

ANALISIS KELAYAKAN PADA AGROINDUSTRI JERUK SIAM DI KECAMATAN SUMBERSARI KABUPATEN JEMBER

ANALYSIS THE FEASIBILITY OF THE SIAM ORANGE AGROINDUSTRY IN THE SUMBERSARI DISTRICT JEMBER REGENCY

SENDY EVANA TASYA*, HILDA NOVITASARI

Fakultas Pertanian, Universitas Jember

E-mail: sendyevana25@gmail.com, hildanovita95@gmail.com

ABSTRAK

Subsektor hortikultura adalah subsektor yang memegang peranan penting kedua setelah pangan. Buah memiliki banyak pilihan jenis mulai dari bentuk, rasa, aroma dan sangat berpotensi untuk dikembangkan. Mayoritas petani banyak yang melakukan usahatani hortikultura buah karena dianggap mampu memberikan hasil yang maksimal. Jenis tanaman hortikultura buah yang sangat berpotensi untuk dikembangkan dan mampu memberikan nilai tambah ialah tanaman jeruk. Berdasarkan BPS 2016, komoditas jeruk siam di Kabupaten Jember memiliki tingkat produksi yang tinggi dan menduduki peringkat ke dua dari seluruh kota penghasil jeruk siam di wilayah Jawa Timur pada tahun 2015. Sifat produk pertanian yang mudah rusak dapat diatasi dengan penggunaan teknologi yang terdapat pada subsistem agroindustri. Pelaksanaan agroindustri jeruk siam meningkatkan harga jual sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan produksi petani produsen. Agroindustri pada komoditas jeruk siam dilakukan dengan melakukan pengolahan produk mentah jeruk siam menjadi produk setengah jadi maupun produk akhir. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui aspek pasar, teknis dan teknologi, serta manajemen, organisasi agroindustri dan finansial agroindustri tepatnya di kedai *Bee Juice*. Teknik penentuan lokasi menggunakan *purposive method* karena lokasi penelitian yang tidak dipilih secara acak, namun sudah memiliki tujuan dan target tertentu sehingga banyak yang menyebutnya sebagai *judgment method*. Penelitian analisis kelayakan dilakukan menggunakan metode deskriptif dan analitis sedangkan metode analisis data dianalisis secara deskriptif dan analitik.

Kata Kunci: Agroindustri, *Bee Juice*, Jeruk siam, Kelayakan, Nilai tambah

ABSTRACT

*The horticultural subsector is a subsector that plays a second important role after food. The fruit has many types of options ranging from shape, flavor, aroma and very potentially to be developed. The majority of farmers are doing horticultural farming fruit because it is considered able to give maximum results. The types of horticultural crops are very potential to be developed and able to provide added value is citrus plants. Based on BPS 2016, the Siamese citrus commodity in Jember Regency has a high production rate and ranks to two of the entire city of citrus producers in the East Java region in the year 2015. The nature of perishable agricultural products can be addressed by the use of technology found in agroindustrial subsystems. The implementation of citrus agroindustry increases the selling price so that it can increase the income and production of farmers producers. Agroindustri on citrus is done by processing raw citrus products into semi finished products and end products. The purpose of this research is to know the market, technical and technology aspects, as well as management, organization of agroindustry and financial agroindustry precisely in the outlet *Bee Juice*. The positioning technique uses the purposive method because the research location is not randomly selected, but it already has certain objectives and targets so many call it judgment method. Feasibility analysis research is conducted using descriptive and analytical methods and data analysis methods are analyzed descriptively and analytically.*

Keywords: Agroindustry, *Bee Juice*, Feasibility, Siam Citrus, Value added

PENDAHULUAN

Budidaya pertanian didefinisikan sebagai kegiatan memanfaatkan sumberdaya alam yang dikelola untuk menghasilkan bahan makanan guna mencukupi kebutuhan hidup. Pertanian dijadikan sebagai salah satu sektor yang mampu menyediakan lapangan pekerjaan, memberikan devisa bagi negara melalui kegiatan ekspor yang dilakukan. Pengertian pertanian secara makro merupakan segala sesuatu yang berkaitan usahatani (hortikultura dan tanaman pangan), peternakan, perkebunan, kehutanan, dan perikanan, sebaliknya definisi pertanian secara sempit adalah kegiatan membudidayakan tanaman di suatu lahan yang memiliki orientasi untuk mencukupi kebutuhan. Indonesia memiliki berbagai sektor pertanian yang terbagi kedalam beberapa subsektor. Subsektor hortikultura dibagi menjadi dua, yaitu hortikultura sayur dan hortikultura buah.

Subsektor hortikultura buah adalah subsektor yang memegang peranan penting kedua setelah pangan. Buah memiliki banyak pilihan jenis mulai dari bentuk, rasa, dan aroma, selain itu hortikultura buah juga sangat berpotensi untuk dikembangkan. Mayoritas jenis buah-buahan pada data tersebut mengalami fluktuasi pada hasil produksi, hal tersebut

disebabkan oleh kurang berkualitaskannya sumber daya manusia yang ada. Jeruk siam meskipun mengalami hasil produksi yang cenderung fluktuasi, namun tetap berperan penting pada subsektor hortikultura buah bagi perekonomian (Ashari, A. 2018).

Menurut Soelarso (2010), jenis tanaman hortikultura buah yang sangat berpotensi untuk dikembangkan dan mampu memberikan nilai tambah ialah tanaman jeruk. Tanaman jeruk dapat tumbuh subur di Indonesia dan menghasilkan produksi yang melimpah dikarenakan iklim tropis Indonesia dan karena lingkungannya yang memadai sebagai syarat tumbuh buah jeruk. Agroindustri merupakan upaya dalam meningkatkan efisiensi dari faktor-faktor hasil produksi pertanian menjadi suatu kegiatan produktif melalui proses modernisasi pertanian dan teknologi. Pelaksanakan agroindustri sebagai suatu usaha pada dasarnya berorientasi pada mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya melalui pengolahan produk mentah menjadi produk setengah jadi dan produk akhir. Untung atau tidak untungnya suatu pelaksanaan bisnis dapat diketahui dengan memerhatikan beberapa aspek diantaranya yaitu besaran biaya, penerimaan yang diterima, efisiensi usaha, profitabilitas dan

nilai tambah dari usaha agroindustri yang dijalankan (Primyastanto, 2014).

Menurut Abbas *et al.*, (2016), penerapan agroindustri pada komoditas tanaman perkebunan dapat meningkatkan nilai tambah dari produk perkebunan, penerapan teknologi dan standarisasi produk dalam agroindustri dapat meningkatkan tingkat produksi, pendapatan dan kesejahteraan dari produsen produk pertanian. Agroindustri jeruk siam dilakukan untuk meningkatkan nilai tambah dari komoditas jeruk siam dengan adanya penerapan teknologi, pemilahan kualitas dan sortasi. Agroindustri jeruk siam menjadi produk akhir yaitu menjadi es jeruk siam, minyak atsiri, dan jus buah serta berbagai minuman olahan rasa jeruk siam lainnya. Usaha pengolahan jeruk siam menjadi jus banyak di jumpai di Kabupaten Jember, hampir di setiap jalan masyarakat dapat dengan mudah menemui kedai-kedai jus. Salah satu pengusaha agroindustri yang mengolah jeruk siam menjadi jus yaitu kedai *Bee Juice* di Jalan Sumatera, Kecamatan Sumpalsari, Kabupaten Jember. *Bee Juice* merupakan usaha yang berfokus pada pengolahan buah menjadi minuman jus. Berbeda dengan kedai-kedai lainnya, *Bee Juice* dikemas dalam bentuk *outlet* dengan nilai jual dan kualitas yang

lebih tinggi dari produsen jus jeruk siam lainnya. Perbedaan nilai jual ini dikarenakan perbedaan kualitas bahan baku dan lokasi *outlet* yang nyaman. Usaha perubahan komoditas jeruk siam sebagai produk primer menjadi produk sekunder dilakukan melalui proses agroindustri dimana produk sekunder yang dihasilkan dapat berupa jus jeruk siam, sirup jeruk siam, dan minyak atsiri (Wibowo, 2017).

Menurut Lakamisi *et al.*, (2016), tujuan dilakukannya analisis kelayakan adalah untuk mengetahui kelayakan suatu usaha. Kegiatan agroindustri dapat menjadi solusi dari sifat produk pertanian terutama jeruk siam yang mudah rusak, berada pada tempat tertentu, harga fluktuatif, musiman dan bersifat *bulky*. Karakteristik produk pertanian menjadikan sulit untuk menjaga kestabilan harga dan ketersediaan bahan baku jeruk siam secara terus menerus sepanjang masa menjalankan usaha. Hal ini mendorong perlu dilakukannya suatu studi kelayakan usaha pada usaha agroindustri pertanian untuk mengetahui kelayakan dari usaha yang akan dijalankan. Analisis kelayakan bisnis di bidang pertanian membantu untuk meminimalisir adanya resiko-resiko kerugian dan hambatan yang akan terjadi dengan melakukan suatu perhitungan dan analisis.

Menurut Kasmir *et. al.* (2010), studi kelayakan bisnis penting untuk dilakukan agar masalah-masalah yang akan terjadi di masa mendatang dapat teridentifikasi dan meminimalisir hal yang tidak diinginkan dalam investasi. Studi kelayakan bisnis membantu dalam memberikan pegangan bagi usaha yang akan dilaksanakan sehingga usaha tersebut memiliki tujuan yang ingin dicapai agar dapat berjalan dengan terarah. Komoditas jeruk siam merupakan komoditas unggulan di Kecamatan Summersari, Kabupaten Jember. Penerapan kegiatan agroindustri merupakan hal penting untuk memberikan nilai tambah dari komoditas jeruk siam sebagai produk pertanian. Berdasarkan latar belakang tersebut maka perlu diadakannya analisis kelayakan agribisnis pada agroindustri jeruk siam di *outlet Bee Juice* yang bertempat di Jalan Sumatera, Kecamatan Summersari, Kabupaten Jember.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui aspek pasar, teknis dan teknologi, serta manajemen, organisasi agroindustri dan finansial agroindustri di Kecamatan Summersari Kabupaten Jember terhadap agroindustri buah jeruk siam yang terdapat pada *outlet Bee Juice* apakah usaha tersebut layak untuk diusahakan atau tidak. Diharapkan setelah dianalisis

kelayakan usaha *Bee Juice* layak diusahakan dalam jangka panjang untuk meningkatkan nilai jual jeruk siam serta meningkatkan pendapatan.

Menurut Riana (2009) dalam penelitian yang dilakukannya yang berjudul “ Analisis Kelayakan Usaha dan Optimalisasi Produksi Pengolahan Jambu Biji “ yang memiliki tujuan sebagai berikut: melakukan analisis kelayakan pada usaha pengolahan jambu biji, mengetahui kelayakan finansial, mengetahui nilai sensitivitas usaha serta analisis produksi apabila produksi puree dan sari buah jambu di satukan. Proses penelitian dilakukan digabungkan kelompok tani KUAT (Kelompok Usaha Agribisnis Terpadu) di Desa Kaliwungu. Penelitian ini menggunakan data primer dan data jenis sekunder. Analisis data dilakukan secara kuantitatif. Hasil penelitian memaparkan, usaha pengolahan jambu biji ini menjadi usaha satu-satunya yang bergerak di bidang tersebut di Kabupaten Banyumas sehingga memiliki peluang yang cukup besar. Usaha pengolahan jambu biji ini layak untuk dijalankan dilihat dari aspek pasar, kelancaran produksi didukung oleh beberapa aspek seperti pasar, teknis dan lokasi yang strategis. Penggunaan teknologi dibantu oleh beberapa pihak seperti BPTP dan Litbang

pertanian sehingga usaha dikatakan layak. Perolehan nilai NPV sebesar Rp.590.245.001,64 selama 10 tahun. Nilai IRR dan Net B/C tak terhingga dan PP tidak dapat dihitung. Hal tersebut karena nilai PV yang dihasilkan selalu positif setiap tahunnya.

Berdasarkan Lukman (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Teknis dan Finansial Produksi Sirup kalamansi : Studi Kasus pada Industri Rumah Tangga “Segar Asri” Kampung Melayu di Kota Bengkulu” yang bertujuan untuk melakukan analisis berupa aspek teknis maupun menjelaskan terkait aspek finansial yang ada pada industri rumah tangga sirup jeruk kalamansi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa aspek teknis pada industri sudah cukup terpenuhi, yang berupa persediaan dan penanganan bahan baku. Berdasarkan kajian finansial, produk dengan ukuran 500ML memiliki nilai BEP sebesar 486,62 unit dengan BEP penjualan Rp.11.192.282,29. Produksi ukuran 500ml berada diatas nilai BEP yang artinya memiliki keuntungan. Nilai R/C rasio sebesar 1.67 yang menunjukkan industri tersebut menguntungkan.

Menurut Rika (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “ Kelayakan Finansial Agroindustri Olahan Pepaya (*Carica Papaya L.*) di Nagari Batu Kalang

Kecamatan Padang Sago Kabupaten Padang Pariaman”. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pengolahan pepaya yang ada di Nagari Batu Kalang dan mengetahui kelayakan finansial pengolahan pepaya di Nagari Batu Kalang. Penelitian ini dilakukan karena Nagari Batu Kalang Kecamatan Padang Sagu Kecamatan Padang Pariaman adalah salah satu daerah yang saluran irigasi rusak parah akibat dampak gempa bumi Sumatera Barat pada tahun 2009. Hasil penelitian menunjukkan Nagari Batu Kalang memiliki 3 jenis pengolahan pepaya menjadi agroindustri yang memproduksi saus, dodol, dan stick snack. Pengolahan ketiga jenis produk tersebut hampir sama, dan dari 3 jenis produk pepaya, yang paling layak secara finansial untuk dikembangkan adalah saus sambal olahan dengan R / C Ratio 2,760 dan B / C Ratio 1,760. Karena nilai R / C Ratio dan B / C Ratio yang dimiliki lebih besar dari 1.

METODE PENELITIAN

Metode Penentuan Lokasi

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*puspositive method*). Teknik penentuan lokasi menggunakan *purpositive method* dapat dikatakan sebagai lokasi penelitian yang

tidak dipilih secara acak, namun sudah memiliki tujuan dan target tertentu sehingga banyak yang menyebutnya sebagai *judgment method*, karena dipilih berdasarkan alasan atau pertimbangan tertentu yang rasional (Widianto, 2016). Lokasi penelitian yang dipilih yaitu “Bee Jus” yang ada di Kecamatan Summersari Kabupaten Jember. Kecamatan Summersari Kabupaten Jember dipertimbangkan sebagai tempat penelitian dikarenakan merupakan daerah yang strategis dalam mengembangkan usaha terutama usaha dalam hal kuliner di area kampus. Alasan lain memilih lokasi penelitian di “Bee Jus” karena skala usaha yang diusahakan cukup besar sehingga bisa dilakukan analisis kelayakan agroindustri, tempatnya juga bersih dan tata letaknya juga rapi sehingga prospek kedepannya cukup baik untuk tetap dikembangkan.

Metode Pengumpulan Data

Menurut Istijanto (2010), data sekunder didefinisikan sebagai data yang telah dikumpulkan pihak lain. Data sekunder adalah sumber data penelitian yang didapatkan oleh peneliti secara tidak langsung, karena perolehan data melalui perantara. Data sekunder adalah data yang didapatkan dari beberapa penelitian sebelumnya dan berasal dari lembaga yang berhubungan dengan penelitian dengan

cara mengutip dari berbagai referensi yang sesuai dengan penelitian. Data harus berkaitan dengan penelitian yang mana dilakukan dengan cara mengutip referensi yang bersumber dari literatur-literatur lain yang terkait dengan yang diteliti. Data diperoleh dari data sekunder misalnya informasi terkait produksi buah jeruk di suatu wilayah yang diterbitkan secara berkala seperti Badan Pusat Statistik (BPS), informasi terkait penelitian terdahulu, pengertian-pengertian dari suatu kata, dan lain sebagainya.

Metode Penelitian

Penelitian analisis kelayakan dilakukan menggunakan metode deskriptif dan analitis. Penelitian deskriptif ialah penelitian yang memiliki tujuan mendapatkan kebenaran dengan interpretasi yang tepat. Selain penelitian deskriptif, penelitian yang dilakukan juga menggunakan metode analitis. Penelitian analitis memiliki tujuan menguji berbagai hipotesis.

Metode Analisis Data

Data-data yang didapatkan dianalisis secara deskriptif dan analitik. Rumusan masalah pertama dianalisis menggunakan metode deskriptif yaitu menggunakan studi pustaka yang berkaitan dengan teori-teori yang sesuai dengan penelitian, seperti teori pasar dan pemasaran, teori agroindustri

dan lain sebagainya. Rumusan masalah kedua dianalisis menggunakan metode analitik yaitu berupa perhitungan-perhitungan *Net Present Value* (NPV), *Net B/C Ratio*, dan *IRR*. NPV ialah nilai saat ini (*net present*) dari selisih antara manfaat dengan *cost* pada *discount rate* tertentu. Jika $NPV > 0$ berarti alat dan mesin pertanian baik untuk diusahakan.

1. *Net Present Value* (NPV)

Fungsi dari NPV yaitu untuk mengukur nilai dari suatu usaha, jika perhitungan NPV jika nilainya > 0 artinya usaha baik untuk diusahakan. Hasil $NPV = 0$ maka usaha tersebut berada di titik impas dan jika hasil perhitungan < 0 artinya usaha tidak baik untuk dijalankan. Berikut perhitungan yang digunakan untuk mengetahui NPV:

Keterangan

t = waktu arus kas
Rt = arus kas bersih
i = bunga diskonto yang digunakan

2. *Net Benefit Cost ratio* (Net B/C)

Net B/C ialah biaya bersih negatif dengan *Present Value* berarti dengan manfaat bersih positif. Perhitungan *Net B/C* dikatakan layak atau menguntungkan jika nilai dari perhitungan didapat angka lebih dari 1 (satu). Jika perhitungan *Net B/C* angka yang didapat sama dengan 0 (nol),

artinya usaha tersebut dinyatakan impas jika dilaksanakan. Jika perhitungan *Net B/C* angka yang didapatkan < 1 , artinya usaha tersebut tidak baik untuk dijalankan karena akan mengalami kerugian atau ditolak karena dapat menimbulkan kerugian jika usaha tersebut tetap berjalan. Untuk perhitungan *Net B/C* sebagai berikut

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{i=1}^n NB_i (+)}{\sum_{i=1}^n NB_i (-)}$$

Keterangan

$\sum_{i=1}^n NB_i (+)$ = NPV positif

$\sum_{i=1}^n NB_i (-)$ = NPV negatif

3. *Gross Benefit Cost Rasio* (Gross B/C)

Perhitungan dari *Gross B/C* menunjukkan usaha layak atau tidak dijalankan apabila perhitungan menghasilkan angka lebih dari 1 (satu). Jika perhitungan *Gross B/C* menghasilkan < 1 maka usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan karena merugikan. Berikut perhitungan *Gross B/C*:

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{Bt}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{Ct}{(1+i)^t}}$$

Keterangan

$\sum_{t=1}^n \frac{Bt}{(1+i)^t}$ = benefit/pendapatan

$\sum_{t=1}^n \frac{Ct}{(1+i)^t}$ = manfaat kotor

4. *Payback Period* (PP)

Payback Period ialah selang waktu suatu perusahaan dalam pengembalian modal atau investasi yang dikorbankan untuk usaha. Hasil perhitungan *payback period* jika menunjukkan lebih cepat atau pendek dari waktu yang disyaratkan artinya usaha yang dilakukan itu berhasil sedangkan jika modal atau investasi kembali dalam waktu yang lebih lama dikatakan tidak layak atau ditolak. Berikut perhitungan PP:

$$PP = \frac{I}{Ab}$$

Keterangan

I = pengembalian modal

Ab = modal awal

5. *Internal Rate of Return* (IRR)

Perhitungan IRR dilakukan dengan metode *trial and error* dengan nilai suku bunga tertentu yang dianggap mendekati IRR. Syarat usaha baik dijalankan apabila usaha memiliki IRR lebih tinggi dari suku bunga yang berlaku atau ditetapkan. Apabila IRR lebih kecil dari suku bunga yang ditetapkan artinya usaha tersebut akan ditolak. Berikut rumus perhitungan IRR sebagai berikut :

$$IRR = i1 + \frac{NPV 1}{NPV 1 - NPV 2} \times (i2 - i1)$$

Keterangan

NPV 1 = perhitungan analisis

investasi 1

NPV 2 = perhitungan analisis
investasi 2

i1 = pengembalian modal 1

i2 = pengembalian modal 2

6. *Profitability Ratio* (PR)

Perhitungan PR jika menghasilkan > 1 artinya usaha tersebut baik untuk dijalankan. Perhitungan PR = 1 artinya usaha di titik impas. Perhitungan PR < 1 artinya usaha tersebut tidak layak untuk dijalankan. Untuk perhitungan PR adalah

$$PR = \text{Benefit} - \text{Cost}$$

Keterangan

Benefit = Keuntungan

Cost = Biaya

7. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas ialah analisis yang digunakan untuk melihat akibat dari perubahan yang ada dalam meningkatkan keuntungan. Analisis sensitivitas menggunakan perhitungan IRR, NPV, *B/C ratio*, dan *payback period* pada beberapa perubahan yang mungkin akan terjadi.

Definisi Operasional

1. Jeruk merupakan komoditas subssektor perkebunan yang termasuk pada komoditas buah-buahan yang menjadi bahan pembuatan jus pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
2. Agroindustri jeruk merupakan proses pengolahan produk hasil pertanian

- berupa produk primer jeruk menjadi produk setengah jadi maupun produk akhir seperti jus pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
3. Aspek pasar dan pemasaran berhubungan dengan permintaan, penawaran, harga, konsumen, produksi dan promosi pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 4. Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang dianalisis dari bagian manajemen secara keseluruhan dan organisasi untuk mengetahui kelayakan usaha pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 5. Aspek teknologi dan teknis merupakan aspek yang berkaitan dengan letak geografis, teknologi, proses produksi/i dan lainnya pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 6. Segmentasi adalah membagi pasar menjadi bagian tertentu sesuai dengan jenis yang sama pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 7. *Targeting* adalah sasaran dari segmentasi pasar pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 8. *Positioning* adalah penempatan produk untuk memberikan kesan agar konsumen dapat selalu mengingat produk yang dibuat pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 9. Produk adalah hasil produksi yang dihasilkan dan bertujuan untuk dijual kepada konsumen untuk memenuhi kepuasan konsumen berupa jus jeruk pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 10. *Price* (Harga) adalah nilai dari barang ataupun jasa yang dijual kepada konsumen tergantung dari nilai produk jus jeruk pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 11. *Promotion* (Promosi) adalah kegiatan pengenalan produk yang dihasilkan bertujuan untuk mendapatkan minat pelanggan pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
 12. *Place* (Tempat) adalah lokasi dimana produk dan jasa dibuat, disimpan, dan dijual pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.

13. *People* (Orang) ialah mengarah kepada karyawan dan tenaga penjualan yang bekerja pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
14. *Net Present Value* ialah cara yang digunakan guna mengetahui jangka waktu perolehan keuntungan setelah melakukan pengeluaran investasi pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
15. Net B/C ialah perbandingan antara hasil *Present Value* yang positif sebagai pembilang dengan jumlah *Present Value* yang negatif sebagai penyebut. Perhitungan Net B/C bertujuan untuk mengetahui besaran keuntungan yang akan diterima dari keseluruhan biaya yang dikeluarkan pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
16. *Internal Rate of Return* (IRR) ialah tingkat bunga maksimum yang dapat dibayar oleh usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari. IRR dihitung dengan metode *trial and error* dengan nilai suku bunga yang mendekati IRR.
17. *Profitability Ratio* ialah perhitungan rasio banding antara selisih manfaat atau keuntungan dengan biaya operasi dan perawatan dengan jumlah investasi pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
18. *Payback Period* adalah lama waktu yang diperlukan suatu perusahaan untuk mengembalikan modal atau investasi yang dikorbankan pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.
19. Analisis sensitivitas ialah metode yang difungsikan agar mengetahui dampak perubahan parameter dalam meningkatkan keuntungan perusahaan pada usaha agroindustri jus jeruk *Bee Juice* di Kecamatan Summersari.

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1.1 Aspek Pemasaran Agroindustri di Kecamatan Summersari Kabupaten Jember

Pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk mencapai sasaran perusahaan. Definisi pemasaran mengandung tiga konsep dasar yaitu kepuasan pelanggan, upaya total perusahaan dan keuntungan. Keberadaan pasar tak bisa dilepaskan dari proses pemasaran. Pengoptimalisasian dalam proses pemasaran yaitu jika kepuasan konsumen mampu terpenuhi (Cannon *et al.*, 2009). Kepuasan konsumen yang terpenuhi merupakan salah satu tujuan dari

“Bee Juice” tersebut. Pemasaran produk “Bee Juice” sendiri menggunakan tempat atau kedai yang letaknya di pinggir jalan untuk memudahkan akses konsumen dan berada di daerah yang berpenduduk padat. Produk jus buah yang dihasilkan merupakan produk yang memiliki kualitas tinggi sehingga kepuasan konsumen dapat tercapai. Kegiatan pemasaran sangat berkaitan dengan saluran pemasaran, bauran pemasaran, dan strategi pemasaran. Pemasaran juga merupakan salah satu kunci keberhasilan didalam menjalankan suatu usaha. Saluran pemasaran yang digunakan oleh “Bee Juice” agar didapatkan kepuasan konsumen dengan sangat efisien, yaitu:



Gambar 4.1 Saluran Pemasaran Bee Juice

Menurut gambar 4.1 terkait saluran pemasaran diatas menjelaskan bahwa proses pemasaran yang dilakukan oleh kedai “Bee Juice” sangat pendek dan efisien. Proses saluran pemasaran dimulai dari produsen langsung kepada konsumen. Pendeknya saluran pemasaran disebabkan karena “Bee Juice” memiliki kedai dan konsumen dapat langsung membeli dengan mendatangi kedai tersebut, sehingga saluran pemasaran yang terjadi begitu

pendek. Saluran pemasaran yang pendek juga tidak lepas dari strategi pemasaran yang di lakukan oleh “Bee Juice”.

Menurut Susilo (2018), strategi pemasaran adalah suatu gambaran yang memprediksikan perusahaan kedepannya dan dampak dari berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan atau program pemasaran terhadap permintaan produk oleh konsumen. Strategi itu diantaranya adalah segmentasi pasar, *targeting*, dan *positioning*. Strategi pemasaran pertama adalah segmentasi pasar. Secara singkat segmentasi pasar adalah langkah untuk mengklasifikasi pasar yang heterogen menjadi kelompok-kelompok yang homogen dimana pasar mempunyai kesamaan baik dari kebutuhan. Segmentasi pasar yang dilakukan oleh Bee Juice berupa segmentasi demografi, dan segmentasi psikografi. Segmentasi demografi merupakan segmentasi pemasaran yang didasarkan pada karakteristik atau pengelompokan tertentu dan diwakilkan dengan variabel-variabel, sedangkan segmentasi psikografi digunakan untuk mengidentifikasi karakteristik kepribadian dan sikap yang akan mempengaruhi gaya hidup seseorang dalam perilaku pembelian. Segmentasi demografi menunjukkan bahwa Bee Juice layak dikonsumsi oleh semua usia, baik

laki-laki maupun perempuan, sedangkan segmentasi psikografisnya, Bee Juice diperuntukkan bagi masyarakat yang sadar akan pentingnya hidup sehat serta bagi masyarakat yang menyukai sesuatu yang praktis dan efisien.

Strategi pemasaran yang kedua adalah *targeting*. *Targeting* dapat didefinisikan sebagai pengalokasian sumberdaya perusahaan secara efektif, dengan cara pemilihan target pasar yang tepat. *Targeting* dilaksanakan dengan cara menilai daya tarik dari setiap segmen yang di kelompokkan dalam kelompok yang homogen, selanjutnya dari setiap kelompok-kelompok homogen konsumen tersebut dipilih kelompok-kelompok yang menurut produsen paling menguntungkan, serta yang dapat memberi pendapatan yang besar bagi perusahaan. *Targeting* yang dilakukan oleh Bee Juice yaitu mahasiswa, karena mahasiswa memiliki daya konsumsi yang tinggi terhadap minuman berupa jus buah sehingga target pasar kita adalah mahasiswa di area Jember Kota.

Positioning merupakan strategi pemasaran ketiga. *Positioning* merupakan suatu langkah untuk mengidentifikasi *positioning* untuk masing-masing segmen atau kelompok-kelompok yang telah dibentuk. Strategi *Positioning* yang

dilakukan oleh Bee Juice yaitu dengan menciptakan suasana kedai jus yang lain dari kedai yang lain. Pelayanan yang sangat ramah, fasilitas pelanggan yang lengkap dan lain sebagainya. Keunggulan lain yang membuat “Bee Juice” berbeda dengan jus yang lainnya ialah terletak pada skala usaha yang diusahakan cukup besar, sehingga bisa dilakukan analisis kelayakan agroindustri. Tempatnya juga bersih dan tata letaknya juga rapi serta cara penyajian jusnya juga berbeda dengan yang lain sehingga prospek kedepannya cukup baik untuk tetap dikembangkan.

Bauran pemasaran merupakan aktivitas pemasaran yang saling berkesinambungan untuk saling mendukung. Hasil dari produk agroindustri “Bee Jus” di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember berupa jus jeruk siam. Produk berupa jus tersebut dijual kepada masyarakat yang berada disekitar Jember terutama daerah sekitar kampus. Kemasan yang dipakai sama dengan jus pada umumnya seperti menggunakan gelas plastik yang kemudian di press sehingga gelas plastic tersebut mempunyai tutup agar tidak tumpah dan juga ada sedotan untuk membantu konsumen dalam meminum jus buah tersebut. Namun terdapat nilai tambah yang membedakan Kedai Bee Juice dengan lapak jus lainnya,

yaitu di Kedai Bee Juice tidak hanya menjual minuman jus saja, namun juga terdapat salad buah, es krim buah dan lain-lain. Hal itulah yang menarik minat masyarakat untuk mendatangi Kedai Bee Juice.

“Bee Jus” Menciptakan harga yang terjangkau dengan pelayanan dan kualitas minuman yang disajikan sangat tinggi. Harga yang ditetapkan oleh produsen jus jeruk siam “Bee Jus” di Kecamatan Sumber Sari Kabupaten Jember untuk setiap kemasan yaitu Rp 5.000,-. Alasan menetapkan harga tersebut dikarenakan proses pengolahannya membutuhkan modal yang cukup besar terutama untuk penyediaan alat-alat penunjang produksi, seperti blender, mesin pengepres, dan alat-alat lain yang mendukung pelaksanaan proses produksi. Harga tersebut juga sudah disesuaikan dengan harga jeruk sebagai bahan baku, harga bahan-bahan pendukung lainnya serta harga tenaga kerja. Harga tersebut terbilang masih cukup terjangkau di kalangan mahasiswa.

Tempat yang dijadikan sebagai tempat pemasaran produknya ialah di Jalan Sumatera nomor 123 Kecamatan Sumber Sari Kabupaten Jember. Alasan memilih tempat tersebut karena merupakan

daerah yang strategis dalam mengembangkan usaha terutama usaha dibidang kuliner di area kampus. Lokasi tersebut juga merupakan tempat yang sudah banyak dijadikan sebagai tempat pemasaran produk, sehingga diyakini dapat memberikan keuntungan bagi produsen. Pemilihan tempat tersebut juga disebabkan karena pengangkutan bahan baku mudah dilakukan dan juga dekat dengan konsumen. Tempat yang strategis yaitu berada ditengah perkotaan menyebabkan konsumen dari “Bee Juice” mayoritas berasal dari mahasiswa atau masyarakat yang tinggal diderah perkotaan.

Kegiatan promosi yang ada pada agroindustri buah jeruk siam “Bee Juice” menggunakan dua cara yaitu cara *online* maupun *offline*. Pelaksanaan promosi secara *online* dilakukan menggunakan Facebook, Instagram, Twitter dan lain sebagainya. Promosi *online* yang biasanya dilakukan dengan cara sering meng-*update* informasi-informasi penting yang bersangkutan dengan “Bee Juice” termasuk misal ketika sedang mengadakan diskon ataupun hal lainnya, selain itu biasanya juga menampilkan konten-konten yang berisi foto-foto pengunjung “Bee Juice” yang sedang melakukan transaksi berupa pembelian jus. Promosi secara *Offline* dilakukan hanya melalui strategi *mouth to*

mouth atau berdasarkan pada informasi-informasi antar pembeli kepada orang lain tanpa dilakukan penyebaran brosur karena dianggap kurang efisien, selain itu jika dilakukan melalui brosur dirasa akan sia-sia atau efek yang ditimbulkan kecil dikarenakan sekarang sudah bukan lagi zamannya, yang seharusnya semua sudah serba *online* agar tidak ketinggalan dengan produk lainnya.

4.1.2 Aspek Teknis dan Teknologi Agroindustri di Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember

Gambaran Teknis adalah suatu gambaran terhadap keadaan yang berhubungan dengan input dari suatu produk, output dan juga jasa jasa yang terkait. Gambaran teknis pada Bee Juice ini meliputi penyeleksian kualitas buah, mengupas kulit buah, menghancurkan buah dengan cara diblender dengan air yang telah diukur sebelumnya. Bahan baku yang digunakan pada Bee Juice adalah buah yang bersal dari lokal dan juga berasal dari impor. Bee juice selalu memberikan yang terbaik untuk memuaskan konsumen, dengan cara melakukan inovasi dan juga penjagaan kualitas produknya serta pelayanan yang maksimal seperti adanya pemilihan

pemanis yang bisa disesuaikan dengan selera konsumen, mau berasal dari gula asli atau memakai madu. Kondisi tempat atau stand dari bee juice ini bermodel seperti kedai dimana di tempat tersebut juice menjadi “tokoh” utama, namun tidak menutup adanya produk atau bahan olahan lain yang bersal dari buah – buahan.

Berdasarkan kondisi diatas, penyiapan dan persiapan dari usaha bee juice ini tergolong cukup bagus karena faktor umur dan juga saat akan memulai, produsen menyesuaikan dengan kondisinya pada waktu itu jadi semua aspek yang dilakukan tepat sesuai dengan kondisi sebenarnya. Hasil atau output yang dikeluarkan oleh perusahaan bee juice ini sesuai dengan inputnya, maksudnya yaitu tidak ada hal yang dikurangi dan hal tersebut dilakukan guna untuk tetap menjaga kualitas serta *trust* dari konsumen. Aspek teknis lebih merujuk kepada kondisi untuk mengetahui bagaimana kesiapan suatu usaha untuk menjalankan usahanya berdasarkan informasi serta artikel usaha bee juice ini siap dan dapat dijalankan sebagai suatu unit usaha.

Penentuan Lokasi kedai bee juice ini awalnya bermula ketika melihat kondisi mahasiswa yang jarang mengkonsumsi buah, terlebih buah dalam bentuk aslinya.

Berawal dari permasalahan tersebut maka produsen bee juice ini melakukan sebuah usaha yaitu pengolahan buah agar dapat dinikmati oleh mahasiswa dengan model olahan lain serta keinginannya untuk memiliki usaha juice ini juga. Penentuan lokasi dari kedai bee juice ini tergolong strategis karena Kecamatan Sumbersari adalah sebagai tempat yang strategis dalam mengembangkan usaha kuliner. Faktanya sudah banyak usaha dibidang kuliner yang berlokasi di Kecamatan Sumbersari dan mampu menghasilkan keuntungan bagi yang menjalankannya.

Kedai bee juice ini terletak dijalan Sumatera yang tidak terlalu jauh dari pusat kegiatan dari mahasiswa, khususnya mahasiswa UNEJ, Stie Mandala, Poltek, dan beberapa kampus lainnya di dalam Lingkup Kabupaten Jember. Kondisi dari kedai atau stand dari bee juice ini juga menyesuaikan dengan selera para mahasiswa yaitu seperti terdapat meja kayu, terdapat pula bunga lavender di atasnya, dan lain lainnya. Jadi, selain lokasi pembuatan model kedai juga menjadi aspek penting dalam langkah menarik konsumen. Penentuan lokasi usaha ini terdapat beberapa pertimbangan seperti sarana prasarana, lembaga pemerintah, keterjangkauan dari konsumen, dan beberapa faktor lainnya,

dan hal hal tersebut sesuai dengan kondisi dilapangan. Kedai “Bee Juice” ini mampu memproduksi sebanyak 48 kali dalam 1 tahun, bahkan dalam 1 kali produksi mampu menghasilkan jus jeruk siam sebanyak 91 cup sehingga total produksi dalam 1 tahun ialah sebanyak 4368 cup jus jeruk siam.

Tenaga kerja menjadi aspek yang sangat dibutuhkan untuk kegiatan usaha karena tenaga kerja menjadi faktor penentu kuantitas suatu produk. Tenaga kerja yang dibutuhkan untuk kegiatan agroindustri Bee Juice terdapat 3 orang yang dibagi menjadi 3 bidang yaitu aspek produksi, keuangan, dan pelayanan publik. Bidang produksi memiliki tugas melakukan proses produksi juice yang dimulai dari penyortiran, pengupasan, penghalusan, penyaringan, penambahan bahan pendukung, pemblenderan dan pengemasan. Bidang keuangan bertugas mengelola uang yang ada dalam agroindustri Bee Juice seperti menghitung pendapatan dan pengeluaran agroindustri. Bidang pelayanan masyarakat bertugas untuk melayani pengunjung yang datang seperti menerima pesanan dari kosumen, membersihkan meja dan tempat duduk agar nyaman bagi pengunjung dan mengantarkan minuman kepada pengunjung agroindustri.

Sarana produksi yang diperlukan untuk kegiatan usaha Bee Juice meliputi buah jeruk siam sebagai bahan baku, alat pemblender, alat pengepresan. Sarana produksi yang dibutuhkan tersebut merupakan hasil dari melakukan investasi yang dilakukan pada awal tahun, atau sebelum dilakukannya usaha. Kegiatan agroindustri jeruk siam "Bee Juice" terdiri atas beberapa serangkaian tahapan yang harus dilakukan, dan tidak boleh ada yang terlewatkan. Karena kegiatan-kegiatan tersebut dapat mempengaruhi rasa dan kualitas jus yang dihasilkan. Kegiatan agroindustri jeruk siam "Bee Juice" yaitu diantaranya:

1. Persiapan Bahan Baku

Langkah pertama yang harus dilaksanakan untuk memulai agroindustri jeruk siam "Bee Juice" yaitu persiapan bahan baku. Bahan baku yang perlu dipersiapkan yaitu buah jeruk siam, gula, air, dan susu. Persiapan bahan baku meliputi kegiatan mempersiapkan buah jeruk siam dan buah yang matang secara sempurna, tidak cacat dan yang memiliki kualitas baik. Pemilihan bahan baku harus benar-benar diperhatikan dan penting dilakukan dikarenakan memiliki dampak terhadap kualitas dari produk "Bee Juice". Penggunaan bahan

baku yang semakin baik maka akan semakin baik kualitas jus jeruk yang dihasilkan.

2. Persiapan Alat

Alat-alat yang perlu dipersiapkan meliputi, *blender*, *cup sealer*, saringan, pemeras jeruk, cup, sedotan, pisau, talenan, dan kantung kresek. Alat-alat tersebut menjadi proses penunjang produksi. Peralatan yang canggih akan mempermudah dan mempercepat kegiatan.

3. Proses Pembuatan Jus

a. Penyortiran

Proses penyortiran dimaksudkan untuk memilah-milah antara buah jeruk siam yang sudah matang dengan yang masih mentah. Buah jeruk siam yang digunakan hanya pada buah jeruk siam yang sudah matang saja, sehingga akan dihasilkan sari buah jeruk yang banyak dan berasa manis. Penyortiran dilakukan juga untuk tetap menjaga kualitas bahan baku agar tidak mudah busuk, karena apabila buah jeruk yang sudah matang tidak segera digunakan maka akan berpengaruh terhadap kualitas buah jeruk yang lain.

b. Pengupasan

Pengupasan buah jeruk siam dilakukan dengan cara memisahkan

antara kulit jeruk dengan dagingnya. Proses pengupasan ini juga dilakukan terhadap buah jeruk yang telah matang dan dirasa memiliki kadar air jeruk yang banyak sehingga akan dihasilkan sari jeruk yang banyak. Biji buah jeruk dalam proses pengupasan ini juga dibuang sehingga tidak ada rasa pahit yang dihasilkan dari sari jeruknya. Sari buah jeruk mengandung kadar gula sehingga jika terdapat banyak sari buah jeruk maka rasa manis dalam sari yang diambil banyak pula.

c. Penghalusan

Proses penghalusan disini dilakukan untuk menghasilkan sari buah jeruk sebagai bahan baku utama dalam pembuatan jus. Sari buah jeruk tersebut diperoleh dengan cara memasukkan daging buah jeruk siam yang sudah dikupas dan dipisahkan dengan bijinya tersebut kedalam blender. Lama waktu pembレンダーan dilakukan sesuai dengan kapasitas banyaknya buah jeruk yang diblender.

d. Penyaringan

Penyaringan pada buah jeruk siam dilakukan ketika buah jeruk sudah dihaluskan dan disaring menggunakan alat penyaring, sehingga diperoleh sari buah jeruk tanpa ampas. Penyaringan

ini juga bertujuan agar ketika sari jeruk yang dihasilkan benar-benar murni. Penyaringan ini dilakukan sebelum memasuki tahap penambahan bahan pendukung hingga menjadi jus.

e. Penambahan bahan pendukung

Penambahan bahan pendukung ialah dengan menambahkan gula, air matang, dan es batu. Penambahan bahan pendukung ini dilakukan dengan takaran yang sesuai agar hasilnya juga pas. Es batu yang digunakan ialah es batu yang sudah dalam keadaan kecil-kecil bukan bongkahan yang besar.

f. Pembレンダーan

Proses pembレンダーan dilakukan selama kurang lebih 3 menit. Pembレンダーan ini bertujuan untuk mencampur antara bahan baku utama yaitu jeruk dengan bahan baku pendukung berupa gula, air putih, dan es batu. Proses pembレンダーan ini juga bisa ditambahkan buah yang lain sesuai selera. Pembレンダーan disini berbeda dengan penghalusan karena jika penghalusan hanya sebatas memisahkan antara sari jeruk dengan biji maupun kulit arinya, sedangkan pembレンダーan ditambahkan bahan baku pendukung lainnya.

g. Pengemasan

Pengemasan jus jeruk dilakukan dengan cara menuangkan jus jeruk yang sudah diblender tersebut kedalam cup sesuai dengan ukuran. Proses pengemasan disini juga dilakukan pengepresan tutup agar lebih *higienis*. Pengemasan ini juga dilakukan untuk menjaga kualitas jus yang dihasilkan agar tidak terkontaminasi dengan udara luar.

Teknologi merupakan segala sesuatu sarana yang membantu manusia dalam menjalankan suatu pekerjaan atau aktivitasnya. Teknologi adalah suatu sistem yang tepat yang memiliki hubungan terhadap pertambahan nilai suatu produk baik berupa produk perangkat keras, perangkat lunak dan produk intelijensia. Teknologi yang tepat guna akan memberikan hasil produk yang berkualitas tinggi dengan biaya dan resiko yang serendah mungkin (Zuhal, 2008). Penggunaan teknologi yang tepat pada usaha agroindustri jeruk berpengaruh pada dihasilkannya produk jus yang berkualitas. Pelaksanaan agroindustri jeruk menjadi jus jeruk pada usaha "*Bee Juice*" menggunakan teknologi modern berupa blender dan *cup sealer*, dan teknologi pembantu lainnya seperti pemeras, pisau dan alas pemotong.

Blender merupakan teknologi utama dalam usaha pengolahan jeruk *Bee*

Juice. Blender digunakan untuk mencampurkan sari jeruk yang telah diperas menggunakan alat pemeras jeruk dengan bahan-bahan lainnya yaitu es, air, gula dan susu. Blender yang digunakan untuk usaha *Bee Juice* menggunakan blender bertenaga listrik. Produk jus jeruk yang telah melalui pengolahan selanjutnya harus dikemas terlebih dahulu sebelum sampai ke tangan konsumen. Pengemasan produk *Bee Juice* menggunakan gelas *cup* yang kemudian dikemas dengan menggunakan *cup sealer* sebagai penutup *cup*. *Cup sealer* menggunakan tenaga listrik agar dapat digunakan. *Cup sealer* berfungsi sebagai alat penutup *cup* dengan menggunakan plastik sehingga produk lebih higienis, tidak mudah tumpah dan memudahkan konsumen dalam membawa produk.

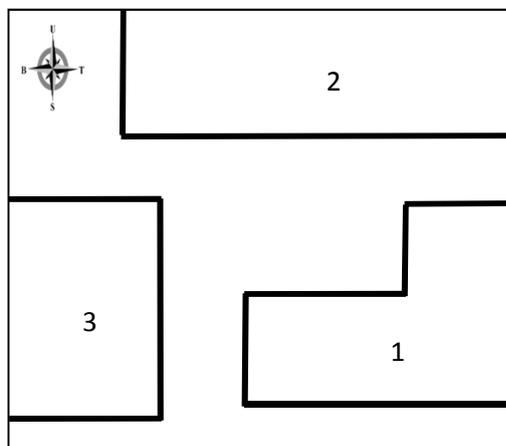
4. Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan di kedai *Bee Juice* berupa pemasaran langsung dan tidak langsung. Pemasaran secara langsung sistemnya dengan mendatangi kedai, sedangkan pemasaran tidak langsung melalui perantara berupa *gojek* ataupun *gofood*. Proses pemasaran yang dilakukan oleh kedai *Bee Juice* tergolong sederhana karena tidak melibatkan banyak pihak. Kegiatan promosi yang dilakukan oleh kedai *Bee Juice* melalui media sosial

dengan pengadaan promo pada hari-hari tertentu. Promo tersebut selain menunjang kegiatan pemasaran juga akan membuat usaha kedai Bee Juice dapat berkelanjutan.

5. Proses Evaluasi

Kedai Bee Juice dibuka pukul 07.00 sampai pukul 21.00. proses penutupan kedai dilakukan mulai pukul 21.00 sampai selesai. Sebelum kedai ditutup dilakukan pembersihan kedai agar memudahkan pembukaan di keesokan harinya. Hal yang perlu diperhatikan ketika proses penutupan kedai yaitu terkait dengan keamanan kedai, dan penguncian kedai. Layout produksi pada “Bee Juice seperti bagan berikut.



Gambar 4.2 Layout Produksi “Bee Juice”

Keterangan :

- 1 = Pembuatan Jus
- 2 = Gudang Penyimpanan
- 3 = Tempat Konsumen

Usaha *Bee Juice* berlokasi pada sebuah kios di Jalan Sumatera, Kecamatan Sumpersari Kabupaten Jember. Kios memiliki ukuran 4 meter x 5 meter berbentuk persegi panjang. Seluruh kios dimanfaatkan untuk usaha *Bee Juice*. Kios terbagi atas 3 bagian yaitu bagian produksi, penyimpanan dan konsumen seperti yang terdapat pada gambar 4.2 bagian produksi ditunjukkan pada nomor 1 yang terletak di bagian muka kios. Pada bagian produksi terdapat alat serta bahan yang dimanfaatkan untuk produksi “Bee Juice”. Bahan untuk kegiatan produksi yaitu buah-buahan untuk pembuatan jus, gula, air, susu, dan bahan-bahan lainnya. Selain bahan juga terdapat alat-alat yang digunakan untuk proses produksi seperti blender, *cup sealer*, pisau, talenan, sendok, penyaring, pemeras dan alat-alat lainnya. Bagian penyimpanan terletak pada bagian ruang belakang kios yang ditunjukkan dengan nomor 2. Bagian penyimpanan digunakan sebagai gudang bagi bahan-bahan serta alat-alat produksi, bagian penyimpanan juga dimanfaatkan sebagai tempat penyimpanan barang karyawan *Bee Juice*. Bagian nomor 3 merupakan tempat yang ditunjukkan bagi konsumen. Konsumen dapat duduk dan mengonsumsi produk secara langsung di kios *Bee Juice* pada

tempat yang telah disediakan oleh *Bee Juice*.

4.1.3 Aspek Manajemen dan Organisasi Agroindustri di Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember

Agroindustri adalah suatu proses pengolahan yang menggunakan produk yang berasal dari pertanian sebagai bahan baku utama. Kegiatan agroindustri dapat berjalan dengan tepat dan sesuai jika menerapkan sebuah manajemen yang bagus. Manajemen yang bagus sangat diperlukan karena dengan menerapkan manajemen maka tujuan yang sudah ditetapkan sebelum kegiatan dimulai dapat dicapai dengan mudah dan arahnya jelas. Manajemen berperan dalam mengatur setiap kegiatan tersebut agar berjalan selaras dan sesuai dengan tugas masing-masing. Pencapaian kinerja organisasi yang maksimal seperti pencapaian omzet, efisiensi, keuntungan dan sebagainya dapat diperoleh dengan penerapan fungsi-fungsi manajemen, diantaranya yaitu :

1. Perencanaan

Kegiatan perencanaan dalam sistem manajemen sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan kegiatan operasional suatu usaha. Perencanaan perlu dilakukan sedetail dan sejelas mungkin agar setiap dana, waktu, maupun sarana dan prasarana yang dibutuhkan dapat diestimasi dengan baik dan tepat. Perencanaan pada kegiatan agroindustri jus jeruk “Bee Jus” di Jalan Sumatera nomor 123 Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember diawali dengan pra produksi, proses produksi sampai terlaksananya kegiatan produksi. kegiatan yang dilakukan meliputi penentuan lokasi, pembelian alat dan mesin, perekrutan tenaga kerja, perencanaan proses produksi, penyusunan strategi pemasaran, maupun menentukan bauran pemasaran dan saluran pemasaran. Perencanaan ini juga meliputi rancangan kegiatan produksi yang dilakukan di Agroindustri Bee Juice.

Tabel 4.1 Bagan Gantt Agroindustri Jeruk Siam Bee Juice

Kegiatan	Bulan ke-1				Bulan ke-2				Bulan ke-3				Bulan ke-4			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pemilihan Lokasi	■	■														
Persiapan peralatan		■	■													
Proses pembuatan				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Proses pemasaran				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Evaluasi				■			■				■				■	

Proses agroindustri jeruk siam Bee Huice dilakukan melalui beberapa proses yakni pemilihan lokasi, persiapan peralatan, proses pembuatan, proses pemasaran dan evaluasi. Perencanaan pelaksanaan usaha agroindustri dirancang dalam waktu 4 bulan untuk melakukan pemilihan lokasi sampai dengan evaluasi. Pemilihan lokasi dilakukan pada bulan pertama di minggu pertama dan kedua. Persiapan peralatan produksi dilaksanakan pada bulan pertama di minggu ketiga dan keempat. Proses produksi jus jeruk siam dilakukan mulai dari minggu ke-4 pada bulan ke-1 sampai dengan akhir minggu ke-4 di bulan ke-4 atau sampai dengan masa evaluasi. Pemasaran produk dilaksanakan pada minggu pertama di bulan ke-2 hingga pada akhir minggu

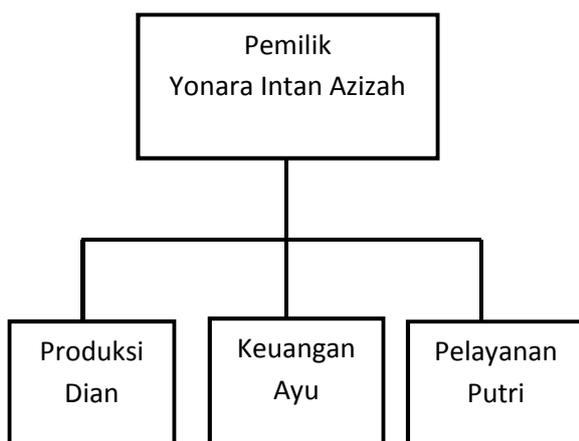
keempat di bulan keempat. Pelaksanaan evaluasi dilakukan pada minggu keempat di setiap bulannya yang bertujuan untuk melihat kembali pelaksanaan usaha.

2. Pengorganisasian

Pengorganisasian merupakan aspek yang menjadi fungsi dari manajemen dalam memajemen tenaga kerja, tugas wewenang dan tanggung jawab untuk mencapai tujuan utama. Pengorganisasian kegiatan agroindustri *bee juice* terdiri dari beberapa proses dan kegiatan pengorganisasian seperti penentuan sasaran yang dicapai, penentuan kegiatan-kegiatan yang harus dilakukan, *job description*, dan pengelompokan kegiatan. Proses kegiatan pengorganisasian tersebut saling berhubungan satu sama lain. Kegiatan pengorganisasian yang dilakukan

antara lain mengalokasikan sumber daya manusia, menempatkan, membuat kebijakan mengenai tugas dan prosedur yang dibutuhkan. Proses pertama yang harus dilakukan yaitu penentuan sasaran yang harus dicapai, yaitu sudah dibuat saat awal atau dalam proses manajemen perencanaan. Semua pegawai memiliki capaian tersendiri dari bagian pekerjaannya.

Kedua yaitu memberikan divisi tenaga kerja sesuai dengan jabatan yang berdasarkan keahliannya. *Job description* yang berada di agroindustri *bee juice* dibentuk agar memudahkan dalam proses produksi, agar kegiatan berlangsung sesuai dengan rencana atau tujuan yang sudah ditetapkan. Penetapan *job description* dilakukan saat awal dan dicocokkan dengan kemampuan pegawai.



Gambar 4.3 Struktur Organisasi Agroindustri
“Bee Juice”

Berdasarkan gambar 4.3 pembagian sumber daya manusia sebagai tenaga kerja dalam kegiatan agroindustri buah jeruk di “Bee Juice” dibagi dalam beberapa bagian, yaitu bagian produksi yang bertugas dalam memproduksi jus buah sesuai dengan permintaan konsumen, bagian keuangan bertugas untuk mencatat segala bentuk keuangan masuk dan keluar, dan bagian pelayanan bertugas untuk melayani konsumen dan memastikan konsumen mendapatkan pelayanan yang bagus. Yonara selaku pemilik dan manager menjadi pemegang kekuasaan tertinggi sekaligus pengambil keputusan. Bidang produksi dilakukan oleh Dian, bidang keuangan dilakukan oleh Ayu dan bidang pelayanan dilakukan oleh Putri. Sistem upah yang dilakukan pada agroindustri buah jeruk “Bee Juice” dilakukan setiap bulan dengan masing-masing bagian mendapatkan upah yang berbeda-beda, tergantung dengan tingkat kesulitan pekerjaan dan lamanya waktu dalam sehari bekerja.

Pengelompokan kegiatan juga dilakukan agar mendapatkan efisiensi tenaga kerja. Tenaga kerja yang diperkerjakan memiliki beberapa kegiatan pekerjaan yang berbeda agar agroindustri tidak mengeluarkan biaya tenaga kerja yang besar. Kegiatan pengorganisasian

yang ketiga yaitu memberikan kebijakan terhadap struktur organisasi yang menunjukkan adanya tugas serta tanggung jawab yang besar.

3. Pelaksanaan

Proses pelaksanaan usaha agroindustri jeruk siam "Bee Juice" dimulai dengan melakukan. Penyortiran, pengupasan, penghalusan, penyaringan, penambahan bahan pendukung, pemblenderan dan pengemasan. Penyortiran penting untuk dilakukan agar dapat mengetahui kualitas dari jeruk yang akan di gunakan, pengupasan dilakukan dengan memisahkan kulit buah dengan daging buah, penghalusan di gunakan untuk mendapatkan sari buah jeruk, karena jeruk memiliki tekstur yang berbeda dengan buah yanglain, maka untuk membuat jus jeruk harus dilakukan pemerasan terlebih dahulu, agar tidak ada rasa pahit, penyaringan dilakukan untuk memisahkan jus buah dari biji yang ikut terperah, penambahan bahan pendukung seperti gula, bubuk susu dan lain sebagainya, pemblenderan dilakukan selama 3 menit agar menghasilkan jus buah yang lembut, dan terakhir proses pengemasan dilakukan dengan menggunakan cup dan di tutup dengan bantuan *cup sealer*. Semua serangkaian tahapan tersebut dilakukan agar

mendapatkan kualitas jus jeruk terbaik untuk mendapat kepuasan pelanggan.

Proses usaha agroindustri Bee Juice terdapat 5 tahap yaitu ketika pagi hari pukul 07.00-08.00 melakukan persiapan bahan baku dan persiapan alat seperti buah yang akan dibuat juice dengan mensortis buah yang layak dibuat juice dan yang tidak layak. Proses persiapan alat terdiri dari menyiapkan blender, pisau, tempat juice dan lain-lain. Pukul 08.00 agroindustri Bee Juice membuka lapak jualannya sampai pukul 04.00 sore dan selanjutnya penutupan lapak sekitar setengah jam hingga pukul 16.30.

4. Pengawasan

Pengawasan berfungsi untuk mengikuti perkembangan dari kegiatan produksi agar terselesaikan secara sempurna sesuai dengan perencanaan sebelumnya. Fungsi pengawasan tidak hanya dilakukan pada saat pelaksanaan dan berperan sebagai mengawasi jalannya kegiatan selama kegiatan produksi berlangsung, namun juga dilakukan pada saat perencanaan dan pengorganisasian. Secara umum, pengawasan dapat dimengerti sebagai bentuk evaluasi untuk mengontrol seluruh kegiatan agar berjalan sesuai dengan tujuan sebelumnya.

Pengawasan pada Bee Juice terkait dengan kebersihan buah yang digunakan untuk memproduksi jus buah. Buah yang digunakan dalam proses pembuatan jus buah haruslah dengan buah yang segar agar tercipta rasa yang nikmat. Pengawasan dalam hal lain pada Bee juice yaitu dalam kebersihan alat-alat yang digunakan dan juga tempat penjualan. Alat-alat yang digunakan dalam proses pembuatan jus harus steril agar tidak terdapat kuman sehingga jus tetap sehat. Kebersihan dari tempat penjualan juga diperhatikan agar para konsumen nyaman saat membeli dan mengkonsumsi jus buah *Bee Juice*.

5. Pengendalian dan Evaluasi

Aspek pengendalian merupakan aspek yang berisikan rangkaian prosedur atau tindakan yang diawali dengan penyusunan kriteria sebagai standar yang diakhiri dengan evaluasi mengenai berhasil atau tidaknya usaha yang dilakukan serta selaras atau tidaknya dengan tujuan organisasi yang ingin dicapai oleh pengusaha agroindustri. Agroindustri dalam produk pertanian memiliki kesulitan dalam proses penyimpanan dan pengolahan buah jeruk siam karena karakteristik komoditas pertanian yang mudah rusak, tidak tahan lama atau cepat busuk, serta bersifat

musiman. Sifat produk pertanian tersebut menyebabkan beberapa kendala dalam pemenuhan pasokan dan penyimpanan jeruk siam sebagai bahan baku pembuatan jus jeruk pada usaha *Bee Juice*. Kendala dalam penyediaan bahan baku diatasi dengan menjalin hubungan kerjasama dengan beberapa sumber pemasok buah jeruk baik di Kabupaten Jember maupun luar Kabupaten Jember sehingga stok jeruk akan terus tersedia dan tidak bergantung pada satu pemasok saja. Kendala lainnya yaitu kondisi buah jeruk yang dapat busuk dan rusak sehingga hanya bisa disimpan pada jangka waktu tertentu. Kendala ini dapat dikendalikan dengan dilakukan proses penyimpanan menggunakan mesin pendingin sehingga dapat memperlambat proses pematangan dan memperlambat pembusukan buah jeruk. Upaya dalam mengendalikan stok buah jeruk yang tersisa atau sudah mendekati busuk dilakukan dengan membuang buah yang sudah tidak layak untuk digunakan dan pada pemesanan produk yang selanjutnya dilakukan penyesuaian permintaan buah jeruk dengan evaluasi pemasaran produk sebelumnya.

Aspek pengevaluasian merupakan aspek kegiatan yang dikerjakan diakhir suatu kegiatan manajemen agroindustri. Kegiatan evaluasi ini dilakukan dengan

tujuan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada pada kegiatan sebelumnya – sebelumnya. Evaluasi memperhatikan mengenai jalannya kegiatan usaha serta memperhatikan kendala-kendala yang timbul dalam pelaksanaan kegiatan usaha. Pengevaluasian ini menjadi aspek yang krusial karena ketika ada masalah maka pada kegiatan ini permasalahan tersebut akan dicari solusi untuk menyelesaikan suatu permasalahan yang ada. Kegiatan evaluasi ini juga dilakukan guna untuk mengetahui tata letak permasalahan utama serta usaha yang akan dilakukan kedepan agar tidak terjadi hal yang telah terjadi.

Tempat tujuan penelitian ini merupakan bertempat di sumbersari yaitu perusahaan Bee Juice. Bee juice merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan buah – buahan yang pada kasus ini tersepesifikasi kepada bentuk olahan jus dan buah jeruk. Kegiatan evaluasi pada perusahaan ini merupakan pengevaluasian yang berkaitan dengan kekurangan bahan – bahan baku, ketahanan bahan baku, serta berbagai problematika dalam produksi dan pemasaran produk Bee Juice ini. Kegiatan evaluasi ini tidak terikat oleh waktu jadi dapat dilakukan dalam periode tertentu atau jika terdapat suatu permasalahan, maka kegiatan ini akan dilakukan.

Pengevaluasian pada Agroindustri jeruk siam “Bee Juice” ini dilakukan untuk menyelesaikan suatu permasalahan yang sedang terjadi baik masalah antar pegawai, masalah produksi, masalah keuangan, masalah pelayanan, dan berbagai masalah teknis lainnya. Selain itu, pengevaluasian berfungsi untuk mencari solusi atas permasalahan yang ada

4.2 Analisis Finansial Agroindustri Jeruk Siam di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember

Analisis finansial pada agroindustri jeruk siam diketahui menurut perhitungan yang telah dihitung sebelumnya sesuai dengan kriteria-kriteria investasi. Analisis kriteria yang dihitung terdapat tujuh kriteria didalamnya. Kriteria-kriteria tersebut yaitu NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, PR, PP, dan analisis sensitivitas. Berikut merupakan hasil perhitungan dari masing-masing kriteria investasi

4.2.1 NPV (*Net Present Value*)

NPV merupakan perhitungan selisih antara jumlah pengeluaran dengan keuntungan atau *benefit* yang telah didiskon faktorkan. NPV juga bisa diartikan sebagai arus kas yang diduga untuk masa depan, namun telah dikenai diskon pada masa sekarang. Perhitungan

NPV memerlukan data tentang *benefit*, *cost* atau biaya, *net benefit*, dan diskon faktor. Kriteria dalam pengambilan keputusan pada perhitungan NPV dapat ditentukan melalui kriteria apabila $NPV > 0$, artinya kegiatan yang direncanakan baik untuk dijalankan. Hasil perhitungan $NPV < 0$, artinya kegiatan yang direncanakan tidak layak untuk dilakukan sedangkan $NPV = 0$, artinya kegiatan yang direncanakan tersebut berada pada kondisi *Break Even Point* (BEP). Berikut merupakan tabel perhitungan analisis NPV.

Tabel 4.2 Analisis NPV (*Net Present Value*)

No	Komponen	Nilai	Pengambilan Keputusan
1	Df	10 %	
2	Net-Benefit	Rp 36.206.800	Layak
3	NPV	Rp 22.580.744,37	

Sumber : Analisis data sekunder, 2019

Menurut perhitungan tabel 4.1 perhitungan NPV dengan cara melihat nilai *df* (*discount factor*) dan Net-Benefit akan diketahui hasil perhitungannya. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa kegiatan agroindustri jeruk “Bee Juice” di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember memiliki nilai NPV sebesar Rp 22.580.744,37. Nilai NPV tersebut $NPV > 0$ menandakan kegiatan agroindustri “Bee Juice” baik diusahakan. Nilai NPV

menunjukkan kegiatan agroindustri yang dijalankan dalam jangka waktu 5 tahun dapat memberikan laba senilai Rp 22.580.744,37 dengan *discount factor* sebesar 10 %.

4.2.2 Net B/C (*Net Benefit Cost Ratio*)

Net B/C adalah hasil banding antara jumlah PV net benefit yang bersifat positif. Net B/C dapat menunjukkan mengenai jumlah keuntungan yang akan diterima dari biaya yang dikeluarkan. Kriteria pengambilan keputusan pada Net B/C adalah apabila hasil $Net\ B/C > 1$, artinya investasi usaha jeruk “Bee Juice” layak secara finansial, $Net\ B/C = 1$, artinya investasi usaha jeruk “Bee Juice” berada pada posisi *Break Event Point*. $Net\ B/C < 1$, artinya investasi usaha jeruk “Bee Juice” tidak secara finansial. Nilai Net B/C kegiatan usaha jeruk “Bee Juice” sebesar 2,10. Perhitungan ini menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan dalam selang 5 tahun dengan tingkat suku bunga senilai 10 % dapat menghasilkan laba senilai 2,10 kali lipat, berarti setiap Rp 1 uang yang diinvestasikan dapat menghasilkan laba bersih senilai Rp 1 dikalikan dengan 2,10 atau Rp 2,10, sehingga usaha agroindustri jeruk “Bee Juice” layak untuk dijalankan.

Tabel 4.3 Analisis Net B/C (*Net Benefit Cost Ratio*)

No	Komponen	Nilai
1	Df	10 %
2	NPV+	Rp 262.625
3	NPV-	Rp -52.435
4	Net B/C	Rp. 36.206.800 (Layak)

Sumber : Analisis data sekunder, 2019

4.2.3 Gross B/C (*Gross Benefit Cost Ratio*)

Gross B/C (*Gross Benefit Cost Ratio*) ialah hasil banding antara benefit yang diterima berasal dari investasi dengan *cost* yang dikorbankan. Jika Gross B/C > 1, maka investasi agroindustri jeruk “Bee Juice” layak secara finansial, jika Gross B/C < 1, maka investasi agroindustri jeruk “Bee Juice” tidak secara finansial, dan jika Gross B/C = 1, maka investasi usaha jeruk “Bee Juice” berada dititik *Break Event Point*. Nilai Gross B/C yang didapatkan dari hasil perhitungan finansial agroindustri jeruk “Bee Juice” senilai 1,24.

Tabel 4.4 Analisis Gross B/C (*Gross Benefit Cost Ratio*)

No	Komponen	Nilai
1	Df	10 %
2	NPV+	Rp 262.625
3	NPV-	Rp -52.435
4	Gross B/C	1.24 (Layak)

Sumber : Analisis data sekunder, 2019

4.2.4 IRR (*Internal Rate of Return*)

Internal Rate of Return (IRR)

merupakan suatu cara perhitungan investasi yang berbasis pada tingkat suku bunga yang dapat menyetarakan nilai saat ini dari pengembalian di masa depan. Tingkat suku bunga pada agroindustri Bee Juice menunjukkan tingkat suku bunga dapat menutupi seluruh investasi yang dikeluarkan selama proses agroindustri. Kriteria perhitungan IRR usaha dikatakan layak apabila $IRR > discount\ factor$, suatu usaha tidak layak dilakukan apabila $IRR < discount\ factor$, saat $IRR = discount\ factor$ yang berarti usaha tersebut dititik BEP atau impas. Berikut tabel yang menunjukkan besar IRR agroindustri Bee Juice:

Tabel 4.5 Analisis Kriteria *Internal Rate of Return (IRR)*

No	Komponen	Nilai	Pengambilan Keputusan
1.	Df	10 %	
2.	Df(+)	47%	
3.	Df(-)	48%	
4.	NPV(+)	Rp 262.625	Layak
5.	NPV(-)	Rp -52.435	
6.	IRR	47%	

Sumber : Analisis data sekunder, 2019

Berdasar tabel 4.4 dapat diketahui suku bunga diawal agroindustri dengan menggunakan *discount factor* sebesar 10 %. Berdasarkan hasil perhitungan NPV + pada suku bunga 47% sebesar Rp 262.625

dan besar NPV- pada suku bunga 48% sebesar Rp -52.435. perhitungan tersebut dihasilkan berdasarkan tingkat suku bunga yang saling berdekatan sehingga menghasilkan nilai positif dan nilai negatif. Perhitungan menggunakan tingkat suku bunga 47% mendapatkan hasil Rp 262.625 > 0, sehingga agroindustri tersebut dikatakan layak untuk dijalankan. Perhitungan pada tingkat suku bunga 48% menghasilkan nilai negatif yaitu Rp - 52.435 < 0, sehingga agroindustri pada tingkat suku bunga tersebut tidak layak untuk dialihkan.

4.2.5 Profitabilitas Rasio (PR)

Profitabilitas (*profitability*) merupakan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan profit yang berasal dari operasional usahanya menggunakan dana aset milik perusahaan sendiri. Profitabilitas ini dapat dinilai dari penghitungan yang mencakup atau meliputi *Return on Asset*, *Return on Equity*, dan *Return on Investment*. Berdasarkan dari ketiga hal tersebut dapat diketahui profitabilitas dari suatu usaha atau pekerjaan yang sedang dilakukan. Berikut tabel hasil perhitungan dari hasil Pr:

Tabel 4.5 Perhitungan *Profitabilitas* (PR) pada Agroindustri Bee Juice Kecamatan Sumber Sari Kabupaten Jember

NPV i% (NB x DF)	PV C (Cx DF)	PR
-20.507.200	20.507.200	
10.466.182	17.897.455	
9.489.917	16295.207	
8.627.198	14.813.824	
7.678.984	13.631.036	
6.825.664	12.547.081	2,10 (Layak)

Sumber : Analisis data sekunder, 2019

Penghitungan usaha agroindustri "Bee Juice" ini dilakukan berdasarkan jumlah NPV positif : dengan PV C yang memiliki NPV negatif. Berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat bahwa nilai NPV mengalami penurunan di tiap tahunnya, tahun ke 0 menunjukkan nilai negative, karena pada tahun tersebut merupakan awal usaha tersebut akan dijalankan, sehingga belum melakukan proses produksi. Nilai dari PV C juga mengalami penurunan tiap tahunnya dikarenakan DF pada tiap tahunnya mengalami penurunan juga. Hasil dari Profitabilitas atau PR agroindustri Bee Juice ini adalah sebesar 2,10

4.2.6 Kriteria *Payback Period* (PP)

Payback Period (PP) ialah rentang waktu yang dibutuhkan dalam pengembalian modal usaha dalam bentuk kas bersih. Analisis ini berguna untuk mengetahui lama waktu modal pada suatu usaha yang telah diinvestasikan akan kembali. Pengukuran PP menggunakan

perhitungan Net Benefit pada setiap tahunnya. Modal yang kembali semakin cepat maka semakin layak juga usaha yang dijalankan. Berikut merupakan perhitungan *Payback Period* (PP) pada usaha agroindustri jeruk “Bee Juice” Kabupaten Jember.

Tabel 4.6 Hasil Perhitungan PP pada Agroindustri Jeruk

Kriteria Investasi	Nilai	Keputusan
PP (<i>Payback Period</i>)	9 bulan 18 hari	Layak

Sumber : Analisis data sekunder, 2019

Berdasarkan Tabel 4.6 diketahui bahwa hasil dari perhitungan *Payback Period* (PP) pada usaha agroindustri jeruk “Bee Juice” adalah selama 9 bulan 18 hari. Hasil perhitungan PP menunjukkan waktu pengembalian modal yang termasuk tidak terlalu lama karena kurang dari umur ekonomis yaitu 5 tahun, maka agroindustri jeruk “Bee Juice” layak dijalankan.

4.2.7 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan perhitungan yang dimanfaatkan untuk mengetahui dampak perubahan parameter untuk meningkatkan keuntungan perusahaan. Parameter yang diamati dalam analisis sensitivitas adalah *cost overrun*.

Perhitungan analisis sensitivitas dilakukan dengan menghitung NPV dan Net B/C.

Tabel 4.7 Analisis Sensitivitas Penurunan Harga Produk dan Kenaikan Biaya Variabel

Analisis Sensitivitas	Penurunan Harga Produk dan Kenaikan Biaya Variabel		
	5%	10%	15%
	13.659.54	4.754.74	-
	9,05	6,07	4.150.056
NPV	(layak)	(layak)	,92 (TL)
	1,65	1,22	0,81
Net B/C	(layak)	(layak)	(TL)
Gross	1,14	1,05	0,96
B/C	(layak)	(layak)	(TL)
		-3,22 %	
	25,87 %	(tidak)	-58,81
IRR	(layak)	layak)	(TL)
	1,65	1,22	0,81
PR	(layak)	(layak)	(T)

Sumber : Analisis data sekunder, 2019

Menurut tabel 4.7 menunjukkan bahwa usaha agroindustri jeruk siam layak diusahakan meski harga produk menurun sebesar 5% dan peningkatan biaya variabel sebesar 5%. Pada penurunan harga produk senilai 10% dan meningkatnya biaya variabel senilai 10% usaha agroindustri jeruk siam kurang layak diusahakan karena $IRR < discount\ factor$. Usaha agroindustri jeruk siam tidak layak untuk diusahakan saat terjadi menurunnya harga produk dengan jumlah senilai 15% serta terjadi kenaikan biaya variabel dengan jumlah senilai 15%.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pemasaran produk “Bee Juice” menggunakan sistem secara langsung yang artinya dimulai dari produsen langsung ke konsumen dengan harga setiap jus yang diproduksi yaitu Rp. 5000. Kegiatan promosi yang ada pada agroindustri buah jeruk “Bee Juice” menggunakan 2 cara yaitu *online* maupun *offline*. Agenda promosi secara *online* dilakukan dengan menggunakan *Facebook*, *Instagram*, *Twitter* dan lain-lain. Promosi *online* yang biasanya dilakukan dengan cara sering meng-*update* informasi-informasi penting yang bersangkutan dengan “Bee Juice” termasuk misal ketika sedang mengadakan diskon ataupun hal lainnya. Sarana produksi yang diperlukan untuk kegiatan usaha Bee Juice meliputi buah jeruk sebagai bahan baku, alat pemblender, alat pengepresan dengan tahapan penyortiran, pengupasan, penyaringan, penambahan bahan pendukung, pemblenderan, dan pengemasan. Aspek manajemen pada agroindustri “Bee Juice”. Lokasi agroindustri jus jeruk “Bee Jus” di Jalan Sumatera nomor 123 Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember dengan pekerja

sebanyak 3 orang pada bidang produksi keuangan dan pelayanan. Pelaksanaan produksi agroindustri mulai dari pukul 07.00 samapai dengan pukul 16.00 sore.

Aspek finansial agroindustri jeruk di Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember berdasarkan tujuh kriteria yaitu NPV (*Net Present Value*) dengan nilai Rp 22.580.744,37. Nilai Net B/C sebesar 2,10. Nilai Gross B/C yang diperoleh dari hasil perhitungan sebesar 1,24. Kriteria investasi IRR yang dimiliki sebesar 10 %. Profitabilitas atau PR sebesar 2,10. Hasil perhitungan kriteria investasi PP menunjukkan bahwa waktu yang diperlukan untuk mengembalikan modal usaha ialah dalam jangka waktu 9 bulan 18 hari, jangka waktu pengembalian yang seperti itu dapat dikatakan relatif cepat sehingga dengan tingkat df 10 % usaha agroindustri jeruk dikatakan layak. Analisis sensitifitas menunjukkan bahwa usaha agroindustri “Bee Juice” sensitif terhadap perubahan penurunan produksi dan tidak sensitif terhadap perubahan peningkatan harga jeruk siam.

Saran

1. Bagi mahasiswa, diharapkan dalam menghitung kriteria investasi lebih teliti agar hasil yang didapatkan valid.
2. Bagi pemilik usaha, diharapkan dapat mengembangkan usaha agroindustri nya sesuai dengan kriteria investasi sehingga hasil produksi yang diperoleh tetap stabil dan berkelanjutan.
3. Bagi pemerintah, diharapkan agar membantu mengembangkan usaha agroindustri melalui berbagai macam bantuan seperti kemudahan dalam peminjaman modal usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z., Harahab, N., Asmarawati, L. *Pemasaran Hasil Perikanan*. Malang: UB Press.
- Alannita, N. dan Suaryana, I. 2014. Pengaruh Kecanggihan Teknologi Informasi, Partisipasi Manajemen, dan Kemampuan Teknik Pemakai Sistem Informasi Akuntansi pada Kinerja Individu. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*.6(1): 33-45.
- Andri, R. 2017. Peran dan Fungsi Teknologi dalam Peningkatan Kualitas Pembelajaran. *Jurnal Ilmiah Reseach Sains*.3(1)122-129.
- Ashari, H., Hanif, Z., dan Supriyanto, A.. 2014. Kajian Dampak Iklim Ekstrim Curah Hujan Tinggi (La-Nina) Pada Jeruk Siam (*Citrus Nobiles* var. *Microcarpa*) Di Kabupaten Banyuwangi, Jember dan Lumajang. *Agro Science*, 2(1): 49-55.
- Abbas, A., dan R. N. Suhaeti. 2016. Pemanfaatan Teknologi Pascapanen untuk Pengembangan Agroindustri Perdesaan di Indonesia. *Forum Penelitian Agroekonomi*.34(1): 21-34.
- Alitawan, A. A. I. 2017. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Jeruk pada Desa Gunung Bau Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli. *E-Jurnal EP Unud*, 6(5): 796-826.
- Ashari, A. 2018. Potensi Ekonomi Perkebunan Jeruk Siam Nagari Pandam Gadang Kecamatan Gunuang Omeh Kabupaten Lima Puluh Kota. *Jurnal Buana*. 2(3): 783-793
- Badan Pusat Statistik dan Direktorat Jenderal Hortikultura. 2016. *Hortikultura di Indonesia. 2012-2016*. Jakarta: BPS dan Dirjen Hortikultura.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember. 2016
- Cannon. Perreault. Charty, M. *Pemasaran Dasar Pendekatan Manajerial Global*. Jakarta: Salemba Empat.
- Debie. 2009. Analisis Kelayakan Usaha Pembuatan Jus dan Sirup Belimbing Manis dan Jambu Biji Merah. Skripsi. Institut Pertanian Bogor.
- Desiana, C., D, Rochdiani., C, Pardani. 2017. Analisis Saluran Pemasaran Biji Kopi Robusta. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agrofindo Galuh*. 1(1): 162-173.
- Devi. 2016. Analisis Kelayakan Pengusahaan Jeruk Manis (*Citrus Sinensis* L) Studi Kasus di Desa Petung Sewu Kecamatan Dau Kabupaten Malang. Malang. Skripsi.
- Hamzah, M. L., A. A. Purwati. 2017. Sistem Manajemen Inventori Komputer Menggunakan Near Field Communication Berbasis

- Android (Studi Kasus di Stie Pelita Indonesia Pekanbaru). *Journal of Economics, Business and Accounting*. 1(1) : 95-104.
- Hardian. 2015. Analisis Kelayakan Usaha Pengolahan Sirup Sawo pada Kelompok Wanita Tani Teratai Indah di Kabupaten Kuantan Singingi, Provinsi Riau. Bogor.
- Hidayat, L. Darmatama, I.Dany, Y. dan Djamillah. 2018. Analisis Teknis dan Finansial Produksi Sirup Kalamansi: Studi Kasus pada Industri Rumah Tangga “Segar Asri” Kampung Melayu di Kota Bengkulu. *Jurnal Agroindustri*.8(1) : 11-25.
- Ilvira, R. F. 2015. Analisis Usaha Dan Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga C.V Kusumo Wanadri Kulon Progo. *Manajemen agribisnis UGM*. 2(1):165-178
- Ine, E.M. 2015. Penerapan Pendekatan Scientific Untuk Meningkatkan Prsetasi Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Ekonomi Pokok Bahasan Pasar. *Prosiding Seminar Nasional*. 2(1): 269-285.
- Ismainar, Hetty. 2018. *Manajemen Unit Kerja*. Yogyakarta: DeePublish.
- Istijanto. 2010. *Riset Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Kasmir dan Jakfar. 2013. *Studi Kelayakan Bisnis:Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir dan Jakfar. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana.
- Khusaini M. 2013. *Ekonomi Mikro Dasar-dasar Teori*. Malang: Universitas Brawijaya Press (UB Press).
- Lakamisi, H., dan R. Usman. 2016. *Analisis Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Kacang Vernis*.*Jurnal Ilmiah Agribisnis dan Perikanan*.9(2): 57-65.
- Lailia, F. N. dan E. B. Santoso. 2014. Penentuan Kawasan Agroindustri Berbasis Komoditas Unggulan Sektor Pertanian di Kabupaten Probolinggo. *Teknik Pomits*, 2(1): 1-6.
- Liliwari, A. 2011. *Komunikasi: Serba Ada Serba Makna*. Jakarta. Prenada Media Group.
- Lukman, Iman, Yusril, dan Djamilah. 2018. Analisis Teknis dan Finansial Produksi Sirup Kalamansi : Studi Kasus pada Industri Rumah Tangga “Segar Asri” Kampung Melayu di Kota Bengkulu. *Agroindustri* 8:1.
- Lestari, O., I.A. Hasyim., E, Kasyimir., Analisis Usahatani dan Efisiensi Kopi (Coffea sp) di Kecamatan Pulau Panggung Kabupaten Tanggamus. *Jurnal Agribisnis*. 5(1):2015.
- Manullang, Martua. 2014. *Manajemen Pembelajaran Matematika*. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran*. 21(2) : 207-215.
- Murtando, H., Sahiri, N., Dan Madauna, I.. 2016. Identifikasi Karakter Morfologi Dan Anatomi Tanaman Jeruk Lokal (Citrus Sp) Di Desa Karya Agung Dan Karya Abadi Kecamatan Taopa Kabupaten Parigi Moutong. *Agrotekbis*, 4(6): 642-649.
- Nugroho, D. A. 2017. *Pengantar Manajemen untuk Organisasi Bisnis, Publik, dan Nirlaba*. Malang: UB Press.
- Ngafifi, M. 2014. *Kemajuan Teknologi dan Pola Hidup Manusia dalam Perspektif Sosial Budaya. Pembangunan dan Pendidikan*. 2(1) : 33-47.
- Primyastanto, Mimit. 2014. *Aplikasi Teori Pemasaran*. Malang: UB Press
- Putra, Z. P., Irnad, dan Reswita. 2018. Analisis Nilai Tambah Bawang

- Goreng Pada UD. Safari Bawang Goreng di Kelurahan Kebun Tebeng Kota Bengkulu. *Agroindustri*, 8(1): 62-70.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2016
- Rai, N., Sudama, P., Semarajaya, A., dan Wiraatmaja W. 2016. Pengembangan Agrowisata Terpadu Berbasis Tanaman Jeruk di Desa Kerta Kecamatan Payangan Gianyar. *Jurnal Udayana Mengabdi*.15(2): 52-58
- Riana. 2009. Analisis Kelayakan Usaha dan Optimalisasi Produksi Pengolahan Jambu Biji (*Psidium guajava* L.). Skripsi. Institut Pertanian Bogor.
- Rukmana, R. 2009. Jeruk Nipis: Prospek Agribisnis, Budidaya dan Pasca Panen. Yogyakarta: Kanisius.
- Redaksi Agromedia Pustaka. 2009. Buku Pintar: Budi Daya Tanaman Buah Unggul Indonesia. Jakarta Selatan: Agromedia Pustaka.
- Redaksi Agromedia Pustaka. 2011. Bertanam Jeruk di Dalam Pot dan di Kebun . Jakarta Selatan: Agromedia Pustaka.