**ARTIKEL ILMIAH**

**ANALISIS KEUNTUNGAN DAN PEMASARAN PRODUK OLAHAN BERBASIS REMPAH-REMPAH PADA UD ARUM DAUN**

****

**Oleh**

**DIAN HASANAH**

**C1G014049**

**FAKULTAS PERTANIAN**

**UNIVERSITAS MATARAM**

**2018**

**ANALISIS KEUNTUNGAN DAN PEMASARAN PRODUK OLAHAN BERBASIS REMPAH-REMPAH PADA UD ARUM DAUN**

***THE ANALYSIS OF PROFIT AND MARKETING FOR PROCESSED PRODUCTS IS BASED ON SPICES IN UD ARUM DAUN***

Dian Hasanah¹, Sri Supartiningsih², Rosmilawati²

1. **Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Mataram**
2. **Dosen Fakultas Pertanian Universitas Mataram**

**ABSTRAK**

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui keuntungan, kelayakan usaha, strategi pemasaranyang digunakan dan kendala yang dihadapi pemilik usaha UD Arum Daun dalam memproduksi produk olahan berbasis rempah-rempah. Penelitian ini menggunakan teknik wawancara mendalam dan pengumpulan dokumen. Unit analisis dalam penelitian ini adalah UD Arum Daun yang merupakan usaha yang memproduksi olahan rempah-rempah di Kota Mataram. Hasil penelitian menunjukkan: 1) Biaya yang dikeluarkan oleh UD Arum Daun adalah Rp1.921.543 per satu kali proses produksi, Rp 7.636.174 dalam sebulan dan keuntungan yang diperoleh oleh UD Arum Daun adalah Rp578.457 per satu kali proses produksi, Rp2.313.826 dalam sebulan untuk produk minuman serbat; 2) Usaha olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun yaitu minuman serbat layak diusahakan karena R/C ratio 1,3 yaitu lebih besar dari 1; 3) Strategi pemasaran yang digunakan antara lain: a) Strategi produk yang dilakukan oleh UD Arum Daun yaitu menggunakan brand label dan deskriptif label b) Strategi harga pemilik usaha memberikan harga diatas harga pesaing.. c) Strategi distribusi UD Arum Daun menggunakan 2 saluran distribusi dan memberikan pelayanan kepada konsumen. d) Strategi promosi pemilik usaha menggunakan *personal selling*, membagikan brosur dan menjual melalui media online; 4) Kendala atau hambatan yang dihadapi oleh pengusaha olahan rempah-rempah UD Arum Daun adalah tingginya harga bahan baku dan masih kurangnya lokasi pemasaran produk;

Kata kunci : minuman serbat, keuntungan, strategi pemasaran

***ABSTRACT***

*The purpose of this research is to know the profit, business feasibility, the using of marketing strategy and some problems exists for the owner UD Arum Daun in producing processed product that is based on spices. The technique of this research is in-depth interview techniques and document collection. The unit of analysis in this research is UD Arum Daun which is a business that produces spices in Mataram City.*

*The results of research showed: 1) The outcome profit by UD Arum Daun is IDR 1.921.543 for one time production process, and Rp 7,636,174 is for a month and the profit by UD Arum Daun is Rp 578.457 for one time production process, Rp 2.313.826 is for sherbet beverage products in a month; 2) Spices processed business in UD Arum Daun is decent sherbet beverage because it is R / C ratio 1,3 is greater than 1; 3) The marketing strategy that is used in this business namely: a) Product strategy is conducted by UD Arum Daun that uses brand and descriptive labels b) Price strategy is a price that is above competitor price c) UD Arum Daun distribution strategy uses 2 distribution and provides services for consumers. d) The promoting strategies by the owner use personal selling, distribute brochures and sell through online media; 4) The problems or obstacles are faced by the business of spices UD Arum Daun is the high price of materials and it is still the lack of product marketing location;*

*Keywords: serbat beverage, profit, marketing strategy*

**PENDAHULUAN**

Rempah-rempah merupakan tumbuhan yang mempunyai rasa dan aroma yang sangat kuat. Rempah-rempah sering digunakan sebagai bumbu, pengawet makanan bahkan dijadikan obat-obatan. Sejak zaman dahulu, rempah-rempah lebih sering dijadikan obat-obatan karena rempah-rempah mengandung bahan alami yang biasanya sangat efektif untuk menangani masalah kesehatan. (Soediarto dkk : 1978)

Hampir seluruh wilayah di Indonesia mampu ditanami rempah-rempah, tidak terkecuali Nusa Tenggara Barat (NTB). NTB merupakan salah satu provinsi yang ada di Indonesia dengan keadaan geografis yang cocok untuk ditanami rempah. Berdasarkan data dari Dinas Pertanian dan Perkebunan tahun 2016 produksi rempah-rempah di NTB antara lain produksi jahe sebanyak 388,38 ton, cengkeh 161,16 ton, lada 0,81 ton dan kunyit 632,58 ton.

Selain digunakan sebagai bumbu masakan dan obat-obatan, rempah-rempah juga bisa dijadikan minuman hangat dan berkhasiat. Indonesia memiliki minuman khas yang terbuat dari rempah-rempah yang terkenal memiliki banyak khasiat yaitu serbat. Serbat merupakan minuman hangat yang bahan baku utamanya adalah rempah-rempah. Salah satu usaha yang bergerak dibidang pertanian yang memproduksi minuman dari olahan rempah-rempah adalah UD Arum Daun. UD Arum Daun merupakan salah satu usaha yang ada di kota Mataram yang mengolah rempah-rempah menjadi minuman serbat yang modern dan praktis. Namun, usaha pengolahan rempah yang dibuat oleh UD Arum Daun ini merupakan usaha yang tergolong usaha baru. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian tentang Analisis Ekonomi dan Pemasaran Produk Olahan Berbasis Rempah-Rempah Pada UD Arum Daun dengan tujuan (1) mengetahui besar biaya dan keuntungan produk olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun, (2) mengetahui kelayakan usaha dari produk olahan berbasis rempah-rempah pada UD Arum Daun, (3) mengetahui strategi pemasaran (*product, price, place, promotion*) dari produk olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun, (4) mengetahui hambatan yang dihadapi UD Arum Daun dalam memasarkan produk olahan rempah-rempah tersebut.

**METODE PENELITIAN**

Metode penelitian ini adalah deskriptif dengan unit analisis UD Arum Daun Abian Tubuh, Mataram, teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara dan pengumpulan dokumen. Jenis data yang digunakan data kualitatif dan kuantitatif, sumber data yang digunakan primer dan sekunder.

*Analisis Data*

Untuk mengetahui keuntungan dari usaha olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun, maka dapat menggunakan rumus sebagai berikut

Keterangan : = Keuntungan

**TR** = Total Penerimaan

**TC** = Total Biaya.

Untuk mengetahui kelayakan dari usaha olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun, maka menggunakan rumus sebagai berikut :

**E = R / C**

Keterangan :  **E** = Efisiensi

**R** = Revenue / Penerimaan

**C** = Cost / Biaya.

Kriteria keputusan :

1. R/C >1, maka usaha olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun efisien.
2. R/C=1 ,maka usaha olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun berada pada kondisi *Break Even Point*.
3. R/C< 1, maka usaha olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun tidak efisien / rugi.

Untuk mengetahui strategi marketing mix maka digunakan analisis deskriptif.

1. Analisis strategi produk untuk mengetahui produk andalan UD Arum Daun dan bagaimana cara mempertahankannya menggunakan analisis deskriptif.
2. Analisis strategi harga bagaimana UD Arum Daun menentukan harga untuk
3. Analisis strategi tempat / distribusi lokasi yang dipilih UD Arum Daun untuk memasarkan produk olahan rempah-rempah menggunakan analisis deskriptif.
4. Analisis strategi promosi apa saja yang dilakukan UD Arum Daun untuk meningkatkan penjualan produknya dan bagaimana cara UD Arum Daun berkomunikasi dengan calon konsumen melalui promosi menggunakan analisis deskriptif.

Untuk mengetahui hambatan / kendala yang dihadapi pemilik usaha olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun dapat menggunakan analisis deskriptif.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

***Karakteristik Pemilik Usaha***

Umur pemilik UD Arum Daun Bapak Muslahudin adalah 45 tahun. Responden merupakan lulusan SMA (Sekolah Menengah Atas), jumlah tanggungan keluarganya adalah 4 orang yaitu 1 istri dan 3 orang anak yang masih sekolah. Pengalaman usaha pemilik UD Arum Daun yaitu sudah 7 tahun dimulai pada tahun 2011 pemilik UD Arum Daun memulai usahanya dengan memproduksi olahan dari kacang-kacangan dan baru 2 tahun terakhir memproduksi olahan dari rempah-rempah yaitu minuman serbat. Dalam memproduksi minuman serbat UD Arum Daun menggunakan 6 tenaga kerja, yaitu 3 tenaga kerja dalam keluarga dan 3 tenaga kerja luar keluarga.

***1). Analisis Keuntungan Produk Olahan Rempah-Rempah pada UD Arum Daun***

***Biaya variabel***

1. Biaya bahan baku dan bahan penolong

Biaya bahan baku dan bahan penolong yang dikeluarkan oleh UD Arum Daun untuk satu kali proses produksi minuman serbat adalah Rp1.556.000. dan sebesar Rp6.224.000 dalam sebulan.

1. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh UD Arum Daun untuk satu kali proses produksi minuman serbat adalah Rp 272.000 dan sebesar Rp 1.088.000 dalam sebulan.

1. Biaya lain-lain

Biaya lain-lain yang dimaksud dalam penelitian ini adalah biaya transportasi, biaya listrik dan air yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi minuman serbat adalah Rp77.500 dan sebesar Rp310.000 dala sebulan.

*Biaya Tetap*

Biaya tetap yang di maksud dalam penelitian ini yaitu biaya penyusutan peralatan dan biaya pajak bangunan yang di keluarkan dalam satu kali proses produksi yaitu sebesar Rp16.043.

*Produksi dan Nilai Produksi*

Jumlah produksi minuman serbat UD Arum Daun dalam satu kali proses produksi adalah 12,5 kg atau 100 kotak dan sebanyak 50 kg atau 400 kotak dalam sebulan.

Tabel 1. Keuntungan Usaha Minuman Serbat pada UD Arum Daun Tahun 2018

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| No | Rincian | | Satuan | | Total (Rp/PP) | Total (Rp/Bulan) |
| 1 | Biaya produksi | |  | |  |  |
| A | Biaya variabel: | |  | |
|  | Bahan baku dan penolong | | Rp | | 1.556.000 | 6.224.000 |
|  | Biaya Tenaga Kerja | | Rp | | 272.000 | 1.088.000 |
|  | Biaya lain-lain | | Rp | | 77.500 | 310.000 |
| Jumlah | | | Rp | | 1.905.500 | 7.622.000 |
| B | Biaya tetap | |  | |  |  |
|  | Penyusutan alat  Pajak bumi dan bangunan | | Rp  Rp | | 9.793  6.250 | 39.174  25.000 |
| Total (A+B) | | |  | | 1.921.543 | 7.686.174 |
| 2 | Produksi | | Kotak | | 100 | 400 |
| 3 | Harga | | Rp | | 25.000 | 25.000 |
| 4 | Nilai produksi/Penerimaan | | Rp | | 2.500.000 | 10.000.000 |
| 5 | Keuntungan (4-1) | Rp | | 578.457 | | 2.313.826 |

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa jumlah keuntungan yang diterima pemilik usaha dari produk olahan rempah-rempah yaitu sebesar Rp578.457 per proses produksi. Sedangkan dalam sebulan UD Arum Daun memperoleh keuntungan sebesar Rp2.313.826/bulan.

*R/C Ratio Minuman Serbat*

Nilai R/C ratio dari produk olahan rempah-rempah pada UD Arum Daun yaitu lebih dari 1 yang artinya layak untuk diusahakan. Nilai R/C ratio untuk produk minuman serbat yaitu sebesar 1,3 artinya bahwa setiap Rp. 100,- dari biaya yang dikeluarkan untuk produk minuman serbat maka akan diperoleh penerimaan sebesar Rp130,-

***2). Strategi Pemasaran (Marketing Mix)***

***a. Produk (Product)***

*Merek*

Produk minuman serbat yang dihasilkan oleh UD Arum Daun memiliki merek yaitu minuman herbal berkhasiat.

*Label*

Produk sudah memiliki label sendiri, sudah ada label izin dari Dinas Kesehatan (P-IRT), label halal dari MUI, label dari BPOM, komposisi tertera pada kotak kemasan, terdapat masa kadaluarsa produk sekitar 6 bulan, petunjuk cara menyajikan produk, manfaat dari mengkonsumsi produk dan sudah memilik cap halal yang tertera pada kemasan

*Kemasan*

Kemasan yang di gunakan yaitu plastik alumunium yang sudah sesuai dengan Undang-Undang tentang kemasan yang baik. Kotak yang digunakan sudah menampilkan semua label yang dibutuhkan dan mencantumkan berat dari produk.

***b. Harga (Price)***

*Penentuan Harga*

Harga minuman serbat ditentukan berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan. Untuk harga minuman serbat dengan berat 125 gram per kotak dijual berkisar Rp25.000/kotak. Harga tersebut ditentukan berdasarkan perhitungan biaya produksi yang dikeluarkan untuk 1 kotak produk minuman serbat. Kisaran biaya untuk 1 kotak minuman serbat adalah Rp19.215 sehingga pemlik usaha menentukan harga 20% dari setiap produk.

*Potongan Harga*

UD Arum Daun memberikan potongan harga terhadap pembeli yang datang langsung ke lokasi usaha dan membeli dalam jumlah banyak. Harga khusus yang diberikan produsen berkisar Rp22.000/kotak.

*Waktu dan Syarat Pembayaran*

Sistem pembayaran yang dilakukan pedagang/pelanggan yaitu dengan tunai dan waktu pembayarannya bagi pelanggan tetap.

***c. Distribusi (Place)***

*Saluran Distribusi*

Berdasarkan hasil penelitian pada produk olahan rempah-rempah UD Arum Daun diperoleh informasi bahwa saluran distribusi yang digunakan ada dua saluran yaitu dari produsen ke konsumen lansung, dan saluran kedua dari produsen ke toko-toko besar dan kemudian ke konsumen akhir.

*Pangsa Pasar*

Pangsa pasar produk olahan rempah-rempah UD Arum Daun berada di sekitar Pulau Lombok, diantaranya yaitu toko oleh-oleh, dan toko besar/supermarket.

*Persediaan (Stok*)

UD Arum Daun memproduksi 100 kotak dan menjual 90 kotak per sekali proses produksi dan 10 kotak menjadi stok di lokasi usaha.

*Pelayanan*

Pelayanan yang diberikan oleh UD Arum Daun adalah ketika ada pesanan pemilik usaha langsung melakukan pengemasan dengan menggunakan kardus sesuai dengan jumlah pesanan dan mengantarkannya langsung ke tempat penjual/pedagang.

1. ***Promosi (Promotion)***

Promosi yang dilakukan oleh UD Arum Daun untuk produk olahan rempah-rempahnya dari awal usaha sampai sekarang yaitu *personal selling* atau dari mulut ke mulut. UD Arum Daun sering mengikuti/mendatangi pameran-pameran produk yang dihasilkan oleh pengusaha di Kota Mataram dan selalu menyediakan brosur-brosur untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat. Selain itu UD Arum Daun juga telah memasarkan produknya melalui situs *isontb.com.*

***3). Hambatan yang di Hadapi UD Arum Daun dalam Memproduksi Minuman Serbat***

a.Bahan baku yang digunakan oleh UD Arum Daun merupakan bahan hasil pertanian yang mudah rusak.

b***.*** Harga bahan baku gula merah, karena UD Arum Daun tidak memiliki alat untuk mengolah gula merah padat menjadi gula semut dalam bentuk bubuk, oleh sebab itu pemilik usaha mengeluarkan biaya yang tinggi untuk pembelian gula semut yaitu untuk setiap 1 Kg gula semut dengan harga Rp 55.000.

c***.*** Kurangnya lokasi usaha sehingga konsumen masih susah mendapatkan produk tersebut.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

***Kesimpulan***

1. Dari hasil analisis ekonomi pada usaha olahan rempah-repah UD Arum Daun seperti biaya, keuntungan dan kelayakan usaha diperoleh:
2. Total biaya yang dikeluarkan untuk produksi minuman serbat adalah Rp1.921.543 per satu kali proses produksi atau Rp 7.636.174 dalam sebulan.
3. Keuntungan yang diperoleh dalam usaha olahan rempah-rempah minuman serbat di UD Arum Daun adalah Rp578.457 per satu kali proses produksi atau Rp2.313.826 dalam sebulan.
4. Usaha pengolahan minuman serbat layak untuk diusahakan karena nilai R/C ratio lebih besar dari 1.
5. Srategi pemasaran *(marketing mix)* diketahui UD Arum Daun memilik empat hal yang penting yaitu produk, harga, distribusi dan promosi sebagai berikut:
6. Strategi produk yang dilakukan oleh UD Arum Daun yaitu menggunakan brand label yaitu mempunyai merek dan deskriptif label yaitu memiliki label halal, BPOM, P-IRT dan manfaat mengkonsumsi produk.
7. Strategi harga pemilik usaha memberikan harga diatas harga pesaing.
8. Strategi distribusi UD Arum Daun menggunakan 2 saluran distribusi dan memberikan pelayanan kepada konsumen.
9. Strategi promosi pemilik usaha menggunakan *personal selling*, membagikan brosur dan memasarkan melalui media online.
10. Kendala atau hambatan yang dihadapi oleh pengusaha olahan rempah-rempah UD Arum Daun adalah bahan baku yang mudah rusak dan masih kurangnya lokasi pemasaran produk.

***Saran***

Berdasarkan pada hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Pemilik diharapkan berinovasi dengan membuat varian baru untuk produk olahan rempah-rempah agar produk yang dihasilkan beragam.
2. Pemilik diharapkan bersedia untuk memperluas area pemasaran seperti menambah toko-toko tempat pemasaran agar produk olahan rempah-rempah mudah didapatkan oleh konsumen.
3. Pemilik diharapkan bersedia meningkatkan promosi, tidak hanya melalui *personal selling* dan membagikan brosur-brosur tetapi membuat iklan dan menambah situs penjualan melalui media online.

**DAFTAR PUSTAKA**

Anindita, R.2004. *Pemasaran Hasil Pertanian*.Papyrus. Surabaya.

Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan.2017. Perkembangan Ekspor dan Impor Tanaman Rempah-Rempah di Indonesia.

Badan Pusat Statistik NTB. 2017. NTB dalam Angka. Mataram: Kantor Perwakilan BPS NTB Mataram.