

Analisis Nilai Tambah Agroindustri Sale Pisang di Kabupaten Kebumen

The Value Added Analysis of Sale Pisang Agroindustry in Kebumen Regency

Uswatun Hasanah, Mayshuri, Djuwari,

Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada

ABSTRACT

The objectives of this research are to :1) compare the value added of sale pisang agroindustri using plantain banana's conjoined large size and small size of the pisang raja siam; 2) comparing the value added of sale pisang agroindustry by make the kerekel sale by pasahan method and pres method ; 3)comparing the value added of sale pisang agroindustry by creating his own the kerekel sale and purchase kerekel sale; 4) comparing the value added of sale pisang agroindustry conducted by a pure businessman and farmers craftsmen of sale pisang; and 5) to determine the factors that influence the production of sale pisang. This research uses a descriptive analytical method. Sampling of regency and sub-regency used purposive sample method, data were collected by census method of 43 sale pisang employer's. The data analysis exerted value added used Hayami method and to determine factors that influence the production of sale pisang it was used regression analysis with OLS method. The results of this research shows that the size of the conjoined plantains are used to make the sale pisang does not give a different value added; that makes kerekel sale pasahan method and pres method does not produce a different value added; that the pure entrepreneurs is able to create higher value added than the farmers craftsmen of sale pisang; that buying the kerekel sale able to produce higher value added than the kerekel sale own making; that the factors that significantly affect the production of sale pisang is the sum of capital,the number of banana's that are used and the technique of making kerekel sale as dummy variable.

Keywords: *Banana Sale, Agroindustry, Value Added, Production Factors*

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk membandingkan nilai tambah agroindustri sale pisang berdasarkan : 1) ukuran pisang raja siam yang digunakan, 2) metode membuat kerekel sale, 3) asal kerekel sale yang digunakan, 4) pengusahanya, dan 5) mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap produksi sale pisang. Metode dasar penelitian menggunakan metode deskriptif analitis. Sampel kabupaten dan kecamatan ditentukan menggunakan metode purposive sampling, pengumpulan data menggunakan metode sensus. Analisis data untuk menghitung nilai tambah agroindustri menggunakan metode Hayami dan untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap produksi menggunakan metode analisis regresi OLS. Hasil penelitian menunjukkan: bahwa ukuran pisang raja siam yang digunakan tidak menghasilkan nilai tambah yang berbeda; metode membuat kerekel sale cara pasahan dan cara pres tidak menghasilkan nilai tambah yang berbeda; pengusaha murni mampu menciptakan nilai tambah lebih besar dibandingkan petani pengrajin sale pisang; pengusaha yang membeli kerekel sale mampu menciptakan nilai tambah lebih besar dibandingkan dengan yang membuat kerekel sendiri; faktor-faktor yang berpengaruh terhadap produksi sale pisang adalah jumlah modal, jumlah pisang, dan variabel dummy cara pembuatan kerekel sale.

Kata Kunci: Sale Pisang, Nilai Tambah, Faktor Produksi

PENDAHULUAN

Komoditi pertanian pada umumnya dihasilkan sebagai bahan mentah dan mudah rusak, sehingga perlu langsung dikonsumsi atau diolah terlebih dahulu. Proses pengolahan dapat meningkatkan guna bentuk komoditi-komoditi pertanian.

Kesediaan konsumen membayar harga output agroindustri pada harga yang relatif tinggi merupakan insentif bagi perusahaan-perusahaan pengolah untuk menghasilkan output agroindustri.

Industri pengolahan pangan adalah instrument pemberi nilai tambah bagi komoditi pertanian. Oleh karena itu, peran perusahaan-perusahaan

pengolahan pangan sangat penting bagi meningkatnya nilai komoditi pertanian. Industri pengolahan tersebut berupa industri besar dan menengah, industri kecil maupun industri skala rumah tangga (Darmawan *et.al.*, 2004).

Salah satu industri rumah tangga tersebut adalah agroindustri sale pisang. Pengolahan buah pisang menjadi sale pisang, banyak dilakukan oleh masyarakat (petani) di Kabupaten Kebumen, khususnya di Kecamatan Puring dan Kecamatan Ayah. Sebagian besar usaha mereka merupakan usaha sambilan di luar usahatani. Faktor-faktor yang mendorong masyarakat di Kecamatan Puring dan Kecamatan Ayah untuk mengolah buah pisang menjadi sale pisang antara lain karena tersedianya bahan baku pisang raja siam yang harganya murah, keinginan untuk menambah penghasilan, dan usaha ini dapat menciptakan lapangan pekerjaan.

Produksi pisang raja siam yang cukup melimpah dengan harga yang sangat murah menjadikan masyarakat (petani) berusaha untuk menghasilkan level produk yang lebih tinggi dari sekedar komoditas (raw material). Kenyataan bahwa suatu produk akan dinilai sesuai dengan nilai tambah (value added) yang ada pada produk tersebut, menyebabkan usaha agroindustri sale pisang berkembang cukup pesat. Semakin tinggi nilai tambah yang dimiliki oleh suatu produk maka semakin tinggi kepuasan konsumen yang pada akhirnya konsumen akan menghargai produk tersebut dengan lebih tinggi.

Melihat masih adanya prospek untuk lebih dikembangkan lagi (agroindustri sale pisang) demi peningkatan nilai tambah produk pisang raja siam, peningkatan pendapatan pengusaha dan terciptanya lapangan kerja, maka perlu dilakukan

perencanaan dan perbaikan terhadap penggunaan faktor-faktor produksinya.

BAHAN DAN METODE

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Menurut Nazir (1988) penelitian deskriptif bertujuan untuk membuat gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diteliti, menguji hipotesis, membuat prediksi serta mendapatkan makna dan implikasi dari suatu masalah yang dipecahkan. Pengambilan sampel pengusaha sale pisang dengan metode sensus, yaitu cara pengumpulan data dengan cara meneliti satu per satu seluruh elemen populasi (Supranto, 1998). Jumlah pengusaha sale pisang yang ada di kecamatan Puring adalah 27 dan kecamatan Ayah 16.

Analisis nilai tambah agroindustri sale pisang dilakukan menggunakan metode Hayami kemudian terhadap besarnya nilai tambah tersebut dilakukan uji beda nyata menggunakan t-test. Analisis untuk mengetahui faktor-faktor yang berpengaruh terhadap produksi sale pisang dilakukan dengan menggunakan analisis regresi fungsi produksi Cobb-Douglas dengan metode OLS.

Analisis yang digunakan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi produksi sale pisang digunakan aplikasi model fungsi produksi Cobb-Douglas, yang ditransformasikan dahulu ke dalam bentuk logaritma natural (ln) yang selanjutnya diestimasi dengan OLS, sehingga model persamaannya sebagai berikut:

$$\ln Q = \ln A + b_1 \ln X_1 + b_2 \ln X_2 + b_3 \ln X_3 + b_4 D_1 + b_5 D_2 + u$$

Keterangan :

Q = produksi sale pisang

A = intercept

X₁ = jumlah tenaga kerja

X₂ = jumlah modal

X₃ = jumlah bahan baku pisang

b_i = koefisien regresi

D₁ = variabel dummy jenis ukuran pisang

D₁ = 1 untuk jenis pisang raja siam ukuran besar

D₁ = 0 untuk jenis pisang raja siam ukuran kecil

D₂ = variabel dummy cara pembuatan kerekel sale

D₂ = 1 untuk cara pasahan

D₂ = 0 untuk cara pres

u = residual

Besarnya nilai tambah agroindustri dihitung menggunakan format dalam tabel 1.

Tabel 1. Metode Analisis Nilai Tambah dalam Agroindustri

No	Keterangan	Rumus Perhitungan
I. INPUT, OUTPUT DAN HARGA		
1.	Output (kg/proses)	1
2.	Input (kg/proses)	2
3.	Tenaga Kerja (HOK/proses)	3
4.	Faktor Konversi	1 : 2
5.	Koefisien Tenaga Kerja	3 : 2
6.	Harga Output (Rp/kg)	6
7.	Upah rata-rata (Rp/kg)	7
II. NILAI TAMBAH DAN KEUNTUNGAN		
8.	Harga Input (Rp/kg)	8
9.	Nilai Input Lain (Rp/kg)	9
10.	Nilai Output (Rp/kg)	4 x 6
11.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	10 – 8 – 9
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	11a : 10
12.	a. Imbalan Tenaga Kerja (Rp/kg)	5 x 7
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	12a : 11a
13.	a. Keuntungan (Rp/kg)	11a – 12a
	b. Tingkat Keuntungan (%)	13a : 11a
III. BALAS JASA FAKTOR PRODUKSI		
14.	Marjin	10 – 8
	a. Pendapatan Tenaga Kerja (%)	12a : 14
	b. Sumbangan Input Lain (%)	9 : 14
	c. Keuntungan Pengolah (%)	13a : 14

Sumber : Hayami, 1987

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Sale Pisang Berdasarkan Ukuran Pisang

Jenis pisang yang digunakan untuk membuat sale pisang dibedakan menjadi pisang raja siam ukuran besar dan pisang raja siam ukuran kecil. Jenis pisang ini harganya murah, banyak tersedia

di pasar dan apabila dikonsumsi sebagai buah meja rasanya kurang enak dan banyak biji dalam buahnya. Hasil analisis nilai tambah agroindustri sale pisang berdasarkan ukuran pisang yang digunakan sebagai bahan baku dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Rata-rata Nilai Tambah, Imbalan Tenaga Kerja dan Keuntungan dari Agroindustri Sale Pisang Berdasarkan Ukuran Pisang di Kabupaten Kebumen

No	Uraian	Raja Siam Besar	Raja Siam Kecil
1.	Input (kg/proses)	26,33	10,21
2.	Harga Input (Rp/kg)	1.642,00	1.672,00
3.	Nilai Input Lain (Rp/kg)	9.817,00	9.633,00
4.	Nilai Output (Rp/kg)	15.007,00	15.716,00
5.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	3.548,00	4.411,00
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	23,64	28,07
6.	a. Imbalan Tenaga Kerja (Rp)	1.361,00	3.161,00
	b. Bagian Tenaga Kerja (%)	38,36	71,66
7.	a. Keuntungan (Rp)	2.187,00	1.250,00
	b. Tingkat Keuntungan (%)	61,64	28,34

Sumber : Analisis Data Primer, 2009

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 2 dapat diketahui bahwa rata-rata kapasitas produksi

maksimum agroindustri sale pisang menggunakan pisang raja siam ukuran besar per periode

produksi adalah sebesar 26,33 kg dan yang menggunakan pisang raja siam ukuran kecil per periode produksi sebesar 10,21 kg. Pengusaha sale pisang lebih memilih menggunakan pisang raja siam ukuran besar karena dalam pembuatan kerekel sale lebih cepat dibandingkan pisang raja siam ukuran kecil. Alasan lainnya adalah konsumen lebih menyukai sale pisang raja siam yang berbentuk memanjang (pisang raja siam ukuran besar) dibandingkan yang berbentuk seperti kipas (raja siam ukuran kecil).

Nilai output (nilai produk) untuk sale pisang menggunakan pisang raja siam besar adalah sebesar Rp15.007/kg. Nilai produk ini dialokasikan untuk bahan baku yang berupa pisang raja siam besar segar sebesar Rp 1.642/kg dan input- input agroindustri lainnya termasuk penyusutan peralatan sebesar Rp 9.817, dengan demikian, nilai tambah yang tercipta dari setiap kg pisang raja siam besar adalah sebesar Rp 3.548 atau 23,64% dari nilai produk. Distribusi nilai tambah tersebut kepada tenaga kerjanya menunjukkan rasio sebesar 38,36% dan tingkat keuntungan yang diraih sebesar 61,64% atau sama dengan Rp 2.187/kg.

Nilai produk untuk sale pisang raja siam kecil adalah Rp15.716/kg. Nilai produk ini dialokasikan untuk pembelian bahan baku pisang raja siam kecil segar sebesar Rp 1.672/kg dan input- input

agroindustri lainnya termasuk penyusutan peralatan sebesar Rp 9.633, dengan demikian, nilai tambah yang tercipta dari setiap kg pisang raja siam kecil adalah sebesar Rp 4.411/kg atau 28,07% dari nilai produk. Distribusi nilai tambah tersebut kepada tenaga kerjanya menunjukkan angka rasio sebesar 71,66%. Besarnya proporsi bagian tenaga kerja ini tidak mencerminkan besarnya perolehan tenaga kerja. Angka ini hanya menggambarkan perimbangan antara besarnya bagian pendapatan (labor income) dengan bagian pendapatan pemilik usaha. Tingkat keuntungan yang diraih oleh pengusaha sale pisang menggunakan pisang raja siam kecil sebesar 28,34% atau sama dengan Rp 1.250/kg.

Soeharjo (1991), menyebutkan bahwa apabila tingkat keuntungan yang diperoleh (dalam persen) tinggi, maka agroindustri tersebut lebih berperan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Apabila rasio imbalan tenaga kerja terhadap nilai tambah (dalam persen) tinggi, maka agroindustri yang demikian lebih berperan dalam memberikan pendapatan bagi pekerjanya, sehingga lebih berperan dalam mengatasi masalah pengangguran melalui pemerataan kesempatan kerja.

Hasil uji beda besarnya nilai tambah agroindustri sale pisang menggunakan pisang raja siam besar dan pisang raja siam kecil (dalam rupiah) dapat dilihat pada tabel 3 berikut:

Tabel 3. Hasil Uji Beda Nilai Tambah pada Agroindustri Sale Pisang Menggunakan Pisang Raja Siam Besar dan Pisang Raja Siam Kecil di Kabupaten Kebumen

No	Jenis Pisang	Rata-rata Nilai Tambah (Rp)	Nilai t-hitung
1.	Pisang Raja Siam Besar	3.548,00	0,891
2.	Pisang Raja Siam Kecil	4.411,00	

Sumber: Analisis Data Primer, 2009

Tabel 3 menunjukkan bahwa pada tingkat kepercayaan 95% rata-rata nilai tambah yang diperoleh oleh pengusaha sale pisang berdasarkan jenis pisang yang digunakan tidak menunjukkan adanya beda nyata. Hal ini disebabkan, kedua jenis ukuran pisang tersebut setelah menjadi sale dari segi rasa maupun bentuknya relatif sama. Konsumen tidak begitu mempermasalahkan jenis pisang yang digunakan. Demikian juga dengan pengusaha, jenis ukuran pisang yang digunakan untuk membuat sale tidak selalu menggunakan jenis ukuran pisang yang sama (tergantung dari ketersediaan ukuran pisang yang ada di pasaran). Kedua jenis ukuran pisang tersebut memiliki rasa dan harga yang relatif sama, yang membedakan keduanya hanyalah bentuk salenya. Pisang raja

siam besar biasanya dibuat sale berbentuk memanjang sedangkan pisang raja siam kecil dibuat sale berbentuk seperti kipas. Oleh karena itu penggunaan kedua jenis ukuran pisang tersebut tidak menghasilkan nilai tambah yang berbeda (pisang raja siam besar tidak menghasilkan nilai tambah yang lebih besar dibandingkan pisang raja siam kecil).

2. Analisis Nilai Tambah Berdasarkan Cara Membuat Kerekel Sale

Cara membuat kerekel sale pada penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu cara (teknik) pasahan dan cara pres. Hasil analisis nilai tambah agroindustri sale pisang berdasarkan cara membuat kerekel sale dapat dilihat pada tabel 4 berikut ini:

Tabel 4. Rata-rata Nilai Tambah, Imbalan Tenaga Kerja dan Keuntungan pada Agroindustri Sale Pisang Berdasarkan Cara Membuat Kerekel Sale di Kabupaten Kebumen

No	Uraian	Cara Pasahan	Cara Pres
1.	Input (kg/proses)	26,42	21,76
2.	Harga Input (Rp/kg)	1.500,00	1.752,00
3.	Nilai Input Lain (Rp/kg)	9.425,00	10.048,00
4.	Nilai Output (Rp/kg)	14.855,00	15.315,00
5.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	3.930,00	3.515,00
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	26,46	22,95
6.	a. Imbalan Tenaga Kerja (Rp/kg)	1.431,00	1.815,00
	b. Bagian Tenaga Kerja (Rp/kg)	36,41	51,64
7.	a. Keuntungan (Rp/kg)	2.499,00	1.700,00
	b. Tingkat Keuntungan (%)	63,59	48,36

Sumber: Analisis Data Primer, 2009

Rata-rata kapasitas produksi sale pisang menggunakan cara pasahan adalah 26,42 kg pisang, dengan nilai produk sebesar Rp 14.855,00/kg sale pisang. Nilai produk tersebut dialokasikan untuk bahan baku pisang segar sebesar Rp 1.500/kg dan input- input agroindustri lainnya termasuk penyusutan sebesar Rp 9.425. Dengan demikian nilai tambah yang tercipta dari cara pasahan adalah sebesar Rp 3.930 atau 26,46%. Distribusi nilai tambah tersebut kepada tenaga kerjanya sebesar 36,41 % atau Rp 1.431 dan tingkat keuntungan yang diraih sebesar 63,59% atau sama dengan Rp 2.499/kg pisang.

Rata-rata kapasitas produksi sale pisang menggunakan cara pres adalah sebesar 21,76 kg pisang, dengan nilai produk sebesar Rp 15.315/kg sale pisang. Nilai produk ini dialokasikan untuk bahan baku pisang segar sebesar Rp 1.752/kg dan input- input agroindustri lainnya termasuk

penyusutan sebesar Rp 10.048. Dengan demikian nilai tambah yang tercipta dari cara pres adalah sebesar Rp 3.515 atau 22,95%. Distribusi nilai tambah tersebut kepada tenaga kerjanya adalah sebesar 51,64% atau sama dengan Rp 1.815 dan tingkat keuntungan yang diraih sebesar 48,36% atau sama dengan Rp 1.700/kg pisang.

Soeharjo (1991), menyebutkan bahwa apabila agroindustri yang ada tingkat keuntungan yang didapatkan (dalam persen) tinggi, maka agroindustri ini cocok untuk peningkatan pertumbuhan ekonomi suatu wilayah. Sebaliknya apabila agroindustri tersebut bagian tenaga kerjanya tinggi, maka tipe agroindustri ini cocok untuk pemerataan kesempatan kerja.

Hasil uji beda terhadap besarnya nilai tambah (dalam Rupiah) pada agroindustri sale pisang berdasarkan cara pembuatan kerekel sale dapat dilihat pada tabel 5 berikut:

Tabel 5. Hasil Uji Beda Besarnya Nilai Tambah pada Agroindustri Sale Pisang Berdasarkan Cara Membuat Kerekel Sale di Kabupaten Kebumen

No.	Uraian	Rata-rata Besarnya Nilai Tambah	Nilai t-hitung
1.	Cara Pasahan	Rp. 3.930	0,570
2.	Cara Pres	Rp. 3.515	

Sumber : Analisis Data Primer, 2009

Tabel 5 menunjukkan bahwa rata-rata nilai tambah yang didapatkan oleh pengusaha sale pisang dengan menggunakan cara pasahan dan cara pres tidak menunjukkan beda nyata pada tingkat kepercayaan 95%. Hal ini disebabkan pada kedua cara tersebut, lembaran kerekel sale yang dihasilkan sama-sama tipis, harga input (pisang segar) dan harga output (sale pisang) relatif

hampir sama. Konsumen dalam mengkonsumsi sale pisang juga tidak memperlakukan cara membuatnya. Keuntungan pembuat kerekel sale dengan teknik pasahan adalah lebih cepat dan lebih rapi hasilnya dibandingkan dengan teknik pres. Berdasarkan hasil uji beda tersebut maka penggunaan kedua teknik pembuatan kerekel sale

ini akan menghasilkan nilai tambah yang tidak berbeda.

3. Analisis Nilai Tambah Berdasarkan Pengusaha Sale

Pengusaha sale dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu pengusaha murni dan petani pengrajin sale. Hasil analisis nilai tambah agroindustri sale pisang berdasarkan pengusahanya dapat dilihat pada tabel 6 berikut:

Tabel 6. Rata-rata Nilai Tambah, Imbalan Tenaga Kerja dan Keuntungan pada Agroindustri Sale Pisang Berdasarkan Pengusahanya di Kabupaten Kebumen

No.	Uraian	Pengusaha Murni	Petani Pengrajin
1.	Input (kg/proses)	33,56	16,62
2.	Harga Input (Rp/kg)	2.267,00	1.200,00
3.	Nilai Input Lain (Rp/kg)	9.115,00	10.271,00
4.	Nilai Output (Rp/kg)	16.216,00	14.335,00
5.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	4.834,00	2.864,00
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	29,81	19,98
6.	a. Imbalan Tenaga Kerja (Rp/kg)	1.467,00	1.789,00
	b. Bagian Tenaga Kerja (%)	30,35	62,46
7.	a. Keuntungan (Rp/kg)	3.367,00	1.075,00
	b. Tingkat Keuntungan (%)	69,65	37,54

Sumber : Analisis Data Primer, 2009

Tabel 6 menunjuk kan bahwa rata-rata kapasitas produksi sale pisang pada pengusaha murni adalah 33,56 kg pisang segar per proses produksi. Nilai output (produk) yang diperoleh sebesar Rp 16.216. Nilai output ini dialokasikan untuk membeli bahan baku berupa pisang segar sebesar Rp 2.267/kg dan input- input agroindustri lainnya termasuk penyusutan peralatan sebesar Rp 9.115. Dengan demikian besarnya nilai tambah yang tercipta dari setiap kg pisang adalah Rp 4.834 atau 29,81% dari nilai produk. Distribusi nilai tambah tersebut kepada tenaga kerjanya adalah sebesar Rp 1.467 atau 30,35% dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 3.367/kg atau sama dengan 69,65%.

Rata-rata kapasitas produksi pada petani pengrajin sale adalah sebesar 16,62 kg pisang segar per proses produksi. Nilai output yang diperoleh sebesar Rp 14.335. Nilai output ini dialokasikan untuk membeli pisang segar sebesar Rp 1.200/kg dan input- input agroindustri lainnya termasuk penyusutan peralatan sebesar Rp 10.271.

Dengan demikian besarnya nilai tambah yang diperoleh adalah sebesar Rp 2.864 atau 19,98% dari nilai produk. Distribusi nilai tambah tersebut kepada tenaga kerjanya adalah sebesar Rp 1.789 atau 62,46% dan besarnya keuntungan adalah Rp 1.075 atau 37,54%.

Apabila agroindustri yang ada menghasilkan tingkat keuntungan tinggi, maka agroindustri ini cocok untuk peningkatan pertumbuhan ekonomi suatu wilayah. Sebaliknya apabila agroindustri tersebut bagian tenaga kerjanya tinggi, maka tipe agroindustri ini cocok untuk pemerataan kesempatan kerja (Soeharjo, 1991). Kebijakan yang terkait dengan temuan tersebut di atas adalah apabila target pertumbuhan ekonomi dan pemerataan kesempatan kerja ingin dicapai bersamaan, maka kedua tipe agroindustri ini dapat dikembangkan bersama-sama.

Hasil uji beda terhadap besarnya nilai tambah agroindustri sale pisang berdasarkan pengusahanya dapat dilihat pada tabel 7 berikut:

Tabel 7. Hasil Uji Beda Rata-rata Nilai Tambah pada Agroindustri Sale Pisang Berdasarkan Pengusahanya

No.	Uraian	Rata-rata Nilai Tambah	Nilai t-hitung
1.	Pengusaha Murni	4.834,00	2,970
2.	Petani Pengrajin	2.864,00	

Sumber : Analisis Data Primer, 2009

Tabel 7 menunjukkan bahwa pengusaha murni mampu menciptakan nilai tambah lebih

tinggi dibandingkan dengan petani pengrajin pada tingkat kepercayaan 95%. Hal ini disebabkan

usaha sale pisang bagi pengusaha murni merupakan sumber penghasilan utamanya, sehingga mereka berusaha untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi. Oleh karena itu dalam mengelola usahanya pengusaha murni lebih intensif (dalam penggunaan faktor produksinya) dibandingkan dengan petani pengrajin yang tujuan utama membuat sale adalah untuk memanfaatkan waktu luangnya disela-sela mengelola usahataniannya .

4. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Berdasarkan Asal Kerekel Sale

Asal kerekel sale dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua, yaitu membuat kerekel sale sendiri dan membeli kerekel sale. Analisis nilai tambah berdasarkan asal kerekel sale dapat dilihat pada tabel 8.

Tabel 8. Rata-rata Besarnya Nilai Tambah, Imbalan Tenaga Kerja dan Keuntungan pada Agroindustri Sale Pisang Berdasarkan Asal Kerekel Sale

No	Uraian	Buat Kerekel	Beli Kerekel
1.	Input (kg/proses)	24,10	19,88
2.	Harga Input (Rp/kg)	1.225,00	5.750,00
3.	Nilai Input Lain (Rp/kg)	9.886,00	8.825,00
4.	Nilai Output (Rp/kg)	14.109,00	25.000,00
5.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	2.998,00	10.425,00
	b. Rasio Nilai Tambah (%)	21,24	41,70
6.	a. Imbalan Tenaga Kerja (Rp/kg)	1.540,00	2.773,00
	b. Bagian Tenaga Kerja (%)	51,38	26,60
7.	a. Keuntungan (Rp/kg)	1.457,00	7.652,00
	b. Tingkat Keuntungan (%)	48,62	73,40

Sumber : Analisis Data Primer, 2009

Tabel 8 menunjukkan bahwa rata-rata kapasitas produksi pengusaha sale pisang dengan membuat sendiri kerekel sale adalah 24,10 kg pisang segar. Nilai produk (sale pisang) yang didapatkan adalah Rp 14.109/kg. Nilai produk tersebut dialokasikan untuk membeli bahan baku pisang segar sebesar Rp 1.225/kg dan input- input agroindustri lainnya termasuk penyusutan peralatan sebesar Rp 9.886. dengan demikian nilai tambah yang tercipta dari setiap kg pisang adalah Rp 2.998 atau 21,24%. Angka rasio bagian tenaga kerjanya sebesar 51,38% atau Rp 1.540 dan keuntungan yang diperoleh sebesar 48,62% dari nilai tambah atau Rp 1.457.

Rata-rata kapasitas produksi pada pengusaha sale pisang dengan membeli kerekel sale adalah 19,88 kg. Nilai produk yang didapatkan adalah Rp 25.000. Nilai produk tersebut dialokasikan untuk pembelian bahan baku berupa kerekel sale sebesar Rp 5.750/kg dan input- input agroindustri lainnya termasuk penyusutan peralatan sebesar Rp 8.825. Dengan demikian nilai tambah yang tercipta dari setiap kg kerekel sale adalah Rp 10.425 atau 41,70%. Angka rasio bagian tenaga kerjanya adalah 26,60% dari nilai tambah atau sama dengan Rp 2.773 dan keuntungan yang didapatkan

pengusaha sebesar 73,40% atau sama dengan Rp 7.652.

Kebijakan yang terkait dengan temuan tersebut di atas adalah apabila target pertumbuhan ekonomi dan pemerataan kesempatan kerja ingin dicapai bersamaan, maka kedua tipe agroindustri ini dapat dikembangkan bersama-sama. Agroindustri yang menghasilkan tingkat keuntungan tinggi cocok untuk peningkatan pertumbuhan ekonomi, sedangkan agroindustri yang menghasilkan bagian tenaga kerja yang tinggi cocok untuk pemerataan kesempatan kerja.

Hasil uji beda terhadap besarnya rata-rata nilai tambah pada agroindustri sale pisang berdasarkan asal kerekel sale dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9 menunjukkan bahwa rata-rata nilai tambah agroindustri sale pisang dengan membeli kerekel sale lebih tinggi dibandingkan dengan membuat sendiri kerekel sale. Hal ini disebabkan untuk membuat kerekel sale sendiri memerlukan tenaga kerja lebih banyak dan waktu lebih lama sampai kerekel sale tersebut siap diproses lebih lanjut menjadi sale. Jika membeli kerekel tidak ada input bahan baku yang terbuang atau faktor konversinya sama dengan satu sehingga nilai outputnya akan sama dengan harga output dan

nilai tambah yang didapatkan menjadi lebih tinggi.

Tabel 9. Hasil Uji Beda Rata-rata Nilai Tambah pada Agroindustri Sale Pisang Berdasarkan Asal Kerekel Sale

No	Uraian	Rata-rata Nilai Tambah (Rp/kg)	Nilai t-hitung
1.	Beli Kerekel	10.425,00	16,49
2.	Buat Kerekel	2.998,00	

Sumber : Analisis Data Primer, 2009

5. Analisis Faktor-faktor Produksi

Analisis faktor-faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi sale pisang dilakukan dengan menggunakan regresi terhadap

fungsi produksi model Cobb Douglas. Hasil regresi tersebut dapat dilihat pada tabel 10 berikut:

Tabel 10. Hasil Analisis Regresi Faktor-faktor Produksi Agroindustri Sale Pisang di Kabupaten Kebumen

No	Variabel	Koefisien Regresi	t-hitung
1.	Konstanta	-2,176**	-7,272
2.	Ln Jumlah Tenaga Kerja	0,103ns	0,919
3.	Ln Jumlah Modal	0,712**	6,374
4.	Ln Jumlah Pisang	0,250*	2,126
5.	Dummy Jenis Ukuran Pisang	-0,040ns	-0,464
6.	Dummy Teknik Pembuatan	0,160*	2,691
7.	R ²	0,931	
8.	F-hitung	99,909	

Sumber : Analisis Data Primer, 2009

Keterangan : **) signifikan 1% *) signifikan 5% ns) non signifikan

Hasil analisis menunjukkan nilai koefisien determinasi R² adalah 0,931, yang berarti 93,10% variasi variabel dependen (produksi) dapat dijelaskan oleh variasi variabel independen dalam model, sedangkan 6,90% dijelaskan oleh variabel lain di luar model. Variabel independen dalam penelitian ini terdiri dari jumlah tenaga kerja yang dinormalkan, jumlah modal yang dinormalkan, jumlah pisang yang dinormalkan, dan variabel dummy jenis ukuran pisang dan teknik pembuatan kerekel sale.

Hasil analisis uji F menunjukkan bahwa fungsi produksi dipengaruhi secara bersama-sama oleh variabel bebasnya. Untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas secara individual digunakan uji t. Hasil analisis uji t menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja dan variabel dummy jenis ukuran pisang tidak berpengaruh nyata, jumlah modal berpengaruh nyata pada tingkat kesalahan 1%, jumlah pisang dan variabel dummy teknik pembuatan kerekel berpengaruh nyata pada tingkat kesalahan 5%. Faktor produksi jumlah modal memiliki koefisien regresi 0,712 artinya bertambahnya jumlah modal sebesar 1% akan menaikkan produksi sebesar 0,712%. Faktor produksi jumlah bahan baku

(pisang) memiliki koefisien regresi 0,250 artinya bertambahnya jumlah bahan baku pisang sebesar 1% akan menaikkan produksi sebesar 0,250%. Variabel dummy teknik pembuatan kerekel sale berpengaruh nyata pada tingkat kesalahan 5% berarti teknik pembuatan kerekel sale metode pasahan berpengaruh terhadap jumlah produksi sale pisang.

KESIMPULAN

1. Penggunaan pisang raja siam besar dan raja siam kecil tidak menghasilkan rata-rata besarnya nilai tambah yang berbeda.
2. Pembuatan kerekel sale dengan teknik pasahan dan teknik pres tidak menghasilkan rata-rata besarnya nilai tambah yang berbeda.
3. Agroindustri sale pisang yang dilakukan oleh pengusaha murni mampu memberikan rata-rata nilai tambah yang lebih besar dibandingkan dengan yang dilakukan oleh petani pengrajin sale
4. Agroindustri sale pisang yang dilakukan dengan cara membeli kerekel sale mampu memberikan rata-rata nilai tambah lebih besar

- dibandingkan dengan membuat sendiri kerekel
5. Faktor-faktor yang berpengaruh nyata terhadap produksi sale pisang secara individual adalah jumlah modal, jumlah bahan baku pisang, dan teknik membuat kerekel sale

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, Faisal. 2003. Tips: Pisang Membuat Otak Segar. www.wikiindonesia.com. Diakses 4/2/2008.
- Boediono. 1990. Ekonomi Mikro. LP3ES. Jakarta.
- Darmawan, T., dan Masroh, A.H., 2004. Pentingnya Nilai Tambah Produk Pangan. Dalam Buku Pertanian Mandiri. Penyunting Masroh, Antuji H. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Douglas, Evan J. 1992. Managerial Economics Analysis and Strategy 4th Edition. Prentice-Hall International, Inc.
- Gudjarati, D. 1988. Ekonometrika Dasar. Alih Bahasa Sumarno Zain. Erlangga, Jakarta.
- Gumbira, E. 1981. Pisang dan Langkah Menuju Kemakmuran. Swadiri Indonesia, Jakarta.
- Hayami, Y. 1987. Agricultural Marketing and Processing in Upland Java: A Perspective From A Sunda Village. CGPRT, Bogor.
- Nazir, M. 1988. Metode Penelitian. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Nilamsari. 2006. Analisis Usahatani dan Agroindustri Bawang Merah di Kabupaten Donggala. Tesis S2 Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Pappas, J.L. dan Hirschey, M. 1995. Ekonomi Manajerial. Edisi keenam. Alih Bahasa Daniel Wirajaya. Binarupa Aksara, Jakarta.
- Prayitno, H dan Arsyad, L. 1987. Petani Desa dan Kemiskinan. BPFE, Yogyakarta.
- Salvatore, D. 2002. Managerial Economics dalam Perekonomian Global. Erlangga, Jakarta.
- Saragih, B. 2001. Membangun Pertanian Perspektif Agribisnis. Sucofindo Bogor.
- sale.
- Sisworo, A., Istiyanti, E., dan Hasanah, U., 2005. Kontribusi Pendapatan dari Agroindustri Sale Pisang Terhadap Pendapatan Keluarga (Studi Kasus di Kecamatan Puring Kabupaten Kebumen). Penelitian Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purworejo (tidak dipublikasikan).
- Soeharjo, A. 1991. Profil Agroindustri . Bahan Kursus Singkat Agroindustri BKS – PTN Barat di Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Soekartawi. 1996. Teori Ekonomi Produksi dengan Pokok Bahasan Analisis Cobb Douglas. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- , 2005. Agroindustri dalam Perspektif Sosial Ekonomi. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sudiyono, A. 2001. Pemasaran Pertanian. Penerbit UMM Press, Malang.
- Sunarjono, H. 2002. Budidaya Pisang dengan Kultur Jaringan. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Supranto, 1998. Teknik Sampling untuk Survei dan Eksperimen. Rineka Cipta, Jakarta.
- Surata, A. 2001. Analisis Nilai Tambah Pembuatan Sale Kering di Usaha Maju Jaya Kelurahan Banjarejo Kecamatan Bayan Kabupaten Purworejo. Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi JDSE UPN Veteran Yogyakarta Vol 2 No 1 Juni 2001.
- Suyanti dan Supriyadi, A., 2008. Pisang, Budidaya, Pengolahan, dan Prospek Pasar. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Trisanti, E., dan Rosanah, I., 2001. Agribisnis Ubikayu di Kabupaten Cilacap. Jurnal Dinamika Sosial Ekonomi JDSE UPN Veteran Yogyakarta Vol 2 No 2 Desember 2001.
- Tuhpawana, 1995. Diversifikasi Pertanian dalam Kaitannya dengan Peningkatan Nilai Tambah Agroindustri dan Kesempatan Kerja Pedesaan. dalam Buku Diversifikasi Pertanian. Penyunting Suryana, Achmad. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.