

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI
KERIPIK SINGKONG PRIMADONA
DI KECAMATAN TENAYAN RAYA
KOTA PEKANBARU**

**DEVELOPMENT STRATEGY AGROINDUSTRY
PRIMADONA CASSAVA CHIPS
IN TENAYAN RAYA DISTRICT
PEKANBARU CITY**

Ira Rukayah¹, Shorea Khaswarina², Susy Edwina²
(Department of Agribusiness Faculty of Agriculture, University of Riau)
Ira_Agb09nr@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of this study are: (1) determine the aspects of production, processing aspects, technological, marketing and institutional aspects of the agroindustry effort cassava chips in Pekanbaru (2) develop appropriate strategies for the development of agroindustry entrepreneurs in the city of Pekanbaru. The research was conducted at Selindung Kulim street km. 15 Pematang district of Tenayan Raya Pekanbaru. The method used is a case study on the basis that the location of its extension activities active and have a high enough income. SWOT analysis performed at the gauge. Priority Strategies in cassava chips business, namely: (1) increased service and product appearance, (2) standardizing product, (3) increase the amount of production, (4) expanding market development.

Keywords: *cassava chips, development, strategy, SWOT*

I. PENDAHULUAN

Berdasarkan perkembangan berbagai industri yang tercakup dalam agroindustri sejak dua abad silam sampai ke penghujung abad ke-20 agroindustri perkebunan dan agroindustri pangan merupakan industri yang relatif mapan dan berkembang lebih baik dibandingkan sektor yang lain. Agroindustri sebagai subsistem dalam agribisnis merupakan sektor andalan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi sehingga pemerintah harus memberikan perhatian intensif terhadap pengembangan agribisnis khususnya agroindustri yang ditopang oleh pertanian yang tangguh.

Daerah Riau merupakan salah satu daerah yang mengembangkan tanaman ubi kayu. Adapun daerah Riau yang

menghasilkan ubi kayu meliputi : Daerah Tingkat II Pekanbaru, Daerah Indragiri Hilir, Daerah Indragiri Hulu, Daerah Bengkalis dan daerah lainnya. Oleh sebab itu peranan pemerintah dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas dalam rangka pengembangan usaha tanaman ubi kayu sangat diharapkan (Departemen Pertanian Riau 1998).

Menurut per Kecamatan se-Kota Pekanbaru luas panen tanaman bahan makanan seperti jenis tanaman padi sawah, padi ladang, ketela pohon dan ketela rambat. Diantara jenis tanaman tersebut yang paling luas adalah ketela pohon sebesar 53,58 sedangkan luas panen tanaman yang paling sedikit adalah padi ladang yaitu 0,25. (Dinas Pertanian Kota Pekanbaru, 2011).

1. Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Riau

2. Dosen Fakultas Pertanian Universitas Riau

Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Mengetahui aspek produksi, aspek pengolahan, aspek teknologi, aspek pemasaran, aspek kelembagaan pada usaha agroindustri Keripik Singkong Primadona di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru (2) Menyusun strategi pengembangan yang tepat bagi pengusaha agroindustri Keripik Singkong Primadona di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru.

II. METODOLOGI PENELITIAN

Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kota Pekanbaru yang berlokasi di Jl. Selindung Kulim km. 15 Pembatuan, Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari 2013-April 2015 sampai dengan selesai.

Metode Pengambilan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara mewawancarai secara langsung pengusaha Keripik Singkong Primadona yang berpedoman pada daftar pertanyaan yang sudah dipersiapkan terlebih dahulu, meliputi data: (1) aspek produksi (bahan baku, bahan baku penunjang, bahan penunjang tenaga kerja, manajemen), (2) aspek pengolahan (proses pengolahan Keripik Singkong Primadona), (3) aspek teknologi (teknologi, peralatan, penyusutan peralatan), (4) aspek pemasaran (Produk, harga, distribusi, promosi), (5) aspek kelembagaan dan riwayat usaha, identitas pengusaha Keripik Singkong Primadona (nama, umur, jenis kelamin, pendidikan formal, pengalaman berusaha dan jumlah tanggungan keluarga) serta dengan melakukan pengamatan langsung dilapangan.

Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi atau kelembagaan terkait meliputi geografis wilayah, keadaan

penduduk, social ekonomi masyarakat dan data lain yang menunjang penelitian ini.

Analisis Data

Data yang diperoleh akan dianalisis secara deskriptif yaitu suatu cara menganalisa data dengan menjelaskan dan menguraikan keadaan sesuai dengan data-data yang sudah diperoleh dan dikelompokkan sesuai tujuan penelitian dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisa situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (member gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing.

Analisis ini sangat membantu untuk menyusun suatu strategi dengan mengkombinasikan aspek-aspek kekuatan dan kelemahan dalam faktor internal dan dengan aspek-aspek peluang dan ancaman pada faktor eksternal. Ada empat strategi alternatif yang dilakukan yaitu:

1. Strategi SO

Adalah strategi yang dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan yang dimiliki guna merebut peluang sebesar-besarnya.

2. Strategi ST

Adalah strategi dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3. Strategi WO

Adalah strategi yang memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4. Strategi WT

Adalah strategi yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Matriks yang menggambarkan tentang strategi tersebut dapat dilihat pada Tabel 1

Tabel 1. Bagan Matriks SWOT

Faktor Internal	STRENGTHS (S) Daftar kekuatan Internal	WEAKNESSES (W) Daftar kelemahan Internal
Faktor Eksternal OPPORTUNITIES(O) Daftar peluang eksternal	STRATEGI S-O Memakai kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI W-O Menanggulangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang
THREATS (T) Daftar ancaman eksternal	STRATEGI S-T Memakai kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI W-T Memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, (2001)

Untuk dapat memilih strategi yang baik, dapat dilakukan dengan menerapkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Tentukan unsur-unsur SWOT yang ada yaitu S, W, O, T.
2. Beri nilai untuk masing-masing faktor menurut urutan pentingnya unsur tersebut terhadap kondisi perusahaan dengan memberi skala mulai dari 3 (sangat penting), 2 (penting), 1 (kurang penting).
3. Tentukan alternatif strategi berdasarkan kombinasi masing-masing, yaitu alternatif strategi SO, ST, WO, dan WT berdasarkan kombinasi faktor internal dan eksternal
4. Tentukan keterkaitan antara alternatif strategi dengan unsur-unsur SWOT yang telah dibuat
5. Hitung bobot masing-masing alternatif strategi berdasarkan penjumlahan nilai masing-masing unsur yang terkait dengan strategi itu.
6. Menanyakan kepada pihak-pihak terkait setelah itu baru mengeluarkan strategi yang tepat.

Analisis ini terbagi atas 4 komponen dasar yang menggambarkan situasi dan kondisi dari suatu organisasi maupun perusahaan, dimana komponen-komponen tersebut termasuk kedalam kategori factor internal maupun faktor eksternal yang nantinya akan menjadi objek penelitian yaitu:

1. *Strength (S)*, Adalah situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari organisasi atau perusahaan pada saat ini.
2. *Weakness (W)*, adalah situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari organisasi atau perusahaan pada saat ini.
3. *Opportunity (O)*, adalah situasi atau kondisi yang merupakan peluang di luar organisasi dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan.
4. *Threat (T)*, adalah situasi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar organisasi dan dapat mengancam eksistensi organisasi dimasa depan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Agroindustri Keripik Singkong Primadona merupakan salah satu kegiatan usaha yang banyak dilakukan oleh masyarakat di Kelurahan Kulim yang dijadikan sebagai mata pencaharian pokok maupun sampingan untuk menunjang kesejahteraan hidup mereka. Salah satu penunjang berlangsungnya kegiatan agroindustri Keripik Singkong Primadona ini adalah potensi sumber daya alam berupa wilayah yang memiliki areal tanaman ubi kayu yang cukup luas di Kota Pekanbaru hingga saat ini.

Latar belakang masyarakat ingin mengelola usaha agroindustri keripik singkong karena adanya keyakinan bahwa

agroindustri keripik singkong akan terus berjalan dan tidak akan habis. Keinginan untuk memanfaatkan sumberdaya alam yang ada dapat dimanfaatkan demi kesejahteraan hidup mereka.

Keberhasilan suatu usaha agroindustri dipengaruhi oleh bagaimana pengusaha mengelolah usahanya dengan baik yang meliputi, aspek produksi, aspek pengolahan, aspek teknologi, aspek pemasaran dan aspek kelembagaan.

Aspek Produksi

Bahan Baku

Bahan baku untuk pembuatan Keripik Singkong Primadona adalah ubi kayu. Pengusaha memperoleh bahan baku ubi kayu dengan cara membelinya secara langsung kepada petani yang sudah menjadi langganan pengusaha Keripik Singkong Primadona yaitu: di Jl. Seroja, Jl. Palembang, di sepanjang Jl. Km 16 hingga km 18, Jl. Gunung Baru km 19 hingga km 20 dan di Pasir Putih Kabupaten Kampar.

a. Kebutuhan bahan baku

Bahan baku adalah bahan yang identitasnya dapat diketahui pada produk jadi dengan kata lain suatu produk tidak akan jadi jika tanpa bahan ini (elemen utama), serta porsi penggunaan bahan ini lebih dominan dibandingkan bahan lain.

Jumlah kebutuhan bahan baku selama 24 hari proses produksi adalah 33.282 kg dengan rata-rata per hari 1.386,75 kg Sementara harga bahan baku per kg adalah Rp.1.500 karena pengusaha langsung membelinya ke petani ubi kayu. Harga ubi kayu dan total seluruh biaya bahan baku yang dikeluarkan selama 24 hari adalah Rp. 49.923.000.

b. Kebutuhan Bahan Baku Penunjang

Bahan baku penunjang adalah bahan-bahan diluar bahan baku utama yang identitasnya masih dapat diketahui pada produk jadi dan sangat diperlukan agar proses produksi tetap berlangsung. Mengenai harga bahan baku penunjang pada usaha Keripik Singkong Primadona, dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah Bahan Baku Penunjang dan Total Biaya selama 24 hari pada Proses Pembuatan Keripik Singkong Primadona

No	Uraian	Jumlah (Kg/Bungkus)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
Bahan Baku Penunjang				
1	Minyak Goreng	4.256	9.821	41.798.176
2	Mentega	320	4.000	1.280.000
3	Penyedap	18.720	250	4.680.000
4	Bumbu Cabe	24	50.000	1.200.000
Jumlah				48.958.176

Sumber: Data Olahan, 2014

Tabel 2 dapat dilihat bahwa jumlah bahan baku penunjang yang paling banyak digunakan selama 24 hari pada proses produksi adalah minyak goreng dengan nilai Rp. 41.798.176 dan bahan baku penunjang yang paling sedikit digunakan dalam proses produksi bumbu cabe dengan nilai Rp. 1.200.000 maka total biaya yang dikeluarkan selama 24 hari untuk kebutuhan bahan baku penunjang adalah Rp. 48.958.176.

c. Kebutuhan Bahan Penunjang

Adapun bahan penunjang adalah bahan yang identitasnya tidak dapat dilacak pada produk jadi. Tanpa bahan ini, produk akan tetap bisa diselesaikan, hanya saja produk tidak akan sesuai dengan yang diharapkan atau fungsinya tidak sempurna. Serta porsi penggunaan bahan ini lebih kecil dari keseluruhan bahan yang dipakai. Agar lebih jelasnya mengenai kebutuhan bahan penunjang maka dapat dilihat pada Tabel 3

Tabel 3. Jumlah Bahan Penunjang dan Total Biaya selama 24 hari pada Proses Pembuatan Keripik Singkong Primadona

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
Bahan Penunjang				
1	Plastik Ukuran (11x20)	640	32.000	20.480.000
2	Plastik Ukuran (35x55)	415	32.000	12.800.000
3	Kayu Bakar (per batang)	120.000	100	12.000.000
4	Minyak Tanah (Liter)	24	10.000	240.000
5	Minyak Bensin (Liter)	176	8.000	1.408.000
6	Biaya Listrik			125.000
7	Biaya Air			125.000
8	Biaya Telpon			500.000
Jumlah				47.678.000

Sumber: Data Olahan, 2014

Tabel 3 dapat dilihat bahwa jumlah bahan baku penunjang selama 24 hari adalah yang paling banyak digunakan pada proses produksi adalah plastik ukuran (11x20) dengan nilai Rp. 20.480.000 dan bahan penunjang yang paling sedikit digunakan dalam proses produksi ini adalah biaya listrik dan biaya air Rp. 125.000 maka total biaya yang dikeluarkan selama 24 hari untuk kebutuhan bahan penunjang adalah Rp. 47.678.000.

Jumlah Produksi

Jumlah produksi yang dihasilkan oleh Keripik Singkong Primadona selama 24 hari adalah sebanyak 14.563 kg. Dengan harga

jual Rp. 14.400/kg dan Rp. 18.000/pack keripik singkong.

Tenaga Kerja

Penggunaan tenaga kerja menentukan banyaknya jumlah produksi Keripik Singkong Primadona yang dihasilkan. Tenaga kerja dalam proses produksi agroindustri Keripik Singkong Primadona ini terdiri dari Tenaga Kerja Luar Keluarga (TKLK) sebanyak 19 orang yaitu memiliki hubungan kerabat seperti: teman, tetangga dan tempat tinggal para pekerja agroindustri Keripik Singkong Primadona ini tinggal tidak jauh dari lokasi pengolahan. Agar lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Jumlah dan Biaya Tenaga Kerja per hari pada Proses Pengolahan Keripik Singkong Primadona

No	Jenis Kegiatan	Jenis Tenaga Kerja		Biaya Tenaga Kerja (Rp)	Total Biaya (Rp)
		Pria	Wanita		
1	Pengupasan dan Pencucian		3	50.000	150.000
2	Pengirisan	4		50.000	200.000
3	Penggorengan dan Pengeringan		4	70.000	280.000
4	Pengemasan/Packing	2	6	35.000	280.000
Jumlah		6	13	205.000	910.000

Sumber: Data Olahan, 2014

Satuan hari tenaga kerja yang digunakan adalah Hari Orang Kerja (HOK). Dimana satu HOK dihitung setiap pekerja rata-rata waktu yang dibutuhkan adalah 7 hingga 8 jam sehari. Jam kerja di mulai dari 07.30-18.00 WIB selama selang waktu tersebut, disediakan pula waktu untuk beristirahat bagi para pekerja yang

digunakan untuk makan siang dan sholat. Jumlah kerja dalam seminggu adalah 6 hari. Kecuali, pada hari libur seperti hari raya keagamaan, biasanya para pekerja diliburkan selama seminggu.

Sedangkan biaya tenaga kerja dalam agroindustri Keripik Singkong Primadona mencakup upah dan biaya makan tenaga

kerja pada proses produksi upah yang berlaku pada tenaga kerja masing-masing adalah sekitar Rp. 35.000-Rp.70.000 per orang.

Seperti pada pengupasan tenaga kerja yang diperlukan sebanyak 3 orang tenaga kerja wanita dengan upah Rp. 50.000 per orangnya. Total biaya yang dikeluarkan pengusaha Keripik Singkong Primadona sebanyak 3 orang tenaga kerja wanita adalah berjumlah Rp. 150.000 per harinya.

Adapun pengirisan tenaga kerja yang diperlukan sebanyak 4 orang tenaga kerja pria dengan upah Rp. 50.000 per orangnya, maka biaya yang dikeluarkan pengusaha Keripik Singkong Primadona berjumlah 4 orang tenaga kerja pria sebanyak Rp. 200.000 per harinya.

Pada penggorengan dan pengeringan tenaga kerja yang diperlukan 4 orang tenaga kerja wanita dengan upah Rp. 70.000 per orangnya. Total biaya yang dikeluarkan pengusaha Keripik Singkong Primadona untuk 4 orang tenaga kerja wanita sebanyak Rp. 280.000 per harinya.

Sedangkan untuk pengemasan/packing tenaga kerja diperlukan sebanyak 8 orang yang terdiri dari 2 orang pria dan 6 orang wanita dengan upah Rp. 35.000 per orangnya. Maka total biaya yang dikeluarkan pengusaha Keripik Singkong Primadona pada 2 orang pria dan 6 orang wanita adalah sebanyak Rp. 280.000 per harinya.

Manajemen

Manajemen adalah suatu rangkaian proses yang meliputi kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, pengawasan dalam rangka memberdayakan seluruh sumber daya dan input secara optimal untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. (Sa'id dan Intan, 2001).

Usaha agroindustri Keripik Singkong Primadona ini didirikan oleh Bapak Maswi atas ide sendiri dikarenakan pada saat itu Bapak Maswi melihat hanya beberapa orang yang membuka usaha agroindustri keripik singkong di daerah Kulim. Sehingga timbul

keinginan Bapak Maswi untuk membuka usaha keripik singkong, karena menurut Pak Maswi mendirikan usaha keripik singkong ini adalah suatu peluang usaha yang termasuk menguntungkan guna memenuhi kebutuhan keluarganya.

Aspek Pengolahan

Pada umumnya pengolahan pada Keripik Singkong Primadona dilakukan setiap hari, baik pada kondisi cuaca panas maupun hujan. Proses pengolahan Keripik Singkong Primadona dilakukan di rumah pengusaha sendiri. Agar lebih jelasnya tentang pengolahan Keripik Singkong Primadona dapat dilihat pada gambar 1.

1. Persediaan bahan baku: bahan baku didapat dari petani ubi kayu di Jl. Seroja, Jl. Palembang disepanjang Jl. km 16 hingga km 18, Jl. Gunung Baru km 19 hingga km 20 dan di Pasir Putih Kabupaten Kampar. Sedangkan ciri-ciri ubi yang dipakai dalam pembuatan keripik singkong ini seperti: berumur pendek artinya usia sejak mulai tanam sampai musim panen relatif lebih singkat yaitu berumur 5-8 bulan dan tidak banyak terdapat kebusukan pada ubi tersebut.
2. Pengupasan dan Pencucian: ubi yang sudah cukup umur sekitar 5-8 bulan lalu dikupas kulitnya dengan menggunakan pisau yang tajam. Tebal kulit dibuang sekitar 1 cm, ujung buah dibuang sekitar 1,5 cm dan pangkal buah sekitar 1 cm, lalu di cuci dengan air bersih dan direndam sekitar 5 menit.
3. Persediaan bahan baku: bahan baku didapat dari petani ubi kayu di Jl. Seroja, Jl. Palembang disepanjang Jl. km 16 hingga km 18, Jl. Gunung Baru km 19 hingga km 20 dan di Pasir Putih Kabupaten Kampar. Sedangkan ciri-ciri ubi yang dipakai dalam pembuatan keripik singkong ini seperti: berumur pendek artinya usia sejak mulai tanam sampai musim panen relatif lebih singkat yaitu berumur 5-8 bulan dan tidak banyak terdapat kebusukan pada ubi tersebut.



Gambar 2. Skema proses data olahan , 2014

4. Persediaan bahan baku: bahan baku didapat dari petani ubi kayu di Jl. Seroja, Jl. Palembang disepanjang Jl. km 16 hingga km 18, Jl. Gunung Baru km 19 hingga km 20 dan di Pasir Putih Kabupaten Kampar. Sedangkan ciri-ciri ubi yang dipakai dalam pembuatan keripik singkong ini seperti: berumur pendek artinya usia sejak mulai tanam sampai musim panen relatif lebih singkat yaitu berumur 5-8 bulan dan tidak banyak terdapat kebusukan pada ubi tersebut.
5. Pengupasan dan Pencucian: ubi yang sudah cukup umur sekitar 5-8 bulan lalu dikupas kulitnya dengan menggunakan pisau yang tajam. Tebal kulit dibuang sekitar 1 cm, ujung buah dibuang sekitar 1,5 cm dan pangkal buah sekitar 1 cm, lalu di cuci dengan air bersih dan direndam sekitar 5 menit.
6. Pengirisan: Ubi yang sudah dicuci bersih lalu diiris dengan menggunakan ketam atau pengiris dan dicetak berbentuk bulat lingkaran.
7. Penggorengan dan pengeringan: Penggorengan dilakukan dengan menggunakan kompor yang terbuat dari semen dan batu bata. Proses penggorengan ini bahan baku yang digunakan adalah mentega yang di campurkan kedalam minyak goreng supaya keripik singkong terasa renyah.

Setelah masak keripik singkong dikeringkan dengan menggunakan niru.

8. Pengemasan/packing: Pengemasan dilakukan dengan menggunakan plastik dalam dan plastik luar. Plastik dalam berukuran 11x20 cm dan plastik luar berukuran 35x55 cm dan dilem dengan lampu cempromg. Didalam pengemasan pengusaha Keripik Singkong Primadona juga mencantumkan merek produk dan sertifikat aman. Didalam merek produk terdapat Nama produk, Alamat, No sertifikat aman dari Dinas Kesehatan dan menggunakan kata “GURIH dan RENYAH” untuk menarik minat pembeli.

Aspek Teknologi

Teknologi

Agroindustri Keripik Singkong Primadona ini melakukan proses produksi dengan menggunakan teknologi yang sederhana dan secara manual yaitu dengan menggunakan tenaga kerja manusia dan dilakukan secara continiu dengan skala rumah tangga.

Peralatan

Salah satu faktor yang memegang peranan penting dan berpengaruh terhadap kelancaran proses produksi adalah peralatan. Peralatan digunakan untuk mengolah bahan

baku penunjang menjadi produk jadi atau setengah jadi. Pengusaha Keripik Singkong Primadona hanya menggunakan peralatan sederhana dalam proses produksi yaitu:

- Tungku yang dibuat dari semen, digunakan untuk memasak keripik singkong
 - Kualii, digunakan untuk memasak keripik singkong
 - Sendok Goreng, digunakan untuk menggoreng keripik singkong
 - Ketam/ pengiris, digunakan untuk merajang ubi keripik singkong
 - Baskom, digunakan untuk pencucian bahan baku utama yaitu ubi kayu
 - Pisau, digunakan untuk mengupas kulit ubi kayu
 - Saringan minyak, digunakan untuk menyaring minyak pada keripik singkong yang sudah masak
 - Niru/ pengeringan, digunakan agar keripik singkong benar-benar kering dari minyak
- Plastik, digunakan sebagai pembungkus keripik singkong yang telah jadi.

Penyusutan Peralatan

Nilai penyusutan peralatan diperoleh dari perbandingan antara selisih nilai beli dan nilai sisa dengan umur ekonomis. Alokasi dan penyusutan alat pada agroindustri.

Tabel 5. Jumlah dan Biaya Penyusutan Peralatan per bulan pada Proses Produksi Usaha Keripik Singkong Primadona

No	Nama Alat	Jumlah	NB	NS	UE (Bln)	Penyusutan (Bln)
1	Kualii	2	380.000	76.000	8	38.000
2	Sendok Goreng	4	35.000	7.000	8	3.500
3	Baskom	2	15.000	3.000	3	4.000
4	Parutan	4	500.000	100.000	7	57.143
5	Pisau	4	60.000	12.000	12	4.000
6	Saringan Minyak	2	30.000	6.000	8	3.000
7	Niru/Pengering Minyak	2	60.000	12.000	5	9.600
Jumlah		20	1.080.000	216.000	40	119.243

Sumber: Data Olahan, 2014

Tabel 5 dapat dilihat bahwa jumlah keseluruhan pralatan adalah 20 peralatan. Sedangkan jumlah penyusutan peralatan per bulan pada usaha Keripik Singkong Primadona yaitu sebesar Rp.119.243.

Analisis Biaya Produksi

Nilai penyusutan peralatan diperoleh dari perbandingan antara selisih nilai beli dan nilai sisa dengan umur ekonomis. Alokasi dan penyusutan alat pada agroindustri Keripik Singkong Primadona per bulan dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Biaya Produksi, Biaya Pembuatan Merek, Pendapatan Kotor, Pendapatan Bersih, pada Usaha Keripik Singkong Primadona Selama Sebulan

Uraian	Jumlah (Rp)
Biaya Produksi	170.848.819
— Bahan Baku	49.923.000
— Bahan Baku Penunjang	48.958.176
— Bahan Penunjang	47.678.000
— Biaya Tenaga Kerja Dalam Keluarga	21.840.000
— Biaya Penyusutan	119.243
— Biaya Pembuatan Merek	2.330.400
Pendapatan Kotor	209.707.200
Pendapatan Bersih	38.858.381
Return Cost Ratio (RCR)	1,23

Sumber: Data Olahan, 2014

Tabel 6 dapat dilihat bahwa total biaya keseluruhan yang dikeluarkan oleh pengusaha Keripik Singkong Primadona adalah sebesar Rp. 170.848.819 yaitu yang termasuk kedalam biaya produksi adalah biaya bahan baku, biaya bahan baku penunjang, biaya bahan penunjang, biaya tenaga kerja, biaya penyusutan dan biaya pembuatan merek.

Total pendapatan kotor selama 1 bulan sebesar Rp. 209.707.200. sedangkan total pendapatan bersih adalah sebesar Rp. 38.858.381 dan *Return Cost Ratio* (RCR) 1,23. Menunjukkan bahwa usaha Keripik Singkong Primadona layak untuk dikembangkan.

Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses yang membuat individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain *atau* segala kegiatan yang menyangkut penyampaian produk atau jasa mulai dari produsen sampai konsumen. (Kotler, 2001).

Produk

Produk adalah barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepasar dengan tujuan dibeli atau dikonsumsi. Menurut Umar (2003). Pengembangan sebuah produk mengharuskan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat apa yang akan diberi oleh

produk itu seperti mutu, ciri, dan desain. Mutu produk menunjukkan kemampuan sebuah produk untuk menjalankan fungsinya.

Keripik Singkong Primadona merupakan produk makanan ringan, berupa keripik yang terbuat dari ubi kayu. Keripik Singkong Primadona mempunyai sertifikat halal, jangka waktu konsumsi yaitu selama 10 hari, dan merek usaha yaitu Keripik Singkong Primadona yang beralamat di Jl. Selindung Kulim km.15 Pembatuan, Tenayan Raya Pekanbaru. Pengusaha juga menggunakan kata “GURIH dan RENYAH” untuk menarik minat pembeli

Ciri-ciri produk Keripik Singkong Primadona yaitu bentuk bulat tipis, memiliki desain ringan sederhana dan tentunya aman bagi kesehatan dan Terbagi atas dua jenis rasa yang berbeda yaitu rasa asin dan rasa pedas. Namun untuk rasa yang asin, permintaan lebih banyak dibandingkan dengan rasa yang pedas. Sedangkan untuk pengemasan Keripik Singkong Primadona masih menggunakan kemasan yang sederhana yaitu dengan menggunakan plastik putih polos dengan 2 jenis ukuran yaitu pada plastik ukuran 11x20 digunakan untuk pembungkusan keripik singkong dan untuk pengemasan luar digunakan plastik ukuran 35x55 cm. Dalam suatu kemasan terdapat 25 bungkus keripik singkong dengan berat 50 gram per bungkus dan pada pengeleman alat yang digunakan masih sederhana yaitu dengan menggunakan lampu cemprong.

Harga

Penetapan harga produk merupakan satu keputusan penting karena harga akan mempengaruhi beberapa aspek kegiatan perusahaan, baik menyangkut kegiatan penjualan maupun aspek keuntungan yang ingin dicapai perusahaan. Semua keputusan yang berkaitan dengan harga produk harus dipertimbangkan. Secara sungguh-sungguh dengan memperhatikan aspek internal dan eksternal perusahaan. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dan mendapatkan laba.

Usaha agroindustri Keripik Singkong Primadona dalam menetapkan harga tidak terlalu tinggi yaitu Rp. 18.000 per pack kepada pedagang pengecer, sedangkan ke konsumen harga yang diberikan adalah Rp.20.000 per pack. Mengenai keuntungan pengusaha tidak terlalu banyak dalam mendapatkan keuntungan hal ini adalah salah satu strategi yang dilakukan pengusaha guna mempertahankan para pedagang pengecer yang sudah lama menjadi langganan, Agar permintaan akan produk semakin bertambah.

Distribusi

Angiopora (2002) mengatakan bahwa distribusi adalah suatu jalur yang dilalui oleh arus barang-barang dari produsen keperantara yang akhirnya sampai kepada konsumen. Saluran distribusi adalah suatu struktur unit organisasi dalam perusahaan yang terdiri atas agen, dealer, pedagang besar dan pengecer melalui nama sebuah komoditi, produk atau jasa yang dipasarkan. Saluran distribusi terdiri dari seperangkat lembaga yang melakukan semua kegiatan pemasaran yang digunakan untuk menyalurkan produk barang/jasa dan status kepemilikannya dari produsen ke konsumen.

Strategi distribusi berkenaan dengan bagaimana suatu pengusaha menjangkau pasar sasarannya. Strategi yang salah akan mempengaruhi penjualan dan kepuasan pelanggan. Sebuah strategi distribusi yang baik menyarankan analisis penetrasi dari alternatif yang ada untuk memilih jaringan saluran yang paling sesuai. Keputusan mengenai saluran distribusi merupakan hal yang penting bagi sebuah usaha.

Pada saluran pemasaran 1 produsen memberikan harga yang relatif murah, karena pedagang pengecer akan menjualnya lagi kepada konsumen. Harga yang diberikan produsen kepada pedagang pengecer adalah Rp. 18.000/pack atau Rp.14.400/kg. Sedangkan dari pedagang pengecer sendiri memberikan harga jual pada konsumen sebesar Rp. 20.000/pack.

Pada saluran 2 produsen memberikan sedikit harga yang berbeda di bandingkan

harga yang diberikan kepada pedagang pengecer. Harga yang diberi produsen kepada konsumen yaitu adalah sebesar Rp.20.000/pack atau Rp.15.000/kg keripik singkong.

Pengusaha mempromosikan produknya dengan menggunakan merek yang diberi nama Keripik Singkong Primadona yang didalamnya terdapat alamat pengusaha yaitu di Jl. Selindung Kulim km. 15 Pembatuan, Tenayan Raya. Selain itu, untuk menarik minat pembeli dari konsumen maka pengusaha menggunakan kalimat “GURIH dan RENYAH” pada merek. Selain merek dan rasa, pengusaha Keripik Singkong Primadona untuk saat ini belum ada rencana untuk mempromosikan produknya melalui brosur, koran maupun media elektronik.

Jumlah merek Keripik Singkong Primadona yang di gunakan selama 24 hari yaitu dengan jumlah produksi 11.652 dan harga merek per lembarnya Rp.200 maka total biaya yang dikeluarkan selama 24 hari dalam pembuatan merek adalah Rp.2.330.400.

Aspek Kelembagaan

Lemahnya pembinaan dan penerapan jaminan mutu merupakan salah satu rendahnya mutu produk yang dihasilkan oleh pengusaha agroindustri dalam hal ini yang paling berperan adalah petugas penyuluh lapangan (PPL) yang lebih dianggap dekat dengan petani atau pengrajin. Akan tetapi di Jl. Selindung Kulim km.15 Pekanbaru dari dulu hingga saat ini belum ada penyuluhan, bimbingan maupun arahan terhadap pengrajin. Padahal apabila para petani dan pengusaha keripik singkong diberi pengarahan itu akan lebih bagus guna mengembangkan usahanya kedepan.

Lembaga keuangan merupakan lembaga penunjang yang biasanya dijadikan oleh pengusaha baik skala makro maupun mikro Sebagai tempat untuk mendapatkan penambahan modal usaha. Menurut Pengusaha Keripik Singkong Primadona pada umumnya sejauh ini belum ada mengalami kekurangan pada modal. Namun didalam pengadaan bahan baku, pengusaha

dapat membayar setengah harga biaya bahan baku dan pelunasannya 2 hari setelah itu, tetapi kondisi seperti ini jarang terjadi.

Menurut keterangan pengusaha Keripik Singkong Primadona sejauh ini organisasi atau kelompok usaha yang dapat membantu usaha mereka belum ada, baik dari pemasaran maupun informasi pasar. Penyaluran bantuan-bantuan oleh pihak tertentu. Seperti lembaga pemerintah akan lebih terarah jika seandainya ada organisasi atau asosiasi tertentu, yang pada akhirnya dapat memberikan keuntungan kepada pengusaha baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Analisis SWOT Agroindustri Keripik Singkong

Berdasarkan data yang diperoleh dilapangan, faktor internal dan eksternal pada usaha Keripik Singkong Primadona serta strategi pengembangan yang dapat dilakukan oleh pengusaha Keripik Singkong Primadona adalah sebagai berikut:

Kekuatan (*Strengths*)

Strengths (S) atau kekuatan adalah situasi dan kemampuan internal yang bersifat positif, yang memungkinkan usaha Keripik Singkong Primadona memiliki keuntungan dalam mencapai sasarannya. Dilihat dari usaha Keripik Singkong Primadona yang menjadi faktor kekuatan adalah:

1. Lokasi pengolahan yang dekat dengan bahan baku
2. Terjalannya hubungan yang baik antara pengusaha dengan petani
3. Harga produk terjangkau
4. Memiliki pelanggan tetap
5. Mempunyai tenaga kerja yang memadai
6. Produk telah memiliki merek, sertifikat aman dari Dinas Kesehatan

Kelemahan (*Weaknesses*)

Weaknesses (W) atau kelemahan adalah situasi dan ketidak mampuan internal

yang dapat menghambat perkembangan usaha Keripik Singkong Primadona yang mengakibatkan tidak dapat mencapai tujuannya. Faktor yang menjadi kelemahan dalam usaha Keripik Singkong Primadona ini yaitu:

1. Masih sederhananya Teknologi yang digunakan dalam proses pengolahan dan pengemasan
2. Kurangnya penerapan sistem manajemen dalam mengelola usaha
3. Pengrajin belum tergabung dalam organisasi atau kelompok usaha

Peluang (*Opportunities*)

Opportunities (O) atau peluang adalah situasi dan faktor eksternal yang dapat membantu usaha Keripik Singkong Primadona mencapai atau bahkan bisa melampaui pencapaian sasarannya. Adapun faktor yang menjadi peluang dalam usaha Keripik Singkong Primadona ini adalah:

1. Ketersediaan peralatan pengolahan yang memadai
2. Terbukanya peluang pasar bagi produk
3. Permintaan pasar terhadap produk meningkat
4. Harga produk mampu bersaing dengan produk sejenis

Ancaman (*Threats*)

Threats (T) atau ancaman adalah faktor eksternal yang menyebabkan usaha Keripik Singkong Primadona tidak dapat mencapai tujuannya, antara lain: ancaman yang dihadapi pengusaha yang menyangkut saingan dengan pengusaha keripik singkong lainnya. Beberapa ancaman dalam usaha Keripik Singkong Primadona ini antara lain yaitu:

1. Adanya pesaing sejenis dilingkungan daerah
2. Permintaan pasar yang selalu berubah terhadap produk
3. Ketersediaan bahan bakar dalam pengolahan

Tabel 7. Matrik SWOT Pengembangan Agroindustri Keripik Singkong Primadona Kulim Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru, 2014

Internal Eksternal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	<ol style="list-style-type: none"> Lokasi pengolahan yang dekat dengan bahan baku Terjalannya hubungan yang baik antara pengusaha dengan petani Harga produk terjangkau Memiliki pelanggan tetap Mempunyai tenaga kerja yang memadai Produk telah memiliki merek, sertifikat aman dari Dinas Kesehatan 	<ol style="list-style-type: none"> Kurangnya penerapan sistem manajemen dalam mengelola usaha Masih sederhananya Teknologi yang digunakan dalam proses pengolahan dan pengemasan Pengrajin Belum tergabung dalam organisasi atau kelompok usaha
Peluang (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
<ol style="list-style-type: none"> Ketersediaan peralatan pengolahan yang memadai Terbukanya peluang pasar bagi produk Permintaan pasar terhadap produk meningkat Harga produk mampu bersaing dengan produk sejenis 	<ol style="list-style-type: none"> Memperbanyak jumlah produksi Meningkatkan kerja sama antara pengusaha keripik singkong dan petani Meningkatkan pelayanan pelanggan Melakukan standarisasi produk 	<ol style="list-style-type: none"> Memperbarui sistem manajemen dalam mengelola usaha Meningkatkan teknologi peralatan pengolahan Memperluas jangkauan pemasaran ke pasar-pasar modern.
Ancaman (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
<ol style="list-style-type: none"> Adanya pesaing sejenis dilingkungan daerah Permintaan pasar yang selalu berubah terhadap produk Ketersediaan bahan bakar dalam pengolahan 	<ol style="list-style-type: none"> Menjalin hubungan kerjasama dengan supermarket Melakukan inovasi terhadap produk agar lebih diminati konsumen Memperluas pengembangan pasar 	<ol style="list-style-type: none"> Peningkatan pelayanan dan penampilan produk. Meningkatkan pelayanan dan kualitas pada produk Melakukan promosi Menjaga ketersediaan bahan bakar pengolahan agar produksi tidak menurun

Sumber: Rangkuti, 2001

Untuk memperoleh alternatif strategi internal (kekuatan, kelemahan) dan yang menjadi prioritas pada usaha eksternal (peluang, ancaman). Penilaian-penilaian komponen SWOT dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Penilaian Komponen-Komponen SWOT Pada Usaha Agroindustri Keripik Singkong Primadona

Kekuatan (S)	Kelemahan (W)	Peluang (O)	Ancaman (T)
S1	W1	O1	T1
S2	W2	O2	T2
S3	W3	O3	T3
S4		O4	T4
S5			
S6			

Keterangan: 3 = Sangat Penting, 2 = Penting, 1 = Tidak Penting

Selanjutnya dihubungkan keterkaitan alternatif strategi yang ada dengan komponen-komponen SWOT, kemudian diberi bobot. Setelah itu diberikan rangking berdasarkan jumlah bobot yang ada. dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Pemilihan Komponen-Komponen SWOT pada Usaha Agroindustri Keripik Singkong Primadona

Strategi	Keterkaitan Komponen SWOT	Bobot	Rengking
SO1	S1,S2,S5,O1	12	2
SO2	S2,O2,O3,O4	11	3
SO3	S3,S4,O2,O4	11	3
SO4	S3,S6,O2,O4	12	2
WO1	W2,O2,O4	8	6
WO2	W2,O1,O3,O4	10	4
WO3	W3,O2,O3,O4	10	4
ST1	S1,S5,S6,T1	11	3
ST2	S3,S6,T2	9	5
ST3	S3,S5,T3,T4	11	3
WT1	W1,W2,T1,T2,T3	13	1
WT2	W2,T2,T3	8	6
WT3	W3,T3	5	7
WT4	W2,T4	5	7

Berdasarkan nilai pembobotan terhadap alternatif strategi yang ada maka ditentukan prioritas strategi pada usaha agroindustri Keripik Singkong Primadona yaitu:

1. Peningkatan pelayanan dan penampilan produk
2. Melakukan standarisasi produk
3. Memperbanyak jumlah produksi
4. Memperluas pengembangan pasar

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Kesimpulan untuk tujuan penelitian yang pertama adalah:
 - Aspek produksi
Bahan baku (ubi kayu) untuk pembuatan Keripik Singkong Primadona yang selalu tersedia pada saat dibutuhkan. Karena Pengusaha telah bekerja sama dengan petani dalam penyediaan bahan baku (ubi kayu).
 - Aspek pengolahan
Perbedaan antara keripik singkong yang di beri penyedap dan cabe kering. Keripik singkong yang di beri penyedap terasa sedikit asin sedangkan untuk keripik singkong yang di beri bumbu cabe kering terasa sedikit pedas.
 - Aspek teknologi
Pengusaha Keripik Singkong Primadona masih menggunakan teknologi yang

sederhana sehingga dapat mempengaruhi ke higienisan produk yang di dihasilkan.

- Aspek pemasaran
Keripik singkong yang dihasilkan di jual kepada pedagang pengecer yang terlebih dahulu telah melakukan pemesanan kepada pengusaha Keripik Singkong Primadona.
 - Aspek kelembagaan
Pengusaha Keripik Singkong Primadona belum ada mengikuti pelatihan, mendapatkan bimbingan dan arahan dari pemerintah.
2. Strategi yang dapat dilakukan pada agroindustri Keripik Singkong Primadona adalah: 1) peningkatan pelayanan dan penampilan produk; 2) melakukan standarisasi produk; 3) memperbanyak jumlah produksi; 4) memperluas pengembangan pasar.

Saran

1. Pengusaha Keripik Singkong Primadona dapat melalui koperasi sebagai tempat penyaluran pemasaran bagi produk
2. Peran pemerintahan sebagai jasa layanan penunjang harus kembali berfungsi sebagaimana mestinya, baik dengan memberikan penyuluhan-penyuluhan, perlindungan terhadap tanaman ubi kayu agar agroindustri keripik singkong bisa terus diusahakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Angipora M. P. 2002. **Dasar-Dasar Pemasaran**, Edisi 2. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Dinas Pertanian Kota Pekanbaru. 2011
- Kolter, Philip. 2001. **Marketing**, jilid 1. Erlangga. Jakarta 2000. **Manajemen Pemasaran**, Erlangga. Jakarta.
- Rangkuti, 2001. **Analisis SWOT** Teknik Pembedahan Kasus Bisnis, PT.Gramedia Pustaka Jakara.
- Sa'id E. G dan A. H. Intan. 2001. **Manajemen Agribisnis**. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Umar H. 2003. **Studi Kelayakan Bisnis: Manajemen, Menganalisis Kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif**. Gramedia. Jakarta

