

ANALISIS PENDAPATAN DAN NILAI TAMBAH SERTA STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI KACANG OVEN PADA CV. TDS MITRA GARUDA DI KABUPATEN JEMBER

[ANALYSIS OF INCOME AND VALUE ADDED AND AGRO-INDUSTRY DEVELOPMENT STRATEGY NUTS ROASTED AT CV. TDS MITRA GARUDA IN JEMBER]

Khusna Ismiya Yanuasari¹⁾, Rudi Hartadi²⁾ dan Sugeng Raharto²⁾

¹⁾ Fakultas Pertanian, Universitas Jember

email: khusna64@yahoo.com

ABSTRAK

Agroindustri kacang panggang adalah agroindustri pertama di Jember. CV. TDS Mitra Garuda pengolah kacang panggang pertama yang telah terdaftar di Departemen Perindustrian dan Perdagangan Jember. Sayangnya, agroindustri memiliki beberapa masalah: (1) harga kacang yang berfluktuasi tergantung pada harga pasar (2) keterbatasan dan kelemahan dalam penanganan pasca panen, pengolahan dan pemasaran kacang (3) kegiatan usaha yang masih sederhana dan teknologi yang telah digunakan adalah semi modern dan (4) kurangnya perhatian dari pemerintah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan, efisiensi biaya, nilai tambah, dan strategi kacang pengembangan bisnis agroindustri kacang panggang dari CV. TDS Mitra Garuda. Memilih lokasi penelitian ditentukan dengan metode purposive di CV. TDS Mitra Garuda. Itu menggunakan metode penelitian deskriptif dan analitik. Metode pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan purposive sampling. Alat analisis analisis pendapatan digunakan, analisis rasio R / C, tambah analisis nilai, dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan: (1) rata-rata pendapatan di kacang tanah panggang dari CV. TDS Mitra Garuda adalah menguntungkan (2) Penggunaan rata-rata biaya produksi yang efisien (3) kacang Agroindustri kacang tanah panggang CV. TDS Mitra Garuda mampu memberikan nilai tambah yang positif dalam bentuk kacang olahan panggang (4) agroindustri kacang tanah panggang dari CV. TDS Mitra Garuda terletak di White Lokasi sehingga strategi yang harus diterapkan adalah strategi S-O yang berarti untuk mencapai peluang pasar dengan meningkatkan kapasitas produksi, dan memanfaatkan merek produk untuk memenangkan kepercayaan dari konsumen dan memperluas pemasaran wilayah kacang tanah panggang.

Kata kunci: Efisiensi, Pendapatan, kacang tanah panggang, Pengembangan Strategi, Nilai Tambah

ABSTRACT

Agroindustri of nut roasted is the first agroindustry in Jember. CV. TDS Mitra Garuda the first agronut roasted which has enrolled in the Department of Industry and Trade Jember. Unfortunately, the agroindustry has some problems: (1) the price of peanuts which fluctuate depending on the market price (2) the limitations and weaknesses in post harvest handling, processing and marketing of peanuts (3) business activities are still simple and the technologies that have used are semimodern and (4) lack of attention from the administrative government. This research aims to know the income, cost efficiency, value added, and strategy of nut roasted agroindustry business development of CV. TDS Mitra Garuda. Selecting research site was determined by purposive method in CV. TDS Mitra Garuda. It was using descriptive and analitic research method. The sampling method was done by using purposive sampling. Analysis tools used analysis of income, analysis of R / C ratio, added value analysis, and SWOT analysis. The results showed: (1) Average revenue in the agro nut roasted of CV. TDS Mitra Garuda was favorable (2) The use of the cost average production was efficient (3) Agroindustry nut roasted CV. TDS Mitra Garuda was able to provide a positive added value in the form of processed nuts roasted (4) The agro-industry of nut roasted of CV. TDS Mitra Garuda is located in White Area so the strategy that should be applied was S-O strategies which means to achieve market opportunities by increasing production capacity, and utilizing brand products to win the trust of consumers and expand the region marketing of the nut roasted.

Keywords : Efficiency, Income, Nut Roasted, Strategy Development, Value Added.

PENDAHULUAN

Kebutuhan kacang tanah sebagai salah satu produk pertanian tanaman pangan mengalami peningkatan sejalan dengan bertambahnya jumlah penduduk. Produk kacang tanah sebagai bahan olahan pangan berpotensi dan berperan dalam menumbuh kembangkan industri kecil menengah. Berkembangnya industri pangan berbahan baku kacang tanah membuka peluang kesempatan kerja dimulai dari proses budidaya, panen, industri pengolahan, transportasi, sampai pada pasar. Agar produksi kacang tanah dan olahannya mampu bersaing di pasaran, maka mutu kacang tanah dan olahannya masih harus ditingkatkan. Oleh karena itu, perlu dilakukan pembinaan dan pengembangan mulai dari budidaya hingga penanganan pascapanen (Kementerian Pertanian, 2013).

Tanaman kacang tanah termasuk tanaman kacang-kacangan yang berpotensi untuk dikembangkan karena memiliki nilai ekonomi cukup tinggi dan peluang pasar dalam negeri yang cukup besar. Kacang tanah ini bersifat musiman dan mudah busuk apabila disimpan terlalu lama, sedangkan konsumsinya terjadi setiap saat sepanjang tahun. Oleh karena itu, komoditas kacang tanah ini perlu disimpan melalui pengolahan agar tersedia setiap saat dan memenuhi permintaan masyarakat (Sudiyono, 2003). Menurut Purnomo (2007) semakin meningkatnya permintaan pasar terhadap produk olahan kacang sebagai produk makanan ringan menandakan adanya peluang pasar yang menjanjikan dan prospek pengembangan produk kacang yang cerah untuk ke depannya. Tujuan dari pengolahan kacang tanah adalah meningkatkan kualitas dan pendapatan. Bila pengolahan hasil dilakukan, maka banyak tenaga kerja yang diserap. Dengan keterampilan mengolah hasil, maka terjadi peningkatan nilai tambah sehingga akan memperoleh pendapatan yang lebih besar.

Kabupaten Jember merupakan salah satu kabupaten yang berpotensi untuk mengembangkan kacang tanah. Hal ini dikarenakan jumlah produksi kacang tanah yang mengalami peningkatan pada tiga tahun terakhir, yaitu pada tahun 2011 hingga tahun 2013. Agroindustri berbahan baku kacang tanah yang pertama diusahakan di Kabupaten Jember adalah agroindustri kacang oven. Namun terdapat beberapa hambatan menyangkut pengembangan agroindustri olahan kacang tanah yang ada di Kabupaten Jember yaitu (1) Persaingan antara agroindustri berskala kecil dengan perusahaan besar yang telah lama menguasai pasar, dan (2) Prasarana dan sarana produksi yang kurang mendukung dan memadai.

Salah satu agroindustri yang bergerak dalam pengolahan kacang tanah di Kabupaten Jember yang menarik untuk diteliti adalah CV. TDS Mitra Garuda di Desa Glagah Wero, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember. Adapun kendala yang dihadapi oleh CV. TDS Mitra Garuda dalam pengembangan agroindustri kacang oven adalah (1) peningkatan harga bahan baku kacang tanah, dimana peningkatan harga bahan baku ini sulit dikendalikan oleh pemilik agroindustri. Hal ini

menyebabkan pemilik harus pandai untuk mengatur keuangan terutama biaya pembelian kacang tanah dan biaya produksi (2) kelemahan dan keterbatasan agroindustri dalam penanganan pasca panen, dikarenakan fokus dari agroindustri yang belum sepenuhnya kepada proses pengolahan kacang oven karena agroindustri juga berperan sebagai supplier kacang tanah ke Garuda dan Dua Kelinci (3) kegiatan usaha bersifat sederhana dan teknologi yang digunakan masih semi modern dan (4) kurangnya perhatian dari pemerintah.

Ketersediaan bahan baku (kacang tanah) yang bersifat musiman dan kualitas dari kacang oven yang dihasilkan juga sangat mempengaruhi kontinuitas dari agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda, sehingga perlu dilakukan berbagai upaya dan strategi untuk mengembangkan agroindustri ini agar mampu untuk terus berproduksi dan bersaing di pasaran. Berdasarkan pada latar belakang permasalahan tersebut maka diperlukan kajian sebagai bahan pertimbangan untuk perkembangan usaha agroindustri kacang oven di masa datang. Oleh karena itu, penelitian yang dilakukan bertujuan untuk mengetahui (1) Pendapatan pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda tahun 2014; (2) Efisiensi biaya produksi pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda tahun 2014; (3) Nilai tambah produk kacang oven pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda; (4) Strategi pengembangan yang dapat dirancang pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda.

METODE PENELITIAN

Penentuan daerah penelitian dilakukan dengan sengaja (*purposive method*). Daerah yang dipilih untuk penelitian yaitu agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda. Dasar pertimbangan pemilihan daerah adalah karena CV. TDS Mitra Garuda merupakan agroindustri pertama yang memproduksi kacang oven secara kontinyu dengan jumlah produksi paling tinggi di Kabupaten Jember, kacang oven dari CV. TDS Mitra Garuda telah diekspor ke luar Jember, dan ketersediaan data menjadikan agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda sebagai lokasi penelitian.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan analitik. Menurut Nazir (2005) bahwa tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta, sifat serta hubungan yang diselidiki. Sedangkan metode analitis untuk menguji hipotesis-hipotesis dan mengadakan interpretasi tentang hipotesis-hipotesis. Metode pengambilan sampel penelitian dengan menggunakan metode *purposive sampling* menggunakan key informan sebanyak 7 orang yang diambil dari ketiga Kelompok tani. Menurut Sugiono (2010), *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu.

Metode pengumpulan data menggunakan data primer. Menurut Teguh (2001) bahwa data primer adalah data yang dikumpulkan secara khusus dimana

data yang diperoleh adalah data mentah. Data primer dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui rata-rata pendapatan, efisiensi, dan nilai tambah pada tahun 2014 serta faktor eksternal dan internal agroindustri didapat dari hasil wawancara.

Metode yang digunakan untuk menjawab tujuan pertama adalah dengan menghitung pendapatan bersih yang diterima oleh agroindustri. Secara matematis pendapatan bersih dinyatakan sebagai berikut (Hernanto, 1991) :

$$\begin{aligned} \pi &= TR - TC \\ &= TR - (FC + VC) \\ &= TR - FC - VC \end{aligned}$$

Kriteria Pengambilan Keputusan:

1. Bila $TR < TC$, maka laba bernilai negatif atau rugi
2. $TR = TC$, maka keadaan impas atau peluang pokok atau break-even (BEP)
3. $TR > TC$, berarti laba atau terdapat keuntungan

Metode yang digunakan untuk menjawab tujuan kedua yaitu dengan menghitung R/C rasio usaha kacang oven yang dihasilkan CV. TDS Mitra Garuda adalah sebagai berikut (Soekartawi, 1995):

$$R / C \text{ Ratio} = TR / TC$$

Kriteria Pengambilan Keputusan:

1. $R/C \text{ ratio} < 1$, maka penggunaan biaya produksi pada CV. TDS Mitra Garuda adalah tidak efisien.
2. $R/C \text{ ratio} > 1$, maka penggunaan biaya produksi pada CV. TDS Mitra Garuda adalah efisien.
3. $R/C \text{ ratio} = 1$ berarti usaha agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda impas yaitu memberikan jumlah penerimaan sama dengan jumlah dikeluarkan.

Metode yang digunakan untuk menjawab tujuan ketiga yaitu menggunakan analisis nilai tambah. Formulasi dari analisis nilai tambah adalah sebagai berikut (Sudiyono, 2002):

$$VA = NP - IC$$

Keterangan :

VA : *Value Added* atau Nilai Tambah kacang oven (Rp/Kg kacang tanah).

NP : Nilai Produksi yaitu penjualan hasil produksi kacang oven (Rp/Kg).

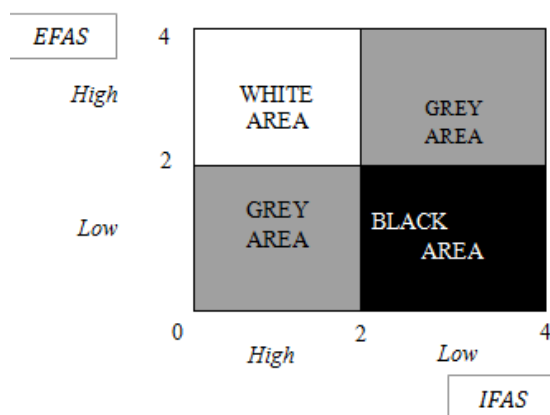
IC : *Intermediate Cost* yaitu biaya-biaya yang menunjang dalam proses produksi selain biaya tenaga kerja (Rp/Kg kacang tanah).

Kriteria pengambilan keputusan :

1. $VA > 0$, Agroindustri kacang oven memiliki nilai tambah yang positif.
2. $VA < 0$, Agroindustri kacang oven memiliki nilai tambah yang negatif.

Metode yang digunakan untuk menjawab tujuan keempat yaitu menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) (Rangkuti, 2013). Analisis SWOT terdiri dari analisis strategi internal dan

analisis strategi eksternal. Langkah awal yang harus dilakukan adalah menentukan matriks Analisis Faktor Internal (IFAS) dan matriks Analisis Faktor Eksternal (EFAS). Kemudian mencari matriks IE (*internal eksternal*). Matriks IE menggunakan hasil IFAS dan EFAS sebagai parameter dalam menentukan strategi bisnis di tingkat korporasi yang lebih detail. Diagram tersebut dapat mengidentifikasi sembilan sel strategi agroindustri, tetapi pada prinsipnya kesembilan sel tersebut dapat dikelompokkan menjadi tiga strategi utama. Setelah menentukan matrik IE, hal yang perlu dilakukan adalah menentukan matriks posisi kompetitif relatif. Hasil dari analisis IFAS dan analisis EFAS dapat dikompilasikan ke dalam matrik posisi kompetitif relatif yang telah terbagi menjadi empat area, yaitu sebagai berikut :



Gambar 1. Matriks posisi kompetitif relative Kriteria pengambilan keputusan:

1. Apabila agroindustri tersebut terletak di daerah *white area* (bidang kuat-berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang yang prospektif dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
2. Apabila agroindustri terletak di daerah *grey area* (bidang lemah-berpeluang), maka usaha tersebut memiliki peluang yang prospektif namun tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.
3. Apabila agroindustri terletak di daerah *grey area* (bidang kuat-terancam), maka usaha tersebut cukup kuat dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya namun peluang pasar sangat terancam.
4. Apabila agroindustri tersebut terletak di daerah *black area* (bidang lemah-terancam), maka usaha tersebut tidak memiliki peluang pasar dan tidak memiliki kompetensi untuk mengerjakannya.

Langkah yang terakhir yang harus dilakukan adalah menentukan Matriks SWOT. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman yang dimiliki agroindustri yang disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi.

EFAS	IFAS	STRENGTH (S) Menentukan 5-10 faktor kekuatan internal	WEAKNESS (W) Menentukan 5-10 faktor kelemahan internal
	OPPORTUNITIES (O) Menentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO Menciptakan strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	TREATHS (T) Menentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 2 Matriks SWOT

1. Strategi SO adalah strategi yang menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi WO adalah strategi yang meminimalkan kelemahan yang ada untuk memanfaatkan peluang yang ada.
3. Strategi ST adalah strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang ada.
4. Strategi WT adalah strategi yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman yang ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda dapat diketahui melalui pengurangan antara besarnya total penerimaan yang diperoleh dengan total biaya yang digunakan dalam satu kali proses produksi. Total biaya usaha pengolahan kacang oven merupakan total dari biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan untuk melakukan usaha, sedangkan total penerimaan diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah produksi kacang oven dengan harga jual produk kacang oven per proses produksi. Total penerimaan (TR) yang didapat agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda tahun 2014 dapat dilihat pada Tabel di bawah ini:

Tabel 1. Total Produksi, Harga Jual, dan Total Penerimaan pada CV. TDS Mitra Garuda Tahun 2014

No	Uraian	Nilai	Satuan
1	Total Produksi	1.517	Kg
2	Total Harga Jual	21.439	Rp
3	Total Penerimaan	32.521.787	Rp

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2015

Total produksi kacang oven yang dihasilkan CV. TDS Mitra Garuda tahun 2014 sebesar 1.517 kilogram per proses produksi dengan harga jual Rp 21.439,00 per kilogram. Satu kali proses produksi kacang oven rata-rata membutuhkan waktu sekitar lima hari, dimulai dari proses persiapan kacang tanah, dilanjut dengan perendaman pertama, proses pencucian, perendaman ke dua, lalu perendaman ke tiga dan ditiriskan. Kemudian dilanjutkan dengan proses perebusan dan pemberian garam, dilanjutkan

proses penjemuran, proses pengovenan, proses penyortiran dan terakhir pengemasan dan produk kacang oven siap dipasarkan. Proses produksi dimulai dari bulan Maret sampai bulan Desember karena mengikuti persediaan bahan baku yang tersedia pada bulan Maret hingga bulan Desember, dimana proses produksi ini terjadi sebanyak 57 kali dalam setahun. Total penerimaan yang diperoleh CV. TDS Mitra Garuda sebesar Rp 32.521.787 per proses produksi. Jumlah penerimaan ini merupakan pendapatan kotor yang diterima oleh pengusaha sebelum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh agroindustri terkait proses produksi kacang oven.

Adanya proses pengolahan kacang tanah menjadi kacang oven tentunya menimbulkan biaya-biaya produksi yang berpengaruh pada besarnya keuntungan yang diperoleh CV. TDS Mitra Garuda. Biaya keseluruhan yang dikeluarkan terdiri dari biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, bahan tambahan, bahan bakar, pengemasan, biaya penunjang dan biaya tenaga kerja, dan biaya tetap yang meliputi biaya penyusutan alat. Berdasarkan hasil analisis tersebut diketahui besarnya total biaya yang dikeluarkan CV. TDS Mitra Garuda pada tahun 2014 sebagai berikut:

Tabel 2. Total Biaya Usaha Kacang Oven Per Proses Produksi pada CV. TDS Mitra Garuda Tahun 2014

Keterangan	Jumlah (Rp/Produksi)
Total biaya bahan baku	19.120.426,00
Total biaya bahan tambahan (garam)	216.638,00
Total biaya bahan bakar (solar, arang, kayu)	2.727.710,00
Total biaya pengemasan (plastik, stapless, label)	265.728,00
Total biaya penunjang (pengangkutan kacang tanah, listrik, servis pickup)	3.915.636,00
Total biaya tenaga kerja	1.702.544,00
Total biaya peralatan	984.561,00
Total biaya produksi yang dikeluarkan	28.933.243,00

Sumber: Data Primer Diolah 2015

Biaya bahan baku merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh kacang tanah. Umumnya harga bahan baku ini tergantung pada harga pasar dan musim panen sehingga proses produksi tidak dapat berlangsung secara kontinyu selama satu tahun penuh. CV. TDS Mitra Garuda selama proses produksi kacang oven menggunakan kacang tanah 3057 kilogram dengan total biaya bahan baku sebesar Rp 19.120.426,00. Bahan tambahan yang digunakan dalam proses produksi adalah garam. Harga garam sebesar Rp 2.112,00 per kilogramnya, dan total biaya tambahan yang digunakan adalah Rp 216.638,00. Biaya bahan bakar meliputi bahan bakar arang yang digunakan dalam proses pengovenan kacang tanah, bahan bakar kayu digunakan dalam proses perebusan kacang tanah, dan solar yang digunakan dalam proses pencucian kacang tanah dan total biaya bahan bakar yang dikeluarkan pada proses produksi sebesar Rp 2.727.710,00 per proses produksi.

Adapun biaya variabel yang juga harus dikeluarkan oleh CV. TDS Mitra Garuda adalah total biaya penunjang sebesar Rp 3.915.636,00 per proses produksi dan biaya pengemasan sebesar Rp 265.728,00 per proses produksi serta total biaya tenaga kerja yang menggunakan 12 orang adalah sebesar Rp 1.702.544,00 per proses produksi dengan rata-rata jam kerja 8 jam per hari.

Biaya tetap yang digunakan oleh CV. TDS Mitra Garuda dalam memproduksi kacang oven merupakan biaya penyusutan pada biaya-biaya investasi. Total biaya peralatan tersebut sebesar Rp 984.561,00 per proses produksi. Total biaya produksi merupakan jumlah dari biaya variabel dan biaya tetap. Jadi total biaya yang dikeluarkan oleh CV. TDS Mitra Garuda dalam satu kali proses produksi adalah sebesar Rp 28.933.243,00.

Tabel 3. Total Penerimaan, Total Biaya, dan Pendapatan Per Proses Produksi pada CV. TDS Mitra Garuda Tahun 2014

Uraian	Jumlah (Rp)
Total Penerimaan (TR)	32.521.787,00
Total Biaya (TC)	28.933.243,00
Total Pendapatan (π)	3.588.544,00

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2015

Tabel 3 menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima oleh CV. TDS Mitra Garuda tahun 2014 sebesar Rp 3.588.544,00 per proses produksi sehingga dikatakan bahwa usaha pengolahan kacang tanah menjadi kacang oven di CV. TDS Mitra Garuda tahun 2014 adalah menguntungkan bagi agroindustri. Keuntungan yang diterima oleh CV. TDS Mitra Garuda sebesar Rp 3.588.544,00 diperoleh dari total penerimaan dikurangi total biaya produksi.

Efisiensi Biaya pada Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda Tahun 2014

Efisiensi biaya produksi sangat dipengaruhi oleh total penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan. Upaya yang harus dilakukan oleh pengusaha agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda untuk meningkatkan efisiensi penggunaan biaya adalah dengan meningkatkan penerimaan dan menekan biaya yang dikeluarkan. Penggunaan biaya produksi yang efisien akan mendatangkan keuntungan, karena besarnya biaya yang dikeluarkan lebih kecil dibandingkan penerimaan yang diperoleh, sehingga hasil produksi dapat menutupi seluruh biaya produksi yang dikeluarkan. Besarnya pendapatan yang diterima dalam melakukan usaha juga dapat dilihat dari efisiensi biaya yang digunakan. Efisiensi penggunaan biaya produksi pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Efisiensi Penggunaan Biaya Produksi per Proses Produksi Kacang Oven pada CV. TDS Mitra Garuda Tahun 2014.

Uraian	Nilai
Total Penerimaan (Rp)	32.521.787
Total Biaya Produksi (Rp)	28.933.243
Pendapatan Bersih (Rp)	3.588.544
R/C ratio	1,12

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2015

Tabel 4. menunjukkan total penerimaan yang diperoleh CV. TDS Mitra Garuda sebesar Rp 32.521.787,00 per proses produksi, dimana total penerimaan ini merupakan perkalian dari harga jual kacang oven dengan jumlah produksi kacang oven. Sedangkan total biaya produksi yang harus dikeluarkan sebesar Rp 28.933.243,00 per proses produksi, dimana biaya produksi ini merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan selama proses pengovenan kacang oven dalam satu kali proses produksi.

Nilai R/C ratio pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda tahun 2014 sebesar 1,12 yang

berarti bahwa penggunaan biaya produksi kacang oven sudah efisien karena nilai R/C ratio lebih besar dari satu. Nilai R/C ratio sebesar 1,12 dapat diartikan bahwa dengan penggunaan biaya produksi sebesar Rp 1,00 akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 1,12 sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 0,12. Faktor yang mendukung efisiensi dalam penggunaan biaya yaitu bahan tambahan yang digunakan untuk menghasilkan kacang oven hanya garam, dimana harga garam tergolong murah dan mudah diperoleh serta biaya kemasan yang hanya menggunakan plastik bening dengan berat 2,5 kilogram. Selain itu, CV. TDS Mitra Garuda mampu mengefisienkan biaya pengangkutan hasil produk karena biaya pemasaran ditanggung oleh distributor atau konsumen yang memesan kacang oven. Peralatan yang digunakan selalu dirawat dengan baik untuk mencegah terjadi kerusakan yang akan menyebabkan pengusaha agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda mengeluarkan biaya lebih besar untuk memperbaiki peralatan yang rusak atau membeli peralatan baru.

Nilai Tambah Kacang Oven pada Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda

Analisis nilai tambah merupakan salah satu indikator untuk melihat adanya keterkaitan antara sektor pertanian dengan sektor industri pengolahan yang digambarkan melalui pengolahan bahan yang menyebabkan adanya pertambahan nilai produksi. Nilai tambah diperoleh dari selisih antara harga pasar dari barang yang diproduksi kecuali upah tenaga kerja atau nilai produk olahan dikurangi dengan biaya *intermediate*. Biaya *intermediate* ini terdiri atas biaya penyusutan alat dijumlah dengan biaya-biaya variabel kecuali biaya tenaga kerja dibagi jumlah bahan baku yang digunakan. Sedangkan nilai tambah diperoleh dari harga bahan baku dikurangi dengan biaya *intermediate* tersebut.

Nilai tambah yang dimaksud dalam agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda adalah pengolahan kacang tanah menjadi kacang oven yang lebih tahan lama penggunaannya sehingga dapat menaikkan nilai produk tersebut, dibandingkan kacang tanah tersebut hanya dijual dalam bentuk segar. Penjelasan lebih lanjut mengenai nilai tambah kacang oven pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda dapat dilihat pada Tabel 5 di bawah ini :

Tabel 5. Nilai Tambah Pengolahan Kacang Tanah menjadi Kacang Oven pada Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda Tahun 2014

No.	Analisis Nilai Tambah	Formula	Nilai	Satuan
1	Output (Kg/produksi)	(a)	1.517,00	Kg/produksi
2	Input Bahan Baku (Kg/produksi)	(b)	3.057,00	Kg/produksi
3	Input Tenaga Kerja (Jam/produksi)	(c)	40,00	Jam/produksi
4	Faktor Konversi	(d)=(a)/(b)	0,49	-
5	Koefisien Tenaga Tenaga Kerja	(e)=(c)/(b)	0,01	Jam/Kg
6	Harga Produk (Rp/Kg)	(f)	21.439,00	Rp/Kg
7	Upah Tenaga Kerja (Rp/jam)	(g)	42.564,00	Rp/Jam
Penerimaan dan Keuntungan (Rp/Kg kacang tanah)				
8	<i>Intermediate Cost</i> (Rp/Kg)	(h)	8.907,30	Rp/Kg
9	Nilai Produk (Rp/Kg)	(i)=(d)x(f)	10.504,91	Rp/Kg
10	Nilai Tambah (Rp/Kg)	(j) = (i)-(h)	1.597,62	Rp/Kg
	b. Rasio Nilai Tambah(%)	(k)=(j/i)x100	15,21	Persen
11	a. Pendapatan Tenaga Kerja (Rp/Kg)	(l)=(e)x(g)	556,91	Rp/Kg
	b. Pangsa Pasar (%)	(m)=(l/j)x100	34,86	Persen
12	a. Keuntungan (Rp/Kg)	(n) = (j)-(l)	1.040,71	Rp/Kg
	b. Rate keuntungan (%)	(o)=(n)/(i)x100	9,91	Persen

Sumber : Data Primer diolah 2015

Tabel 5 memperlihatkan hasil bahwa dalam satu kali proses produksi, agroindustri ini mampu menghasilkan rata-rata 1.517 kilogram kacang oven dari rata-rata 3.057 kilogram kacang tanah yang diolah. Nilai tambah kacang oven terhadap komoditas kacang tanah pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda di Desa Glagahwero, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember adalah positif. Olahan kacang tanah pada CV. TDS Mitra Garuda memberikan nilai tambah sebesar Rp 1597,62 per kilogram kacang tanah. Hal ini menunjukkan keuntungan CV. TDS Mitra Garuda dari setiap kilogram kacang tanah yang diolah menjadi

kacang oven adalah sebesar Rp 1.597,62 atau 15,21% dari nilai kacang oven. Nilai tambah yang diperoleh CV. TDS Mitra Garuda tersebut ternyata memberikan keuntungan setelah dikurangi biaya tenaga kerja. Ratio nilai tambah sebesar 15,21% sedangkan rate keuntungan sebesar 9,91%. Hal ini menunjukkan bahwa ratio nilai tambah lebih besar dibandingkan dengan rate keuntungan yang berarti bahwa agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda lebih mementingkan alokasi pendapatan dari faktor manajemen, yaitu berupa nilai tambah dibandingkan dengan upah dari tenaga kerja.

Faktor konversi adalah nilai perbandingan antara kacang oven yang dihasilkan dengan kacang tanah yang digunakan dalam proses produksi. Berdasar hasil perhitungan pada faktor konversi menunjukkan bahwa rata-rata 1 kilogram kacang tanah mentah apabila diolah akan menghasilkan rata-rata 0,49 kilogram kacang oven. Besarnya nilai tambah kacang tanah pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda dipengaruhi oleh harga kacang oven per unit yang dijual, kapasitas produksi, jumlah bahan baku dan pelengkap, harga kacang tanah dan pelengkap, serta harga input lainnya yang dibutuhkan untuk proses kacang oven. Harga satu kilogram kacang tanah adalah Rp 6.254,00, setelah diolah menjadi kacang oven dihasilkan nilai kacang oven sebesar Rp 10.504,91 per kilogram. Nilai kacang oven adalah nilai yang didapatkan dari hasil perkalian antara faktor konversi dengan harga jual kacang oven. Nilai kacang oven ini dialokasikan untuk biaya bahan baku yang berupa kacang tanah dan *intermediate cost*, seperti biaya bahan bakar, biaya kemasan, biaya garam, biaya listrik dan biaya penyusutan dari biaya *overhead* pabrik tetap. Analisis lebih lanjut menunjukkan bahwa rate keuntungan sebesar 9,91% dari nilai produksi, artinya setiap Rp 100,00 nilai produksi akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp 9,91. Rate keuntungan ini perlu dipertahankan dalam jangka panjang. Apabila ada perubahan harga kacang tanah, maka pengusaha harus melakukan penyesuaian pada harga kacang oven. Keuntungan yang diperoleh agroindustri dari tiap kilogram kacang tanah sama dengan nilai tambah dikurangi upah tenaga kerja.

Berdasarkan hasil analisis, nilai tambah pengolahan kacang tanah menjadi kacang oven menghasilkan nilai tambah sebesar Rp 1.597,62 yang menunjukkan bahwa dengan mengolah kacang tanah menjadi kacang oven akan mendapatkan tambahan nilai

produksi cukup besar jika dibanding menjual kacang tanah tanpa diolah. Hal ini dikarenakan nilai produksi sebesar Rp 10.504,91 yang cukup berbeda jauh dengan harga bahan baku Rp 6.254,00. Harga bahan baku ini berdampak pada biaya produksi yang dikeluarkan. Besarnya nilai produksi dikarenakan penyusutan bahan baku produk yang tinggi sebesar 0,49. Hasil penyusutan ini didapat dari hasil produksi kacang oven sebesar 1.517 kilogram dibagi dengan jumlah bahan baku yang digunakan yaitu sebanyak 3.057 kilogram kacang tanah.

Strategi Pengembangan Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda

Pengembangan agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda dapat dilakukan dengan menentukan berbagai macam strategi. Bentuk strategi pengembangan bagi CV. TDS Mitra Garuda dapat digunakan analisis SWOT. Tahapan awal dalam menyusun strategi pengembangan CV. TDS Mitra Garuda yaitu mengidentifikasi faktor-faktor kondisi lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Berikut faktor-faktor internal dan eksternal CV. TDS Mitra Garuda.

1. Faktor-faktor Internal Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam CV. TDS Mitra Garuda yaitu faktor kekuatan dan kelemahan. Faktor kekuatan adalah kondisi kekuatan pada CV. TDS Mitra Garuda yang bernilai positif terhadap CV. TDS Mitra Garuda. Terdapat 7 variabel pada variabel kekuatan. Sedangkan faktor kelemahan adalah kondisi kelemahan yang bernilai negatif. Terdapat 6 variabel pada variabel kelemahan. Berikut merupakan identifikasi faktor internal CV. TDS Mitra Garuda :

Tabel 6 Analisis Faktor Strategi Internal Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda

No	Faktor-faktor Strategi Internal	Strength (S)	Weakness (W)
Faktor Kekuatan			
1	Agroindustri memiliki ijin SIUP dan sertifikasi dari Dinas Kesehatan	S ₁	
2	Mutu dan kualitas produk	S ₂	
3	Biaya produksi murah	S ₃	
4	Volume produksi	S ₄	
5	Bermitra dengan petani kacang tanah	S ₅	
6	Memiliki hubungan baik dengan para distributor	S ₆	
7	Ketersediaan tenaga kerja	S ₇	
Faktor Kelemahan			
1	Modal usaha		W ₁
2	Keterampilan tenaga kerja		W ₂
3	Lokasi usaha		W ₃
4	Teknologi pengolahan kacang oven		W ₄
5	Harga jual produk		W ₅
6	Kemasan produk yang belum begitu menarik		W ₆

Sumber: Data Primer Diolah 2015

2. Faktor-faktor Eksternal Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda

Analisis Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berasal dari luar agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda yaitu faktor peluang dan faktor ancaman. Faktor peluang adalah suatu kondisi yang dapat mendatangkan keuntungan bagi agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda yang bernilai positif terhadap agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda.

Variabel peluang pada agroindustri CV. TDS Mitra Garuda terdapat 5 variabel yang terdiri dari O₁ sampai O₅. Sedangkan faktor kelemahan adalah suatu kondisi yang dapat menghalangi, bahkan dapat menimbulkan resiko kegagalan dalam mencapai sesuatu yang diinginkan atau diharapkan bagi agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda. Variabel ancaman pada agroindustri terdapat 4 variabel yang terdiri dari T₁ sampai T₄. Berikut merupakan identifikasi faktor-faktor eksternal dari agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda.

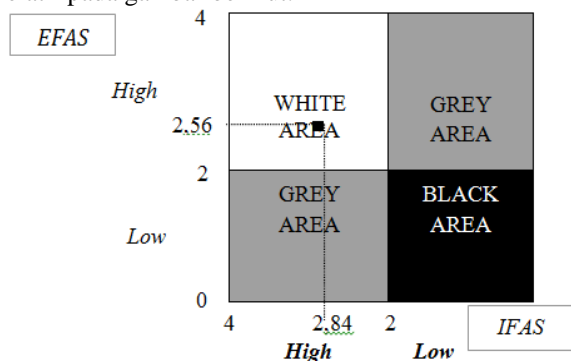
Tabel 7 Analisis Faktor Strategi Eksternal Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda

No	Faktor-faktor Strategi Internal	Opportunities (O)	Threats (T)
Faktor Peluang			
1	Pasar masih terbuka luas	O ₁	
2	Kepercayaan konsumen	O ₂	
3	Kemudahan akses pemasaran	O ₃	
4	Kelompok petani kacang	O ₄	
5	Membuat inovasi baru	O ₅	
Faktor Ancaman			
1	Perubahan cuaca		T ₁
2	Kenaikan harga kacang tanah		T ₂
3	Persaingan pasar		T ₃
4	Persaingan Perolehan bahan baku		T ₄

Sumber: Data Primer Diolah 2015

3. Analisis Matrik Posisi Kompetitif

Hasil perhitungan nilai faktor kondisi internal dan eksternal pada CV. TDS Mitra Garuda maka dapat dikompilasikan ke dalam matrik posisi kompetitif relatif pada gambar berikut:



Gambar 3 Diagram Matrik Posisi Kompetitif Relatif CV. TDS Mitra Garuda

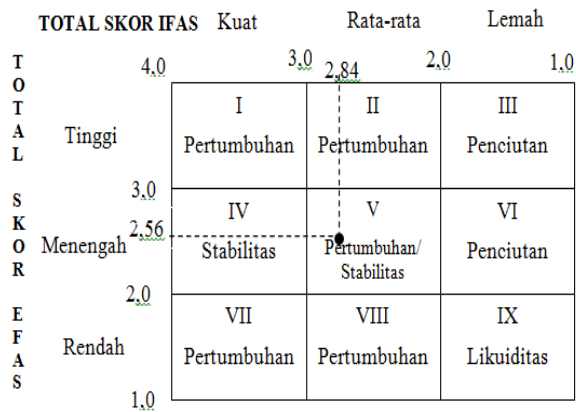
Berdasar hasil analisis faktor-faktor strategi internal diperoleh nilai IFAS sebesar 2,84 dan hasil analisis faktor-faktor strategi eksternal diperoleh nilai EFAS sebesar 2,56. Nilai tersebut menempatkan agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda dalam posisi *White Area* (Bidang Kuat-Berpeluang) yang artinya agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda memiliki peluang pasar yang prospektif untuk mengembangkan usahanya dan memiliki kompetensi atau kekuatan untuk mengerjakannya. Strategi yang dapat dirancang bagi agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda adalah strategi SO. Hal ini berdasarkan pada penilaian IFAS dan EFAS Dari penilaian keempat faktor yang dimiliki, nilai yang

paling besar adalah nilai dari faktor *strength* (S) dan *opportunities* (O) sehingga strategi yang tepat digunakan adalah strategi S-O.

Tujuh kekuatan pada CV. TDS Mitra Garuda yaitu agroindustri memiliki ijin SIUP dan sertifikasi dari Dinas Kesehatan dan bermitra dengan petani kacang tanah. Hal ini mendorong perusahaan untuk memproduksi kacang oven dengan volume besar dan biaya produksi yang murah sehingga akan menghasilkan kacang oven yang bermutu dan berkualitas baik agroindustri dapat meluaskan daerah pemasarannya dan mendapat keuntungan lebih tinggi. Peluang yang dimiliki yaitu pasar yang masih terbuka luas, kepercayaan konsumen, kemudahan akses pemasaran, dimana pemasaran meliputi daerah Kabupaten Jember dan luar daerah Kabupaten Jember, seperti Magelang, Sidoarjo, Bali. Adanya kelompok petani kacang ini juga memudahkan agroindustri untuk mengetahui informasi pasar terkait harga kacang tanah, standar mutu dan kualitas kacang yang sangat berpengaruh terhadap kualitas kacang oven. Minat masyarakat yang tinggi terhadap kacang tanah membuat pengusaha berinisiatif untuk membuat inovasi baru terhadap produk kacang tanah, seperti kacang oven tanpa kulit. Peluang pasar ini didukung dengan jumlah produk olahan kacang masih terbatas di Kabupaten Jember

4. Matrik Internal Eksternal

Hasil perhitungan nilai faktor-faktor kondisi internal dan eksternal pada CV. TDS Mitra Garuda dapat dikompilasikan ke dalam matriks internal eksternal berikut :



Gambar 4 Matrik Internal Eksternal

Gambar 4 menunjukkan nilai faktor strategis internal sebesar 2,84 dan faktor strategis eksternal sebesar 2,56. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa posisi agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda terletak pada daerah V yaitu daerah pertumbuhan atau stabilitas. Strategi yang dapat dilakukan oleh CV. TDS Mitra Garuda adalah dengan strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal yaitu kegiatan untuk memperluas agroindustri yang bertujuan

menghindari kehilangan profit dengan memperluas pasar, fasilitas produksi dan teknologi melalui pengembangan internal atau eksternal melalui akuisisi dengan agroindustri lain dalam industri yang sama. Tahap pertumbuhan atau stabilitas ini menunjukkan bahwa usaha tersebut dapat mengalami peningkatan dengan memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang yang dimiliki oleh agroindustri.

5. Alternatif Strategi Pengembangan Agroindustri Kacang Oven CV. TDS Mitra Garuda

Keberlanjutan usaha agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda di masa mendatang sangat bergantung pada penerapan strategi usaha. Strategi yang dapat diterapkan pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda berdasarkan faktor kondisi internal dan faktor kondisi eksternal yang mempengaruhi kegiatan pada agroindustri dapat disusun menjadi empat strategi utama yaitu strategi S-O, S-T, W-O, dan W-T. Berikut strategi-strategi yang dapat dilakukan oleh agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda :

Tabel 8 Alternatif Strategi Pengembangan Agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda

EFAS	IFAS	STRENGTH (S) 1. Agroindustri memiliki ijin SIUP dan sertifikasi dari Dinkes 2. Mutu dan kualitas produk 3. Biaya produksi cukup murah 4. Volume produksi besar 5. Bermitra dengan petani kacang tanah 6. Memiliki hubungan baik dengan para distributor 7. Ketersediaan tenaga kerja	WEAKNESSES (W) 1. Modal usaha 2. Keterampilan tenaga kerja 3. Lokasi usaha 4. Teknologi pengolahan kacang oven 5. Harga jual produk 6. Kemasan produk yang belum begitu menarik
	OPPORTUNITIES (O) 1. Pasar masih terbuka luas 2. Kepercayaan konsumen 3. Kemudahan akses pemasaran 4. Kelompok petani kacang 5. Membuat inovasi baru	STRATEGI S-O 1. Meraih peluang pasar dengan meningkatkan produksi. 2. Memanfaatkan brand produk untuk meraih kepercayaan konsumen dan memperluas wilayah pemasaran.	STRATEGI W-O 1. Membuka outlet baru dan memperbaiki teknologi yang digunakan. 2. Mengganti kemasan produk untuk memperluas wilayah pemasaran
	TREATHS (T) 1. Perubahan cuaca 2. Kenaikan harga kacang tanah 3. Persaingan pasar 4. Persaingan perolehan bahan baku	STRATEGI S-T 1. Menjalin kerjasama baru dengan petani kacang baru untuk perolehan bahan baku. 2. Mempertahankan mutu dan kualitas produk untuk menghadapi persaingan pasar dan produsen kacang oven.	STRATEGI W-T 1. Meningkatkan penggunaan teknologi yang tepat guna. 2. Pembinaan terhadap ketrampilan tenaga kerja

Sumber: Data Primer Diolah 2015

Posisi agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda terletak di wilayah *white area* (Bidang Kuat-Berpeluang), hal ini berarti agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda memiliki peluang pasar prospektif untuk mengembangkan usahanya dan memiliki kompetensi untuk mengerjakannya. Untuk itu

agroindustri harus mengembangkan formulasi rencana strategi S-O, yaitu meraih peluang pasar dengan meningkatkan produksi dan memanfaatkan brand produk untuk meraih kepercayaan konsumen dan memperluas wilayah pemasaran.

6. Formulasi Strategi

Fokus strategi yang tepat bagi CV. TDS Mitra Garuda dalam mengembangkan usahanya adalah menggunakan kekuatan untuk meminimalkan masalah-masalah

internal sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Pengembangan agroindustri memerlukan adanya berbagai strategi, yang dibedakan menjadi dua waktu yaitu strategi jangka pendek (yang harus segera dilakukan) dan strategi jangka panjang.

Rencana strategis dalam jangka pendek adalah :

1. Meraih peluang pasar dengan meningkatkan produksi. Strategi dapat dilakukan dengan meningkatkan kuantitas, kualitas dan kapasitas produksi dengan menambah jumlah alat produksi dan meningkatkan kualitas tenaga kerja ataupun sumberdaya manusianya, dan mendapat mitra baru dalam memperoleh bahan baku sehingga bahan baku tersedia lebih banyak.
2. Memanfaatkan brand produk untuk meraih kepercayaan konsumen dan memperluas wilayah pemasaran. Bentuk strategi yang dapat dilakukan dengan penciptaan *brand image* yang baik dan menciptakan kemasan produk yang lebih menarik untuk memperluas wilayah pemasaran seperti memasuki daerah-daerah terpencil dan memasuki supermarket ataupun pusat oleh-oleh.
3. Mempertahankan mutu dan kualitas produk untuk menghadapi persaingan pasar dan produsen kacang oven. Bentuk strategi yang dilakukan adalah dengan mempertahankan mutu dan kualitas yang selama ini digunakan dalam memproduksi kacang oven. Hal ini untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat.
4. Pembinaan terhadap keterampilan tenaga kerja. Bentuk strategi berupa pemberian keterampilan bagi pekerja pada tiap tahapan dalam kegiatan produksi kacang oven terutama dalam perebusan dan pengovenan yang menggunakan resep khusus dan perlu ketrampilan khusus sehingga kualitas kacang oven tetap terjaga.
5. Menjalinkan kerjasama baru dengan petani kacang baru untuk memperoleh bahan baku. Strategi yang dapat dilakukan adalah dengan menjalin kerjasama baru dengan petani kacang baru dalam perolehan bahan baku. Apabila agroindustri ini telah mampu menjalin kerjasama dengan petani kacang tanah dan mendapat mitra baru, maka agroindustri ini akan mampu untuk terus memproduksi sesuai dengan jumlah dan kapasitas produksi.

Rencana strategis dalam jangka panjang antara lain :

1. Membuka outlet baru dan memperbaiki teknologi yang digunakan. Strategi yang perlu dilakukan adalah membuka cabang outlet atau toko di perkotaan yang mewadahi hasil produknya sendiri, sehingga nantinya produk ini mampu dikenal kalangan luas.
2. Meningkatkan penggunaan teknologi yang tepat guna. Strategi yang dapat dilakukan dengan meningkatkan penggunaan teknologi, dimana

maksud disini adalah meningkatkan teknologi dari tenaga manusia menggunakan tenaga mesin, seperti pada proses perebusan dan pengeringan yang masih menggunakan tenaga manusia.

3. Mengganti kemasan produk dengan menggunakan kemasan yang lebih menarik. Bentuk strategi berupa usaha untuk merubah kemasan produk dengan kemasan yang lebih menarik seperti menggunakan aluminium foil atau plastik yang lebih tebal yang berfungsi untuk menjaga kerenyahan dari produk kacang oven yang dihasilkan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan tersebut maka diperoleh kesimpulan bahwa: (1) Pendapatan agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda tahun 2014 adalah menguntungkan dengan pendapatan sebesar Rp 3.588.544,00 per proses produksi. (2) Penggunaan biaya produksi pada agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda pada tahun 2014 adalah efisien dengan R/C rasio sebesar 1,12. Nilai R/C ratio sebesar 1,12 dapat diartikan bahwa dengan penggunaan biaya produksi sebesar Rp 1,00 akan memperoleh penerimaan sebesar Rp 1,12 sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 0,12. (3) CV. TDS Mitra Garuda mampu memberikan nilai tambah positif dalam bentuk olahan kacang oven dengan nilai tambah sebesar Rp 1.597,62 per kilogram. Hal ini menunjukkan keuntungan CV. TDS Mitra Garuda dari setiap kilogram kacang tanah yang diolah menjadi kacang oven adalah sebesar Rp 1.597,62 atau 15,21 % dari nilai kacang oven. (4) Agroindustri kacang oven CV. TDS Mitra Garuda terletak di bidang *White Area* dengan nilai *IFAS* sebesar 2,84 dan nilai *EFAS* sebesar 2,56 sehingga strategi yang sebaiknya diterapkan adalah strategi S-O yaitu meraih peluang pasar dengan meningkatkan produksi, dan memanfaatkan brand produk untuk meraih kepercayaan konsumen dan memperluas wilayah pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Hernanto, F. 1991. *Ilmu Usaha Tani*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Kementerian Pertanian. 2013. *Prospek pengembangan agribisnis kacang tanah*. Jakarta : Direktorat Budidaya Aneka Kacang Dan Umbi.
- Nazir, Moh. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Purnomo, Tri. 2007. Analisis Prospek Pengembangan Usaha Kacang Pukul Di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir. *Jurnal-Agribisnis*, 5 (2) : 34-42.

- Rangkuti, Freddy. 2013. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis : Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta : UI Press.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang : UMM Press.
- Sudiyono, Armand. 2003. Analisis Transmisi Harga Agroindustri Pangan di Jawa Timur. *Tropika*, 11 (1) : 10-14.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Teguh, Muhammad. 2001. *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.