

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Gambaran Umum UMKM Ailani

UMKM Ailani merupakan usaha *home industry* yang menciptakan inovasi makanan sehat dan makanan alternatif bagi yang tidak menyukai daging. Adanya produk olahan jamur tiram menjadi abon dapat meningkatkan kesadaran masyarakat tentang makanan sehat. Adapun gambaran umum pada UMKM Ailani terdiri dari sejarah, visi dan misi serta struktur organisasi UMKM yang meliputi:

5.1.1 Sejarah AILANI

UMKM AILANI merupakan usaha yang mengolah jamur tiram menjadi abon jamur berlokasi di Jalan Andromeda No.5 Malang, Jawa Timur. Nama Ailani merupakan singkatan dari “Abon Ibu Rahlani”. Abon yang biasa dikenal adalah abon yang terbuat dari daging, abon jamur merupakan produk pertama yang mengolah jamur tiram menjadi abon jamur yang memiliki rasa tidak kalah enak dengan abon daging biasanya. UMKM AILANI berdiri pada 1 Desember 2009 oleh Akhmad Sya’ban Nasution. Awal pembuatan abon jamur dengan mencoba menanam jamur tiram pada tahun 2007 untuk konsumsi sendiri. Sifat dari abon jamur yang tidak tahan disimpan dalam jangka waktu yang lama, muncul keinginan untuk mengolah jamur tiram menjadi olahan sehingga dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama. Pengalaman membuat abon daging, produsen mencoba membuat abon dari jamur tiram. Mengingat jamur tiram cukup berserat sehingga cocok untuk diolah menjadi abon.

Awal produksi, AILANI memproduksi abon original dengan menggunakan kemasan kombinasi aluminium *foil* dan *multilayer* plastik. Kemasan produk ketika awal produksi belum sesuai dengan standar penyimpanan abon. Kemasan abon yang baik adalah tertutup semua dengan menggunakan aluminium foil, sehingga cahaya dan udara tidak dapat masuk. Namun apabila abon jamur disimpan dalam kemasan tertutup, masyarakat tidak dapat melihat bentuk dan warna dari abon jamur. Perbaikan kemasan serta rasa dari abon jamur tiram terus dilakukan mulai dari penggunaan kemasan *multilayer* plastik dan peracikan bumbu yang lebih enak. Pada tahun 2016 kemasan abon jamur menjadi lebih menarik dan kuat yaitu kemasan dalam kantong aluminium foil dan kemasan

luar kertas Ap. Produk abon jamur yang diproduksi UMKM AILANI terdiri atas abon original, pedas, vegan dan abon rasa (jagung bakar, keju, barbeque dan balado). Produk abon yang paling disenangi dan diminati sampai sekarang adalah abon original. Abon jamur memiliki karakteristik kering, renyah dan gurih. Abon mempunyai tekstur kering dan berserat, jadi bisa digunakan dalam jangka waktu yang lama. Kemasan abon 80 gram dengan tujuan agar cepat habis. Abon sehat dan aman dikonsumsi anak-anak hingga orang tua ataupun ibu hamil. Abon juga cocok untuk mereka yang sedang diet dan tidak bisa makan daging.

Pemasaran abon jamur tiram AILANI menggunakan media internet, bekerja sama dengan *distributor, reseller* dan kerjasama dengan toko oleh-oleh sekitar Malang. Produk Abon jamur dapat diperoleh pada toko pusat oleh-oleh di Malang, antara lain: Toko Abadi, Bu Noer, Toko Anugerah, Toko Gardena, kawasan pusat oleh-oleh Sanan (Swari, Rahayu, Dermaga), Market Lay-Lay, Toko Harum Manis, Istana Kue Pasar Besar, Brawijaya oleh-oleh, Toko Vicgour (Batu) dan Toko Indah Sengkaling. Pemesanan produk luar area Malang melalui media sosial seperti *Facebook, WhatsApp, Twitter, Bazar, Instagram* dan lainnya (*website Ailani*) atau melalui telepon. Produk akan dikirim sesuai dengan permintaan konsumen dengan pembayaran melalui transfer bank. Pemilik Ailani juga menawarkan produk bagi reseller di wilayah Malang maupun luar area Malang.

Kendala yang sering dihadapi adalah bahan baku yang tergantung cuaca, harga bahan baku yang fluktuatif, pemasaran dan distribusi, kualitas sumber daya manusia yang masih rendah, tidak ada spesifikasi dalam kegiatan rekrutmen karyawan, belum memaksimalkan fungsi manajemen administrasi, manajemen keuangan masih belum efektif, biaya distribusi *offline* lebih tinggi dimana terkadang pembayaran mundur atau tidak lunas. Potensi UMKM abon jamur yaitu penjualan hingga ke luar kota, penjualan produk dilakukan *offline* dan *online*, sebagai makanan alternatif bagi yang tidak menyukai daging, inovasi olahan jamur tiram menjadi abon jamur, produk diterima pasar, meningkatnya kesadaran masyarakat tentang makanan sehat.

5.1.2 Visi dan Misi AILANI

1. Visi

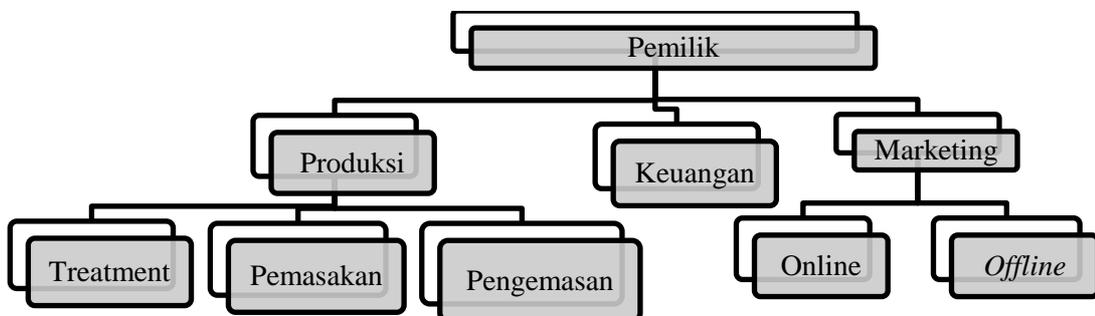
- a. Menjadi usaha yang mengolah makanan sehat, mengacu pada organik dan alami, hingga menjadi perusahaan besar dalam bidang kuliner *Ailani's Food*.
- b. Memperluas penjualan hingga ke luar negeri.

2. Misi

- a. Diversifikasi bahan dasar abon yang tidak hanya diolah dari daging saja.
- b. Meningkatkan pelayanan konsumen (menerima saran dan kritik dari konsumen, memberikan bonus produk atau potongan harga tiap pembelian produk Ailani tertentu).
- c. Meningkatkan kualitas kemasan agar lebih terjaga kualitas produknya.

5.1.3 Struktur Organisasi UMKM Abon Jamur

Struktur organisasi merupakan gambaran perusahaan dalam melakukan pembagian tugas dan tanggungjawab serta wewenang pada masing-masing jabatan dalam suatu perusahaan. Kelancaran usaha suatu perusahaan sangat didukung dengan keberadaan struktur organisasi untuk itu perlu adanya struktur organisasi UMKM Ailani. Struktur organisasi tergolong sederhana dan karyawan masih terbatas dikarenakan masih lingkup UMKM. Pada struktur organisasi yang dimiliki oleh perusahaan abon jamur Ailani direktur dan divisi marketing bagian *online* oleh pemilik usaha, jabatan pada divisi produksi dibagi menjadi tiga bagian yaitu *treatment*, bagian pemasakan dan Pengemasan. Pada divisi marketing bagian *offline* dan divisi keuangan oleh istri dari pemilik usaha.



Gambar 1. Struktur Organisasi UMKM Abon Jamur Ailani

Sumber: UMKM Ailani, 2018

Struktur organisasi di UMKM Ailani termasuk tipe organisasi fungsional, dimana pihak Ailani telah melakukan pembagian tugas dalam operasionalnya meskipun masih terlibat sederhana. Proses produksi masih menggunakan peralatan yang sederhana sehingga dibutuhkan tenaga kerja di bagian produksi. Biasanya dalam menjalankan aktivitas perusahaan, hubungan antara pemilik dengan karyawan lebih bersifat hubungan kekeluargaan sehingga hubungan yang terbentuk antara pemilik dan karyawan lebih cenderung ke arah hubungan informal.

Tabel 4. Tugas dan Wewenang Jabatan pada UMKM Ailani

Jabatan	Tugas dan wewenang
Pemimpin Usaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sebagai pimpinan tertinggi, bekerja sama dengan karyawan dari semua bagian untuk mengembangkan usaha. 2. Menampung dan mempertimbangkan rencana yang diusulkan oleh karyawan.
Bagian Produksi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merencanakan kegiatan produksi dari bahan baku hingga barang jadi 2. Menjaga agar produk yang dihasilkan sesuai standar 3. Mengkoordinasikan semua kegiatan produksi agar target produksi tercapai
Bagian <i>Treatment</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Treatment</i> jamur dengan merebus jamur, melakukan pengecekan kualitas dan memastikan jamur dalam keadaan segar dan tidak basah. 2. <i>Treatment</i> kacang, bersihkan kacang dari kotoran Sangrai Kacang hingga warna kulit kacang coklat tua 3. <i>Treatment</i> bumbu, kupas dan cuci kulit bawang serta masak bawang dicampur dengan santan
Bagian Pengemasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bertanggung jawab terhadap proses pengemasan produk 2. Merencanakan pengembangan pengemasan penjualan produk abon
Bagian Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bertanggung jawab terhadap perolehan hasil dan Melakukan perencanaan antisipatif dalam menghadapi penurunan hasil penjualan produk 2. Merencanakan pengembangan pemasaran produk abon jamur
Bagian Keuangan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengambil keputusan yang berkaitan dengan <u>pembelanjaan</u> 2. Merencanakan, mengatur dan mengontrol arus kas perusahaan

Sumber: Data Diolah, 2018

5.2 Analisis Rantai Nilai UMKM Ailani

Analisis rantai nilai terhadap lingkungan internal perusahaan dilakukan untuk mengetahui tingkat daya saing perusahaan berdasarkan kondisi internalnya. Faktor internal sepenuhnya dapat dikendalikan oleh perusahaan, sehingga dapat mengetahui keunggulan dan kelemahan yang ada di perusahaan tersebut. Analisis rantai nilai perusahaan dapat dilihat dari dua macam aktivitas, yaitu aktivitas primer dan aktivitas sekunder. Jika telah mengetahui keunggulan dan kelemahan perusahaan, maka selanjutnya perusahaan dapat menetapkan strategi yang akan diterapkan guna meningkatkan keunggulan dan meminimalisir kelemahan perusahaan. Rantai nilai pada UMKM Ailani berimplementasi pada potensi pencipta nilai aktivitas, baik primer maupun sekunder. Konversi rantai nilai Porter tersaji pada Tabel 5.

Tabel 5 Konversi Analisis Rantai Nilai Porter pada Aktivitas UMKM Ailani

Aktivitas	Potensi Pencipta Nilai	Konversi
Primer	1. Logistik ke Dalam	a. Penggunaan bahan baku b. Persediaan bahan baku
	2. Operasi	a. Pemeliharaan peralatan dan mesin b. Proses produksi abon jamur
	3. Logistik ke Luar	a. Penanganan abon jamur b. Pendistribusian abon jamur
	4. Pemasaran dan Penjualan	a. Promosi b. Tenaga penjual c. Penetapan harga
	5. Pelayanan	a. Pelayanan saran dan keluhan b. Interaksi dengan konsumen
Sekunder	1. Pembelian	a. Pembelian perlengkapan b. Jadwal pembelian bahan baku
	2. Pengembangan Teknologi	a. Kelengkapan peralatan b. Penggunaan mesin
	3. Manajemen Sumber Daya Manusia	a. Perekrutan karyawan b. Kompensasi
	4. Infrastruktur Perusahaan	a. Keuangan b. Manajemen umum

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

5.2.1 Aktivitas primer

Pembobotan dan penilaian aktivitas primer dihitung berdasarkan wawancara dan pengisian poling yang terkait dengan analisis data internal UMKM Ailani. Rincian perhitungan aktivitas primer terdapat pada Lampiran 2 dan 3. Aktivitas

primer merupakan aktivitas yang mencakup pada proses penciptaan produk hingga penjualannya. Terdapat beberapa variabel dalam aktivitas primer diantaranya penggunaan dan persediaan bahan baku yang berasal dari logistik ke dalam, variabel pemeliharaan peralatan dan mesin serta proses produksi abon jamur termasuk ke dalam kegiatan operasi. Logistik ke luar terbagi menjadi dua variabel yaitu penanganan dan pendistribusian abon jamur. Variabel pada kegiatan pemasaran dan penjualan meliputi promosi dan penetapan harga produk. Kegiatan pelayanan terdiri dari dua variabel diantaranya pelayanan saran dan keluhan serta interaksi dengan konsumen. Berikut ini akan dijelaskan mengenai hasil dari pembobotan, penilaian, dan penskoran aktivitas primer pada UMKM Ailani.

a. Logistik ke Dalam

Berdasarkan perhitungan analisi rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk logistik ke dalam senilai 0,12. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing sebesar 2,23 sehingga skor yang dihasilkan untuk aktivitas logistik ke dalam adalah 0,27 sebagai potensi pencipta nilai logistik ke dalam yang dimiliki UMKM. Aktivitas pencipta nilai logistik ke dalam pada UMKM Ailani terdiri dari penggunaan dan persediaan bahan baku. Kualitas bahan baku jamur berbeda-beda, hal ini dikarenakan bahan baku tersebut didapatkan dari beberapa petani. UMKM Ailani telah menetapkan standar kualitas dari jamur yaitu menggunakan jamur tiram yang berwarna putih kecoklatan, ukuran besar, tidak layu, masih dalam keadaan segar, tidak kotor, tidak busuk dan kadar air rendah. Jenis jamur yang dijadikan sebagai bahan baku pembuatan abon jamur yaitu jamur tiram. Kapasitas produksi yang tidak menentu setiap harinya, membuat UMKM harus melakukan manajemen yang baik terhadap ketersediaan bahan baku, selain jamur tiram seperti bahan penolong lainnya seperti gula, garam, kacang tanah, ketumbar, bawang merah, bawang putih dan santan kelapa.

Pemesanan bahan baku jamur dilakukan melalui telepon kepada pihak petani. Pesanan tersebut secara langsung akan dikirim oleh petani ke tempat produksi abon jamur. Bahan penolong belum memiliki *supplier* yang tetap sehingga tidak dilakukan pengiriman oleh *supplier* tetapi pihak UMKM mengambil sendiri pada saat membeli langsung. Pembayaran bahan baku dan

bahan penolong biasanya langsung secara tunai atau kontan. Kendala yang biasa dihadapi oleh UMKM Ailani dalam aktivitas logistik ke dalam adalah terkadang sulit mendapatkan bahan baku berupa jamur sesuai keinginan yaitu jamur dengan kadar air rendah, jika cuaca sedang tidak baik. Ketersediaan jamur yang tergantung cuaca tersebut masih bisa diminimalisir dengan cara membeli bahan baku dari petani lain. Menurut pak Ahkmad selaku pengelola UMKM mengatakan bahwa ketika cuaca tidak mendukung, pihak UMKM mencari tambahan bahan baku kepada petani lain. Aktivitas logistik ke dalam sudah berjalan efektif dimana pihak UMKM abon jamur bisa meminimalisir terjadinya kendala dalam penyediaan bahan baku jamur tiram yang tergantung cuaca. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Sari (2010) bahwa pelaksanaan aktivitas logistik ke dalam yang baik jika persediaan bahan baku mencukupi untuk proses produksi selanjutnya.

a. Operasi

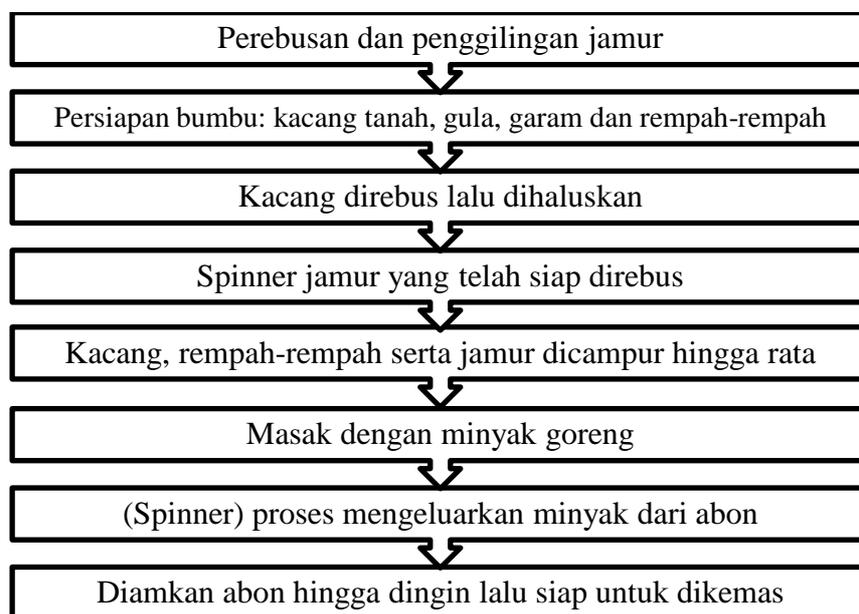
Berdasarkan perhitungan analisis rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk operasi senilai 0,11. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing adalah 2,58. Skor yang dihasilkan untuk aktivitas operasi adalah 0,28 sebagai potensi pencipta nilai operasi yang dimiliki UMKM. Operasi merupakan aktivitas penting yang dapat mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha. Aktivitas pencipta nilai operasi dapat dilihat dari pemeliharaan peralatan dan mesin serta proses produksi abon jamur. Pemeliharaan peralatan dan mesin dilakukan rutin setiap kali selesai melakukan proses produksi. Alat dan mesin yang digunakan dalam proses produksi abon jamur bervariasi sesuai dengan bagian masing-masing kegiatan produksi. Kegiatan produksi dan operasi rata-rata dilakukan tiga sampai empat kali dalam seminggu atau hampir pernah dilakukan setiap hari proses produksi untuk membuat abon jamur. Hal ini menyebabkan pembersihan dan pemeliharaan peralatan atau mesin produksi juga dilakukan setiap hari baik sebelum maupun setelah pelaksanaan proses produksi selesai. Pembersihan dan pemeliharaan terhadap alat atau mesin produksi tersebut dilakukan sendiri oleh seluruh karyawan. Alat yang dioperasikan dalam proses produksi antara lain wajan besar, wajan kecil, penggiling kacang, dandang, panci kecil, panci sedang, panci besar, kulkas, dan kompor gas. Mesin yang digunakan

dalam proses produksi meliputi mesin giling, *spinner* dan *sealer*. Proses produksi abon jamur memiliki kelebihan tidak menggunakan penyedap rasa apapun, tidak mengandung unsur hewani dan menggunakan gula asli sehingga menjadi salah satu makanan yang sehat. Proses produksi yang dilakukan oleh UMKM Ailani sudah sesuai dengan standar. Hal ini dapat dibuktikan dengan penggunaan alat-alat yang bersih, proses produksi yang tidak memiliki waktu tunda terlalu lama, serta tahap pembuatan abon jamur sesuai dengan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang telah ditetapkan oleh pihak UMKM.

Pembuatan abon jamur membutuhkan bahan baku dan bahan penunjang serta mesin atau alat-alat produksi. Biasanya dalam satu kali produksi, jamur tiram yang dibutuhkan adalah 25-30 kg. Proses pembuatan abon jamur sama seperti pembuatan abon lainnya, perbedaannya terletak pada *treatment* jamur tiramnya. Proses produksi pada UMKM Ailani menggunakan beberapa peralatan modern yang tidak dikerjakan secara manual misalnya: *spinner*, *sealer*, mesin penggiling jamur, bumbu dan kacang. Proses pembuatan abon jamur pada UMKM Ailani, yaitu:

- a. Persiapan jamur dengan merebus jamur yang sudah dibersihkan lalu giling jamur menjadi serat-serat.
- b. Persiapan bumbu antara lain kacang tanah, gula, garam, rempah-rempah dan lain-lain.
- c. Bumbu yang sudah disiapkan kemudian dimasak seperti kacang lalu dihaluskan. Rempah-rempah dihaluskan. Kemudian kacang dan rempah-rempah yang sudah dihaluskan dicampur hingga rata dengan gula, garam dan lainnya.
- d. Bumbu dan jamur kemudian dicampur hingga rata kemudian didiamkan.
- e. Jamur yang sudah dicampur dengan bumbu dan didiamkan kemudian digoreng sampai matang. Kapasitas pengorengan jamur yaitu 3 kg dengan waktu pengorengan 35-45 menit untuk abon original
- f. Jamur yang sudah digoreng dimasukkan ke *spinner* untuk menghilangkan minyak dalam abon. Waktu yang dibutuhkan 5-10 menit dengan kapasitas isi *spinner* 3 kg.
- g. Jamur kemudian ditiriskan dan disuwir-suwir lalu didiamkan hingga dingin.

- h. Jamur disimpan dalam toples sebelum dikemas dengan menggunakan *sealer*.



Gambar 2. Proses Produksi Abon Jamur

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Aktivitas operasi sudah berjalan efektif karena kegiatan pemeliharaan peralatan dan mesin serta tahapan proses produksi dilakukan dengan baik sesuai SOP. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Rahardian (2016) yang menyatakan bahwa praktek operasi yang baik dilakukan jika memperhatikan setiap tahapan dalam memproduksi suatu produk, kebersihan, dan harus sesuai dengan pesanan pelanggan. Praktek operasi tersebut diterapkan karena produsen tidak ingin jika terjadi kesalahan pada produk, terutama yang berkaitan dengan kualitas.

c. Logistik Ke Luar

Berdasarkan perhitungan analisi rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk operasi senilai 0,12. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing adalah 2,58 sehingga skor yang dihasilkan untuk aktivitas logistik ke luar sebesar 0,31 yaitu potensi pencipta nilai logistik ke luar yang dimiliki UMKM. Aktivitas pencipta nilai logistik ke luar dapat dilihat dari penanganan bahan jadi dan pendistribusian. Produk yang telah jadi langsung mengalami proses pengemasan dimana pihak UMKM Ailani tidak melakukan penyimpanan produk abon jamur terlalu lama. Penyimpanan produk abon jamur diletakkan di rak

penjualan yang tertutup serta disimpan pada suhu kamar. Daya tahan dari masing-masing produk abon jamur bertahan selama 1 tahun, setelah melalui proses pengemasan, produk langsung didistribusikan kepada beberapa pusat oleh-oleh di Malang, antara lain: Toko Abadi, Bu Noer, Toko Anugerah, Toko Gardena, kawasan pusat oleh-oleh Sanan (Swari, Rahayu, Dermaga), Market Lay-Lay, Toko Harum Manis, Istana Kue Pasar Besar, Brawijaya oleh-oleh, Toko Vicgour (Batu) dan Toko Indah Sengkaling.

Pendistribusikan dilakukan ke beberapa tempat sehingga pihak UMKM dapat lebih mudah untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Distribusi *offline* seperti toko oleh-oleh daerah Malang seringkali mengalami pembayaran mundur atau tidak lunas yaitu setelah produk habis baru dilakukan pembayaran lunas. Pendistribusian produk *online* UMKM Ailani dilakukan tepat waktu sesuai dengan permintaan yaitu jumlah produk abon yang dipesan harus minimal 24 kg untuk daerah luar Malang. Pengiriman produk abon jamur secara rutin juga dilakukan ke beberapa daerah seperti Jakarta, Bali, Surabaya, Kalimantan dan lainnya.

Kemasan dalam abon jamur menggunakan kantong aluminium foil dan kemasan luar menggunakan kertas Ap dengan ukuran 80 gram. Penggunaan jenis kemasan dan ukuran bertujuan agar melindungi produk dari kerusakan, membuat umur simpan produk menjadi panjang atau bertahan lama, dengan ukuran kecil produk cepat habis dan memudahkan dalam distribusi (pengangkutan) produk ke konsumen. Aktivitas logistik ke luar sudah berjalan dengan efektif karena kegiatan penanganan bahan baku dan pendistribusian sudah terlaksana dengan baik. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian dari Rahardian (2016) yang menyatakan bahwa produk yang telah jadi langsung dikemas dan sistem pendistribusian produk juga dilakukan tepat waktu. Keunggulan tersebut perlu dipertahankan dan dilakukan perbaikan secara terus-menerus terhadap nilai yang diberikan kepada para pembeli.

d. Pemasaran dan Penjualan

Berdasarkan pengukuran kinerja rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk pemasaran dan penjualan senilai 0,13. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing sebesar 2,72. Skor yang dihasilkan untuk

pemasaran dan penjualan adalah 0,35 sebagai potensi pencipta nilai pemasaran dan penjualan yang dimiliki UMKM. Aktivitas pencipta nilai pada pemasaran dan penjualan yaitu promosi, tenaga penjual, dan kegiatan penetapan harga produk. Penjualan abon jamur 80% dilakukan melalui *online* dan sisanya pusat oleh-oleh, beberapa swalayan di kota Malang dan menerima pemesanan di rumah produksi. Pada awalnya penjualan dan promosi produk abon jamur hanya dilakukan melalui pertukaran informasi dari mulut ke mulut kepada kalangan terdekat seperti rekan kerja atau teman, tetangga, kerabat dan lingkungan sekitar.

Pihak UMKM menerapkan berbagai macam strategi pemasaran baru dalam rangka memperluas akses pasar UMKM abon jamur. Strategi pemasaran yang dilakukan sangat beragam mulai dari promosi melalui *bazar*, pameran-pameran lokal, *promosi online* dilakukan setiap hari melalui media sosial yaitu melalui *Facebook, Instagram, Twitter, Line, WhatsApp* dan lainnya. UMKM Ailani sering diikutsertakan dalam *event-event* pameran di luar Malang, karena produk yang dihasilkan merupakan produk unik dan sehat. Pembuatan brosur dan pamflet yang dilakukan oleh UMKM Ailani berfungsi sebagai sarana untuk melakukan kegiatan promosi produk abon jamur. Pihak UMKM sudah menerapkan promosi secara *online* setiap hari melalui *website* dan media sosial, namun untuk promosi *offline* masih jarang dilakukan.

Sub aktivitas selanjutnya yaitu tenaga penjual yang juga memiliki peranan yang sangat penting dalam penjualan produk abon jamur karena tenaga penjual mampu untuk meningkatkan volume penjualan dan dapat mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian suatu produk. Tugas utama dari tenaga penjual adalah memperkenalkan produk abon jamur kepada konsumen baik informasi mengenai komposisi, manfaat, kualitas, harga dan lain-lain. Selain itu, tenaga penjual dari UMKM abon jamur harus mampu mengatur agar semua produk yang dijual bisa laku dan selalu bersikap ramah dalam melayani konsumen. Tenaga penjual harus memiliki pengetahuan dan kompetensi yang tinggi dalam mendeskripsikan produk abon jamur. Pada UMKM ini yang berperan sebagai tenaga penjual adalah pemilik usaha dan bagian pemasaran, karena sudah memiliki pengetahuan dan kompetensi yang tinggi dalam mendeskripsikan produk abon jamur.

Aktivitas yang terakhir yaitu penetapan harga produk abon jamur. Penetapan harga tersebut dilakukan berdasarkan perhitungan analisis biaya, kesesuaian dengan kualitas dan manfaat produk serta harga yang ditawarkan sudah sesuai untuk semua kalangan masyarakat. Harga abon jamur yang ditetapkan oleh pihak UMKM adalah sebesar Rp 22.000,00. Menurut Porter (1994) secara efektif dalam memasarkan dan menjual produk, perusahaan harus mengembangkan iklan-iklan, promosi, memilih jaringan distribusi yang tepat, mendukung tenaga penjual, seleksi penyalur, hubungan penyalur dan penetapan harga. Aktivitas pemasaran dan penjualan sudah efektif karena beberapa kegiatan seperti promosi *online* dilakukan setiap hari, tenaga penjual dan penetapan harga sudah dilakukan oleh UMKM Ailani sehingga UMKM dapat lebih berkembang.

e. Pelayanan

Berdasarkan perhitungan analisis rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk logistik ke dalam senilai 0,10. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing sebesar 2,58. Skor yang dihasilkan untuk pelayanan adalah 0,26 yang berarti potensi pencipta nilai pelayanan yang dimiliki UMKM. Aktivitas pencipta nilai pelayanan dapat dilihat dari pelayanan saran dan keluhan serta interaksi dengan konsumen. Pelayanan mengenai saran dan keluhan dari pelanggan memegang peranan penting bagi perkembangan dan kemajuan suatu perusahaan. Saran dan keluhan dari pelanggan merupakan suatu bentuk harapan pelanggan kepada pihak perusahaan agar usaha yang dijalankan menjadi lebih baik lagi. Bentuk saran dan keluhan yang disampaikan oleh pelanggan berupa kemasan dan kerenyahan rasa dari produk abon jamur. Ailani belum memiliki layanan khusus untuk kritik dan saran, hanya menerima kritik dan keluhan dari kirim pesan atau telpon langsung. Ada beberapa konsumen atau pelanggan yang mengeluh terhadap kemasan dari produk abon jamur yang rusak diakibatkan dulu kemasan tidak kuat sedangkan untuk pengiriman barang dilakukan melalui jasa pengiriman wahana seperti JNE. Selain dari segi kemasan pelanggan juga mengkritik bahwa abon kurang gurih dan renyah.

Saran dan keluhan tersebut mampu ditanggapi dengan baik oleh UMKM Ailani sehingga pihak UMKM dapat meningkatkan kualitas abon jamur untuk

pengiriman berikutnya. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Sari (2011) dimana praktek pelayanan yang efektif yaitu produsen menanggapi secara langsung setiap saran dari pelanggan dan dijadikan sebagai acuan perbaikan bagi UMKM. UMKM Ailani memperbaiki kualitas produk abon dengan cara memodifikasi kemasan baru dan memeriksa kembali takaran dan proporsi penggunaan bahan tambahan seperti kacang tanah, ketumbar, bawang merah, bawang putih dan santan kelapa. Pihak UMKM Ailani juga menerima pengembalian produk atau retur barang dari pelanggan karena kesalahan tersebut merupakan resiko yang harus diterima dalam menjalankan usaha. Barang retur yang berasal dari pelanggan akan dibagikan kepada masyarakat sekitar tempat usaha abon atau pemilik akan menjual produk retur dengan harga yang lebih murah. Interaksi dengan konsumen sering dilakukan pada saat transaksi pembayaran produk. Proses komunikasi antara UMKM Ailani dengan konsumen selama ini dapat berjalan dengan lancar. Bentuk komunikasi yang dilakukan yaitu memberikan informasi yang relevan, jelas dan transparan kepada konsumen mengenai keunggulan dari produk abon jamur.

5.2.2 Aktivitas Sekunder

Pembobotan dan penilaian aktivitas sekunder (pendukung) dihitung berdasarkan hasil wawancara dengan responden mengenai data internal UMKM Abon Jamur. Rincian perhitungan aktivitas sekunder tersaji pada Lampiran 2 dan 3. Aktivitas sekunder terdiri dari beberapa aktivitas yaitu pembelian, pengembangan teknologi, manajemen sumber daya manusia, dan infrastruktur perusahaan. Uraian dari keempat sub aktivitas sekunder tersebut pada UMKM Abon Jamur adalah sebagai berikut:

a. Pembelian

Berdasarkan perhitungan analisis rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk pembelian senilai 0,10. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing sebesar 2,42 skor yang dihasilkan untuk aktivitas pembelian adalah 0,24 sebagai potensi pencipta nilai pembelian yang dimiliki UMKM. Aktivitas pencipta nilai pembelian dapat dilihat dari pembelian perlengkapan dan jadwal

pembelian bahan baku. UMKM Ailani melakukan pembelian perlengkapan di toko yang berbeda-beda dan dalam jumlah yang tidak menentu yaitu sesuai keperluan. Pembelian bahan baku jamur kepada lima orang petani dengan cara bergiliran. Pembelian bahan penolong dilakukan di toko yang berbeda-beda dan dalam jumlah yang tidak menentu. Pembelian bahan baku dan bahan penolong dalam pembuatan produk abon jamur disesuaikan dengan rata-rata tingkat pemesanan konsumen terhadap produk tersebut dalam kurun waktu satu bulan.

Pembelian peralatan seperti dandang, panci dan wajan dilakukan serentak atau dalam jumlah besar sehingga mencukupi untuk beberapa kali proses produksi. Pembelian peralatan produksi tersebut dilakukan pada toko yang sama. Bahan baku dan perlengkapan lain yang masih tersisa akan digunakan untuk proses produksi selanjutnya. UMKM Ailani menetapkan jadwal pembelian bahan baku berdasarkan perkiraan yang tepat atas jadwal penjualan produk abon jamur. Selain itu pihak UMKM juga melakukan pencatatan jadwal pembelian bahan baku jamur secara teratur. Aktivitas pembelian di UMKM Abon Jamur dapat dikategorikan sebagai aktivitas yang sudah efektif. Hal ini sesuai dengan Porter (1994) yang menyatakan bahwa praktek pembelian yang baik yaitu pembelian cenderung menyebar di seluruh perusahaan. Aktivitas pembelian di UMKM Ailani dapat dikategorikan sebagai aktivitas yang sudah efektif. Hal ini sesuai dengan Porter yang menyatakan bahwa praktek pembelian yang baik yaitu pembelian cenderung menyebar di seluruh perusahaan.

b. Pengembangan Teknologi

Berdasarkan perhitungan analisis rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk pengembangan teknologi senilai 0,12. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing sebesar 2,42. Skor yang dihasilkan untuk aktivitas pengembangan teknologi adalah 0,29 yaitu potensi pencipta nilai teknologi yang dimiliki UMKM. Aktivitas pencipta nilai pengembangan teknologi terdiri dari kelengkapan peralatan dan penggunaan mesin produksi. Peralatan yang dimiliki UMKM Ailani jumlahnya sama dan tepat untuk satu kali produksi sehingga jumlah abon yang dihasilkan biasanya tetap. Kondisi kegiatan pengembangan teknologi yang dilakukan oleh UMKM Ailani sudah berjalan dengan baik.

Hal ini dapat dibuktikan dengan penggunaan peralatan bukan tradisional lagi, melainkan yang sudah canggih dan jumlah peralatan pendukung proses produksi sudah memadai. Alasan pihak UMKM melakukan pembelian peralatan yaitu karena ingin meminimalisir pengeluaran biaya produksi, menghemat waktu dan mengantisipasi jika terjadi peningkatan permintaan. Berdasarkan Sari (2011) jumlah peralatan pendukung seharusnya berlebih dari yang dibutuhkan karena akan berpengaruh terhadap kualitas produk yang dihasilkan dan durasi waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi suatu produk. Keberadaan mesin dan peralatan tersebut memudahkan para pekerja untuk melaksanakan kegiatan proses produksi sehingga penanganan produk abon jamur dapat dilakukan secara cepat dan tepat waktu. Peralatan atau mesin yang digunakan oleh UMKM untuk kegiatan proses produksi abon jamur adalah *spinner*, mesin giling, *sealer*, mesin masak, kulkas, dan kompor gas. Aktivitas operasi sudah berjalan efektif karena terjadi peningkatan dan modifikasi mesin dan peralatan yang digunakan. Penggunaan *spinner*, mesin giling, *autoclaf*, *sealer*, mesin masak, kulkas, dan kompor gas sangat membantu dalam proses produksi abon jamur.

c. Manajemen Sumberdaya Manusia

Berdasarkan perhitungan analisi rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk MSDM senilai 0,11. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing sebesar 2,33. Skor yang dihasilkan untuk aktivitas MSDM adalah 0,26 yaitu potensi pencipta nilai MSDM yang dimiliki UMKM. Manajemen sumber daya manusia erat kaitannya dengan tenaga kerja. Aktivitas pencipta nilai manajemen sumber daya manusia dapat dilihat dari perekrutan karyawan dan pemberian kompensasi. Karyawan yang dimiliki oleh UMKM Ailani berasal dari warga sekitar tanpa adanya proses seleksi. Tahapan perekrutan karyawan hanya melalui kenalan yang sudah dipercaya ataupun dari sesama karyawan yang sudah bekerja.

Aktivitas pemberian kompensasi kepada tenaga kerja belum sesuai dengan standar rata-rata. Karyawan mendapatkan tambahan upah dari pihak UMKM jika hasil keuntungan atau laba dari penjualan produk abon jamur bertambah banyak. Karyawan akan diberikan bonus tambahan jika diberi pekerjaan tambahan seperti

menjaga toko atau bekerja melebihi waktu normal. Pemilik usaha memberikan kompensasi sesuai dengan kinerja yang telah dilakukan oleh karyawan. Pendapatan yang diperoleh karyawan dari mengolah jamur tiram termasuk ke dalam kategori minim karena pendapatan tersebut masih sangat tergantung dengan perolehan keuntungan usaha yang dijalankan.

Pelatihan tidak dilakukan perusahaan sehingga masih sering ditemukan kesalahan. Kesalahan umum yang biasanya terjadi pada tahap pemasakan adalah warna kematangan abon jamur yang kurang sesuai. Salah satu faktor penyebabnya adalah jika karyawan kurang teliti, keahlian kurang dan keinginan memasak tidak dari dirinya sendiri. Hal ini berdampak pada saat pengemasan jamur akan terasa berbeda sehingga berpengaruh terhadap warna dan rasa dari abon jamur yang dihasilkan. Pelaksanaan aktivitas MSDM di UMKM Ailani masih belum efektif. Pernyataan tersebut sesuai dengan hasil penelitian dari Rahadian (2016) yang menunjukkan bahwa aktivitas MSDM belum efektif dikarenakan tidak adanya proses seleksi dalam sistem perekrutan karyawan dan pemberian kompensasi masih di bawah standar sehingga dapat diartikan jika hak-hak karyawan belum terpenuhi. Hal ini akan mempengaruhi produktivitas dan prestasi kerja para karyawan dalam menghasilkan laba bagi perusahaan atau UMKM.

d. Infrastruktur Perusahaan

Berdasarkan perhitungan analisis rantai nilai UMKM Ailani pada Tabel 7 diketahui bobot untuk infrastruktur perusahaan senilai 0,09. Nilai kinerja dibandingkan dengan pesaing sebesar 2,17. Skor yang dihasilkan untuk infrastruktur perusahaan adalah 0,20 sebagai potensi pencipta nilai infrastruktur perusahaan yang dimiliki UMKM. Infrastruktur perusahaan tidak selalu mengenai fasilitas fisik yang dimiliki oleh perusahaan. Aktivitas pencipta nilai pada infrastruktur perusahaan meliputi manajemen keuangan dan manajemen umum. Kedua aktivitas tersebut termasuk ke dalam infrastruktur perusahaan karena mendukung keberlangsungan perusahaan dan bukan merupakan aktivitas individual. Sistem keuangan yang diterapkan oleh UMKM Ailani masih dilakukan secara manual, terutama dalam hal pembukuan. Karyawan pada bagian bendahara merekap data keuangan milik UMKM untuk mengetahui

perkembangan usaha yang sedang dijalankan. Keuangan merupakan bagian paling menentukan dalam mengalokasikan dana dengan optimal dimana semua kebutuhan produksi terpenuhi.

Oleh karena itu, pihak UMKM telah melakukan perekapan atau proses pencatatan terhadap pemasukan dan pengeluaran keuangan agar usaha tidak mengalami kerugian perekapan keuangan pada UMKM Ailani meliputi transaksi pembayaran terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan. Biaya yang dimaksud seperti biaya tetap dan biaya variabel, termasuk juga hasil penerimaan atau pendapatan dan keuntungan yang didapatkan UMKM atas penjualan produk abon jamur kepada pelanggan. Pelaksanaan kegiatan pembukuan keuangan belum dilakukan secara rutin dimana kadang satu sampai dua kali dalam sebulan. Pihak UMKM juga tidak membuat neraca penjualan dari produk abon jamur dan jarang melakukan pengawasan terhadap arus kas keuangan. UMKM Aialni belum menerapkan semua fungsi manajemen secara keseluruhan, salah satunya adalah fungsi pengorganisasian. Struktur organisasi pada UMKM ini masih sederhana dan pembagian kerja masing-masing karyawan juga masih kurang jelas. Hal ini dibuktikan dengan adanya karyawan yang bekerja tidak hanya di satu bagian saja, namun juga merangkap di bagian yang lain.

Fungsi manajemen umum perencanaan di UMKM Ailani telah dilaksanakan dengan baik, dimana kegiatan mencakup perencanaan pengadaan bahan baku, pemeliharaan alat dan mesin serta pembelian perlengkapan. Fungsi pelaksanaan pada UMKM ini berupa kegiatan proses produksi abon jamur hingga proses memasarkan produk kepada konsumen. Pelaksanaan proses produksi sudah berjalan efektif dimana meliputi tahap pembuatan produk dan tahap pengemasan. Kegiatan pemasaran produk abon jamur berjalan dengan sistematis dan terstruktur dimana pihak UMKM melakukan berbagai macam bentuk promosi sehingga volume penjualan meningkat. Fungsi pengawasan dilakukan oleh pemilik usaha yang membawahi tenaga kerja dimana tenaga kerja tersebut diberi tugas untuk melaksanakan kegiatan proses produksi abon jamur. Penerapan fungsi pengawasan di UMKM Ailani belum efektif dimana jarang melakukan pemeriksaan pada bagian keuangan dan Pelaksanaan kegiatan pembukuan keuangan belum dilakukan secara rutin.

5.2.3 Pengukuran Kinerja Rantai Nilai

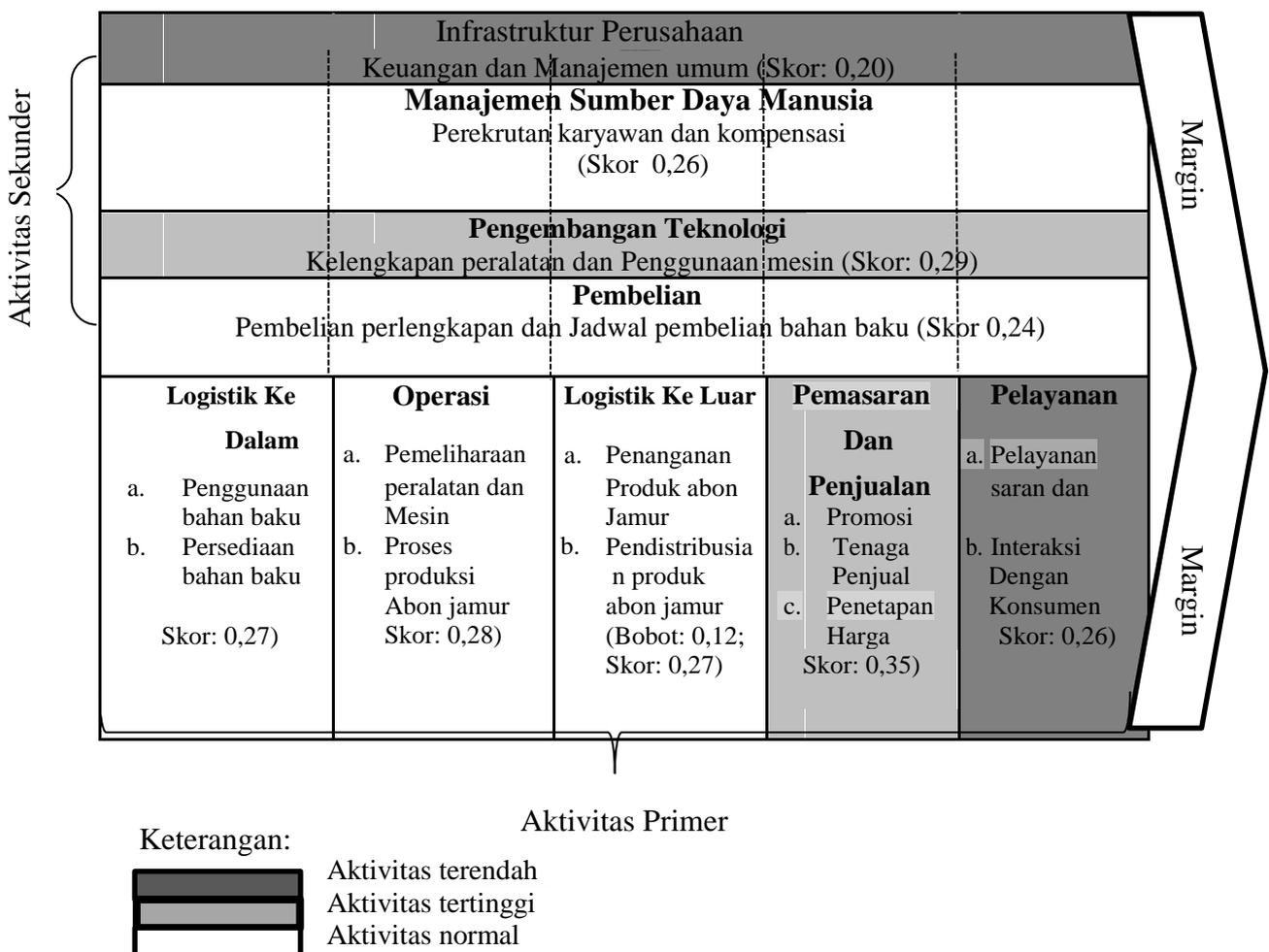
Analisis rantai nilai adalah teknik analisis untuk mengevaluasi aspek lingkungan internal perusahaan yang terdiri dari dua aktivitas yaitu aktivitas primer dan aktivitas sekunder. Hasil dari analisis digunakan untuk menunjukkan aktivitas perusahaan yang telah optimal maupun yang belum optimal sehingga dapat dilakukan perbaikan kinerja, agar terjadi peningkatan keunggulan bersaing perusahaan. Pengisian kuesioner dilakukan oleh pemilik usaha dan karyawan. Berikut rincian perhitungan bobot, nilai dan skor pada Tabel 6.

Tabel 6. Pengukuran Kinerja Rantai Nilai pada UMKM Ailani

No.	Aktivitas	Bobot	Nilai	Skor
Aktivitas Primer				
1	Logistik ke dalam Penggunaan bahan baku Persediaan	0,12	2,23	0,27
2	Operasi Pemeliharaan peralatan Proses produksi	0,11	2,58	0,28
3	Logistik ke luar Penanganan abon jamur Pendistribusian abon jamur	0,12	2,58	0,31
4	Penjualan dan Promosi Promosi Tenaga Penjual Penetapan harga	0,13	2,72	0,35
5	Pelayanan Penanggapan komplain Interaksi dengan konsumen	0,10	2,58	0,26
Aktivitas Sekunder				
6	Pembelian Pembelian perlengkapan Jadwal pembelian bahan baku	0,10	2,42	0,24
7	Pengembangan Teknologi Kelengkapan peralatan Penggunaan mesin	0,12	2,42	0,29
8	MSDM Perekrutan karyawan Kompensasi	0,11	2,33	0,26
9	Infrastruktur Perusahaan Keuangan Manajemen umum	0,09	2,17	0,20
Jumlah		1,00		2,46

Sumber: Data Diolah, 2018

Aktivitas primer yang paling banyak menyumbangkan nilai adalah aktivitas pemasaran dan penjualan dengan skor senilai 0,35. Aktivitas sekunder yang memiliki peran terbesar adalah aktivitas pengembangan teknologi dengan skor senilai 0,29. Aktivitas-aktivitas yang telah unggul ini berpotensi menciptakan nilai bagi UMKM Ailani untuk meningkatkan keunggulan bersaing. Aktivitas primer dengan skor terendah adalah aktivitas pelayanan dengan skor senilai 0,26. Aktivitas sekunder yang memiliki skor terendah adalah aktivitas infrastruktur perusahaan dengan skor senilai 0,20. Aktivitas-aktivitas dengan skor terendah memerlukan perhatian lebih untuk meningkatkan kinerja aktivitas-aktivitas. Skor yang dimiliki oleh masing-masing aktivitas tertinggi dan terendah baik aktivitas primer maupun sekunder maka dapat dilakukan pemetaan. Pemetaan bertujuan untuk menetapkan aktivitas tertinggi dari aktivitas-aktivitas terendah pada Gambar 4 rantai nilai generik yang disebutkan oleh Porter (1994).



Gambar 3. Pemetaan Aktivitas Rantai Nilai Tertinggi dan Terendah

Sumber: Data Primer Diolah (2018)

Garis putus-putus pada gambar menghubungkan antara aktivitas primer dan sekunder saling berpengaruh. Aktivitas pembelian, pengembangan teknologi, dan manajemen sumber daya manusia dapat dihubungkan dengan aktivitas primer yang spesifik untuk mendukung keseluruhan rantai nilai. Aktivitas infrastruktur perusahaan tidak dihubungkan dengan aktivitas primer tetapi mendukung keseluruhan rantai.

Pemetaan rantai nilai menunjukkan bahwa aktivitas primer tertinggi terdapat pada aktivitas pemasaran dan penjualan dengan sub aktivitas promosi, tenaga penjual serta penetapan harga produk. Aktivitas tersebut menghasilkan skor sebanyak 0,35. Sementara itu, aktivitas sekunder tertinggi adalah aktivitas pengembangan teknologi dengan sub aktivitas kelengkapan peralatan dan penggunaan mesin produksi yang dimiliki oleh UMKM Ailani. Perolehan skor pada aktivitas tersebut yaitu sebesar 0,29. Aktivitas-aktivitas yang memiliki nilai terbesar ini perlu diperhatikan kinerjanya karena aktivitas tersebut berpotensi menciptakan nilai bagi UMKM Ailani untuk meningkatkan keunggulan bersaing.

Tingginya perolehan bobot dan skor pada aktivitas primer pemasaran dan penjualan dikarenakan aktivitas tersebut berpengaruh sangat kuat terhadap potensi pencipta nilai. Hal ini dapat dibuktikan dengan strategi pemasaran yang telah dilakukan UMKM sudah sangat beragam mulai dari kegiatan promosi melalui *online* setiap hari melalui media sosial: *Facebook, Instagram, Line, Twitter* dan *WhatsApp*, mengikuti *event* pameran atau penjualan tatap muka secara langsung dengan konsumen, melalui media cetak (koran, brosur), media elektronik (televisi: Laptop Si Unyil), promosi melalui *website* dan pemasaran langsung melalui telepon. Penjualan abon jamur 80% melalui *online* dan sisanya pusat oleh-oleh, beberapa swalayan di kota Malang dan menerima pemesanan di rumah produksi. Penjualan produk abon jamur juga dilakukan di toko oleh-oleh kota Malang. UMKM Ailani telah memasarkan produknya ke berbagai kota-kota besar yang ada di Indonesia, seperti Malang, Aceh, Lampung, Palembang, Kalimantan, Yogyakarta, Jakarta, Bali, Manado, Ambon, Surabaya dan lain-lain.

Tenaga penjual UMKM Ailani sudah memiliki kompetensi tinggi dalam memperkenalkan produk kepada konsumen. UMKM juga telah menetapkan harga produk sesuai dengan kualitas dan manfaat produk serta berdasarkan perhitungan

analisis biaya. Aktivitas pengembangan teknologi menjadi aktivitas sekunder tertinggi disebabkan karena UMKM telah memiliki jumlah peralatan dan mesin yang cukup lengkap dan memadai dengan jumlah sesuai kebutuhan. Keberadaan mesin dan peralatan tersebut memudahkan para pekerja untuk melaksanakan kegiatan proses produksi sehingga penanganan produk olahan jamur tiram dapat dilakukan secara cepat dan tepat waktu. Mesin produksi yang digunakan UMKM Ailani juga dapat beroperasi dengan baik dan penggunaan mesin tersebut bertujuan untuk menjamin mutu dan ke higienisan produk.

Aktivitas primer dengan skor terendah adalah pelayanan dimana memiliki dua sub aktivitas yaitu pelayanan saran dan keluhan serta interaksi dengan konsumen. Aktivitas tersebut menghasilkan skor sebesar 0,26 dikarenakan pihak UMKM Ailani hanya menerapkan saran dan keluhan dari pelanggan pada pesanan produk berikutnya, baik saran mengenai produk maupun pelayanan. Hal ini dilakukan karena setiap kritik dan saran dari konsumen belum tentu dapat diterima oleh pihak UMKM, terutama dilihat dari segi kualitas rasa produk olahan jamur tiram. Ailani juga belum memiliki layanan khusus untuk kritik, saran dan keluhan.

Aktivitas sekunder terendah adalah aktivitas infrastruktur perusahaan dengan skor sebesar 0,20. Aktivitas infrastruktur perusahaan terbagi menjadi dua sub aktivitas yaitu manajemen keuangan dan manajemen umum. Rendahnya kinerja pada aktivitas tersebut dikarenakan pihak UMKM Ailani belum melakukan pencatatan keuangan mengenai pemasukan dan pengeluaran biaya secara rutin. Pelaporan data keuangan dan pembukuan hanya dilakukan satu kali dalam sebulan. Selain itu, sistem keuangan yang diterapkan UMKM Ailani masih secara manual, terutama dalam hal pembukuan. UMKM juga belum menerapkan fungsi manajemen umum secara tepat, salah satunya adalah fungsi pengorganisasian. Organisasi yang dimiliki oleh UMKM Ailani masih sangat sederhana yaitu hanya terdiri dari pemilik usaha yang membawahi karyawan. Pembagian kerja yang belum efektif dimana tidak adanya pemisahan tugas secara rinci yang mengontrol jalannya proses produksi. Hal tersebut akan berdampak pada upah yang diterima oleh tenaga kerja. Penentuan upah pada Ailani dibedakan berdasarkan kedudukan atau jabatan yang dimiliki oleh masing-masing karyawan

dalam struktur organisasi sehingga upah yang diberikan tidak sama rata. Aktivitas-aktivitas dengan skor terendah perlu mendapat perhatian lebih sehingga dapat meningkatkan kinerja dan UMKM mampu bersaing mengalahkan UMKM lainnya.

5.3 Analisis Nilai Tambah Usaha Abon Jamur

Analisis nilai tambah merupakan pertambahan nilai pada suatu produk setelah dilakukan proses pengolahan lebih lanjut. Nilai tambah digunakan untuk melihat seberapa besar nilai yang terdapat pada 1 kg bahan baku. Analisis nilai tambah merupakan alat analisis yang digunakan untuk menjawab tujuan ketiga penelitian yaitu untuk menganalisis nilai tambah pada UMKM Ailani. Usaha abon jamur memberikan nilai tambah terhadap produk dari jamur tiram menjadi abon jamur rasa original. Untuk mengetahui nilai tambah, dilakukan perhitungan analisis nilai tambah menurut metode Hayami. Perhitungan nilai tambah pada kegiatan pembuatan abon jamur dilihat dari besarnya nilai yang terdapat pada satu kilogram jamur tiram. Nilai tambah yang diperoleh dari produksi abon jamur dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Nilai Tambah dalam Satu Kali Proses Produksi Abon UMKM Ailani

No.	Variabel	Nilai	Hasil per kg
Output, Input, dan Harga			
1.	<i>Output</i> atau total produksi abon jamur (kg/proses produksi)	A	13
2.	<i>Input</i> bahan baku abon jamur (kg/proses produksi)	B	30
3.	<i>Input</i> tenaga kerja (HOK/proses produksi)	C	5,20
4.	Faktor konversi	$d = a : b$	0,43
5.	Koefisien tenaga kerja	$e = c : b$	0,17
6.	Harga abon jamur (Rp/kg)	F	275.000
7.	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK/kg)	G	19.671
Penerimaan dan Keuntungan			
8.	Harga <i>input</i> bahan baku (Rp/kg)	H	12.000
9.	Sumbangan <i>input</i> lain (Rp/kg)	I	43.182
10.	Nilai produk abon jamur (4) × (6) (Rp/kg)	$j = d \times f$	117.333
11.	a. Nilai tambah (10) – (8) – (9) (Rp/kg)	$k = j - h - i$	62.152
	b. Rasio nilai tambah [(11) : (10)] %	$l \% = (k : j) \%$	53
12.	a. Pendapatan tenaga kerja (5) × (7) (Rp/kg)	$m = e \times g$	3410
	b. Bagian tenaga kerja (dari nilai tambah) [(12) : (11)] %	$n1 \% = (m : k) \%$	5,5
	c. Bagian tenaga kerja (dari nilai produk) [(12) : (10)] %	$n2 \% = (m : j) \%$	2,9
13.	a. Keuntungan (11a) – (12a) (Rp/kg)	$o = k - m$	58.742
	b. Tingkat keuntungan (dari nilai tambah) [(13) : (11)] %	$p1 = (o : k) \%$	94,5
	c. Tingkat keuntungan (dari nilai produk) [(13) : (10)] %	$p2 = (o : j) \%$	50,1
Balas Jasa untuk Faktor Produksi			
14.	Marjin (10) – (8) (Rp/kg)	$q = j - h$	105.333
	a. Pendapatan tenaga kerja [(12) : (14)] %	$r \% = (m : q) \%$	3,2
	b. Sumbangan <i>input</i> lain [(9) : (14)] %	$s \% = (i : q) \%$	41,0
	c. Keuntungan perusahaan [(13) : (14)] %	$t \% = (o : q) \%$	55,8

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Penjelasan mengenai perhitungan nilai tambah produk “abon *original*” dapat dijabarkan sebagai berikut : besarnya nilai tambah dari kegiatan pembuatan abon jamur diperoleh dari hasil pengurangan biaya bahan baku jamur tiram dikurangi sumbangan *input* lain terhadap nilai *output*. Selain untuk mengetahui besarnya nilai tambah, dapat mengetahui juga besarnya pendapatan tenaga kerja dan keuntungan. Berdasarkan Tabel 7 dapat diketahui bahwa penggunaan bahan baku jamur dalam proses pembuatan abon jamur di UMKM Ailani adalah 30 kg/proses produksi. Bahan baku 30 kg mampu menghasilkan 13 kg/proses produksi dengan dikemas per kemasan seberat 80 gram. Nilai faktor konversi

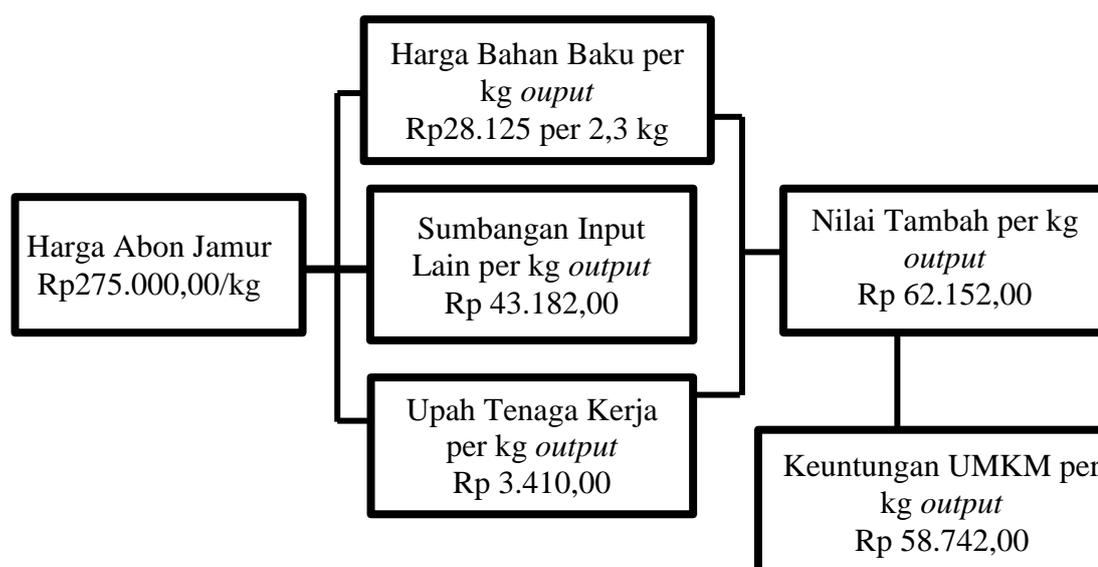
yaitu perbandingan antara *output* dengan *input* menunjukkan bahwa setiap penggunaan satu kilogram jamur tiram mampu menghasilkan 0,43 kilogram abon jamur. Proses pengolahan jamur tiram menjadi abon jamur membutuhkan 5,20 HOK dalam satu kali proses produksi.

Besarnya nilai koefisien tenaga kerja pada proses produksi abon jamur adalah 0,17 HOK/kg bahan baku. Besarnya upah tenaga kerja per HOK per kg rata-rata yaitu Rp 19.671,00 sedangkan besarnya pendapatan tenaga kerja yang diterima dari hasil kali antara koefisien tenaga kerja dengan upah rata-rata tenaga kerja adalah Rp 3.410,00 per kilogram jamur tiram, dengan pangsa pasar tenaga kerja sebesar 5,5 % dari nilai tambah dan 2,9 % dari nilai produk. Hal ini berarti setiap kenaikan 1 kg jamur tiram akan menambah upah tenaga kerja sebesar 3.410,00/kg. Harga abon jamur yaitu Rp275.000,00/kg, sehingga nilai *output* yang dihasilkan adalah Rp 62.152 /kg. Harga bahan baku abon jamur yaitu berupa jamur tiram sebesar Rp12.000,00/kg dengan sumbangan *input* lain sebesar 43.182,00/kg. Sumbangan *input* lain dihitung berdasarkan total biaya yang dikeluarkan untuk produksi abon jamur kecuali biaya bahan baku utama dan upah tenaga kerja per kilogram jamur tiram. Hasil perhitungan nilai tambah yang diperoleh dari pengolahan jamur tiram menjadi abon jamur menunjukkan nilai sebesar Rp62.152,00/kg. Nilai tambah diperoleh dari pengurangan nilai *output* per kilogram dengan sumbangan *input* lain per kilogram dan harga bahan baku per kilogram. Rasio nilai tambah yang didapatkan yaitu sebesar 53%. Rasio nilai tambah yaitu perbandingan antara nilai tambah dengan nilai *output*. Berdasarkan perhitungan tersebut berarti setiap kenaikan 1 kilogram jamur akan menambah nilai tambah sebesar Rp 62.152,00/kg.

Menurut Hubeis (2009), rasio nilai tambah dapat digolongkan menjadi tiga kelas, yaitu rasio nilai tambah < 15% dapat dikatakan memiliki nilai tambah rendah, rasio antara 15-40% memiliki nilai tambah sedang dan rasio > 40% memiliki nilai tambah tinggi. Produk abon jamur UMKM Ailani memiliki rasio 53 %, sehingga dapat dikatakan bahwa abon jamur memiliki nilai tambah yang tinggi. Perhitungan nilai tambah pada UMKM Ailani bertujuan untuk mengetahui besarnya nilai tambah dalam satu kilogram jamur tiram setelah diolah menjadi abon jamur. Pada Tabel 7 juga dapat diketahui keuntungan yang didapatkan dari

abon jamur adalah Rp 58.742,00 /kg dengan tingkat keuntungan dari nilai tambah 94,5 % serta 50,1 % dari nilai produk. Hal ini berarti bahwa setiap kenaikan 1 kilogram jamur tiram akan menambah keuntungan perusahaan sebesar Rp 62.152,00/kg. Besarnya keuntungan dipengaruhi oleh nilai tambah yang dihasilkan dan upah yang diterima oleh tenaga kerja. Perhitungan nilai tambah juga menghitung margin, persentase pendapatan tenaga kerja, persentase sumbangan input lain dan persentase keuntungan UMKM.

Besarnya margin yang didapatkan pada perhitungan nilai tambah abon jamur sebesar Rp105.333. Margin didistribusikan kepada pendapatan tenaga kerja, sumbangan input lain dan keuntungan UMKM. Besarnya distribusi margin untuk pendapatan tenaga kerja sebesar 3,2 %, sumbangan input lain sebesar 41,0% dan keuntungan UMKM sebesar 55,8%. Margin yang didistribusikan untuk keuntungan UMKM merupakan bagian terbesar jika dibandingkan dengan pendapatan tenaga kerja dan sumbangan input lain. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan produksi abon jamur yang dilakukan oleh abon jamur telah mencapai tingkat keuntungan usaha. Distribusi margin terbesar kedua adalah sumbangan input lain, besarnya margin ini disebabkan masih banyaknya alokasi biaya yang digunakan untuk sumbangan input lain, sedangkan distribusi margin terkecil adalah upah tenaga kerja. Berikut alur nilai tambah abon jamur dapat dilihat pada Skema 2.



Skema 1. Alur Nilai Tambah Abon Jamur di UMKM Ailani

Berdasarkan Skema 2 menunjukkan bahwa dari harga abon jamur sebesar Rp275.000,00 per kilogram terdiri dari harga bahan baku sebesar Rp 28.125,00/kg dan sumbangan *input* lain sebesar Rp 43.182,00/kg sehingga memiliki nilai tambah sebesar 62.152,00/kg. Nilai tambah terdiri dari nilai untuk tenaga kerja dan nilai untuk perusahaan. Nilai tambah untuk tenaga kerja yaitu sebesar Rp 3.410,00/kg dimana dapat diartikan bahwa setiap kenaikan 1 kilogram jamur tiram akan menambah upah tenaga kerja sebesar Rp 3.410,00/kg. Nilai tambah untuk keuntungan yaitu sebesar 58.742,00/kg. Hal ini berarti setiap kenaikan 1 kilogram jamur tiram akan menambah keuntungan perusahaan sebesar 58.742,00/kg. Keseluruhan hasil perhitungan nilai tambah di atas menunjukkan bahwa tingkat keuntungan yang diperoleh UMKM Ailani (dalam persen) tinggi. Perhitungan nilai tambah produk abon jamur UMKM Ailani memiliki rasio nilai tambah 53%. Nilai tambah produk termasuk kategori tinggi karena memiliki presentase lebih dari 40%. Hal ini menunjukkan kesesuaian hasil penelitian dengan hipotesis yaitu produk abon jamur UMKM Ailani menghasilkan nilai tambah yang tinggi. Nilai tambah yang tinggi menjadi tolak ukur dalam pengembangan usaha. Apabila produk mempunyai nilai tambah tinggi artinya produk layak untuk dikembangkan, UMKM dapat berperan dalam memberikan pendapatan bagi pekerjanya dan perolehan keuntungan bagi pengusaha.