

BAB I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor ekonomi yang utama di negara-negara berkembang seperti Indonesia. Sektor pertanian dapat menyerap banyak tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, penyediaan bahan baku industri, serta penghasilan devisa (Mukarramah *et al.*, 2025). Kontribusi sektor pertanian terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) pada tahun 2024 sebesar 12,61% (BPS, 2025) (Lampiran 1). Sektor pertanian menyerap tenaga kerja pada Februari tahun 2025, jumlahnya mencapai 38,99 juta orang. Jumlah ini merupakan 26,75% dari jumlah tenaga kerja Indonesia seluruhnya yang berjumlah 145,77 juta orang. Jika dibandingkan dengan Bulan Februari tahun 2024 sebesar 38,30 juta orang, maka angka tersebut mengalami peningkatan sebesar 1,72% atau sebanyak 0,69 juta jiwa (Kementerian Pertanian, 2025).

Sektor pertanian terdiri atas lima sub sektor, yaitu sub sektor tanaman pangan, sub sektor perkebunan, sub sektor tanaman hortikultura, sub sektor peternakan, dan sub sektor perikanan. Dari lima sub sektor ini masing-masing memiliki peranan dan fungsi serta kontribusi yang penting dalam perekonomian (Wijaksana *et al.*, 2017). Sub sektor hortikultura merupakan salah satu sub sektor pertanian yang menyumbang terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) pertanian Indonesia, dengan nilai PDB 1,39% pada tahun 2024 (BPS, 2025).

Hortikultura terdiri dari sayuran, buah-buahan, tanaman biofarmaka, dan tanaman hias. Sub sektor hortikultura pada tahun 2024, untuk komoditas buah tahunan yang mempunyai kontribusi besar terhadap produksi hortikultura, adalah pisang, durian, jeruk, mangga, nenas, dan manggis. Tingkat produksi komoditas buah-buahan dengan produksi tinggi yaitu buah pisang mencapai 9,26 juta ton pada tahun 2024 (BPS, 2025).

Pisang merupakan buah yang teksturnya lunak dan mudah dicerna oleh tubuh. Buah pisang mudah didapat dan harganya terjangkau serta mengandung gizi tinggi. Kombinasi zat gizi pada pisang yang berupa kandungan karbohidrat, lemak, vitamin, mineral serta antioksidan merupakan zat gizi yang baik, sehingga pisang cocok dikonsumsi oleh semua usia (Wulandari *et al.*, 2018).

Buah pisang pada umumnya dikonsumsi dalam bentuk produk segar, dibuat kolak, dikukus atau diolah lebih lanjut menjadi pisang sale, keripik pisang, tepung pisang, dan lain-lain. Pisang merupakan buah yang mudah rusak karena termasuk dalam buah klimakterik sehingga kualitas pisang cenderung menurun karena daya simpan buah pisang yang singkat (Safitri *et al.*, 2023).

Strategi yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah melakukan pengolahan pisang menjadi berbagai produk turunan. Produk pertanian diharapkan memiliki daya saing yang tinggi sehingga memiliki nilai kompetitif yang tinggi. Dengan demikian produk pertanian harus memiliki diversifikasi produk yang tidak hanya menawarkan produk berupa bahan baku, tetapi juga dapat melakukan inovasi untuk meningkatkan nilai jual dan produktivitas (Sutantio *et al.*, 2023).

Agroindustri adalah bagian dari kegiatan agribisnis yang memiliki kemampuan untuk memperpanjang masa simpan produk yang lebih lama, meningkatkan nilai tambah produk, meningkatkan daya saing, meningkatkan pendapatan pelaku usaha, meningkatkan pendapatan daerah, dan menghasilkan inovasi baru (Gultom & Sulistyowati, 2018). Salah satu produk agroindustri berbahan baku pisang yang dapat meningkatkan nilai ekonomi dan mempunyai nilai jual yang tinggi adalah pengolahan pisang menjadi pisang sale.

Pisang sale merupakan jenis makanan yang terbuat dari buah pisang matang yang diawetkan dengan cara dikeringkan. Pengolahan pisang sale cukup mudah dan sederhana. Daya tahan pisang sale dapat bertahan hingga 3 bulan meski dalam proses produksi tidak menggunakan bahan pengawet. Selain itu, yang menjadi daya tarik konsumen adalah pisang sale memiliki rasa yang gurih, renyah, dan manis (Ramdhani *et al.*, 2024). Nilai tambah ekonomis dari pengolahan pisang menjadi pisang sale dapat meningkatkan margin keuntungan sebesar 72,62% dibandingkan dengan penjualan dalam bentuk produk segar. Hal ini membuka peluang untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha (Pamujiati *et al.*, 2025).

Kegiatan pengolahan produk pertanian erat hubungannya dengan keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia sebagai tumpuan dalam memperoleh pendapatan. Kamar Dagang dan Industri Indonesia

(2024) menyatakan bahwa persentase UMKM di Indonesia mencapai 99%, dengan persentase 49,3% untuk UMKM pertanian dan perikanan, sedangkan UMKM non pertanian dan perikanan 50,7%.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan kemampuan berusaha menghadapi beberapa tantangan, banyak pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam memperoleh modal dan akses pembiayaan karena tidak memiliki jaminan atau riwayat kredit yang memadai, suku bunga yang tinggi dan ketidakpastian pengembalian dana (Salsabila & Nurullah, 2026). Infrastruktur yang tidak memadai, seperti akses listrik yang terbatas dan jalan rusak, menghambat kemampuan UMKM untuk beroperasi secara efisien. Keterbatasan dalam strategi pemasaran dan akses ke saluran distribusi yang efektif menyulitkan UMKM untuk memperluas jangkauan pasar mereka (Yolanda & Hasanah, 2024). Permasalahan UMKM tidak lepas dari pengelolaan dan manajemen keuangan, banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang pengelolaan keuangan, seperti pencatatan transaksi yang baik, pengelolaan arus kas, dan perencanaan keuangan jangka panjang (Anggraini & Rosidah, 2023).

Untuk memastikan kegiatan agroindustri yang banyak dijalankan oleh UMKM berlangsung secara efisien dan menguntungkan, serta memastikan keberlanjutan usaha, diperlukan analisis usaha. Banyak usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia, khususnya usaha mikro, yang belum melakukan analisis usaha secara memadai. Analisis usaha adalah proses yang digunakan untuk mengidentifikasi kebutuhan bisnis dan solusi yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan tersebut, baik dalam bentuk pengembangan sistem, peningkatan proses bisnis, atau perubahan kebijakan (Cadle *et al.*, 2014).

Analisis usaha agroindustri mencakup beberapa aspek penting yang saling berkaitan, analisis kondisi usaha agroindustri yang meliputi aspek pengadaan bahan baku, aspek produksi, aspek keuangan, aspek sumber daya manusia, dan aspek pemasaran (Arifin, 2016). Dengan menganalisis kelima aspek tersebut secara menyeluruh, pelaku usaha dapat memperoleh gambaran mengenai kondisi usahanya sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat.

Analisis keuntungan juga merupakan salah satu upaya untuk menilai kondisi usaha. Analisis keuntungan merupakan proses sistematis untuk mengukur

selisih antara pendapatan dan keseluruhan pengeluaran biaya selama perlakuan produksi usaha. Keuntungan adalah faktor penting dalam menjalankan bisnis, karena dapat menunjukkan efisiensi, pertumbuhan, dan keberlanjutan perusahaan (Ramadhan *et al.*, 2023).

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas merupakan teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Titik impas merupakan titik ketika tingkat penjualan dan biaya produksi berada dalam posisi yang sama sehingga usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Analisis titik impas membantu usaha membuat keputusan, seperti menaikkan harga produk atau mengurangi biaya operasional, dan menekan biaya tersebut seminimal mungkin tanpa mengesampingkan kualitas atau kuantitas produk (Petra *et al.*, 2024).

Analisis sensitivitas merupakan suatu pendekatan yang digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana usaha dapat bertahan terhadap perubahan dalam faktor-faktor yang memengaruhi keuntungan usaha. Sensitivitas dilakukan untuk mengantisipasi segala ketidakpastian yang akan dihadapi (Ningsih *et al.*, 2023). Analisis usaha agroindustri penting karena agroindustri merupakan bagian dari agribisnis yang mampu meningkatkan pendapatan para pelaku agribisnis dan keberlanjutan usaha. Dengan melakukan analisis usaha, pelaku agribisnis dapat mengetahui secara tepat kondisi usaha. Hal ini menjadi dasar penting dalam pengambilan keputusan strategis untuk pengelolaan dan pengembangan usaha. Tanpa adanya analisis usaha, pengelolaan usaha akan berjalan tanpa arah yang jelas, risiko kerugian menjadi lebih besar, dan peluang pengembangan usaha akan sulit diketahui. Analisis usaha agroindustri penting untuk dilakukan, tidak hanya berkontribusi pada peningkatan keuntungan usaha, tetapi juga penting untuk menjaga keberlanjutan usaha serta meningkatkan daya saing produk. Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar bagi perbaikan sistem pengelolaan usaha, peningkatan efisiensi, dan penguatan daya saing UMKM agroindustri di Indonesia.

B. Rumusan Masalah

Kabupaten Dharmasraya merupakan daerah yang memiliki potensi ekonomi yang sangat strategis untuk membuka suatu usaha, karena terletak di perbatasan Provinsi Sumatera Barat arah selatan. Daerah ini dapat diakses dari segala arah oleh penduduk sekitarnya, seperti daerah di Provinsi Jambi, dan Kota Palembang. Salah satu usaha mikro yang mengolah hasil pertanian yaitu usaha Pisang Sale Teh Heni. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2017 dan didirikan oleh Ibu Heni Ruhanih, yang beralamat di Nagari IV Koto, Kecamatan Pulau Punjung, Kabupaten Dharmasraya. Sebagai produk olahan, pisang sale memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi dibandingkan dengan pisang segar, dengan masa simpan yang lebih panjang karena melalui proses pengeringan.

Berdasarkan informasi dari pemilik usaha, usaha ini menghadapi beberapa permasalahan. Proses produksi pisang sale, yaitu pada proses pengeringan pisang, masih memanfaatkan sinar matahari langsung. Jika pada saat proses pengeringan cuaca dalam kondisi buruk, itu akan memengaruhi lamanya proses pengeringan dan memengaruhi warna pisang dari kuning menjadi hitam, meskipun rasa produk tetap terjaga.

Usaha Pisang Sale Teh Heni mengalami hambatan dalam pemenuhan bahan baku. Berdasarkan grafik jumlah pembelian bahan baku per bulan selama periode 2021-2025 (Lampiran 3), terlihat bahwa pembelian bahan baku mengalami fluktuasi, namun cenderung menurun. Pembelian bahan baku pada tahun 2021–2023 masih berada pada jumlah yang relatif tinggi. Pada bulan September 2023, pembelian bahan baku mencapai 15.000 biji. Kondisi ini menunjukkan bahwa pasokan bahan baku dari supplier masih berjalan dengan baik.

Pada tahun 2024, terdapat penurunan volume pembelian bahan baku dibandingkan dengan tahun 2023. Penurunan semakin terlihat pada beberapa bulan dengan jumlah pembelian yang rendah, seperti pada bulan Januari sebesar 275 biji. Pada tahun 2025, jumlah pembelian bahan baku relatif lebih rendah dibandingkan dengan empat tahun sebelumnya, di mana pada bulan Maret tidak terdapat pembelian bahan baku, yang menunjukkan tidak adanya pasokan bahan baku pada bulan tersebut.

Penurunan pembelian bahan baku tersebut disebabkan oleh perubahan sistem pengadaan bahan baku. Supplier dari Pariaman yang sebelumnya memasok bahan baku secara rutin berhenti memasok pada tahun 2024. Akibat kondisi tersebut, pemilik usaha harus mencari dan memperoleh bahan baku secara mandiri, yaitu dengan membeli di pengepul pisang dan pasar sebagai alternatif untuk mendapatkan bahan baku.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, diketahui bahwa harga bahan baku pisang lilin mengalami kenaikan setelah terjadinya penggantian sistem pengadaan bahan baku. Pada saat masih adanya supplier tetap dari Pariaman, harga bahan baku yang dibayarkan adalah sebesar Rp 400 per biji. Namun, setelah supplier tetap berhenti memasok pada tahun 2024, harga bahan baku yang harus dibeli dari pengepul dan pasar terdekat meningkat menjadi Rp 500 per biji.

Berkurangnya jumlah bahan baku juga berdampak langsung pada aspek tenaga kerja. Jumlah tenaga kerja pada agroindustri Pisang Sale Teh Heni selama periode 2021-2023 berkisar antara 4-6 orang, bahkan mencapai 7 orang pada beberapa bulan di tahun 2023. Memasuki tahun 2024, jumlah tenaga kerja mulai menunjukkan penurunan, terutama pada awal tahun dan menjelang akhir tahun, dengan jumlah tenaga kerja berkisar 3-5 orang. Penurunan signifikan tenaga kerja terlihat pada tahun 2025, di mana tenaga kerja lebih rendah pada kisaran 3-4 orang, dengan tingkat upah sebesar Rp 50.000 per hari. Dengan jumlah tenaga kerja yang terbatas, volume produksi menurun.

Penurunan volume produksi terlihat jelas pada awal tahun 2024, khususnya pada bulan Januari yang hanya mencatat produksi sebesar 7,16 kg, jauh lebih rendah dibandingkan dengan produksi pada bulan yang sama di tahun 2021, 2022, dan 2023 yang masing-masing mencapai 262,80 kg, 130,10 kg, dan 164,24 kg (Lampiran 5). Hal ini berpotensi menurunkan pendapatan usaha, sesuai dengan penelitian Istiqomah *et al.*, (2018) yang menunjukkan bahwa bila terjadi kenaikan tenaga kerja, maka produksi industri mengalami peningkatan, begitu pun sebaliknya, bila terjadi penurunan tenaga kerja, maka produksi industri mengalami penurunan.

Penurunan jumlah bahan baku dan volume produksi juga berdampak pada aspek pemasaran. Pada tahun 2021–2024, pemasaran produk mencakup daerah

Dharmasraya, Sijunjung, dan Solok. Namun, pada kondisi saat ini, pemasaran produk hanya dilakukan di daerah Dharmasraya. Jumlah produksi yang tidak stabil menyebabkan beberapa tempat penitipan produk mempertanyakan kepada pemilik usaha apakah produk masih akan dititipkan atau tidak, karena pasokan produk tidak dapat dipenuhi secara berkelanjutan. Kondisi ini membuat pemilik usaha membatasi wilayah pemasaran hanya pada daerah yang masih memungkinkan untuk dipenuhi secara rutin. Lokasi pemasaran Pisang Sale Teh Heni selama periode 2021-2025 mengalami fluktuasi, dengan kecenderungan menurun pada tahun 2025 (Lampiran 6). Jumlah lokasi pemasaran tertinggi mencapai 130 lokasi yang terjadi pada tahun 2022. Sebaliknya, jumlah lokasi pemasaran terendah, yaitu sekitar 6-10 lokasi, terjadi pada tahun 2024 dan berlanjut pada tahun 2025, yang mencerminkan penyempitan jaringan pemasaran secara signifikan. Kondisi ini berdampak langsung terhadap kondisi usaha yang dapat menurunkan pendapatan, mengurangi perputaran modal, serta mendorong usaha untuk menyesuaikan skala produksi dan penggunaan tenaga kerja untuk mempertahankan keberlanjutan usaha.

Secara keseluruhan, perubahan kondisi tersebut berdampak pada penurunan omzet usaha. Jika sebelumnya pada saat bahan baku yang tersedia masih banyak, jaringan pemasaran masih luas, mampu menghasilkan omzet hingga Rp 16.716.000 pada bulan Oktober tahun 2022, maka pada kondisi saat ini omzet terendah yang diperoleh hanya sekitar Rp 418.000 pada bulan November tahun 2024. Kondisi tersebut berdampak langsung terhadap penerimaan usaha. Penurunan jumlah bahan baku, berkurangnya lokasi pemasaran, dan berkurangnya tenaga kerja menyebabkan volume produksi menurun, sehingga jumlah produk yang dihasilkan dan dijual juga berkurang. Dengan menurunnya volume penjualan, penerimaan usaha secara keseluruhan ikut menurun. Penurunan penerimaan juga berimplikasi pada keuntungan usaha, ditambah adanya peningkatan biaya produksi, yaitu kenaikan harga bahan baku serta adanya tambahan biaya penjemputan bahan baku. Kondisi ini menyebabkan selisih antara penerimaan dan biaya produksi semakin kecil.

Kondisi tersebut juga memengaruhi titik impas (*Break Even Point*) usaha, dengan penerimaan yang menurun dan biaya produksi per unit yang meningkat, jumlah produksi dan penjualan yang harus dicapai agar usaha berada pada kondisi

impas menjadi lebih besar. Keterbatasan bahan baku berisiko menyebabkan kondisi usaha belum mencapai titik impas, yang berarti penerimaan yang diperoleh belum sepenuhnya mampu menutup seluruh biaya produksi.

Kenaikan harga bahan baku dan penurunan volume produksi telah terjadi pada usaha ini berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha. Perubahan harga bahan baku dan volume produksi memengaruhi struktur biaya dan penerimaan usaha, yang berdampak pada keuntungan yang diperoleh. Kenaikan harga bahan baku menyebabkan total biaya variabel meningkat, sementara penurunan volume produksi menyebabkan total penerimaan berkurang. Selain analisis keuntungan dan titik impas, analisis sensitivitas diperlukan untuk mengetahui sejauh mana harga bahan baku dan perubahan volume produksi berpengaruh terhadap keuntungan usaha. Analisis sensitivitas memberikan gambaran mengenai batas perubahan suatu variabel yang masih dapat ditoleransi oleh usaha sebelum mencapai kondisi impas atau merugi. Berdasarkan permasalahan kenaikan harga bahan baku dan penurunan volume produksi, dalam analisis usaha agroindustri dilakukan sensitivitas untuk melihat sampai di mana pihak industri mentolerir apabila terjadi perubahan.

Penelitian mengenai analisis usaha agroindustri Pisang Sale Teh Heni perlu dilakukan karena usaha yang diteliti saat ini mengalami perubahan kondisi yang signifikan dibandingkan dengan penelitian sebelumnya di tempat yang sama yang dilakukan oleh Yandra *et al.*, (2024) yang mengkaji analisis nilai tambah pengolahan pisang *Bangkahulu* menjadi pisang sale menggunakan metode Hayami, terutama pada aspek pengadaan bahan baku, biaya produksi, tenaga kerja, dan pemasaran. Oleh karena itu, penelitian ini diperlukan untuk menganalisis kondisi usaha secara menyeluruh pada situasi terkini serta diharapkan dapat memberikan gambaran nyata mengenai kondisi usaha yang sebenarnya, menjadi dasar pengambilan keputusan bagi pemilik usaha, serta menjadi bahan pertimbangan bagi pengembangan dan keberlanjutan usaha agroindustri Pisang Sale Teh Heni di masa mendatang. Berdasarkan hal tersebut dapat diambil rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas bisnis Agroindustri Pisang Sale Teh Heni di Kabupaten Dharmasraya ditinjau dari aspek pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan?
2. Apakah Agroindustri Pisang Sale Teh Heni di Kabupaten Dharmasraya mengalami keuntungan dan bagaimana titik impas usaha?
3. Bagaimana tingkat sensitivitas Agroindustri Pisang Sale Teh Heni terhadap perubahan harga bahan baku dan perubahan volume produksi?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka penulis menetapkan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan aktivitas bisnis Agroindustri Pisang Sale Teh Heni di Kabupaten Dharmasraya ditinjau dari aspek pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan.
2. Menganalisis keuntungan dan titik impas (*Break Even Point*) Agroindustri Pisang Sale Teh Heni di Kabupaten Dharmasraya.
3. Menganalisis sensitivitas Agroindustri Pisang Sale Teh Heni terhadap perubahan harga bahan baku dan perubahan volume produksi

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan ilmu pengetahuan di Program Studi Agribisnis, khususnya yang berkaitan dengan pengelolaan UMKM di sektor agroindustri.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak terkait, diantaranya:

- a. Bagi pelaku usaha, dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan pada setiap aspek usaha, sehingga usaha berkembang lebih baik ke depannya.

- b. Bagi pemerintah daerah, dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan dan program pembinaan untuk pengembangan UMKM.
- c. Bagi masyarakat, dapat membuka wawasan bagi calon wirausaha baru yang tertarik untuk membuka usaha di bidang pengolahan hasil pertanian mengenai aspek-aspek penting yang perlu diperhatikan dalam suatu usaha.

