

## PERENCANAAN BISNIS PRODUK OLAHAN BERBASIS KOMODITAS NANAS DI KABUPATEN KEDIRI

Nastiti Winahyu <sup>1)\*</sup>, Navita Maharani <sup>2)</sup>, Vifi Nurul Choirina<sup>3)</sup>,  
Nunuk Helilusiatiningsih<sup>4)</sup>, Sandra Dwi Angesti<sup>5)</sup>

<sup>1)</sup>Fakultas Pertanian Universitas Islam Kediri

<sup>2)</sup>Fakultas Pertanian Universitas Islam Kediri

<sup>3)</sup>Fakultas Pertanian Universitas Islam Kediri

<sup>4)</sup>Fakultas Pertanian Universitas Islam Kediri

<sup>5)</sup>Fakultas Pertanian Universitas Islam Kediri

\* Penulis Korespondensi : E-mail : [nastiti.winahyu@uniska-kediri.ac.id](mailto:nastiti.winahyu@uniska-kediri.ac.id)

### ABSTRAK

Kabupaten Kediri merupakan salah satu wilayah yang berpotensi dalam pengembangan komoditas nanas di Jawa Timur. Tingginya produksi nanas didukung dengan sumber daya alam yang sesuai. Namun, produksi yang melimpah dan tidak terserap pasar menimbulkan risiko kerugian pasca panen. Pemanfaatan nanas dengan cara diolah menjadi sari, selai, dan dodol dapat menjadi solusi dan meningkatkan nilai tambah. Metode perencanaan bisnis produk digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha dan strategi pemasaran produk olahan berbasis komoditas nanas. Berdasarkan hasil yang diperoleh, nilai tambah pengolahan produk skala rumahan memberikan keuntungan yang positif.

Kata kunci: *Keuntungan, Nanas, Olahan, Perencanaan Bisnis*

### PENDAHULUAN

Nanas (*Ananas comosus*) adalah salah satu komoditas hortikultura yang mempunyai potensi untuk dikembangkan. Nanas banyak dibudidayakan di daerah tropis dan sub tropis berasal dari Brazil, Bolivia dan Paraguay. Buah nanas berwarna kuning cerah dan memiliki rasa yang segar. Nanas merupakan buah yang serbaguna dan mempunyai banyak manfaat serta penting untuk pemenuhan gizi masyarakat. Kandungan gizi buah nanas cukup lengkap dan sangat bermanfaat untuk kesehatan tubuh dan berkhasiat untuk penyembuhan diantaranya yaitu vitamin, mineral, antioksidan, dan enzim yang bersifat melancarkan pencernaan, meredakan asam

lambung atau maag (Harta, 2012).

Semua bagian dari nanas dapat dimanfaatkan. Daun nanas bisa dijadikan serat benang sebagai bahan pembuatan kain. Buah nanas dapat dikonsumsi secara langsung (buah segar) atau juga bisa diolah menjadi berbagai macam produk olahan nanas (diversifikasi produk), limbah buah nanas juga bisa diolah dan dijadikan makanan seperti nata depina dan juga limbahnya dapat dijadikan pakan ternak serta kompos.

Kabupaten Kediri adalah salah satu daerah di Provinsi Jawa Timur yang memiliki potensi pengembangan komoditas nanas. Selama Tahun 2020 Kabupaten Kediri mampu menghasilkan buah nanas lebih dari 1.500.000 kwintal (Provinsi Jawa Timur dalam Angka,

2021). Kecamatan Ngancar merupakan salah satu daerah sentra produksi dan budidaya nanas di Kabupaten Kediri. Kondisi alam dan topografi Lereng Gunung Kelud dengan ketinggian 353 meter di atas permukaan laut sangat sesuai untuk budidaya buah nanas. Akan tetapi, pada musim panen raya dimana hasil panen buah nanas melimpah dan membanjiri pasar dengan tingkat konsumsi yang tidak sebanding dengan hasil produksi ditambah dengan masa simpan buah nanas pada suhu ruang yang rendah, maka harga jual buah nanas segar di pasar menjadi sangat rendah.

Nanas segar mempunyai kadar air yang cukup tinggi yaitu 85,3% tetapi kadar protein dan lemak dalam nanas rendah, nanas juga mengandung zat pektin yang mudah terhidrolisa (Muchtadi, 2000). Oleh karena itu, buah nanas segar tidak dapat bertahan lama dan mudah rusak (busuk) saat disimpan. Nanas hanya mampu bertahan 7 hari pada kondisi kamar (ruang) dengan suhu 28-30°C (Rizal dan Triwidyawati, 2015). Pengolahan buah nanas merupakan upaya untuk mempertahankan kandungan gizi buah, memperpanjang daya simpan buah, memperkecil kerusakan pasca panen dan yang terpenting dapat meningkatkan nilai ekonomis buah nanas dan penganekaragaman produk sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani nanas. Selain itu, upaya untuk mengatasi permasalahan tersebut dan mengurangi resiko kerusakan pasca panen buah nanas yaitu perencanaan bisnis produk olahan berbasis komoditas nanas. Perencanaan bisnis produk olahan nanas memberikan gambaran mulai pengolahan, keuntungan hingga pemasaran sehingga bermanfaat bagi pedoman masyarakat sekitar dalam bisnis produk olahan berbasis komoditas nanas.

Buah nanas tidak hanya dijual dalam bentuk segar saja, tetapi juga dalam bentuk olahan buah nanas. Tanpa mengurangi cita rasa buah nanas yang khas namun justru

mempunyai nilai ekonomis lebih tinggi sampai meningkatkan pendapatan petani. Buah nanas yang memiliki rasa manis, sedikit asam dan rasa segar, sangat cocok untuk makanan ringan (Rukmana, 1995). Teknologi pengolahan yang diintroduksi pada masyarakat tidak harus rumit, yang mereka butuhkan justru teknologi pengolahan yang sederhana dan mudah diterapkan serta digunakan oleh petani (Sudarwati *et al.*, 2006). Produk olahan buah nanas antara lain sari buah nanas, selai nanas dan dodol nanas. Sari buah nanas adalah cairan yang dihasilkan dari proses pengepresan daging buah nanas (Juansah *et al.*, 2009). Selai merupakan jenis makanan olahan yang berasal dari sari buah atau buah buahan yang sudah dihancurkan, ditambah gula dan dimasak sampai mengental. Selai tidak dikonsumsi secara langsung, melainkan digunakan sebagai bahan pelengkap pada roti tawar atau sebagai bahan pengisi pada roti manis, kue nastar atau kue kering, dan sebagai pemanis pada minuman seperti yogurt dan es krim (Lies, 2001). Dodol nanas merupakan salah satu produk olahan hasil pertanian dari buah nanas termasuk dalam jenis pangan semi basah, terbuat dari campuran tepung dan gula yang dikeringkan. Makanan ini biasanya digunakan sebagai makanan ringan atau makanan selingan (BPTP Sulawesi Selatan, 2018)

Perencanaan bisnis merupakan langkah awal yang wajib dilakukan dalam membangun usaha, baik perusahaan kecil maupun besar (Munawaroh *et al.*, 2016). Perencanaan menjadi bagian penting untuk kesuksesan sebuah bisnis, karena *business plan* merupakan alat untuk melakukan proyeksi dan analisa bagi pengambil keputusan dan kebijakan di masa mendatang. *Business Plan* menjadi pedoman strategis untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan dalam menentukan arah tujuan dan cara mencapai sasaran yang diinginkan.

Potensi komoditas nanas yang baik dan berbagai kendala yang dihadapi memerlukan

pemecahana dengan adanya penelitian terkait perencanaan bisnis produk olahan berbasis komoditas nanas di Kabupaten Kediri. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk memproyeksikan usaha produk olahan berbasis komoditas nanas yaitu Sari Nanas, Selai Nanas dan Dodol Nanas mulai dari perencanaan produksi, estimasi biaya, pemasukan dan keuntungan serta kelayakan usaha sampai pada peluang dan strategi pemasaran produk olahan komoditas nanas di Kabupaten Kediri Jawa Timur.

## METODE PENELITIAN

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) yaitu berdasarkan pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian. Lokasi penelitian di Kabupaten Kediri khususnya Kecamatan Ngancar karena salah satu penghasil komoditas nanas terbesar di Jawa Timur. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif, yaitu studi kasus di Kabupaten Kediri dengan menggunakan data primer dan sekunder yang berasal dari lokasi penelitian yang memuat perencanaan bisnis produk olahan berbasis komoditas nanas dan *website* terpercaya terkait dengan produksi nanas.

Analisis data yang digunakan untuk menganalisis perencanaan bisnis olahan nanas melalui pendekatan analisis biaya dan keuntungan pada masing-masing hasil olahan nanas. Beberapa analisis yang digunakan sebagai berikut:

### 1. Analisis Biaya

Menurut Mulyadi (2015), analisis biaya yaitu pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya menurut perilakunya dibedakan menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang tidak

dipengaruhi oleh jumlah produksi sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang dipengaruhi oleh jumlah barang yang di produksi. Ada 4 unsur pokok dalam analisis biaya:

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi;
- b. Diukur dalam satuan uang;
- c. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi; dan
- d. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

### 2. Analisis penerimaan

Analisis penerimaan yaitu hasil perkalian antara hasil produksi yang telah dihasilkan selama proses produksi dengan harga jual produk (Ambasari *et al.*, 2014). Semakin besar volume produksi maka semakin besar penerimaan yang diperoleh.

### 3. Analisis keuntungan

Keuntungan merupakan manfaat yang diterima dari selisih antara penerimaan dan biaya. Keuntungan dapat digunakan sebagai pembanding ukuran keuntungan suatu usaha dengan berbagai bentuk usahanya (Soekartawi, 2011). Keuntungan dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\Pi$  = Keuntungan

TR = *Total revenue* atau total penerimaan

TC = *Total cost* atau total biaya

### 4. Analisis R/C ratio

Menurut Soekartawi (2011), R/C ratio adalah singkatan dari *Return Cost Ratio* atau dikenal sebagai perbandingan (nisbah) antara penerimaan dan biaya. R/C ratio dapat diinterpretasikan dengan setiap kenaikan biaya sebesar

satu satuan, maka penerimaan akan meningkat sebesar nilai R/C ratio.

$$\text{R/C Ratio} = \frac{\text{Total Revenue (RC)}}{\text{Total Cost (TC)}}$$

R/C ratio dikelompokkan menjadi 3 kategori sebagai berikut:

- R/C ratio = 1 berarti tidak untung dan tidak rugi.
- R/C ratio > 1 berarti usaha yang dijalankan menguntungkan dan layak.
- R/C ratio < 1 berarti usahatani yang dijalankan tidak menguntungkan dan tidak layak.

#### 5. Analisis BEP (*Break Event Point*)

Analisis BEP digunakan untuk mengetahui pada volume berapa banyaknya produksi/penjualan harus dicapai dan harga jual yang harus ditetapkan sehingga impas atau tidak rugi tidak untung (Intisari, 2017). Tujuan dengan adanya analisis BEP adalah sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu; sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan aktivitas yang sedang berjalan; sebagai pertimbangan dalam menentukan harga jual; dan sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

##### a. BEP Unit

$$\text{BEP unit} = \text{TC/P}$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* atau biaya total

P = Harga jual produk

##### b. BEP rupiah

$$\text{BEP rupiah} = \text{TC/Q}$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* atau biaya total

Q = *Quantity* atau jumlah Produksi

Analisis dalam penelitian ini menggunakan estimasi atau biaya-biaya yang akan terjadi apabila perencanaan bisnis olahan berbasis nanas ini dijalankan. Selain menggunakan pendekatan analisis biaya dan keuntungan, peneliti menggunakan analisis prospek pasar hasil olahan nanas dengan mengidentifikasi wilayah di sekitar lokasi produksi dan wilayah lain yang dapat dijangkau untuk memasarkan hasil produksi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kabupaten Kediri merupakan sentra penghasil komoditas nanas terbesar di Provinsi Jawa Timur. Produksi yang dihasilkan selama tahun 2020 lebih dari 1.500.000 kwintal (Provinsi Jawa Timur dalam Angka, 2021). Salah satu daerah yang berpotensi dalam pengembangan budidaya komoditas nanas yaitu Kecamatan Ngancar. Wilayah sentra produksi didukung dengan kondisi alam yang berada di lereng gunung Kelud dengan luas 94,05 km<sup>2</sup> dan ketinggian 353 meter di atas permukaan laut. Mayoritas penduduk bermatapencaharian di bidang pertanian. Besarnya potensi yang dimiliki memberikan peluang masyarakat dalam menghasilkan produk-produk pertanian beserta produk turunannya khususnya komoditas nanas.

### Perencanaan Bisnis Produk Olahan Komoditas Nanas

Perencanaan bisnis dilakukan guna membantu para calon wirausaha pengolahan makanan dalam memperkirakan produksi sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Selain itu, perencanaan yang baik juga dapat

mempermudah dalam mengatur persediaan bahan agar tidak terjadi *over stock*. Pengolahan nanas dapat meningkatkan nilai jual produk dari nanas segar menjadi berbagai macam produk olahan sehingga memiliki nilai manfaat dan ekonomi (Agustina *et al.*, 2014; Helilusiatiningsih *et al.*, 2022). Persediaan bahan baku utama yaitu nanas segar diperoleh dari petani nanas setempat dengan harga berkisar Rp 10.000 – Rp 20.000 per kilogram. Nanas yang digunakan dapat memanfaatkan nanas segar yang tidak masuk dalam *grade* penjualan dari segi ukuran dan kematangan. Hal ini ditujukan untuk efisiensi dan pemanfaatan sumber daya agar lebih optimal.

Produksi yang direncanakan

menggunakan teknologi sederhana agar mudah dalam penerapan oleh para calon pengolah. Terdapat tiga macam produk olahan berbasis komoditas nanas antara lain sari nanas, selai nanas, dan dodol nanas. Ketiga produk olahan tersebut mudah dalam pembuatan dan ekonomis dari segi biaya. Adapun beberapa penjelasan terkait produk tersebut adalah sebagai berikut :

#### A. Sari Buah Nanas

Estimasi pemasukan, biaya dan keuntungan per bulan apabila dalam satu hari memproduksi 2 resep produk sari buah nanas dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Estimasi Pemasukan, Biaya dan Keuntungan Produk Sari Buah Nanas Per Bulan

No	Uraian	Satuan	Unit	Harga	Jumlah
<b>Estimasi Pendapatan</b>					
1	Sari Nanas	Botol	600	Rp 5.000	Rp 3.000.000
<b>Total Pendapatan</b>					Rp 3.000.000
<b>Estimasi Biaya</b>					
Biaya Tetap/Investasi					
A	Penyusutan Alat/bulan				
1	Kompor	bulan	1	Rp 5.000	Rp 5.000
2	Gas	bulan	1	Rp 4.167	Rp 4.167
3	Panci	bulan	1	Rp 5.556	Rp 5.556
4	Blender	bulan	1	Rp 6.944	Rp 6.944
5	Alat Pengaduk	bulan	2	Rp 833	Rp 1.667
6	Saringan	bulan	2	Rp 833	Rp 1.667
7	Gelas Ukur	bulan	2	Rp 1.667	Rp 3.333
8	Corong	bulan	2	Rp 833	Rp 1.667
9	Timbangan	bulan	1	Rp 4.167	Rp 4.167
10	Pisau	bulan	1	Rp 2.083	Rp 2.083
B	Upah Tenaga Kerja				
1	Produksi	orang	1	Rp 750.000	Rp 750.000
<b>Total Biaya Tetap</b>					Rp 786.250
Biaya Variabel					
A	Nanas Matang	kg	60	Rp 15.000	Rp 900.000
B	Gula Pasir	kg	30	Rp 13.000	Rp 390.000
C	Garam	paket	1	Rp 5.000	Rp 5.000

D	Kebutuhan Gas dan Air	bulan	1	Rp	100.000	Rp	100.000
E	Daun Pandan	paket	1	Rp	10.000	Rp	10.000
F	Kemasan botol 250ml	botol	600	Rp	1.000	Rp	600.000
Total Biaya Variabel						Rp	2.005.000
Total Biaya						Rp	2.791.250
Keuntungan atau Laba						Rp	208.750
Rasio Pendapatan/Biaya (R/C)							1,07
BEP unit							558,25
BEP rupiah						Rp	4.652

Sumber : Olahan Data Primer

Produk sari buah nanas dengan rasa dan kesegaran banyak diminati oleh konsumen. Produk ini mudah dibuat dengan cara pengolahan yang sederhana. Metode pengolahan dimulai dengan menyiapkan buah nanas sebanyak 2 buah yang telah dikupas, dipotong kecil-kecil dan dihaluskan menggunakan blender. Setelah nanas halus, dilakukan penyaringan untuk kemudian direbus bersama air 1 liter. Rasa dapat ditambahkan dengan gula pasir sebanyak 500 gram dan garam 1 sendok teh. Larutan diaduk dan ditambahkan daun pandan wangi untuk memberikan aroma. Setelah larutan mendidih, api dapat dimatikan kemudian tunggu hingga dingin. Sari buah nanas disaring kedua kalinya siap untuk dikemas dalam botol yang telah di sterilisasi dan diberi label sesuai nama produk dan merek yang diinginkan oleh pengolah. Dalam 1 resep olahan dapat dikemas kurang lebih 4 botol ukuran 250 ml.

Perencanaan produk dilengkapi dengan perencanaan keuangan yang sesuai. Apabila dalam satu bulan pengolah memproduksi 600 botol dengan harga Rp5.000,00/botol maka pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 3.000.000,00. Biaya yang diperlukan mencakup penyusutan alat, upah tenaga kerja, dan bahan serta kemasan dengan total biaya sebesar Rp 2.791.250,00. Sehingga keuntungan yang didapat mencapai Rp 208.750,00/bulan.

## B. Selai Nanas

Selai merupakan salah satu olahan nanas yang berasal dari penghalusan buah yang dimasak bersama dengan gula hingga mengental. Peluang usaha produk selai nanas cukup besar. Selai dapat dijadikan sebagai pelengkap dalam mengkonsumsi berbagai macam makanan seperti roti tawar dan kue kering. Permintaan selai nanas juga meningkat menjelang hari raya idul fitri dimana kue kering nastar sebagai salah satu kue khas lebaran bagi umat muslim. Selain itu, selai nanas juga bisa dikonsumsi dengan pengolahan lebih lanjut seperti pembuatan eskrim dan yogurt. Cita rasa selai nanas yang khas menjadikan selai sebagai produk kegemaran konsumen.

Proses pembuatan selai nanas dalam 1 resep masakan menggunakan bahan baku nanas matang sebanyak 2 buah kurang lebih 1 kilogram. Nanas dikupas dan dihaluskan menjadi bubur nanas yang kemudian disaring untuk mengurangi kadar air. Selanjutnya, nanas dimasak menggunakan wajan dan dicampurkan gula sebanyak 500 gram untuk menambah cita rasa manis. Adonan diaduk secara merata dan dapat ditambahkan aroma wangi menggunakan daun pandan. Adonan selai yang sudah kalas atau mengental dapat didinginkan untuk selanjutnya dilakukan pengemasan pada *cupbowl* ukuran 250 ml sebanyak 4 unit.

Produksi selai dalam satu bulan dengan menghasilkan 300 unit cupbowl dapat dijual dengan harga Rp 10.000,00. Pendapatan yang diperoleh sebanyak Rp 3.000.000,00/bulan. Biaya yang dikeluarkan dari biaya tetap sebesar Rp 781.250,00 dan biaya variabel sebesar Rp 1.700.000,00. Total biaya untuk pembuatan selai nanas dalam satu bulan menghabiskan biaya Rp 2.481.250,00 dengan biaya perunit Rp 8.271,00. Keuntungan per unit yang didapatkan oleh

pengolah dalam setiap unit yang terjual sebesar Rp 1.729,00. Dengan mempertimbangkan peluang pasar dan keuntungan yang diperoleh, usaha pembuatan selai nanas baik untuk dijalankan. Estimasi pemasukan, biaya dan keuntungan per bulan apabila dalam satu hari memproduksi 2 resep produk sari buah nanas dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Estimasi Pemasukan, Biaya dan Keuntungan Produk Selai Buah Nanas Per Bulan

No	Uraian	Satuan	Unit	Harga	Jumlah
<b>Estimasi Pendapatan</b>					
1	Selai Nanas	Cup	300	Rp 10.000	Rp 3.000.000
<b>Total Pendapatan</b>					Rp 3.000.000
<b>Estimasi Biaya</b>					
Biaya Tetap/Investasi					
A	Penyusutan Alat/bulan				
1	Kompor	bulan	1	Rp 5.000	Rp 5.000
2	Gas	bulan	1	Rp 4.167	Rp 4.167
3	Wajan	bulan	1	Rp 5.556	Rp 5.556
4	Blender	bulan	1	Rp 6.944	Rp 6.944
5	Alat Pengaduk	bulan	2	Rp 833	Rp 1.667
6	Saringan	bulan	2	Rp 833	Rp 1.667
7	Timbangan	bulan	1	Rp 4.167	Rp 4.167
8	Pisau	bulan	1	Rp 2.083	Rp 2.083
B	Upah Tenaga Kerja				
1	Produksi	orang	1	Rp 750.000	Rp 750.000
<b>Total Biaya Tetap</b>					Rp 781.250
<b>Biaya Variabel</b>					
A	Nanas Matang	kg	60	Rp 15.000	Rp 900.000
B	Gula Pasir	kg	30	Rp 13.000	Rp 390.000
C	Kebutuhan Gas dan Air	bulan	1	Rp 100.000	Rp 100.000
D	Daun Pandan	paket	1	Rp 10.000	Rp 10.000
E	Kemasan cup bowl (250ml)	cup	300	Rp 1.000	Rp 300.000
<b>Total Biaya Variabel</b>					Rp 1.700.000
<b>Total Biaya</b>					Rp 2.481.250
<b>Keuntungan atau Laba</b>					Rp 518.750

Rasio Pendapatan/Biaya (R/C)	1,21
BEP unit	248,13
BEP rupiah	Rp 8.271

Sumber : Olahan Data Primer

### C. Dodol Nanas

Buah nanas memiliki masa simpan yang singkat sehingga memerlukan penanganan khusus untuk dapat memperpanjang masa simpan salah satunya dengan pengolahan. Nanas berkadar air tinggi sehingga penyimpanan dalam suhu tinggi dan kelembapan yang rendah menjadikan nanas kisut karena penguapan (Harnanik, 2012). Pengolahan buah nanas menjadi produk dodol

merupakan salah satu solusi dalam mengatasi permasalahan tersebut. Produk dodol nanas juga memberikan nilai tambah pada produk nanas segar. Pengolahan nanas segar menjadi dodol nanas dapat menggunakan tatacara sederhana sehingga dapat menghemat pengeluaran untuk investasi alat dan biaya lainnya. Estimasi pemasukan, biaya dan keuntungan per bulan apabila dalam satu hari memproduksi 2 resep produk dodol buah nanas dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3 Estimasi Pemasukan, Biaya dan Keuntungan Produk Dodol Buah Nanas Per Bulan

No	Uraian	Satuan	Unit	Harga	Jumlah
<b>Estimasi Pendapatan</b>					
1	Dodol Nanas	Kotak	300	Rp 15.000	Rp 4.500.000
<b>Total Pendapatan</b>					Rp 4.500.000
<b>Estimasi Biaya</b>					
Biaya Tetap/Investasi					
A	Penyusutan Alat/bulan				
1	Kompor	bulan	1	Rp 5.000	Rp 5.000
2	Gas	bulan	2	Rp 4.167	Rp 8.333
3	Wajan	bulan	1	Rp 5.556	Rp 5.556
4	Blender	bulan	1	Rp 6.944	Rp 6.944
5	Alat Pengaduk	bulan	2	Rp 833	Rp 1.667
6	Saringan	bulan	2	Rp 833	Rp 1.667
7	Timbangan	bulan	1	Rp 4.167	Rp 4.167
8	Pisau	bulan	1	Rp 2.083	Rp 2.083
9	Loyang Plastik	bulan	2	Rp 1.250	Rp 2.500
B	Upah Tenaga Kerja				
1	Produksi	orang	1	Rp 750.000	Rp 750.000
<b>Total Biaya Tetap</b>					Rp 787.917
Biaya Variabel					
A	Nanas Matang	kg	60	Rp 15.000	Rp 900.000
B	Gula Pasir	kg	30	Rp 13.000	Rp 390.000
C	Tepung Beras Ketan	kg	9	Rp 15.000	Rp 135.000



D	Tepung Beras	kg	9	Rp	15.000	Rp	135.000
E	Santan	liter	24	Rp	35.000	Rp	840.000
F	Kebutuhan Gas dan Air	bulan	1	Rp	100.000	Rp	100.000
G	Daun Pandan	paket	1	Rp	10.000	Rp	10.000
H	Kemasan Dodol 250 ml	kotak	300	Rp	1.000	Rp	300.000
Total Biaya Variabel						Rp	2.810.000
Total Biaya						Rp	3.597.917
Keuntungan atau Laba						Rp	902.083
Rasio Pendapatan/Biaya (R/C)							1,25
BEP unit							239,86
BEP rupiah						Rp	11.993

Sumber : Olahan Data Primer

Pembuatan dodol nanas memerlukan bahan baku nanas kupas 1 kilogram yang kemudian dihaluskan. Nanas yang telah dihaluskan dicampur dengan bahan lain yaitu tepung beras ketan dan tepung beras masing-masing 150 gram. Adonan yang telah tercampur rata kemudian ditambahkan santan 400 ml secara bertahap. Penambahan gula sebanyak 500 gram untuk cita rasa manis dalam adonan. Semua adonan yang tercampur rata diaduk hingga kalis atau mengental kurang lebih selama 1 jam. Adonan yang telah matang dapat dicetak kedalam loyang dan didinginkan sebelum proses pengemasan.

Estimasi pemasukan dan biaya total dalam pembuatan dodol nanas secara berturut-turut sebesar Rp 4.500.000,00 dan Rp 3.597.917,00. Produksi dodol menguntungkan untuk diusahakan. Rasio pendapatan terhadap biaya diperoleh rasio 1,25 yang berarti setiap penambahan 1 satuan biaya akan menambah pendapatan sebesar 1,25 satuan. *Break Even Point* (BEP) atau titik balik modal diperoleh dengan produksi sebanyak 240 unit dalam satu bulan.

Setiap produk memiliki karakteristik masing-masing yang ditentukan pula oleh rasa, bentuk, tekstur, dan berbagai macam karakteristik lainnya. Jika dilihat dari estimasi biaya yang dikeluarkan, produk menguntungkan dengan harga jual yang sesuai. Keuntungan

dapat ditingkatkan dengan efisiensi biaya. Produksi akan lebih efisien apabila produksi yang dihasilkan meningkat dari segi kuantitas. Efisiensi biaya juga dapat terwujud dengan kombinasi produksi dari ketiga produk dalam penggunaan peralatan yang sebagian besar sama. Beban biaya yang ditanggung oleh penyusutan peralatan dapat digunakan sekaligus untuk pembuatan ketiga produk tersebut. Ampas nanas yang dihasilkan dari produksi sari nanas sebagian dapat diolah menjadi selai. Selain itu, ampas produksi dapat digunakan sebagai salah satu bahan pengempuk daging dengan memanfaatkan enzim bromelin dalam kandungan buah nanas (Rosalina *et al.*, 2019)

### **Pengemasan dan Prospek Pemasaran Produk Olahan Komoditas Nanas**

Pengemasan memiliki fungsi yang beragam (Syarief, 2007) antara lain :

1. Menjaga produk bahan pangan atau hasil pertanian agar tetap bersih dan terlindung dari kotoran dan kontaminasi.
2. Melindungi makanan dari kerusakan fisik, perubahan kadar air dan penyinaran.
3. Mempunyai kemudahan dalam membuka atau menutup, dan juga memudahkan dalam tahap-tahap

- penanganan, pengangkutan dan distribusi.
4. Mempunyai fungsi yang baik efisien dan ekonomis, aman untuk lingkungan.
  5. Mempunyai ukuran, bentuk dan bobot yang sesuai dengan norma atau standar yang ada, mudah dibuang dan mudah dibentuk atau dicetak.
  6. Menampilkan identifikasi, informasi, daya tarik dan penampilan yang jelas sehingga dapat membantu promosi atau penjualan

Pengemasan yang dilakukan pada produk sari nanas, selai nanas dan dodol nanas berbeda. Perbedaan tersebut disesuaikan dengan jenis, bentuk, dan warna produk. Sari nanas dikemas menggunakan botol plastik PP (*Polypropylene*) dengan volume 250 ml. Jenis dan bentuk produk yang cair ideal apabila dikemas dalam botol. Botol bening sehingga warna sari nanas dapat terlihat dengan jelas. Hal ini digunakan untuk menarik konsumen karena warna kuning merepresentasikan kesegaran produk.

Selai nanas dikemas dengan bentuk *cupbowl* bening berukuran 250 ml. Produk selai nanas berbentuk padat semi cair seperti bubur nanas yang mengental. Kemasan *cupbowl* ideal untuk berat selai yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Sedangkan dodol nanas dikemas pada plastik PP kotak yang dasarnya dilapisi plastik bening. Dodol lebih berat dibandingkan dua produk lainnya. Konsumsi dodol dalam sekali makan juga tidak dalam jumlah besar karena karakteristik dodol yang manis dan padat. Sehingga dodol dapat dikemas langsung pada kotak atau dikemas kecil-kecil dahulu pada plastik berukuran 10 x 10 cm yang kemudian digulung. Setelah itu, kemasan kecil tersebut dapat disatukan dalam kemasan kotak.

Penjualan produk didukung dengan penggunaan *brand* (merek). Merek juga dapat meningkatkan nilai jual produk. Merek dapat

berupa nama, istilah, tanda, simbol, disain, atau kombinasi dari seluruhnya dengan tujuan untuk identifikasi dan pembeda barang atau jasa suatu kelompok penjual (Kotler dan Keller, 2009). Merek dapat disesuaikan dengan jenis produk yang dihasilkan. Nama merek sebaiknya singkat dan merepresentasikan produk.

Perencanaan pemasaran produk digunakan sebagai gambaran umum penjualan dan perumusan strategi pemasaran yang baik. Pemasaran produk olahan nanas di Kecamatan Ngancar memiliki peluang yang besar. Kecamatan Ngancar sebagai basis wilayah penghasil nanas memiliki keunggulan dari segi pasokan bahan baku dengan nanas yang dapat tumbuh sepanjang musim. Selain itu, Kecamatan Ngancar merupakan daerah wisata di kawasan lereng Gunung Kelud. Terdapat banyak sekali lokasi wisata yang bisa dikunjungi sehingga prospek wisatawan sebagai konsumen cukup besar. Produk olahan nanas dapat dijadikan ciri khas sebagai produk unggulan wilayah. Pengembangan agroindustri berbasis komoditas nanas yang terintegrasi dengan kawasan agrowisata berbasis komoditas unggulan dapat dijadikan salah satu program dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat desa (Trianita *et al.*, 2018).

Nanas yang memiliki cita rasa yang khas serta segar dapat memberikan keunikan tersendiri bagi konsumen. Warga mudah dalam memproduksi produk olahan nanas karena dapat dibuat dengan teknologi sederhana atau skala rumahan. Namun, produksi produk olahan masih membutuhkan permodalan dan pendampingan seperti manajemen keuangan sederhana, daya tahan dan peningkatan kualitas produk, pemasaran, dan sebagainya. Pengolahan dan pemasaran produk olahan sari buah, selai, dan dodol dapat meningkatkan pendapatan warga setempat. Strategi pemasaran yang dapat diawali dengan menitipkan hasil olahan di lokasi wisata/kios

setempat, mempromosikan sebagai produk unggulan daerah di berbagai pameran dan media massa, dan mengadakan outlet khusus apabila permintaan semakin meningkat. Permintaan pasar dapat tumbuh didukung dengan meningkatnya kualitas produk, kecukupan bahan baku, permodalan, dan pendampingan usaha (Sukirno, 2013).

### KESIMPULAN

Pengolahan buah nanas segar menjadi beberapa produk turunannya yaitu sari, selai, dan dodol nanas memberikan nilai tambah. Selain itu, pengolahan yang disertai perencanaan bisnis dapat menjadi pedoman bagi masyarakat dalam memulai usaha dibidang tersebut. Kelayakan usaha diperoleh hasil yang positif dengan prosedur pengolahan yang sederhana dan pemasaran yang baik.

### DAFTAR PUSTAKA

- Agustina R., Jayanti D.W., Mechram S. 2014. Model Simulasi Penanganan Pascapanen Sekunder (Teknologi Pengolahan) Nanas (*Ananas comocus merr*). Jurnal Rona Teknik Pertanian. 7(1): 45-57. DOI: 10.17969/rtp.v7i1.2645
- Ambarsari W., Ismadi V.D.Y.B., Setiadi A. 2014. Analisis pendapatan dan profitabilitas usahatani padi (*Oryza sativa*, L.) di Kabupaten Indramayu. Jurnal Agri Wiralodra. 6(2): 19 – 27
- BPTP Sulawesi Selatan. 2018. Tips Membuat Dodol Nanas : BPTP Sulawesi Selatan
- BPS Provinsi Jawa Timur dalam Angka. 2021. Data Produksi Nenas menurut Kabupaten/Kota Tahun 2020 : BPS Provinsi Jawa Timur
- Harnanik S. 2012. Perbaikan Mutu Pengolahan Nenas dengan Teknologi Olah Minimal dan Peluang Aplikasinya di Indonesia. Jurnal Litbang Pertanian. 32(2): 67-75. DOI: 10.21082/jp3.v32n2.2013.p67-75
- Harta S. 2012. Pembibitan Tanaman Buah Mudah, Murah dan Hasil Melimpah. Bintang Publishing. Klaten
- Helilusatiningasih N., Astoko E.P., Winahyu N., Shobirin R.A., Irawati T. 2022. Pemberdayaan UMKM dan Mentoring Teknologi Produk Olahan Nanas di Desa Babadan Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri. Jurnal Abdiraja. 5(1): 24-31. DOI: 10.24929/adr.v5i1.1525
- Intisari. 2017. Analisis Break Even Point Usaha Tani Terung di Desa Tulungsari Kecamatan Sukamaju Kabupaten Luwu Utara. Jurnal TABARO. 1(1): 59-66. DOI: 10.35914/tabaro.v1i1.17
- Juansah, J., Dahlan, K., Huriati, F. 2009. Peningkatan Mutu Sari Buah Nanas dengan memanfaatkan Sistem Filtrasi aliran dead-end dari membran Selulosa asetat. Makara Sains. 13(1): 94–100. DOI: 10.7454/mss.v13i1.12266
- Kotler, Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13. Erlangga. Jakarta
- Lies, MS. 2001. Membuat Aneka Olahan Nanas. Puspa Swara. Jakarta
- Muchtadi TR. 2000. Fisiologi Pasca Panen. Pelatihan Pasca Panen dan Prosesing Hortikultura. BPLLP Ciawi. Bogor
- Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya, Edisi 5. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta
- Munawaroh M, Rimiyati H, Hindasah L. 2016. Perencanaan Bisnis Untuk Program Strata 1. Yogyakarta. LP3M UMY
- Rizal M, Triwidyawati A. 2015. Diversifikasi Produk Olahan Nanas Untuk Mendukung Ketahanan Pangan di Kalimantan Timur. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP). Kalimantan Timur. Samarinda
- Rosalina R., Ramadani A.H., Ningrum R.S. 2019. Pelatihan Pengolahan Limbah Ampas Nanas sebagai Produk Pengempuk Daging. Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat. 3(2): 309-314. DOI:10.30595/jppm.v3i2.5176

- Rukmana R. 1995. Nanas, Budidaya dan Pasca Panen. Kanisius. Yogyakarta
- Soekartawi. 2011. Ilmu Usaha Tani. Universitas Indonesia. Jakarta
- Sudarwati S, Abadi FR, Widowati R. 2006. Laporan Kegiatan Teknologi Pengemasan dan Pengolahan Limbah Nanas. BPTP Kalimantan Timur. Samarinda
- Sukirno. 2013. Peningkatan Kemampuan Teknologi Olahan Pangan Berbasis Sumber Daya Lokal Buah Nanas (*Ananas Comocus L. Merr*) di Kabupaten Subang. Seminar Nasional IENACO. ISSN: 2337-4349
- Syarief R. 2007. Pengemasan dan Perlindungan Mutu Bahan Pangan. Universitas Terbuka. Jakarta
- Trianita K., Fauzi A.M., Iskandar A. 2018. Pengembangan Agroindustri Terintegrasi di Kawasan Agrowisata Berbasis Nanas di Kabupaten Pematang. Jurnal Teknologi Industri Pertanian. 30(2): 138-150. DOI: 10.24961/j.tek.ind.pert..v30i2.32905