

STUDI KOMPARATIF USAHA SALE PISANG GORENG DAN KERIPIK PISANG DI KABUPATEN GROBOGAN

Denok Setia Pratiwi, Sugiharti Mulya Handayani, Emi Widiyanti

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret
Jl Ir Sutami No 36 A Ketingan Surakarta 57126 Telp./ Fax. (0271) 637457
Email : dsetapратиwi@gmail.com Telp : 085729101792

Abstract: The research aims to determine the amount profit, efficiency, and profitability fried banana “sale” and banana chips, as well as analyzing the differences profit, efficiency, profitability of the business fried bananas “sale” and banana chips in Grobogan. The basic method of research is descriptive analysis method. Location of the research is in Grobogan. Techniques correspond with the census method. Analysis method used effort analysis and *t-test*. The results showed that: a) the total cost of the business fried banana sale of Rp 5.288.738/month, banana chips while the smaller businesses that Rp 3.885.748/month, b) acceptance of the fried banana sale business Rp 7.992.300/month, whereas smaller businesses banana chips, namely Rp 5.158.125/month, c) profit of business fried bananas sale Rp 2.749.562/month, banana chips while the smaller businesses, namely Rp 1.272.378/month d) profitability of fried banana sale by 52.45%, while the smaller banana chips business, which is 32.74%, e) the efficiency of business shown by the value of the R / C ratio on the fried banana sale 1.52, whereas the smaller banana chips business, amounting to 1.33. Result of *t-test* showed that There were no differences significant efficiency and profit between fried bananas sale and banana chips, but the profitability of the business between fried bananas sale and banana chips are significant differences.

Keyword: Business, Fried Banana “Sale”, Banana Chip, Grobogan

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya keuntungan, profitabilitas, dan efisiensi usaha sale pisang goreng dan keripik pisang, serta menganalisis perbedaan keuntungan, efisiensi, profitabilitas dari usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Kabupaten Grobogan. Metode dasar penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Lokasi penelitian di Kabupaten Grobogan. Teknik pengambilan responden dengan metode sensus. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis usaha dan *t-test*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa a) biaya total pada usaha sale pisang goreng sebesar Rp 5.288.738/bulan, sedangkan pada usaha keripik pisang lebih kecil yaitu Rp 3.885.748/bulan; b) penerimaan pada usaha sale pisang goreng sebesar Rp 7.992.300/bulan, sedangkan pada usaha keripik pisang lebih kecil, yaitu Rp 5.158.125/bulan; c) keuntungan pada usaha sale pisang goreng sebesar Rp 2.749.562/bulan, sedangkan pada usaha keripik pisang lebih kecil, yaitu Rp 1.272.378/bulan; d) profitabilitas pada usaha sale pisang goreng sebesar 52,45%, sedangkan pada usaha keripik pisang lebih kecil, yaitu 32,74%; e) efisiensi usaha yang ditunjukkan oleh nilai R/C ratio pada usaha sale pisang goreng sebesar 1,52, sedangkan pada usaha keripik pisang lebih kecil, yaitu sebesar 1,33. Hasil *t-test* menunjukkan tidak terdapat perbedaan keuntungan dan efisiensi antar usaha sale pisang goreng dan keripik pisang, tetapi pada profitabilitas antara usaha sale pisang goreng dan keripik pisang terdapat perbedaan secara *significant*.

Kata kunci: Usaha, Sale pisang Goreng, Keripik Pisang, Kabupaten Grobogan

PENDAHULUAN

Indonesia mempunyai keunggulan komparatif (*comparative advantage*) sebagai negara agraris dan maritim. Selama ini, kegiatan ekonomi yang memanfaatkan keunggulan komparatif tersebut telah berkembang di Indonesia yang merupakan salah satu subsistem agribisnis. Pengalaman masa lalu membuktikan bahwa pembangunan pertanian saja yang tidak disertai pengembangan industri hulu pertanian, industri hilir pertanian, serta jasa-jasa pendukung secara harmonis dan simultan, tidak mampu mendayagunakan keunggulan komparatif menjadi keunggulan bersaing (Firdaus, 2008:14).

Konsep pembangunan dan proses industrialisasi selalu diperlakukan sebagai suatu sinonim, sehubungan dengan itu Gillis *et all* dalam Priyarsono dan Bakce (2008:256) menyatakan bahwa sektor industri pengolahan merupakan *leading sektor* (sektor pemimpin). Namun demikian, dalam konteks industrialisasi perlu dipahami aspek pemilihan teknik industri dan sektor ekonomi dari industri yang dikembangkan. Dengan kata lain perlu penetapan jenis industri yang sesuai.

Fatah (2007:58) menyatakan bahwa, agroindustri merupakan salah satu sub sistem agribisnis yang

berperanan penting dalam paradigma baru karena dapat meningkatkan distribusi pendapatan. Menurut Mckeller dan Smardon (2012:16), Pengolahan lebih lanjut produk pertanian agar memiliki nilai tambah atau disebut juga dengan agroindustri memiliki manfaat ekonomis bagi rumah tangga pedesaan. Seperti yang diketahui, pada umumnya pedesaan sangat kaya dengan hasil alamnya. Hal tersebut dapat menjadi peluang bagi masyarakat sekitar untuk melakukan pengolahan lebih lanjut agar diperoleh pendapatan yang lebih tinggi.

Pembangunan sektor industri sampai saat ini masih merupakan prioritas utama pembangunan ekonomi dengan tetap memperhatikan pembangunan sektor lain. Peranan sektor industri sampai saat ini masih merupakan sektor yang memberikan sumbangan cukup besar dalam perekonomian khususnya di Kabupaten Grobogan. Sektor industri dibedakan menjadi industri besar (0%), industri sedang (0,12%), industri kecil (4,92%), dan industri rumah tangga (94,96%). Dari seluruh jenis industri yang ada di Kabupaten Grobogan, kelompok industri hasil pertanian dan kehutanan paling banyak diusahakan oleh masyarakat. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jenis Industri Di Kabupaten Grobogan Tahun 2011

No.	Jenis Industri	Jumlah
1.	Kelompok hasil pertanian dan kehutanan	32
2.	Kelompok aneka industri pertenunan	11
3.	Kelompok logam, mesin, dan kimia	20

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Grobogan

Kegiatan industri yang berbasis hasil pertanian sesuai untuk

dikembangkan di Kabupaten Grobogan. Melalui pengolahan yang

tepat, maka akan didapatkan produk dengan nilai jual yang lebih tinggi. Hasil pertanian yang perlu mendapatkan perhatian salah satunya adalah jenis buah-buahan mengingat sifatnya yang mudah rusak atau busuk. Salah satu buah yang sering dijadikan olahan makanan di Kabupaten Grobogan adalah pisang. Hal ini karena

produksi pisang yang melimpah. Pada tahun 2007-2010 jumlah produksi buah pisang memiliki total terbesar dibandingkan dengan jenis buah-buahan yang lain dapat dilihat pada Tabel 2, sehingga termasuk komoditas dari buah-buahan yang perlu mendapat perhatian terutama untuk pengolahan lebih lanjut.

Tabel 2. Produksi Buah-Buahan Dirinci Menurut Jenisnya Di Kabupaten Grobogan Pada Tahun 2007-2010

No.	Jenis Buah-buahan	Produksi (kwintal)			
		2007	2008	2009	2010
1.	Pisang	373.077	373.077	249.957	274.731
2.	Semangka	142.276	133.727	192.345	159.183
3.	Mangga	254.788	254.788	185.523	141.641
4.	Jambu Biji	15.985	15.985	11.860	8.766

Sumber: Dinas Pertanian TPH Kabupaten Grobogan

Usaha pengolahan pisang yang terdapat di Kabupaten Grobogan diantaranya ialah sale pisang goreng dan keripik pisang. Menurut Dinas Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Kabupaten Grobogan (2001), Produksi sale pisang goreng mencapai 60.000 bungkus / tahun. Sale pisang goreng telah menembus pasar di beberapa kota besar Jawa Tengah seperti Solo, Semarang, Demak, Kudus dan Blora. Dengan pengembangan produk serta pengemasan yang baik, sale pisang goreng Kabupaten Grobogan menjadi produk yang memiliki jangkauan pemasaran yang sangat luas. Usaha keripik pisang juga mulai berkembang dan merambah pasar di luar Kabupaten Grobogan karena respon masyarakat yang positif terhadap produk ini.

Usaha sale pisang goreng dan keripik pisang yang masih berskala rumah tangga di Kabupaten

Grobogan tentunya memiliki beberapa kendala. Proses produksi kedua produk ini umumnya menggunakan teknologi yang masih sederhana. Pada proses pengolahan sale pisang goreng, sinar matahari sangat diperlukan dalam tahap penjemuran dan pengeringan agar kadar air buah pisang menurun. Selain itu, ketersediaan bahan baku buah pisang sangat dipengaruhi oleh musim. Jenis pisang yang digunakan untuk pengolahan sale pisang goreng adalah pisang uter dan pisang lilin, sedangkan untuk pengolahan keripik pisang adalah pisang raja nangka dan pisang kepok pipit. Harga bahan baku pisang dalam pengolahan sale pisang goreng dan keripik pisang berbeda. Perbedaan lama proses pembuatan dan jenis pisang yang digunakan juga akan menyebabkan perbedaan harga jual masing-masing produk.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya keuntungan,

efisiensi, dan profitabilitas, serta menganalisis perbedaan keuntungan, efisiensi, dan profitabilitas dari usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Kabupaten Grobogan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Lokasi penelitian di Kabupaten Grobogan dengan pertimbangan terdapat industri rumah tangga pengolahan buah pisang segar menjadi sale pisang goreng dan keripik pisang yang masih terus memproduksi hingga saat ini. Adanya produksi buah pisang yang melimpah menjadikan kedua produk ini layak untuk dikembangkan.

Penentuan responden dilakukan dengan menggunakan sensus. Menurut Nawawi (1993:152), sensus yaitu mencatat semua gejala, kejadian atau peristiwa yang diselidiki. Responden usaha sale pisang goreng berjumlah 10 unit, dan responden usaha keripik pisang berjumlah 8 unit.

Metode analisis data yang digunakan untuk mengetahui besarnya keuntungan pada masing-masing usaha yakni usaha sale pisang goreng dan keripik pisang digunakan rumus di bawah ini:

$$\pi = TR - TC \dots \dots \dots (1)$$

Dimana π adalah keuntungan usaha; TR adalah penerimaan usaha; dan TC adalah total biaya produksi.

Untuk mengetahui besarnya efisiensi pada masing-masing usaha yakni usaha sale pisang goreng dan keripik pisang digunakan rumus di bawah ini:

$$R/C \text{ ratio} = \frac{R}{C} \dots \dots \dots (2)$$

Dimana R/C rasio adalah hasil perbandingan antara penerimaan (R) dan total biaya produksi (C). Apabila nilai *R/C ratio* > 1, berarti usaha sudah efisien dan menguntungkan untuk diusahakan, *R/C ratio* = 1, berarti usaha belum efisien atau usaha dalam keadaan impas (tidak untung tidak rugi) dan bila *R/C ratio* < 1 berarti usaha tidak efisien dan tidak menguntungkan untuk diusahakan (Kamisi 2011:84).

Untuk mengetahui besarnya profitabilitas pada masing-masing usaha yakni usaha sale pisang goreng dan keripik pisang digunakan rumus di bawah ini:

$$\text{Profitabilitas} = \frac{\pi}{TC} \times 100\% \dots \dots \dots (3)$$

Dimana profitabilitas merupakan kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan keuntungan yang dinyatakan dalam satuan persen; π adalah keuntungan usaha; TC adalah total biaya produksi.

Metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis perbedaan masing-masing perhitungan pada kedua usaha yang meliputi keuntungan, efisiensi, dan profitabilitas adalah dengan menggunakan uji komparatif yakni uji t yang dirumuskan di bawah ini:

$$t_0 = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sqrt{\frac{(n_1 - 1)S_1^2 + (n_2 - 1)S_2^2}{n_1 + n_2 - 2} \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}} \dots \dots (4)$$

Kriteria Pengujian yang digunakan adalah H_0 diterima apabila $-t_{\text{tabel}} \leq t_0 \leq t_{\text{tabel}}$, maka tidak terdapat perbedaan yang signifikan. H_0 ditolak apabila $t_0 > t_{\text{tabel}}$ atau $t_0 < -t_{\text{tabel}}$.

- t_{tabel} , maka terdapat perbedaan yang signifikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya

Biaya dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk proses pembuatan sampai pemasaran sale pisang goreng dan keripik pisang yang meliputi dua biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi sale pisang goreng dan keripik pisang sampai sale pisang goreng dan keripik pisang dipasarkan, yang besarnya tidak dipengaruhi oleh besarnya jumlah sale pisang goreng dan keripik pisang yang dihasilkan. Rata-rata biaya tetap usaha sale pisang goreng dan usaha keripik pisang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Rata-rata Biaya Tetap Usaha Sale Pisang Goreng dan Keripik Pisang di Kabupaten Grobogan Per Bulan

No	Uraian	Sale Pisang Goreng		Keripik Pisang	
		Jumlah (Rp)	Persentase (%)	Jumlah (Rp)	Persentase (%)
1.	Penyusutan peralatan	43.328	74,31	12.488	80,88
2.	Bunga modal investasi	14.980	25,69	2.953	19,12
Jumlah		58.308	100	15.441	100

Sumber: Analisis Data Primer 2013

Berdasarkan Tabel 3 diketahui bahwa rata-rata biaya tetap usaha sale pisang goreng lebih besar yaitu Rp 58.308,00 daripada rata-rata biaya tetap usaha keripik pisang yaitu Rp 15.441,00. Hal ini dikarenakan pada usaha sale pisang goreng beberapa pengusaha sudah menggunakan alat mesin seperti mesin pengemas (*sealer*) dan mesin peniris minyak (*spinner*), sedangkan pada usaha keripik pisang, alat-alat yang digunakan tergolong masih sederhana. Proporsi terbesar dalam biaya tetap pada usaha sale pisang goreng dan keripik pisang adalah biaya penyusutan peralatan yaitu sebesar Rp 43.328,00 (74,31%) dan Rp 12.488 (80,88%). Proporsi kedua dalam biaya tetap pada usaha sale pisang goreng dan keripik pisang

adalah bunga modal investasi yaitu sebesar Rp 14.980,00 (25,69%) dan Rp 2.953,00 (19,12%).

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan selama proses produksi sale pisang goreng dan keripik pisang sampai sale pisang goreng dan keripik pisang dipasarkan, yang besarnya dipengaruhi oleh jumlah produk yang dihasilkan. Rata-rata biaya variabel usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Kabupaten Grobogan dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Rata-rata Biaya Variabel Usaha Sale Pisang Goreng dan Keripik Pisang di Kabupaten Grobogan

No	Uraian	Sale Pisang Goreng		Keripik Pisang	
		Fisik	Jumlah (Rp)	Fisik	Jumlah (Rp)
1.	Bahan Baku: Pisang (Sisir)	566	2.540.000	216	1.735.938
2.	Bahan Penolong:				
	a. Vanili (sachet)	95	19.020	-	-
	b. Terigu (kg)	33	263.200	-	-
	c. Tepung beras (kg)	35	253.440	-	-
	d. Garam (bungkus)	24	9.520	59	23.600
	e. Gula (Kg)	-	-	32	347.375
	f. Pemanis buatan (Kg)	-	-	1	38.500
	g. Pewarna makanan (sachet)	-	-	15	1.875
	h. Minyak goreng (Lt)	23	236.550	21	206.250
3.	Bahan Bakar		183.100		170.625
4.	Kemasan		317.100		147.394
5.	Transportasi		48.500		36.250
6.	Tenaga kerja		1.360.000		1.162.500
	Jumlah		5.230.430		3.870.307

Sumber : Analisis Data Primer 2013

Berdasarkan Tabel 4 dapat diketahui bahwa rata-rata biaya variabel dalam sebulan pada usaha sale pisang goreng adalah Rp 5.230.430,00, sedangkan pada usaha keripik pisang adalah Rp 3.870.307,00. Penggunaan biaya variabel dipengaruhi oleh banyaknya produk yang diproduksi.

Biaya total dalam usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Grobogan merupakan hasil penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan selama proses produksi pembuatan sale pisang goreng dan keripik pisang sampai sale pisang goreng dan keripik pisang dipasarkan.

Tabel 5. Rata-rata Biaya Total Usaha Sale Pisang Goreng dan Keripik Pisang di Grobogan

No	Uraian	Sale Pisang Goreng		Keripik Pisang	
		Rata-rata per responden (Rp)	Persentase (%)	Rata-rata per responden (Rp)	Persentase (%)
1.	Biaya tetap	58.308	1,10	15.441	0,40
2.	Biaya variabel	5.230.430	98,90	3.870.307	99,60
Biaya Total		5.288.738	100	3.885.748	100

Sumber : Analisis Data Primer 2013

Berdasarkan Tabel 5 diketahui bahwa rata-rata biaya total per bulan usaha sale pisang goreng lebih besar yaitu Rp.5.288.738,00 daripada usaha keripik pisang sebesar Rp 3.885.748. Biaya terbesar yang dikeluarkan pengusaha adalah biaya variabel, Hal ini karena besarnya biaya variabel yang dikeluarkan dipengaruhi oleh banyaknya produk yang dihasilkan.

Penerimaan

Penerimaan usaha sale pisang goreng dan keripik pisang merupakan perkalian antara total produk yang terjual dengan harga sale pisang goreng dan keripik pisang per kemasan. Rata-rata penerimaan usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Kabupaten Grobogan dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Rata-Rata Penerimaan Usaha Sale Pisang Goreng dan Keripik Pisang di Kabupaten Grobogan

No	Uraian	Rata-rata		
		Jumlah Kemasan	Harga (Rp)	Penerimaan (Rp)
1.	Ukuran Kemasan Sale Pisang Goreng			
	a) 1000 gr (1 Kg)	4	22.500	90.000
	b) 500 gr	55	12.800	707.400
	c) 250 gr	462	7.300	3.362.400
	d) 150 gr	767	5.000	3.832.500
	Total (Rp/Bulan)			7.992.300
2.	Ukuran Kemasan Keripik Pisang			
	a) 250 gr	162	9.300	1.503.000
	b) 200 gr	206	7.000	1.439.500
	c) 150 gr	432	5.125	2.215.625
	Total (Rp/Bulan)			5.158.125

Sumber: Analisis Data Primer 2013

Berdasarkan Tabel 6 diketahui bahwa rata-rata penerimaan usaha sale pisang sebesar Rp 7.992.300,00 dan penerimaan usaha keripik pisang sebesar Rp 5.158.125,00. Besarnya penerimaan dipengaruhi oleh jumlah sale pisang goreng ataupun keripik pisang yang diproduksi. Semakin banyak sale pisang goreng ataupun keripik pisang yang diproduksi,

Tabel 7. Rata-rata Keuntungan Usaha Sale Pisang Goreng dan Keripik Pisang di Kabupaten Grobogan

No	Uraian	Sale Pisang Goreng	Keripik Pisang
1.	Penerimaan total (Rp)	7.992.300	5.158.125
2.	Biaya total (Rp)	5.242.738	3.885.747
	Keuntungan	2.749.562	1.272.378

Sumber: Analisis Data Primer 2013

Berdasarkan Tabel 7 diketahui bahwa rata-rata keuntungan usaha sale pisang goreng lebih besar yaitu Rp 2.74.562,00, daripada usaha keripik pisang dengan rata-rata keuntungan sebesar Rp 1.272.378,00. Perbedaan keuntungan dipengaruhi oleh jumlah produk yang mampu diproduksi. Variasi ukuran kemasan juga mempengaruhi keuntungan. Pada usaha sale pisang, terdapat empat variasi ukuran kemasan yaitu 150 gr, 250 gr, 500 gr, dan 1000 gr. Rata-rata setiap pengusaha sale pisang goreng sudah mengusahakan dengan

Tabel 8. Rata-Rata Profitabilitas Usaha Sale Pisang Goreng dan Keripik Pisang di Kabupaten Grobogan

No	Uraian	Sale Pisang Goreng	Keripik Pisang
1.	Keuntungan	2.749.562	1.272.378
2.	Biaya total	5.242.738	3.885.747
	Profitabilitas	52,45 %	32,74 %

Sumber: Analisis Data Primer 2013

Berdasarkan Tabel 8 diketahui bahwa rata-rata profitabilitas usaha sale pisang

maka akan semakin besar pula penerimaannya.

Keuntungan

Keuntungan yang diperoleh dari usaha sale pisang goreng dan keripik pisang merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total. Rata-rata keuntungan usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Kabupaten Grobogan dapat dilihat dalam Tabel 7.

tiga variasi kemasan.. Pada usaha keripik pisang terdapat tiga variasi kemasan, tetapi rata-rata setiap pengusaha hanya mengusahakan satu variasi kemasan. Hal inilah yang menyebabkan rata-rata keuntungan sale pisang goreng lebih tinggi.

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan hasil bagi antara keuntungan usaha dengan biaya total yang dinyatakan dalam persen. Profitabilitas usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Kabupaten Grobogan dapat dilihat pada Tabel 8.

goreng lebih tinggi yaitu 52,45% daripada usaha keripik pisang yaitu sebesar 32,74%. Suatu usaha

dikatakan menguntungkan apabila nilai profitabilitasnya lebih besar dari nol. Semakin tinggi nilai profitabilitas, maka keuntungan usaha tersebut semakin besar. Jadi, dari hasil analisis penelitian ini yaitu usaha sale pisang goreng lebih menguntungkan.

Efisiensi

Besarnya efisiensi usaha sale pisang goreng dan keripik pisang dapat diketahui dengan cara membandingkan antara penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan. Besarnya efisiensi usaha sale pisang goreng dan keripik pisang dapat dilihat dalam Tabel 9.

Tabel 9. Rata-Rata Efisiensi Usaha Sale Pisang Goreng dan Keripik Pisang di Kabupaten Grobogan

No	Uraian	Sale Pisang Goreng	Keripik Pisang
1.	Penerimaan	7.992.300	5.158.125
2.	Biaya total	5.242.738	3.885.747
	Efisiensi	1,52	1,33

Sumber: Analisis Data Primer 2013

Berdasarkan Tabel 9 menunjukkan bahwa rata-rata efisiensi usaha sale pisang goreng lebih besar yaitu 1,52 dibandingkan dengan usaha keripik pisang dengan rata-rata efisiensi sebesar 1,33. R/C ratio menunjukkan penerimaan yang diterima untuk setiap rupiah yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi. Nilai R/C ratio pada usaha sale pisang yaitu 1,52, berarti setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi akan memberikan penerimaan sebesar 1,52 kali dari biaya yang telah dikeluarkan. Begitu juga dengan nilai R/C ratio 1,33, berarti setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi akan memberikan penerimaan sebesar 1,33 kali dari biaya yang dikeluarkan. Efisiensi

diperoleh dari nilai R/C *ratio*, semakin besar R/C *ratio* maka akan semakin besar penerimaan yang diperoleh pengusaha. Usaha sale pisang goreng lebih efisien karena pisang yang digunakan harganya lebih murah. Selain itu, penggunaan adonan sebelum menggoreng akan menambah berat pisang tersebut. Jadi, dengan ukuran kemasan yang sama, jumlah pisang yang digunakan untuk sale pisang goreng lebih sedikit daripada keripik pisang.

Perbedaan Keuntungan, Profitabilitas, dan Efisiensi

Adapun hasil uji komparatif keuntungan, profitabilitas, dan efisien pada usaha sale pisang goreng dan keripik pisang dapat dilihat dalam Tabel 10.

Tabel 10. Uji Komparatif Keuntungan, Profitabilitas, dan Efisiensi Usaha Sale Pisang Goreng dan Keripik Pisang di Kabupaten Grobogan

No.	Uraian	t _{hitung}	t _{tabel}	Kesimpulan
1.	Keuntungan	1,757	2,120	H ₀ diterima, H ₁ ditolak
2.	Profitabilitas	2,124	2,120	H ₀ ditolak, H ₁ diterima
3.	Efisiensi	2,073	2,120	H ₀ diterima, H ₁ ditolak

Sumber: Analisis Data Primer 2013

Berdasarkan Tabel 10 menunjukkan bahwa keuntungan dan efisiensi memiliki nilai t_{hitung} yang lebih kecil dari pada nilai t_{tabel} . Hal ini berarti tidak ada beda keuntungan dan efisiensi antara usaha sale pisang goreng dan keripik pisang. Berbeda dengan profitabilitas yang memiliki nilai t_{hitung} lebih besar daripada nilai t_{tabel} berarti terdapat perbedaan profitabilitas antara usaha sale pisang goreng dan keripik pisang.

Perbedaan profitabilitas antara usaha sale pisang goreng dan keripik pisang menunjukkan bahwa kedua usaha pengolahan pisang tersebut memiliki kemampuan menghasilkan keuntungan yang berbeda pula. Rata-rata keuntungan yang dihasilkan usaha sale pisang lebih besar daripada usaha keripik pisang. Pada kedua usaha ini, total biaya produksi yang lebih tinggi yang dimanfaatkan secara lebih efisien pada usaha sale pisang goreng akan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi daripada usaha keripik pisang. Hal inilah yang menyebabkan jumlah produk yang dapat dihasilkan dalam usaha sale pisang goreng juga lebih banyak, sehingga terjadi perbedaan profitabilitas antara usaha sale pisang goreng dan keripik pisang.

Usaha sale pisang goreng yang lebih menguntungkan umumnya tidak serta merta mendorong pengusaha keripik pisang

beralih mengusahakan sale pisang goreng. Pengusaha memiliki alasan tersendiri untuk tetap bertahan mengusahakan usaha yang sudah dijalankannya saat ini. Pengusaha keripik pisang yang merupakan masyarakat pedesaan memiliki alasan bahwa produk sale pisang goreng lebih banyak pesaingnya di Kabupaten Grobogan, baik produk dari dalam wilayah maupun produk dari luar wilayah seperti Malang, Yogyakarta, dan Cilacap. Semakin banyak pesaingnya, maka akan semakin sulit merebut pangsa pasar.

Pengusaha keripik pisang berusaha untuk menyentuh peluang pasar dengan mengusahakan olahan pisang selain sale pisang goreng. Selain itu juga dipengaruhi oleh jenis pisang yang ada di masing-masing wilayah karena usaha rumah tangga kebanyakan berbasis pada sumber daya alam yang ada disekitarnya untuk diusahakan agar dapat dihasilkan produk yang memiliki nilai jual. Namun, untuk daerah yang terdapat jenis pisang uter maupun kepok pipit yakni di kecamatan Tegowanu, dipengaruhi oleh karakteristik pengusaha. Pengusaha lebih suka mengusakan keripik pisang karena dirasa lebih cepat mendapatkan hasil dari produk yang diusahakannya. Tahapan produksi keripik pisang lebih cepat daripada sale pisang goreng, tentunya pengusaha juga akan lebih cepat

dapat memasarkan produknya sehingga didapatkan penerimaan. Hal inilah yang mendorong pengusaha untuk tetap mengusahakan keripik pisang meskipun keuntungan lebih kecil dibandingkan dengan usaha sale pisang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis, maka diperoleh kesimpulan: rata-rata keuntungan usaha sale pisang goreng lebih tinggi yaitu Rp 2.749.562,00/bulan, daripada usaha keripik pisang dengan rata-rata keuntungan sebesar Rp 1.272.378,00/bulan. Rata-rata efisiensi usaha sale pisang goreng lebih tinggi yaitu 1,52 dibandingkan dengan usaha keripik pisang dengan rata-rata efisiensi sebesar 1,33. Rata-rata profitabilitas usaha sale pisang goreng lebih tinggi yaitu 52,45% daripada usaha keripik pisang yaitu sebesar 32,74%.; hasil uji komparatif menunjukkan tidak terdapat perbedaan keuntungan dan efisiensi antara usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Kabupaten Grobogan. Namun, dalam uji komparatif profitabilitas terdapat perbedaan antara usaha sale pisang goreng dan keripik pisang di Kabupaten Grobogan.

Saran

Saran yang dapat diberikan adalah: bagi pengusaha sale pisang, Untuk menghadapi pesaing produk sale pisang goreng dari luar wilayah Kabupaten Grobogan, sebaiknya pengusaha sale pisang goreng di Kabupaten Grobogan melakukan

inovasi produk. Hal ini akan menjadi pembeda antara produk sale pisang goreng yang ada di sebagian besar toko oleh-oleh dan pasar swalayan; bagi pengusaha keripik pisang, sebagai upaya meningkatkan penerimaan dan keuntungan, sebaiknya setiap pengusaha melakukan variasi ukuran kemasan 3-4 macam. Adanya variasi kemasan akan menciptakan variasi harga sehingga juga akan meningkatkan penerimaan dan keuntungan; bagi pemerintah daerah Kabupaten Grobogan, melakukan peninjauan rutin terhadap industri rumah tangga sale pisang dan keripik pisang agar mengetahui perkembangan usaha serta dapat membantu penyediaan sarana produksi yang dibutuhkan; rekomendasi yang dapat diberikan adalah bagi petani pisang untuk meningkatkan ketersediaan buah pisang jenis pisang uter. Ketersediaan yang melimpah diharapkan akan mendorong pelaku usaha pengolahan pisang untuk mengusahakan sale pisang goreng. Produk sale pisang merupakan produk unggulan menurut Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Grobogan, sehingga tetap harus dikembangkan untuk menjadi salah satu identitas Kabupaten Grobogan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Grobogan. 2011. Produk Andalan Kabupaten Grobogan. <http://dinkopumkm.grobogan.go.id>. Diakses Tanggal 23 Januari 2013.
- Fatah, L. 2007. The Potentials of Agro-Industry for Growth

Promotion and Equality
Improvement in Indonesia.
Asian Journal of Agriculture
and Development. Vol 4 (I).
<http://www.searca.org>.
Diakses Tanggal 23 Januari
2013.

Firdaus, M. 2008. *Manajemen
Agribisnis*. PT Bumi Aksara.
Jakarta.

Mckeller, M. M. M. dan R. C.
Smardon. 2012. The
Potential of Small-Scale
Agro-Industry as a
Sustainable Livelihood
Strategy in a Caribbean
Archipelago Province of
Colombia. Journal of
Sustainable Development.
Vol 5 (III). www.ccsenet.org.
Diakses Tanggal 23 Januari
2013.