengembangan Teknologi

Pengembangan teknologi yang dimanfaatkan oleh pedagang pengumpul adalah memanfaatkan teknologi seluler untuk bernegosiasi harga, kuantitas dan kualitas Jagung Pulut yang didistribusikan ke industri rumah tangga. Dalam hal pembayaran, pedagang pengumpul menggunakan *e-payment* untuk bertransaksi Jagung Pulut. *E-payment* memudahkan pedagang pengumpul dan industri rumah tangga

4) Pengadaan/Pembelian

Pengadaan sarana dan prasarana penunjang aktivitas operasi pedagang pengumpul diperoleh dari pelaku pendukung yaitu toko alat rumah tangga, serta jasa penyedia angkut yang merupakan lembaga ekonomi individu yang menyediakan pengangkutan yang mendukung aktivitas pendistribusian Jagung Pulut pedagang pengumpul.

c. Industri rumah tangga

Industri rumah tangga merupakan pelaku utama ketiga (pengolahan) dari rantai nilai Jagung Pulut. Industri rumah tangga melakukan aktivitas utama dan aktivitas pendukung dalam melakukan

kegiatan usahanya mengolah jagung pulut dari petani Jagung Pulut menjadi suatu produk olahan jagung marning. Adapun analisis rantai nilai industri rumah tangga berdasarkan teori Porter terdapat pada Gambar 8



Gambar 8 : Rantai Nilai Teori porter pada Industri rumah tangga

Gambar 8 menunjukkan bahwa terdapat aktivitas utama dan aktivitas pendukung yang dilakukan oleh industri rumah tangga pada analisis rantai nilai jagung marning berdasarkan teori Porter. Aktivitas utama industri rumah tangga jagung marning antara lain:

1) Logistik ke Dalam

Aktivitas industri rumah tangga pada logistik ke dalam, pemilik industri melakukan pemilihan bahan baku sesuai SOP yang diinginkan untuk mengolah jagung pulut menjadi jagung marning. Namun pada aktivitas ini perlu ada penekanan biaya dalam pembelian bahan baku, dikarenakan harga bahan baku setengah jadi yang cukup tinggi. Setelah

itu pemilik industri rumah tangga mengabarkan pedagang pengumpul untuk suplay bahan baku..

2) Operasi

Aktivitas operasi yang dilakukan oleh industri rumah tangga adalah mengolah jagung pulut menjadi jagung marning. Pada tahap operasi ini perlu ada peningkatan biaya dalam hal pengolahan bahan baku jagung pulut yaitu dengan melakukan pengolahan dari awal. Beberapa tahap pengolahan yaitu Perebusan, perendaman, pengeringan, penggorengan hingga pengemasan. Industri rumah tangga mengubah jagung pulut menjadi jagung marning memiliki daya tahan berkisar 11 sampai dengan 12 bulan. Dalam hal ini, produk olahan tersebut yang diproduksi oleh industri rumah tangga sudah dalam bentuk yang siap dikonsumsi langsung.

3) Logistik ke Luar

Aktivitas logistik ke luar industri rumah tangga adalah mendistribusi produk jagung marning yang sudah dikemas dan siap untuk di pasarkan langsung ke konsumen akhir. Pemilik industri rumah tangga jagung pulut mendistribusikan langsung produk olahannya ke pelanggan yang memesan produknya. Atau toko oleh- oleh mau pun ke konsumen langsung

4) Penjualan dan Pemasaran

Sebelum produk dijual ke pasaran, pemilik industri rumah tangga terlebih dahulu menetapkan harga disesuaikan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam menunjang produksi pengolahan jagung marning.

Penjualan dan pemasaran produk dipasarkan ke pameran industri rumah tangga dan perlu ada peningkatan dalam hal segi pemasarannya produknya, dengan cara iklan atau menggunakan kemasan yang lebih baik lagi sehingga dapat memperluas segmentasi pasar jagung marning. Selain dari itu kemasan juga berperan sebagai media promosi dalam menarik minat konsumen atas produk olahan

5) Pelayanan

Aktivitas pelayanan yang diberikan oleh pemilik industri rumah tangga kepada pelanggan biasanya pelanggan hanya menghubungi pemilik via telepon dan memesan produk jagung marning. Setelah produk dibuat, barulah pemilik industri rumah tangga membawa produk tersebut ke pelanggan yang memesan produknya. Keramahan dan komunikasi yang baik juga merupakan bentuk pelayanan yang diberikan ke pelanggannya.

Selain aktivitas utama, industri rumah tangga juga melakukan aktivitas pendukung dalam usahanya. Adapun aktivitas pendukung yang dilakukan oleh industri rumah tangga dalam rantai nilai jagung marning berdasarkan teori Porter antara lain:

1) Infrastruktur Industri rumah tangga

Aktivitas infrastruktur industri rumah tangga, terdiri dari keuangan dan bimbingan teknis maupun bantuan alat oleh pemerintah melalui pegawai Dinas pertanian Tanaman Pangan dan hortikultura. Keuangan industri rumah tangga berupa tabungan yang dimilikinya dikelola untuk membeli bahan penunjang maupun serta upah para

pekerja industri rumah tangga. Bantuan alat oleh pemerintah setempat digunakan sebaik mungkin untuk memproduksi/mengolah jagung marning. Pemilik industri rumah tangga memiliki SOP proses pengolahan jagung marning sebagai acuan dalam memproduksi produknya.

2) Manajemen Sumberdaya Manusia

Industri rumah tangga jagung marning memiliki buruh industri yang juga berasal dari kerabat dekat yaitu tetangga lokasi industri rumah tangga. Perekrutan buruh industri rumah tanggatidaklah susah karena tidak memilik persyaratan khusus untuk merekrut buruh industri pengolahan. Selain itu, pemilik memberikan bimbingan teknis kepada para buruh industri rumah tanggasesuai dengan SOP yang ada. Pemilik industri rumah tangga juga memberikan upah kepada buruh industri rumah tangga yang dipekerjakannya.

3) Pengembangan Teknologi

Dalam melakukan proses produksi pengolahan jagung marning, ada beberapa alat yang digunakan untuk memudahkan jalannya proses produksi pengolahan diantara menggunakan spinner, oven dan sealer. Sehingga proses produksi dapat memakan waktu lebih cepat menggunakan sealer agar kemasan produk dapat tertutup dengan rapat sehingga ketahanan produk bisa bertahan lebih lama

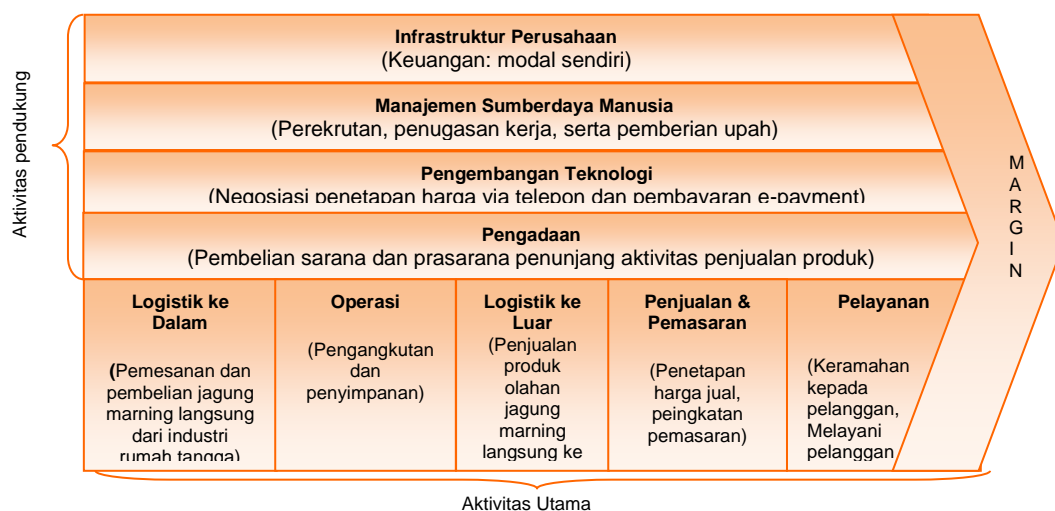
4) Pembelian/Pengadaan

Aktivitas pengadaan terdiri atas pembelian bahan penunjang serta pengadaan alat produksi dari bantuan pemerintah setempat

ataupun pembelian sendiri. Aktivitas tersebut merupakan aktivitas yang tidak lepas dari aktivitas utama yaitu operasi berupa pengolahan jagung pulut menjadi jagung marning. Pembelian bahan penunjang diperoleh dari beberapa sumber, yaitu toko bahan makanan serta pasar tradisional.

d. Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer merupakan pelaku utama keempat dari rantai nilai jagung marning. Pedagang pengecer melakukan aktivitas utama dan aktivitas pendukung dalam melakukan kegiatan usahanya memasarkan langsung jagung marning ke konsumen yang dibelinya dari industri rumah tangga. Adapun analisis rantai nilai pedagang pengecer berdasarkan teori Porter dilihat pada Gambar 9



Gambar 9: Analisis Rantai Nilai pengecer berdasarkan Teori Porter

Gambar 9 menunjukkan bahwa terdapat aktivitas utama dan aktivitas pendukung yang dilakukan oleh pedagang pengecer pada analisis rantai nilai jagung marning berdasarkan teori Porter. Aktivitas utama pedagang pengecer dalam rantai nilai jagung marning antara lain:

1. Logistik ke Dalam

Aktivitas logistik ke dalam pada pedagang pengecer, yaitu aktivitas pedagang pengecer melakukan aktivitas berupa pemesanan dan pembelian langsung ke industri rumah tangga jagung marning. Biaya yang harus di keluarkan dalam tingkat pedagang pengecer sebesar Rp. 129.597.000 dengan jumlah pemesanan sebanyak 13.710 bungkus

2. Operasi

Aktivitas operasi pedagang pengecer yaitu melakukan aktivitas operasi berupa pengangkutan produk olahan jagung marning ke gudang penyimpanan lalu dijual ke konsumen.

3. Logistik ke Luar

Aktivitas logistik ke luar pedagang pengecer yaitu melakukan penjualan produk jagung marning ke konsumen

4. Penjualan dan Pemasaran

Dalam melakukan penjualan jagung marning, pedagang pengecer sebelumnya menetapkan harga jual sebelum dijual ke konsumen yang disesuaikan dengan biaya variabel yang dikeluarkan. Penjualan jagung marning dilakukan di tempat strategis. Harga jual pedagang pengecer ke konsumen bervariasi dengan berat yang berbeda. Ukuran 200 gram sebanyak 4370 bungkus sebesar Rp dengan harga Rp. 15.000 dan harga 10.800 untuk harga di minimarket dengan berat 150 gram sebanyak 6.840 bungkus

5. Pelayanan

Keramahan dan pelayanan yang baik bagi pelanggan merupakan hal penting yang dilakukan oleh pedagang pengecer untuk menarik perhatian pelanggan.

Selain aktivitas utama, pedagang pengecer juga melakukan aktivitas pendukung dalam usahanya. Adapun aktivitas pendukung yang dilakukan oleh pengecer dalam rantai nilai jagung marning berdasarkan teori Porter antara lain:

1) Infrastruktur Pedagang Pengecer

Pedagang pengecer dalam aktivitas pendukung yaitu aktivitas infrastruktur berupa keuangan yang merupakan modal sendiri dalam melakukan usahanya. Pedagang pengecer memiliki simpanan uang untuk membeli jagung marning beserta mengeluarkan biaya variabel demi mendukung usahanya.

2) Manajemen Sumberdaya Manusia

Aktivitas manajemen sumberdaya manusia yang dilakukan oleh pedagang pengecer yaitu perekrutan, penugasan serta pemberian upah kepada pekerjanya. Perekrutan dan penugasan kerja hal yang tidak sulit karena pekerja dari pedagang pengecer adalah keluarga atau kerabat dekat

3) Pengembangan Teknologi

Aktivitas pendukung berupa pengembangan teknologi yang diterapkan pada tingkat pedagang pengecer ialah pemesanan

melalui via telepon dan metode pembayaran e-payment (transfer)

4) Pembelian/Pengadaan

Aktivitas pembelian/pengadaan yang dilakukan oleh pedagang pengecer adalah membeli sarana dan prasarana yang menunjang berlangsungnya kegiatan operasi atau usaha dari pedagang pengecer.

C. Nilai Tambah Jagung Marning

Nilai tambah merupakan pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, penyimpanan, pengangkutan dalam suatu proses produksi. Nilai tambah yang dihitung pada analisis rantai nilai adalah nilai tambah yang diperoleh dari industri rumah tangga pengolahan jagung marning.

Nilai tambah pada industri rumah tangga jagung marning dihitung dari hasil pengurangan dari nilai *output* jagung marning dikurangi dengan sumbangan *input* lain dan harga bahan baku industri rumah tangga. Analisis rantai nilai tambah industri pengolahan jagung marning untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13 : Nilai Tambah Industri Rumah Tangga Jagung Marning

No.	Variabel	Industri rumah tangga Jagung Marning								
		Pedgng Pngecer 200 gr	konsumen 200 gram	Konsmen ukuran 150 gram	Pedagang Pengecer ukuran 350 gram	Pedagang Pengecer Luar pulau	Konsumen ukuran 350 gram	Pedgang Pengecer ukuran 200 gram	Pedagang Luar kota 200 gram	Minimarket ukuran 150 gram
Output, Input dan Harga										
1	Output (bks/periode)	2000	500	5333	2500	1500	928	2370	10000	6840
2	Bahan baku (Kg)	400	100	800	875	1500	325	474	2000	1026
3	Tenaga kerja (HOK)	6.84	1.71	17.85	7.4	7.13	2.75	10.13	42.76	21.93
4	Faktor konversi (1/2)	5	5	6.66	2.85	1	2.85	5	5	6.66
5	Koefisien tenaga kerja (3/2)	0.01	0.17	0.02	0.008	0.004	0.008	0.02	0.02	0.02
6	Harga produk (Rp/bks)	12000	15000	10000	12000	25000	15000	6500	6500	8800
7	Upah rata-rata	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000
Pendapatan dan Keuntungan										
8	Harga bahan baku (Rp/Kg)	12000	12000	12000	12000	12000	12000	5500	5500	5500
9	Sumbangan <i>input lain</i> (Rp/Kg)	6043	6043	4875	1154	2446	1154	2988	2988	3387
10	Nilai <i>output</i> (Rp/Kg) (4x6)	60000	75000	66600	34200	25000	42750	32500	32500	58608
11	a. Nilai tambah (10-9-8)	41957	56957	49725	21046	10554	29596	24012	24012	49721
	b. Rasio nilai tambah ((11a/10)x100%)	69.92	75.94	74.66	61.53	42.21	69.23	73.88	73.88	84.83
12	a. Imbalan tenaga kerja (5x7)	250	4250	500	200	100	200	500	500	500
	b. Bagian Tenaga kerja ((12a/11a)x100%)	0.59	7.46	1.00	0.95	0.94	0.67	2.08	2.08	1.00
13	a. Keuntungan (11a-12a)	41707	52707	49225	20846	10454	29396	23512	23512	49221
	b. Tingkat keuntungan ((13a/11a)x100%)	99.40	92.53	98.99	99.04	99.05	99.32	97.91	97.91	98.99

Dari table di atas dapat dilihat bahwa output dari setiap industri berbeda-beda, hal ini disebabkan karena jenis berat kemasan yang digunakan berbeda-beda dan juga jumlah bahan baku yang digunakan berbeda-beda pula. Pada industri pertama memiliki jumlah output sebanyak 2500 bungkus dengan 2 jenis ukuran kemasan, industri kedua menghasilkan 5333 bungkus dengan bahan baku 800 kg jagung marning, industri ketiga menghasilkan 3.428 bungkus jagung marning dan 1.500 kg untuk disebarkan ke pedagang luar provinsi dalam bentuk curah. Sedangkan industri keempat menghasilkan 18.850 yang disebarkan ke pedagang pengecer, pedagang luar provinsi dan minimarket

Faktor konversi yang didapat untuk industri satu adalah 5, industri dua 6,66 industri tiga 2,85 dan 1, industri empat adalah 5 dan 6,66. Total HOK dari keempat industri ini ialah 124,14 dapat dilihat pada lampiran tenaga kerja industri rumah tangga. Upah rata setiap industri sama yaitu Rp, 25,000. Terdapat 2 jenis harga bahan baku yang digunakan oleh industri rumah tangga yaitu Rp, 12,000 dan Rp, 5,500 hal ini disebabkan karena ada industri yang melakukan pengolahan bahan baku dari awal hingga menjadi bahan baku siap kemas dengan upah rata-rata Rp, 25,000

Nilai tambah yang diperoleh industri pertama sebesar Rp. 41.957 (69,92) dan Rp, 56,957, untuk industri kedua sebesar Rp. 49,725 industri ketiga Rp, 21,046 Rp, 10, 554, dan Rp. 29.596, industri keempat Rp, 24, 012 (73,88) dan Rp. 49.721 dari hasil di atas dapat dilihat berat dan jenis kemasan serta perlakuan produksi sangat mempengaruhi jumlah nilai tambah di tingkat industri rumah tangga jagung marning. Dan juga nilai

tambah yang di peroleh industri yang menjual curah jauh lebih rendah di bandingkan industri yang menjual keluar provinsi dalam bentuk sudah di kemas. untuk meningkatkan nilai tambah ini perlu ada penurunan biaya bahan baku pada industri yang tidak mengolah awal. Karena dengan melakukan pengolahan awal dapat meningkatkan nilai tambahnya dan untuk industri yang melakukan pengolahan awal sebaiknya menggunakan kemasan yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan harga jual produk olahannya. Nilai tambah yang diperoleh lebih dari 50% maka nilai tambah dikatakan besar dan sebaliknya, nilai tambah yang diperoleh kurang dari 50% maka nilai tambah dikatakan kecil (Sudiyono, 2004). Nilai tambah ini juga di peroleh dari dari diversifikasi produk, baik dari segi berat kemasan atau penjualan produk dalam bentuk curah atau kemasan keluar provinsi

Keuntungan dari industri pertama yaitu sebesar Rp, 41,707, Rp, 52,707, industri kedua Rp, 49,225, industri ketiga Rp, 20,846, Rp, 10,454. dan Rp, 29,396 untuk industri yang mengolah dari awal sebesar Rp. 23,512, dan Rp. 49,221 disini juga dapat dilihat perbedaan keuntungan yang di peroleh industri yang melakukan penjualan keluar provinsi dalam bentuk curah dan sudah di kemas, perbedaan keuntungan mencapai 100% lebih

F. Kendala dan Pendorong Pengembang Industri rumah tangga Jagung Marning

Ada beberapa factor yang menjadi kendala dalam pengembangan industri olahan jagung marning, yaitu :

- a. Kurangnya bahan baku jagung pulut untuk industri pengolahan jagung marning, karena bahan baku jagung pulut yang baik harus berumur 4 bulan dengan kadar air 25% atau kurang.
- b. Banyaknya petani yang menerapkan system petik muda atau penjualan dalam bentuk tongkol
- c. keterbatasan modal dalam pengembangan usaha, sehingga mempengaruhi kualitas dan produksi jagung marning,

Faktor yang dapat menjadi pendorong pengembangan usaha jagung marning ialah

- a. Jagung marning sebagai oleh-oleh khas Sulawesi selatan
- b. Permintaan terhadap jagung marning sebagai oleh-oleh khas cukup tinggi
- c. Perhatian pemerintah terhadap pengembangan ukm
- d. Nilai tambah yang di dapat pada industri rumah tangga jagung marning yang melakukan pengolahan awal tergolong maupun tidak melakukan pengolahan awal tinggi yaitu berkisar 60-84%, dengan indikator Nilai tambah yang diperoleh lebih dari 50% maka nilai tambah dikatakan besar dan sebaliknya, nilai tambah yang diperoleh kurang dari 50% maka nilai tambah dikatakan kecil (Sudiyono, 2004).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Ada empat pelaku dalam rantai nilai jagung marning, yaitu petani, pedagang pengumpul, industri rumah tangga dan pedagang pengecer. Yang dimana setiap pelaku ini memiliki aktivitas utama dan aktivitas pendukung untuk memperoleh margin. Aktivitas pendukung terdiri dari Infrastruktur usahatani, manajemen sumberdaya manusia, pengembangan teknologi dan pembelian/pengadaan. Aktivitas utamanya ada lima aktivitas, yaitu logistik kedalam, operasi, logistik keluar, penjualan dan pemasaran, dan pelayanan.
2. Nilai tambah yang di peroleh industri rumah tangga yang melakukan pengolahan bahan baku dari tahap perebusan hingga pengeringan memiliki rasio nilai tambah lebih tinggi sebesar 73,88% dibandingkan yang tidak melakukan hanya sebesar 69,92%, nilai tambah industri yang melakukan pengolahan awal masih dapat di tingkatkan dengan menggunakan kemasan yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan harga jual dari produk. Rasio nilai tambah ini juga di pengaruhi oleh harga bahan baku mentah jauh lebih murah yaitu sebesar Rp.5.500 sedangkan harga jagung pulut setengah jadi sebesar Rp.12.000 harga bahan baku, kemasan, dan teknologi ini mempengaruhi nilai tambah yang di peroleh industri rumah tangga jagung marning.

3. Kendala yang di hadapi industri rumah tangga ini ialah kurangnya jagung pulut sebagai bahan baku utama jagung marning, kendala modal untuk pengembangan industri rumah tangga jagung marning, pendorong pengembangan industri rumah tangga ini ialah jagung marning sudah memiliki pasar sendiri baik skala lokal maupun nasional sebagai oleh-oleh khas Sulawesi selatan, selain itu nilai tambah yang di peroleh industri pengolah ini tergolong tinggi mencapai 73,88% untuk ukuran 200 gram dan 84,83% untuk ukuran 150 gram. Peningkatan nilai tambah ini juga di pengaruhi faktor-faktor pengembangan teknologi pengolahan dan pengemasan yang sudah modern.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan dengan berdasarkan pada hasil penelitian ini adalah industri rumah tangga diharapkan melakukan pengolahan dari awal. Karena rasio nilai tambah yang di peroleh industri yang melakukan pengolahan dari awal lebih tinggi dibandingkan dari yang tidak melakukan pengolahan dari awal, dan menggunakan kemasan yang lebih baik lagi sehingga dapat meningkatkan harga jual dari produk. Memanfaatkan teknologi pengemasan mulai dari kemasan yang lebih modern dan pemasaran produk, baik itu berupa iklan atau mengikuti pameran-pameran produk olahan, sehingga segmen pasar yang dapat di jangkau lebih luas lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rodjak. 1996. *Diktat Dasar Manajemen Usahatani*, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran.
- ACIAR. 2012. *Membuat Rantai Nilai Lebih Berpihak pada Kaum Miskin (Buku Pegangan bagi Praktisi Analisis Rantai Nilai)*, E-book. Tabros. Indonesia.
- Al Omran, 2012. *Pemeliharaan Jagung untuk Skala Industri*, Penerbit. Aneka Ilmu Jakarta.
- Badan Pusat Statistik provinsi sulawesi selatan, 2013. *Produktivitas Jagung Pulut*
- Burhanuddin, 2014. *Kemasan, Strategi Baru dalam Dunia Marketing*, Penerbit. Megacotama Ilmu. Yogyakarta
- Berlian M, 2016. *Strategi Pengembangan Pertanian Agribisnis*, (<http://jma.mb.ipb.ac.id/output/popupPrint/id/538d8cd6f1b0ffa4b9418fc48597cf87/tipe/entri/category/2.html>)
- Chapin Jr. F Stuart and Edward J. Kaiser, 1979. *Urban Land Use Planning*, Chicago University of Illinois Press.
- Dahlan., Salman., dan A. Wahab., 2013. *Analisis pemasaran jagung pulut (waxy corn) di Desa Pakkatto Kecamatan Bontomarannu Kabupaten Gowa*, Jurnal Agrisistem. STTP. Gowa
- Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis: Dukungan Aspek Teknologi Pascapanen. 2005. Jakarta: Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian Departemen Pertanian
- Dinas pertanian provinsi Sulawesi selatan, 2018. *Data UKM yang terdaftar di Dinas pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Prov Sul-Sel*
- Efendi, R., M. Aqil dan M. Pabendon. 2013. *Evaluasi genotipe sorgum manis (Sorghum bicolor(L.) Moench) produksi biomas dan daya ratun tinggi*. Jurnal Tanaman Pangan vol. 32 no. 2
- Fitter dan Hay. 1992. *Fisiologi Lingkungan Tanaman*. Yogyakarta: Gajahmada University Press
- Gulo, W. 2002. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Gaffar 2015. *Kemasan Produk Unggulan*. Penerbit. Rineka Cipta Bandung.

- Gittinger, J. Price. 1986. *Analisis Ekonomi Proyek Pertanian*. UI-Press. Jakarta
- Hardjanto, W. 1993. *Bahan Kuliah Manajemen Agribisnis*, Jurusan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. Fakultas Pertanian. IPB. Bogor.
- Hayami, Y., Thosinori, M., dan Masdjiin S. 1987. *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java : Perpective From Sunda*, Bogor.
- Hendra S. Raharja Putra. 2009. *Manajemen Keuangan dan Akuntansi Untuk Eksekutif Perusahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 2002. PSAK No. 23 Tentang Pendapatan. Jakarta
- Iriani, N., Takdir, A.S. Nuning., I. Musdalifah, dan M. Dahlan. 2005. *Perbaikan Potensi Hasil Populasi Jagung Pulut. Seminar dan Lokakarya Nasional Jagung 2005*. Makassar 29- 30 September 2005. p 41-45.
- Julianti, E. dan Nurminah, M. 2006. *Teknologi Pengemasan*. Departemen Teknologi Pertanian, Fakultas pertanian, Universitas Sumatera Utara.
<http://ecourse.usu.ac.id/content/teknologi/teknologi/textbook.pdf>
- Juliyanto, Eka Widayat. 2015. *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Jagung di Kecamatan Toroh Kabupaten Grobongan*, Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Klimchuk dan Krasovec, 2006. *Packaging*. Alih Bahasa. JhoniMahendra. Penerbit. Rineka Cipta Bandung.
- Kartasapoetra, 2014. *Teknik Pemeliharaan Jagung yang Optimal*. Balai Pustaka. Jakarta.
- Koesmara, Hendra. 2015. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Margin Pemasaran Sapi Potong dan Daging Sapi di Kabupaten Aceh Besar*,
- Kotler dan Keller, 2009. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1 edisi ke 13. Jakarta. Erlangga
- Marimin dan Magfiroh, N. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan Dalam Manajemen Rantai Pasok*. IPB Press. Bogor.
- Maruapey A, 2012. *Pengaruh pupuk kalium terhadap pertumbuhan dan produksi berbagai jagung pulut (Zea mays ceratina. L) .*
- Porter M. 1993. *Keunggulan Bersaing : Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*, Penerbit Erlangga, Jakarta

- Nugraheni, Praba Intan. 2014. *Analisis Rantai Nilai Komoditas Pertanian Ubi kayu (Manihot eculata crantz) di Kecamatan Tlogowungu Kabupaten Pati*, Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Rangkuti, 2010. *Strategi Peningkatan Nilai Jual Produk UMKM*. Penerbit. Batara Bumi. Jakarta
- Risyahadi, Sazli Tuttur. 2015. *Rantai Nilai Pascapanen dan Nilai Tambah Penyimpanan Dingin Bawang Merah (Studi Kasus: Kabupaten Cirebon)*. Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor
- Sardiman, 2014. *Seputar Kemasan*. Penerbit. Mahakarya. Jakarta
- Sudiyono 2004. *Nilai Tambah dalam Agribisnis*. Penerbit. Tarsito Bandung
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suherman 2015. *Pengemasan, Suatu Strategi Bisnis Terbaru*. Penerbit. Hidayah Medan.
- Suipriansah 2013. *Aneka Kemasan*. Penerbit. Alfabeta. Yogyakarta
- Supriyatno B. 2017. *Perhitungan Ekonomik Budidaya Tanaman Jagung Sistem Pertanian Organik*. Munich university library, Jerman
- Syarief. 1989. *Seluk Beluk Dunia Kemasan*. Penerbit. Alfabeta. Yogyakarta
- Soekartawi. 2006. *Analisis Usahatani*. UI Press, Jakarta.
- Soekartawi. 2013, *Agribisnis teori dan aplikasinya*. Rajagrafindo persada. Jakarta
- Syibil, Muhammad. 2013. *Analisis Rantai Nilai pada Komoditas Jamur Tiram Putih di Kabupaten Bogor (Studi Kasus pada P4s Nusa Indah)*. [Skripsi]. Bogor. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
- Warella, Samuel. 2013. *Analisi Rantai Nilai Komoditas Rumput Laut (Studi Pada Kabupaten Seram Bagian Barat)*
- Warisno. 1998. *Jagung Hibrida*. Kanisius. Yogyakarta.
- Wikipedia, 2013. Sejarah jagung pulut
- Yana Y. 2014. *10 Manfaat Jagung Bagi Kesehatan Tubuh*, (<https://manfaat.co.id/manfaat-jagung>).
- Yasin. 2017. *Stabilitas Hasil Jagung Pulut Varietas Bersari Bebas pada Dataran Rendah Tropis*.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Identitas Petani Responden Jagung Pulut, 2018.

No.	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan Terakhir	Luas Lahan (Ha)	Lama Berusahatani (Thn)	Sumber Modal	Produksi (Kg)	
1	Akmal	42	SMA	0.50	20	Sendiri	500	Galizah Alwiyah (H. Mangunjung) 1.300
2	Muh. Sabir	42	SD	0.50	20	Sendiri	500	
3	Ato	41	SD	0.30	16	Sendiri	300	
4	Nasir	53	SMA	0.50	17	Sendiri	500	Kembar Dua 2.700 (Baya) 2.500
5	Agus Cale	52	SD	1.00	15	Sendiri	1000	
6	Suardi	39	SMA	1.10	15	Sendiri	1200	
7	Bocco Titi	46	SMP	1.10	13	Sendiri	1000	(Baya) Cap Petani Jagung 2.000
8	H. Muh Yamin	44	SD	1.10	19	Sendiri	1000	
9	H. Sudirman	65	SMA	1.10	12	Sendiri	1000	H.sobirin marliah 1.500
10	M. Ilyas	53	SMP	0.50	15	Sendiri	500	
Total (Ha)				7.70			7.500	
Rata-rata per petani (Ha)				0.77			750	
				1			974	

Lampiran 2. Penerimaan Petani Jagung Pulut, 2018.

No.	Petani		PedagangPengumpul			Industri RT Pengolahan			Total Nilai (Rp)
	L. Lahan (Ha)	JumlahP roduksi (Kg)	Vol. Prod (Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Vol. Prod (Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	
1.	0.50	500	500	4.500	2250000				2250000
2.	0.50	500	500	4.500	2250000				2250000
3.	0.30	300	300	4.500	1350000				1350000
4.	0.50	500				500	4.500	2250000	2250000
5.	1.00	1000	1000	4.500	4500000				4500000
6.	1.10	1200	1200	4.500	5400000				5400000
7.	1.10	1000	1000	4.500	4500000				4500000
8.	1.10	1000	1000	4.500	4500000				4500000
9.	1.10	1000	1000	4.500	4500000				4500000
10.	0.50	500	500	4.500	2250000				2250000
Total	7.70	7.500	7.000		31.500.000	500		2.250.000	33.750.000
Rata-rata	0.77	750							3.375.000
	1	974							4.383.116

Lampiran 3. NPA Petani Usahatani Jagung Pulut, 2018.

No.	Alat semprot					Cangkul					Parang				
	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	HrgAkhir (Rp)	NPA (Rp)	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	HrgAkhir (Rp)	NPA (Rp)	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	HrgAkhir (Rp)	NPA (Rp)
1.	1	5	400.000	350.000	330.000	2	2	28.000	25.000	3.000	2	5	50.000	35.000	6.000
2.	1	5	400.000	350.000	330.000	2	2	28.000	25.000	3.000	2	5	50.000	35.000	6.000
3.	1	5	350.000	300.000	290.000	2	2	28.000	25.000	3.000	2	6	50.000	38.000	4.000
4.	1	4	425.000	375.000	331.250	2	2	28.000	25.000	3.000	2	5	45.000	38.000	2.800
5.	1	5	425.000	375.000	350.000	2	2	25.000	20.000	5.000	6	6	58.000	50.000	8.000
6.	1	5	350.000	300.000	290.000	2	2	27.000	23.000	4.000	3	4	35.000	30.000	3.750
7.	1	4	500.000	400.000	400.000	2	2	27.000	23.000	4.000	2	5	50.000	43.000	2.800
8.	1	6	425.000	375.000	362.500	2	2	28.000	25.000	3.000	3	5	60.000	50.000	6.000
9.	1	6	550.000	450.000	475.000	2	2	25.000	20.000	5.000	3	5	50.000	45.000	3.000
10.	1	5	500.000	400.000	420.000	2	2	25.000	20.000	5.000	3	5	50.000	42.000	4.800
Total					3.578.750					38.000					47.150

Lampiran 3 (lanjutan)

No.	Ember				
	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	HrgAkhir (Rp)	NPA (Rp)
1.	2	2	20.000	15.000	5.000
2.	2	2	20.000	15.000	5.000
3.	2	2	15.000	10.000	5.000
4.	2	2	15.000	10.000	5.000
5.	2	2	20.000	15.000	5.000
6.	2	2	20.000	15.000	5.000
7.	2	2	15.000	10.000	5.000
8.	2	2	15.000	10.000	5.000
9.	2	2	20.000	15.000	5.000
10.	2	2	15.000	10.000	5.000
Total					50.000

No.	JenisPeralatan	NPA (Rp)
1.	Alatsemprot	3.578.750
2.	Cangkul	38.000
3.	Parang	47.150
4.	Ember	50.000
Jumlah		3.713.900
Rata-rata		371.390
		482.324

Lampiran 4. Pajak Usaha tani Jagung Pulut, 2018.

No.	Luas Lahan (Ha)	Pajak Lahan (Rp)
1.	0.50	33.500
2.	0.50	33.500
3.	0.30	20.100
4.	0.50	33.500
5.	1.00	67.000
6.	1.10	73.700
7.	1.10	73.700
8.	1.10	73.700
9.	1.10	73.700
10.	0.50	33.500
Total	7.70	515.900
Rata-rata	0.77	51.590
	1	67.000

Lampiran 5. Penggunaan Pupuk Usahatani Jagung Pulut, 2018.

No.	LuasLahan (Ha)	Benih			Pupuk Urea			Pupuk TSP		
		Jumlah (Sak)	Harga (Rp/Liter)	Nilai (Rp)	Jumlah (Sak)	Harga (Rp/Sak)	Nilai (Rp)	Jumlah Sak	Harga (Rp/Sak)	Nilai (Rp)
1.	0.50	9.00	5.000	45.000	2.50	95.000	237.500	1.00	105.000	105.000
2.	0.50	9.00	5.000	45.000	2.50	95.000	237.500	1.00	105.000	105.000
3.	0.30	5.40	5.000	27.000	1.50	95.000	142.500	0.60	105.000	63.000
4.	0.50	9.00	5.000	45.000	2.50	95.000	237.500	1.00	105.000	105.000
5.	1.00	18.00	5.000	90.000	5.00	95.000	475.000	2.00	105.000	210.000
6.	1.10	19.80	5.000	99.000	5.50	95.000	522.500	2.20	105.000	231.000
7.	1.10	19.80	5.000	99.000	5.50	95.000	522.500	2.20	105.000	231.000
8.	1.10	19.80	5.000	99.000	7.50	95.000	712.500	2.20	105.000	231.000
9.	1.10	19.80	5.000	99.000	7.50	95.000	712.500	2.20	105.000	231.000
10.	0.50	6.30	5.000	31.500	1.75	95.000	166.250	0.70	105.000	73.500
Total	7.70	135.90		679.500	41.75		3.966.250	15.10		1.585.500

No.	JenisPupuk	Jumlah (Sak)	Harga (Rp)
1.	Benih jagung pulut (liter)	135.90	679.500
2.	Pupuk Urea (Sak/Thn)	41.75	3.966.250
3.	Pupuk TSP (Sak/Tahun)	15.10	1.585.500
T o t a l			6.231.250
Rata-rata per petani (0,77 Ha)			623.125
Rata-rata per Ha (1 Ha)			809.253

Lampiran 6. Penggunaan Pestisida Usahatani Jagung Pulut, 2018.

No.	LuasLahan (Ha)	Pestisida		
		Jumlah (Liter/Thn)	Harga (Rp/Liter)	Nilai (Rp)
1.	0.50	1.50	65.000	97.500
2.	0.50	1.50	65.000	97.500
3.	0.30	0.90	65.000	58.500
4.	0.50	1.50	65.000	97.500
5.	1.00	3.00	65.000	195.000
6.	1.10	3.30	65.000	214.500
7.	1.10	3.30	65.000	214.500
8.	1.10	3.30	65.000	214.500
9.	1.10	3.30	65.000	214.500
10.	0.50	1.50	65.000	97.500
Total	7.70	23.10		1.501.500
Rata-rata per Petani	0.77			150.150
1 Ha	1			195.000

Lampiran 7. HOK Petani Jagung Pulut, 2018.

No.	LuasLahan (Ha)	PenyiapanLahan				Penanaman				Pembedengan				Pemupukan			
		TK	JK	HK	HOK	TK	JK	HK	HOK	TK	JK	HK	HOK	TK	JK	HK	HOK
1.	0.50	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14
2.	0.50	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14
3.	0.30	1	7	1	1.00	1	6	1	0.85	1	8	1	1.14	1	7	1	1.00
4.	0.50	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14
5.	1.00	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
6.	1.10	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
7.	1.10	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
8.	1.10	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
9.	1.10	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
10.	0.50	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14	1	8	1	1.14
Total	7.70				28.41				28.26				28.55				28.41

Keterangan:

- Jam Kerja Standar (JKS) = Usahatani yaitu 7 jam dan di luar usahatani yaitu 8 jam
- $JK\ total = TK \times JK \times HK$
- $HOK = JK\ total / JKS$

No.	LuasLahan (Ha)	Pembubungan				Panen			
		TK	JK	HK	HOK	TK	JK	HK	HOK
1.	0.50	1	7	1	1.00	1	7	1	1.00
2.	0.50	1	7	1	1.00	1	7	1	1.00
3.	0.30	1	6	1	0.85	1	6	1	1.00
4.	0.50	1	7	1	1.00	1	7	1	1.00
5.	1.00	2	7	2	4.00	2	8	2	4.57
6.	1.10	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
7.	1.10	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
8.	1.10	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
9.	1.10	2	8	2	4.57	2	8	2	4.57
10.	0.50	1	7	1	1.00	1	7	1	1.00
Total	7.70				27.13				27.85

Lampiran 8. Upah Tenaga Kerja Usahatani Jagung Pulut, 2018.

No	PenyiapanLahan			Penanaman			Pembedangan		
	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)
1.	1.14	50.000	57.000	1.14	50.000	57.000	1.14	50.000	57.000
2.	1.14	50.000	57.000	1.14	50.000	57.000	1.14	50.000	57.000
3.	1.00	50.000	50.000	0.85	50.000	42.500	1.14	50.000	57.000
4.	1.14	50.000	57.000	1.14	50.000	57.000	1.14	50.000	57.000
5.	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500
6.	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500
7.	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500
8.	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500
9.	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500	4.57	50.000	228.500
10.	1.14	50.000	57.000	1.14	50.000	57.000	1.14	50.000	57.000
Total	28.41		1.420.500	28.26		1.413.000	28.55		1.427.500

No	Pemupukan			Pembubungan			Panen		
	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)
1.	1.14	30.000	34.200	1.00	30.000	30.000	1.00	30.000	30.000
2.	1.14	30.000	34.200	1.00	30.000	30.000	1.00	30.000	30.000
3.	1.00	30.000	30.000	0.85	30.000	25.500	1.00	30.000	30.000
4.	1.14	30.000	34.200	1.00	30.000	30.000	1.00	30.000	30.000
5.	4.57	30.000	137.100	4.00	30.000	120.000	4.57	30.000	137.100
6.	4.57	30.000	137.100	4.57	30.000	137.100	4.57	30.000	137.100
7.	4.57	30.000	137.100	4.57	30.000	137.100	4.57	30.000	137.100
8.	4.57	30.000	137.100	4.57	30.000	137.100	4.57	30.000	137.100
9.	4.57	30.000	137.100	4.57	30.000	137.100	4.57	30.000	137.100
10.	1.14	30.000	34.200	1.00	30.000	30.000	1.00	30.000	30.000
Total	28.41		852.300	27.13		813.900	27.85		835.500

Lampiran 8. (Lanjutan)

No.	Tahap budidaya Jagung Pulut	HOK	Nilai (Rp)
1.	Penyiapan lahan	28.41	1420500
2.	Penanaman	28.26	1413000
3.	Pembedengan	28.55	1427500
4.	Pemupukan	28.41	852300
5.	Pembubungan	27.13	813900
6.	Panen	27.85	835500
T o t a l		168.61	6.762.700
Rata-rata per petani (0,77 Ha)			676.270
Rata-rata 1 Ha			878.272

Lampiran 9. Analisis Pendapatan Usahatani Jagung Pulut, 2018.

No.	Jenis Pengeluaran	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Penerimaan:			
	a. Pedagang Pengumpul (Kg)	7.000	4.500	31.500.000
	b. Industri Jagung Marning (Kg)	500	4.500	2.250.000
	Total Penerimaan	7.500		33.750.000
2.	BiayaVariabel:			
	a. Benih (liter)	135.90	5.000	679.500
	b.Pupuk			
	* Pupuk Urea (Sak)	41.75	95.000	3.966.250
	* Pupuk TSP (Sak)	15.10	105.000	1.585.500
	c. Pestisida	23.10	65.000	1.501.500
	d. Penyewaan power trasher	150	35.000	5.250.000
	e. UpahTenagaKerja			
	* Penyiapan lahan (HOK)	28.41	50.000	1.420.500
	* Penanaman (HOK)	28.26	50.000	1.413.000
	* Pembedengan (HOK)	28.55	50.000	1.427.500
	* Pemupukan (HOK)	28.41	30.000	852.300
	* Pembubungan (HOK)	27.13	30.000	813.900
	* Panen (HOK)	27.85	30.000	835.500
	Total BiayaVariabel			19.745.450
3.	BiayaTetap:			
	a. PajakLahan (Ha)	7.7		515.900
	b. NPA (1 paket/tahun)			3.713.900
	Total BiayaTetap			4.229.800
4.	Total Biaya (2+3)			23.975.250
5.	Pendapatan			7.524.750
	Rata-rata per Petani (0,77 Ha)			752.475
	Pendapatan (1 Ha)			977.240

Lampiran 10. Identitas Pedagang Pengumpul Jagung Pulut, 2018

No.	Nama	Umur (Tahun)	PendidikanTerakhir	Sumber Modal	Lama Berusaha (Tahun)
1.	H. Mangunjungi	57	D3	Sendiri	17
2.	Baya	44	SMP	Sendiri	15
3.	H. Sobirin	50	SMA	Sendiri	19
Total					51

Lampiran 11. Penerimaan Pedagang Pengumpul Jagung Pulut, 2018

No.	Pengiriman ke industri jagung marning		
	Jumlah Produksi (kg)	Harga (Rp/kg)	Nilai (Rp)
1.	1.300	12.000	15.600.000
2.	700	12.000	8.400.000
3.	3.500	5.500	19.250.000
4.	1.500	12.000	18.000.000
Total	7.000		61.250.000
Rata-rata			

Lampiran 12. NPA Pedagang Pengumpul Jagung Pulut, 2018

No.	Mobil Pick-Up					Wajan					Dandang				
	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	HrgAkhir (Rp)	NPA	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	HrgAkhir (Rp)	NPA	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	HrgAkhir (Rp)	NPA
1.	1	10	80.000.000	75.000.000	500.000	2	6	1.650.000	1.300.000	116.500	2	6	2.000.000	1.550.000	150.000
2.	1	16	70.000.000	53.000.000	1.062.500	1	4	1.650.000	1.400.000	62.500	1	5	2.000.000	1.650.000	70.000
3.	1	12	75.000.000	60.000.000	1.250.000	1	5	1.650.000	1.250.000	80.000	2	7	2.000.000	1.700.000	142.850
Total					2.812.500					259.000					362.850

No.	Tirisan					Drum Plastik					Tungku				
	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	HrgAkhir (Rp)	NPA	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	HrgAwal (Rp)	Hrg Akhir (Rp)	NPA	Jmlh (Unit)	L.Pakai (Thn)	Hrg Awal (Rp)	Hrg Akhir (Rp)	NPA
1.	5	2	10.000	3500	16.250	3	2	250.000	150.000	150.000	3	10	150.000	135.000	4.500
2.	1	1	10.000	5000	5000	1	2	250.000	150.000	50.000	2	8	150.000	140.000	2.500
3.	3	2	10.000	3500	9750	4	4	250.000	100.000	150.000	2	8	150.000	140.000	2.500
Total					31.000					350.000					9.500

No.	JenisAlat	Nilai (Rp)
1.	Mobil pick-up	2.812.500
2.	Wajan	259.000
3.	Dandang	362.850
4.	Tirisan	31.000
5.	Drum plastik	350.000
6.	Tungku	9.500
Total		3.793.881
Rata-rata		1.264.627

Lampiran 13. Pajak Pedagang Pengumpul Jagung Pulut, 2018.

No.	Luas Lahan Gudang (m ²)	Pajak Lahan Gudang (Rp/m ²)	Pajak Mobil Pick-Up (Rp)	Jumlah Pajak (Rp)
1.	15	140.000	878.000	1.018.000
2.	30	185.000	753.000	938.000
3.	20	160.000	855.000	1.015.000
Total	65	485.000	2.486.000	2.971.000
Rata-rata				990.333,33

Lampiran 14. Biaya Variabel Pedagang Pengumpul

No.	Bensin			Jagung Pulut			Pengolahan Awal								
	Jumlah (Liter)	Harga (Rp/liter)	Nilai (Rp)	Jmlh (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Nilai	Minyak Goreng			Kayu			Kapur sirih		
							Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Nilai(Rp)	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Jumlah Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	35,71	7000	250000	1.300	4.500	5.850.000	100	10.000	1.300.000	2.000	500	1.000.000	1	20.000	20.000
2.	71,42	7000	500000	4.200	4.500	18.900.000	53	10.000	530.000	1.076	500	538.000	0,53	20.000	10.600
3.	21,42	7000	150000	1.500	4.500	6.750.000	115	10.000	1.150.000	2.307	500	1.153.500	1,15	20.000	23.000
Total	128,55		900.000	7.000		31.500.000	268		2.980.000	5.383		2.691.500	2,68		53.600

No.	Jenis Biaya Variabel	Nilai (Rp)
1.	Jagung pulut	31.500.000
2.	Bensin	900.000
3.	Pengolahan awal	
	✓ Minyak goreng	2.980.000
	✓ Kayu	2.691.500
	✓ Kapur sirih	53.600
T o t a l		38.125.100
Rata-rata		12.708.366

Lampiran 15. Hari Orang Kerja (HOK) Pedagang Pengumpul Jagung Pulut, 2018.

No.	Pengangkutan				Pengolahan Awal							
					Perebusan				Pengeringan			
	TK	JK	HK	HOK	TK	JK	HK	HOK	TK	JK	HK	HOK
1.	2	7	1	2	2	3	13	11,14	2	1	26	7,42
2.	3	7	1	3	2	3	7	6	2	1	14	4
3.	2	5	1	1,42	2	3	15	12,85	2	1	30	8,57
Total				6,42				29,99				19,99

Keterangan:

- Jam Kerja Standar (JKS) = 7 jam
- $JK_{total} = TK \times JK \times HK$
- $HOK = JK_{total}/JKS$

Lampiran 16. Upah Tenaga Kerja Pedagang Pengumpul Jagung Pulut, 2018

No.	Pengangkutan			Pengolahan Awal						Total Nilai (Rp)
				Perebusan			Pengeringan			
	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)	HOK	Upah (Rp)	Nilai (Rp)	
1.	2,00	200.000	400.000	11,14	20.000	222.800	7,42	20.000	148.400	771.200
2.	3,00	200.000	600.000	6	20.000	120.000	4	20.000	80.000	800.000
3.	1,42	150.000	213.000	12,85	20.000	257.000	8,57	20.000	171.400	641.400
Total	6,42		1.213.000	29,99		599.800	19,99		399.800	2.212.600

No.	Uraian	HOK	Nilai (Rp)
1.	Pengangkutan	6,42	1.213.000
2.	Pengolahan		
	✓ Perebusan	29,99	599.800
	✓ Pengeringan	19,99	399.800
Total			2.212.600
Rata-rata		8,32	528.066

Lampiran 17. Analisis Pendapatan Pedagang Pengumpul Jagung Pulut, 2018.

No.	Jenis Pengeluaran	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Penerimaan			
	a.	1.300	12.000	15.600.000
	b.	2.200	12.000	26.400.000
	c.	3.500	5.500	19.250.000
	Total penerimaan	7.000		61.250.000
2.	Biaya Variabel:			
	a. Jagung pulut (Kg)	7.000		31.500.000
	b. Bensin (Liter)	128,55	7.000	900.000
	c. Minyak goreng (Kg)	268	10.000	2.980.000
	d. Kayu bakar (Kg)	5.383	500	2.691.500
	e. Kapur sirih (Kg)	2,68	20.000	53.600
	f. Upah Tenaga Kerja			
	✓ Pengangkutan (HOK)	6,42		1.213.000
	✓ Pengolahan awal			
	▪ Perebusan (HOK)	29,99		599.800
	▪ Pengeringan (HOK)	19,99		399.800
	Total Biaya Variabel			40.337.700
3.	Biaya Tetap:			
	a. Pajak			2.971.000
	c. NPA (1 paket/tahun)			3.793.881
	Total Biaya Tetap			6.764.881
4.	Total Biaya (2+3)			47.102.581
5.	Pendapatan			14.147.419

Lampiran 18. Analisis Pendapatan Setiap Pengumpul Jagung Pulut, 2018.

No.	Jenis Pengeluaran	H. Mangunjungi			Baya			H. Sobirin		
		Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Penerimaan									
	a. Bahan Baku Setngh jadi	1.300	12.000	15.600.000	700	12.000	8.400.000	1.500	12.000	18.000.000
	b. Bahan Baku Mentah				3.500	5.500	19.250.000			
	Total penerimaan	1.300		15.600.000	4.200		27.650.000	1.500		18.000.000
2.	Biaya Variabel:									
	a. Jagung pulut (Kg)	1.300	4.500	5.850.000	4.200	4.500	18.900.000	1.500	4.500	6750000
	b. Bensin (Liter)	35,71	7.000	25.000	71,42	7.000	50.000	21,42	7.000	15000
	c. Minyak goreng (Kg)	100	10.000	1.300.000	53	10.000	530.000	115	10.000	1150000
	d. Kayu bakar (Kg)	2.000	500	1.000.000	1.076	500	538.000	2.307	500	1153500
	e. Kapur siri (Kg)	1	20.000	20.000	0,53	20.000	10.600	1,15	20.000	23000
	f. Upah Tenaga Kerja									
	✓ Pengangkutan (HOK)	2,00	200.000	400.000	3,00	200.000	600.000	1,42	150.000	213000
	✓ Pengolahan awal									
	▪ Perebusan (HOK)	11,14	20.000	222.800	6	20.000	120.000	12,85	20.000	257000
	▪ Pengeringan (HOK)	7,42	20.000	148.400	4	20.000	80.000	8,57	20.000	171400
	Total Biaya Variabel			8.966.200			20.828.600			9.732.900
3.	Biaya Tetap:									
	a. Pajak			1.018.000			938.000			1.015.000
	c. NPA (1 paket/tahun)			937.250			1.252.500			1.635.100
	Total Biaya Tetap			1.955.250			2.190.500			2.650.100
4.	Total Biaya (2+3)			10.921.450			23.019.100			12.383.000
5.	Pendapatan			4.678.550			4.630.900			5.617.000

Lampiran 19.. Identitas Industri Pengolahan Jagung Marning, 2018

No.	Nama	Umur (Tahun)	Pendidikan	Lama usaha (Tahun)	Sumber Modal
1.	Galizah	40	D1	3	Sendiri
2	Alwiyah	58	S1	5	Sendiri
3	Kembar dua	56	S2	17	Sendiri
4	Cap petani jagung	40	S2	21	Sendiri

Lampiran 20. Penerimaan industri pengolahan Jagung Maring, 2018

No	Nama	Sasaran Penjualn	Total Penjualan				Nilai (Rp)	Total Nilai (Rp)
			Curah		Bungkus	Harga (Rp)		
			(Kg)	Harga (Rp)				
1	Galizah	Pengecer			2.000	12.000	24,000,000	31,500,000
		Konsumen			500	15.000	7,500,000	
2	Alwiyah	Konsumen			5.333	10.000	53,300,000	53,300,000
3	Kembar dua	Pedagang luar provinsi	1.500	25.000			37,500,000	81,420,000
		Pengecer			2.500	12.000	30,000,000	
		Konsumen			928	15.000	13,920,000	
4	Cap Petani Jagung	Pedagang luar provinsi			10.000	6.500	65,000,000	140,597,000
		Minimarket			6.840	8.800	60,192,000	
		Pengecer			2.370	6.500	15,405,000	
Total			1.500		30.470		306,817,000	306,817,000

Lampiran 21. Bahan Baku Industri Pengolahan Jagung Marning 2018

No.	Nama Industri	Penggunaan Bahan Baku (kilogram)	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1	Galizah	500	12.000	6.000.000
2	Alwiyah	800	12.000	9.600.000
3	Kembar Dua	2700	12.000	32.400.000
4	Cap Petani Jagung	3500	5500	19.250.000
Total		7500		67.250.000

Lampiran 22. Bahan Penunjang Industri Pengolahan Jagung Marning,2018

Bahan Penunjang	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)/(Kg)	Nilai(Rp)
Galizah			
Bumbu Tabur	1	75.000	75.000
Bawang Merah	5	30.000	150.000
BAwang Putih	5	50.000	250.000
Gula	0,5	15.000	7.500
Cabe	2	15.000	30.000
Garam	2,5	4.000	10.000
Kemasan 200 gram	2.500	500	1.250.000
Jumlah			1.772.500
Alwiyah			
Bumbu Tabur	3	75.000	225.000
Bawang Merah	8	30.000	240.000
BAwang Putih	8	50.000	400.000
Gula merah	0,8	15.000	12.000
Cabe	2	15.000	30.000
Garam	3	4.000	12.000
Kemasan 150 gram	5330	380	2.025.400
Jumlah			2.944.400

Lampiran 22. (Lanjutan)

Bahan Penunjang	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Nilai(Rp)
Kembar Dua			
Bawang Merah	12	30.000	360.000
BAwang Putih	12	50.000	600.000
Gula merah	30	15.000	450.000
Cabe	2,5	15.000	37.500
Garam	5	4.000	20.000
Kemasan 350 gram	3428	500	1.714.000
Jumlah			3.181.500
Cap Petani Jagung			
Bawang Merah	35	30.000	1.050.000
BAwang Putih	35	50.000	1.750.000
Gula	3,5	15.000	52.500
Cabe	10	15.000	150.000
Garam	17	4.000	68.000
Kemasan 150 gram	6840	700	4.788.000
Kemasan 200 gram	12370	500	6.185.000
Jumlah			14.043.500
Jumlah Total			21.878.900
Rata-rata			5.469.725

Lampiran 23. Nilai Penyusutan Alat Industri Pengolahan Jagung Marning,2018

No.	Nama Industri	Wajan Besar					Tabung Gas 5 kg				
		Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA	Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA
1	Galizah	1	2	2.000.000	1.700.000	150.000	2	4	325.000	270.000	27.500
2	Alwiyah	1	4	2.000.000	1.700.000	75.000	2	6	325.000	270.000	18.333
3	Kembar Dua	2	6	2.000.000	1.700.000	100.000	3	7	325.000	270.000	23.571
4	Cap Petani Jagung	2	5	2.000.000	1.700.000	120.000	6	5	325.000	270.000	66.000
Total						445.000					135.404

No.	Nama Industri	Kompur					Oven				
		Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA	Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA
1.	Galizah	1	3	370.000	300.000	23.333					
2.	Alwiyah	1	2	370.000	300.000	35.000					
3.	Kembar Dua	2	5	370.000	300.000	28.000					
4.	Cap Petani Jagung	5	5	370000	300.000	70.000	1	8	10.000.000	8.000.000	250.000
Total						156.333					250.000

Lampiran 23. (Lanjutan)

No.	Nama Industri	Dandang					Drum Plastik				
		Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA	Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA
1.	Galizah										
2.	Alwiyah										
3.	Kembar Dua										
4.	Cap Petani Jagung	2	5	2.000.000	1.500.000	200.000	6	2	250000	200000	150.000
Total						200.000					150.000

No.	Nama Industri	Continuos sealer					Continuos Sealer with gass				
		Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA	Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA
1.	Galizah	1	2	600.000	4.400.000	800.000					
2.	Alwiyah						1	3	8.000.000	6.500.000	500.000
3.	Kembar Dua	1	3	600.000	4.400.000	533.333					
4.	Cap Petani Jagung	1	3	600.000	4.400.000	533.333	1	5	8.000.000	6.500.000	300.000
Total						1.866.666					800.000

Lampiran 23. (Lanjutan)

No.	Nama Industri	Mixer					Baskom Plastik				
		Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA	Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA
1.	Galizah	1	3	500.000	2.50.000	83.333	3	1	10.000	5000	15.000
2.	Alwiyah	1	4	500.000	2.50.000	62.500	3	1	10.000	5000	15.000
3.	Kembar Dua	1	2	2.500.000	2.000.000	250.000	4	1	10.000	5000	20.000
4.	Cap Petani Jagung	1	3	8.000.000	7.500.000	166.666	2	1	10.000	5000	10.000
Total						562.500					60.000

No.	Nama Industri	Baskom Jaring					Daring				
		Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA	Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Thn)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA
1.	Galizah										
2.	Alwiyah										
3.	Kembar Dua										
4.	Cap Petani Jagung	2	2	10.000	5.000	5.000	20	5	50.000	30.000	200.000
Total						5.000					200.000

Lampiran 23. (Lanjutan)

No.	Jenis alat	NPA
1	Wajan Besar	445.000
2	Tabung gas 5kg	135.404
3	Kompor	156.333
4	Oven	250.000
5	Dandang	200.000
6	Drum Plastik	150.000
7	Continuos sealer	1.866.666
8	Continuous Sealer Gas	800.000
9	Mixer	562.500
10	Baskom Plastik	60.000
11	Baskom Jaring	5.000
12	Daring	200.000
Total		4.830.903
Rata-rata		1.207.726

Lampiran 24. Hari Orang Kerja (HOK) Tenaga Kerja Industri Pengolahan Jagung Marning,2018

Uraian	TK	JK	HK	HOK
Galizah				
Penggorengan	1	5	2	1.42
Pengemasan	2	5	5	7.14
Alwiyah				
Penggorengan	1	5	3	2.14
Pengemasan	2	5	11	15.71
Kembar Dua				
Penggorengan	2	5	9	12.85
Pengemasan	2	5	7	10
Cap Petani Jagung				
Perebusan	2	6	6	10.28
Perendaman	2	6	6	10.28
Perebusan	2	1	6	1.71
Pengeringan	2	2	12	6.85
Penggorengan	2	5	12	17.14
Pengemasan	2	5	20	28.57
Total				124.14

Keterangan :

Jam Kerja Standar (JKS) = 7 jam

JK total = TK x JK x HK

HOK = JK total / JKS

Lampiran 25. Upah Tenaga Kerja Industri Pengolahan Jagung Marning,2018

Uraian	HOK	Upah (Rp)	Upah Tenaga kerja (Rp/Produksi)
Galizah			(242.600)
Penggorengan	1.42	20.000	28.400
Pengemasan	7.14	30.000	214.200
Alwiyah			(514.100)
Penggorengan	2.14	20.000	42.800
Pengemasan	15.71	30.000	471.300
Kembar Dua			(557.000)
Penggorengan	12.85	20.000	257.000
Pengemasan	10	30.000	300.000
Cap Petani Jagung			(1.782.300)
Perebusan	10.28	20.000	205.600
Perendaman	10.28	20.000	205.600
Perebusan	1.71	20.000	34.200
Pengeringan	6.85	20.000	137.000
Penggorengan	17.14	20.000	342.800
Pengemasan	28.57	30.000	857.100
Total	124.14		3.096.000

Lampiran 26. Pajak Bangunan Industri Pengolahan Jagung Marning,2018

NO.	Nama Industri	Luas Lahan (m2)	Pajak Lahan (Rp)
1.	Galizah	6x12 = 72m2	150.000
2.	Alwiyah	8x13 = 104 m2	250.000
3	Kembar Dua	5x15 = 75 m2	155.000
4.	Cap Petani Jagung	12x30 = 360 m2	530.000
Total		611 m2	1.085.000

Lampiran 27. Analisis Pendapatan Industri Pengolahan Jagung Marning, 2018

No.	Uraian	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Penerimaan			
	• Curah (kg)	1500		37.500.000
	• Kemasan (bks)	30468		269.317.000
	Total Penerimaan			306.817.000
2.	Biaya Pengolahan Jagung Marning			
	a. Biaya Variabel			
	• Biaya bahan baku (Kg)			67.250.000
	• Biaya bahan penunjang (1 paket/Produksi)			21.878.900
	• Biaya tenaga kerja			
	✓ Pengolahan (HOK)	62.67	20000	1.253.400
	✓ Pengemasan (HOK)	61.42	30000	1.842.600
	Total Biaya Variabel			92.224.900
	b. Biaya Tetap			
	• Nilai Penyusutan Alat (NPA) (1 paket/tahun)			4.830.903
	• Pajak Bangunan (m2)			1.085.000
	Total Biaya Tetap			5.915.903
3.	Total Biaya (variabel + tetap)			98.140.803
4.	Pendapatan			208.676.197

Lampiran 28. Analisis Pendapatan Setiap Industri Pengolahan Jagung Marning,2018

No.	Jenis Pengeluaran	Galizah			Alwiyah			Kembar Dua			Cap Petani Jagung		
		Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1.	Penerimaan												
	a. Curah							1500	25000	37.500.000			
	b. Kemasan	2500		31.500.000	5330	10000	53.300.000	3428		43.920.000	19.210		140.597.000
	Total penerimaan			31.500.000			53.300.000			81.420.000			140.597.000
2.	Biaya Variabel:												
	a. Bahan Baku (Kg)	500	12.000	6.000.000	800	12.000	9.600.000	2700	12.000	32.400.000	3500	5.500	19.250.000
	b. Bahan Penunjang			1.772.500			2.944.400			3.181.500			14.043.500
	Tenaga Kerja												
	a. Pengolahan (HOK)	1,42	20.000	28.800	2,14	20.000	42.800	12,85	20.000	257.000	46,26	20.000	925.000
	b. Pengemasan (HOK))	7,14	30.000	214.200	15,71	30.000	471.300	10	30.000	300.000	28,57	30.000	857.100
	Total Biaya Variabel			8.015.500			13.058.500			36.138.500			35.075.600
3.	Biaya Tetap:												
	a. Pajak			150.000			250.000			155.000			1.085.000
	c. NPA (1 paket/tahun)			1.099.166			705.833			954.904			2.070.999
	Total Biaya Tetap			1.249.166			955.833			1.109.904			3.155.999
4.	Total Biaya (2+3)			9.264.666			14.014.333			37.248.404			38.231.599
5.	Pendapatan			22.235.334			39.285.667			44.171.596			102.365.401

Lampiran 29. Identitas Responden Pedagang pengecer Jagung Marning

No.	Nama Toko	Pendidikan Terakhir	LuasLahan (m ²)	Lama usaha (Thn)	Sumber Modal	
1	Toko Indonesia	S1	100 m ²	27	Sendiri	Galizah
2	Toko Rejeki	S1	100 m ²	32	Sendiri	
3	Toko Ujung	S1	100 m ²	42	Sendiri	
4	Toko Cahaya	S1	100 m ²	35	Sendiri	Kembar Dua
5	Losari	S1	100 m ²	46	Sendiri	
6	Roti Daeng	S1	100 m ²	12	Sendiri	Cap Petani jagung
7	Koperasi Sejahtera	S1	100 m ²	10	Sendiri	
8	Toms	S1	100 m ²	40	Sendiri	
9	Pusat Oleh-oleh	S1	100 m ²	25	Sendiri	
10	Indomaret					

Lampiran 30. Penerimaan Pedagang Pengecer Jagung Marning

No.	Nama Toko	Satuan Kg	Satuan bungkus	Harga satuan	Total (Rp)
1	Toko Indonesia	140	700	15.000	10.500.000
2	Toko Rejeki	160	800	15.000	12.000.000
3	Toko Ujung	100	500	15.000	7.500.000
4	Toko Cahaya	446,250	1.275	15.000	19.125.000
5	Losari	428,750	1.225	15.000	18.375.000
6	Roti Daeng	114	570	10.000	5.700.000
7	Koperasi Sejahtra	120	600	10.000	6.000.000
8	Toms	130	650	10.000	6.500.000
9	Pusat Oleh-oleh	110	550	10.000	5.500.000
10	Indomaret	1.026	6.840	11.400	77.976.000
Total		2.775	13.710		169.176.000
Rata-rata					1.691.760

Lampiran 31. Nilai Penyusutan Alat (NPA) Pedagang Pengecer Jagung Marning,2018

No.	Motor					Mobil Box				
	Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Tahun)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA (Rp)	Jumlah (Unit)	Lama Pakai (Tahun)	Harga Awal (Rp)	Harga Akhir (Rp)	NPA (Rp)
1.	1					1	15	100.000.000	80.000.000	1.333.333
2.	1					1	18	100.000.000	65.000.000	1.944.444
3.	1	9	15.000.000	3.500.000	1.277.777					
4.	1					1	14	100.000.000	80000.000	1.428.571
5.	1					1	16	100.000.000	75.000.000	1.562.500
6.	1	9	15.000.000	3.500.000	1.277.777					
7.	1	8	15.000.000	3.750.000	1.406.250					
8.	1	13	15.000.000	2.750.000	942.307					
9.	1									
10.						1	15	250.000.000	150.000.000	6.666.667
Total					4.904.111					12.935.516
Rata-rata										

No.	Jenis Alat	NPA (Rp)
1.	Motor	4.904.111
2.	Mobil Box	12.935.516
T o t a l		17.839.627
Rata-rata		1.783.962

Lampiran 32. Pajak Pedagang Pengecer Jagung Marning,2018

No.	Pajak Gudang	Biaya Sewa	Pajak Mobil (Rp)	Pajak Motor	Jumlah Pajak (Rp)
1.	250.000		2.000.000		2.250.000
2.	250.000		2.000.000		2.250.000
3.	250.000			500.000	750.000
4.	250.000		2.000.000		2.250.000
5.	250.000		2.000.000		2.250.000
6.	250.000			500.000	750.000
7.	250.000			500.000	750.000
8.	250.000			500.000	750.000
9.	250.000			500.000	750.000
10.		41.250.000	4.000.000		45.250.000
Total					58.000.000
Rata-rata					5.800.000

Lampiran 33. Biaya Variabel Pedagang Pengecer Jagung Marning.2018

No.	Bensin		
	Jumlah (Liter)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	20	7.000	140.000
2.	20	7.000	140.000
3.	6	7.000	42.000
4.	20	7.000	140.000
5.	20	7.000	140.000
6.	7	7.000	49.000
7.	7	7.000	49.000
8.	8	7.000	56.000
9.	6	7.000	42.000
10.	20	5.000	100.000
Total	134		898.000
Rata-rata	13,4		89.000

Lampiran 34. HOK Pedagang Pengecer Jagung Marning,2018

No.	Pengangkutan			
	TK	JK	HK	HOK
1.	2	3	1	0.85
2.	2	3	1	0.85
3.	1	6	3	2.57
4.	2	3	1	0.85
5.	2	3	1	0.85
6.	1	6	3	2.57
7.	1	6	3	2.57
8.	1	6	3	2,57
9.	1	6	3	2.57
10.	2	4	1	1.14
Jumlah				14.82
Rata-rata				1.48

Keterangan:

- Jam Kerja Standar (JKS) = 7 jam
- $JK_{total} = TK \times JK \times HK$
- $HOK = JK_{total}/JKS$

Lampiran 35. Upah Tenaga Kerja Pedagang Pengecer Jagung Marning,2018

No.	Pengangkutan		
	HOK	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	0.85	50.000	42.500
2.	0.85	50.000	42.500
3.	2.57	50.000	128.500
4.	0.85	50.000	42.500
5.	0.85	50.000	42.500
6.	2.57	50.000	128.500
7.	2.57	50.000	128.500
8.	2,57	50.000	128.500
9.	2.57	50.000	128.500
10.	1.14	50.000	57.000
Total			869.500
Rata-rata			86.950

Lampiran 36. Analisis Pendapatan Pedagang Pengecer Jagung Marning

No.	Jenis Pengeluaran	Toko Sovenir			Minimarket				Jumlah Keseluruhan (Rp)
		Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)	Jumlah (Rp)	Jumlah fisik	Harga satuan (Rp)	Nilai (Rp)	
1.	Penerimaan								
	a. Cemilan Jagung Marning (200gr)	4.500	15.000	67.500.000					
	b. Cemilan Jagung Marning (150gr)	2.370	10.000	23.700.000					
	c. Cemilan Jagung Marning (150gr)				6840	11.400	77.976.000		
	Total Penerimaan				91.200.000			77.976.000	169.176.000
2.	Biaya Variabel								
	a. Bensin								
	• Premium	114	7000	798.000	798.000				
	• Solar				20	5000	100.000		
	Total				798.000			100.000	898.000
	b. Upah Tenaga Kerja								
	* Pengangkutan (HOK)	13,68	50.000	812.500		1,14	50.000	57.000	
	Total Biaya Variabel				812.500			157.000	869.500
3.	Biaya Tetap								
	a. Pajak			12.750.000					16.750.000
	b. NPA (1 paket/tahun)			11.172.959			6.666.667		17.839.627
	c. Sewa						41.250.000		41.250.000
	Total Biaya Tetap				23.922.959			47.916.667	75.839.627
4.	Total Biaya (2+3)				24.735.459			48.073.667	77.607.127
5.	Pendapatan				66.464.541			29.902.333	91.568.873
6.	Rata-rata				7.384.949				9.156.887

Dokumentasi Penelitian



Penjemuran Jagung Pulut selama 2 hari Setelah Proses Perebusan



Bahan baku jagung Pulut Penjemuran satu hari



Penjelasan Pengolahan awal Jagung pulut



Responden Pengumpul Jagung pulut



Bahan Baku Mentah jagung pulut yang melewati pensortiran



Penjemuran jagung Pulut berumur 2 hari



Lokasi Industri Pengolahan Jagung Maring



Oven Pengering





Salah satu alat teknologi pengemasan





