

KERAGAAN AGROINDUSTRI DAN POSISI PRODUK BERDASARKAN SIKLUS HIDUP PRODUK PADA SOSIS GULUNG VARIAN NOODLE DI CV CUCURUTUKU CERIA

(Performance of Agroindustry and Product Position based on Product Life Cycle on sausage noodle roll in CV Cucurutuku Ceria)

Meliani Indah Sari, Dyah Aring Hepiana Lestari, Wuryaningsih Dwi Sayekti

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Jl. Prof. Dr. Soemantri Brojonegoro No. 1
Bandar Lampung 35145, e-mail: dyah.aring@fp.unila.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze the process production of sausage noodle roll, the income and production costs, the marketing action and determine the position based on the life cycle of sausage noodle roll as well learn the role of supporting service for sausage noodle roll in CV Cucurutuku Ceria. This research method is a case study. The determination of consumer samples is taken by Convenience Sampling. Analysis of the data used in this research is descriptive qualitative and quantitative analysis. The data of this study was collected in May 2019 until June 2019. The results showed that the value $R/C > 1$, that means sausage noodle roll business was profitable. Calculation of the cost of production on sausage rolls noodles amounted to Rp1,046.53. The BEP unit calculation has been achieved for a long time, in the amount of 42,791 units from the BEP calculation of 604 units. The noodle rolls sausage has also obtained a profit from the selling price of Rp4,000.00 per pcs from the calculation of the BEP price of Rp1,238.58 per pcs. The marketing mix that has been utilized by CV Cucurutuku Ceria is collaboration with e-commerce companies namely gofood and grabfood to facilitate consumers in the ordering process and CV Cucurutuku Ceria has utilized social media as promotional activities for sausage noodle roll product. In the product life cycle, sausage noodle roll are in a stage of decline. CV Cucurutuku Ceria has not fully utilized the government policies regarding the protection and empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises.

Keywords: cost, noodle, position, and sausage

Received : 20 February 2020

Revised: 12 May 2020

Accepted: 26 June 2020

DOI: <http://dx.doi.org/10.23960/jiia.v9i4.5389>

PENDAHULUAN

Ayam merupakan salah satu hewan yang mudah diolah dan banyak dijadikan usaha melalui olahan – olahan bergizi. Manusia memerlukan protein untuk menjalankan aktivitas setiap hari yaitu sebagai zat pembangun, zat pengatur, dan pemberi tenaga. Daging ayam tentunya juga berperan penting dalam memenuhi kebutuhan gizi tubuh.

Menurut BPS Kota Bandar Lampung (2017), terjadi peningkatan konsumsi daging ayam di Kota Bandar Lampung sebesar 0,2 persen pada tahun 2015 – 2017. Menurut Priyanto (2003), beberapa alasan yang menyebabkan kebutuhan daging ayam mengalami peningkatan yang cukup pesat antara lain yaitu: 1) daging ayam harganya relatif murah, 2) daging ayam lebih baik dari segi kesehatan karena mengandung sedikit lemak dan kaya protein dibandingkan dengan daging sapi dan kambing, 3) tidak ada agama apapun yang melarang umatnya untuk mengkonsumsi daging ayam, 4) daging ayam mempunyai rasa yang dapat diterima semua

golongan masyarakat dan semua umur, dan 5) daging ayam cukup mudah diolah menjadi produk olahan yang bernilai tinggi, mudah disimpan dan mudah dikonsumsi. Daging ayam juga dapat dijadikan berbagai olahan makanan ringan. Salah satu makanan ringan berbahan dasar daging ayam yang dapat dikembangkan lagi yaitu sosis ayam. Menurut Meliasari, Suryaningsih dan Soetardjo (2016), sosis ayam merupakan daging ayam yang dihaluskan sebagai bahan utama dan ditambahkan dengan bumbu, bahan pengisi (*filler*) serta bahan pengikat (*binder*) sebagai bahan tambahan, kemudian dicetak ke dalam selongsong yang dapat dimakan atau tidak dapat dimakan.

CV Cucurutuku Ceria (CC) adalah agroindustri yang membuat peluang usaha dengan menciptakan inovasi olahan sosis ayam menjadi sosis gulung berbagai varian. Varian tersebut yaitu *noodle*, *soya*, *cheesy*, *potato*, dan *spicy*. Sosis gulung varian *noodle* merupakan varian sosis gulung pertama yang diciptakan CV CC dan paling

banyak diminati konsumen. CV CC memiliki 9 outlet yang tersebar di Kota Bandar Lampung. Kegiatan CV CC dimulai dari kegiatan penyediaan bahan baku langsung, kegiatan pengolahan, dan kegiatan pemasaran yang ditunjang oleh jasa layanan pendukung. Kegiatan penyediaan bahan baku langsung CV CC memiliki masalah yaitu sosis ayam sebagai bahan baku langsung sosis gulung varian *noodle* mudah rusak jika tidak disimpan dalam pendingin. Kegiatan pengolahan pada CV CC mengalami masalah karena tempat pengolahan dan tempat administrasi masih satu bangunan. Hal ini mengganggu proses pengolahan sosis gulung varian *noodle*.

Produksi sosis gulung varian *noodle* dari tahun 2015 – 2018 terjadi penurunan. Rata – rata penurunan produksi sosis gulung varian *noodle* dari tahun 2015 – 2018 sebesar -17,66 persen. Penurunan ini terjadi karena bertambahnya varian baru sosis gulung. Untuk mengetahui penurunan tersebut berbahaya atau tidak bagi perusahaan maka dibutuhkan analisis posisi produk berdasarkan siklus hidup produk sosis gulung varian *noodle*. Melalui analisis siklus hidup produk, diharapkan pemilik usaha dapat mengantisipasi agar produk bertahan di umur yang panjang melalui kegiatan pemasaran.

Kegiatan usaha ini dapat berjalan dengan baik jika ada jasa layanan pendukung. Jasa layanan pendukung meliputi lembaga penelitian, kebijakan pemerintah, dan teknologi informasi dan komunikasi. Berdasarkan latar belakang, maka tujuannya ialah menganalisis proses penyediaan bahan baku langsung, pendapatan, harga pokok produksi, BEP, pemasaran, dan posisi produk berdasarkan siklus hidup produk sosis gulung varian *noodle*, dan mengetahui peran jasa layanan pendukung pada sosis gulung varian *noodle* di CV CC.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Penelitian dilakukan di CV CC yang berada di Jl. Griya Utama No. IIC/4 Way Halim, Kota Bandar Lampung dan outlet sosis gulung Juragan di Kota Bandar Lampung. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa perusahaan tersebut merupakan agroindustri pertama yang menjual produk olahan sosis gulung di Kota Bandar Lampung. Pengumpulan data dilakukan dari bulan Mei – Juni 2019.

Responden dalam penelitian ini terdiri dari pemilik CV CC dan konsumen sosis gulung varian *noodle*. Responden konsumen diambil sebanyak 23 orang konsumen sosis gulung varian *noodle* yang dipilih secara *convenience sampling* yaitu konsumen yang langsung membeli produk sosis gulung di 9 outlet di Kota Bandar Lampung. Outlet tersebut terletak di Chandra Tanjung Karang, Chandra Way Halim, Chamart Pahoman, Chamart Sukarame, Chamart Kemiling, *Giant* Labuhan Ratu, *Foodcourt Central Plaza*, *Foodcourt Lotus* dan *Simpur Center*.

Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer meliputi identitas pemilik CV CC, jumlah produksi sosis gulung varian *noodle*, bahan baku langsung maupun tidak langsung yang dibutuhkan dalam memproduksi sosis gulung varian *noodle*, dan lain sebagainya. Data sekunder meliputi struktur organisasi dan daftar tenaga kerja CV CC, serta data yang dikutip dari BPS.

Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis penyediaan bahan baku langsung, proses pengolahan, bauran pemasaran dan peranan jasa layanan pendukung. Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk menganalisis pendapatan, harga pokok produksi, *break event point*, dan posisi produk sosis gulung varian *noodle*.

Penyediaan bahan baku langsung

Analisis yang digunakan untuk penyediaan bahan baku langsung berupa pelaksanaan enam tepat, yaitu tepat kualitas, tepat kuantitas, tepat waktu, tepat tempat, tepat jenis, dan tepat harga dengan membandingkan harapan dan mendeskripsikan kondisi yang terjadi di CV CC.

Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan yang diperoleh dari nilai jual suatu barang. Analisis pendapatan yang digunakan pada penelitian ini, sama seperti penelitian Aldhariana, Lestari dan Ismono (2016). Menurut Soekartawi (2000), pendapatan secara matematis dirumuskan sebagai berikut :

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

$$\Pi = Y \cdot P_y - (\sum X_i \cdot P_{xi} - BTT) \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

- Π = Pendapatan (Rp)
 X_i = Faktor produksi variabel ke -i
 (i= 1,2,3,...,n)
 P_{xi} = Harga faktor produksi variabel ke -i (Rp)
 Y = Produksi (Kg)
 P_y = Harga produksi (Rp)
 BTT = Biaya Tetap Total (Rp)

Harga Pokok Produksi dan Break Event Point

Analisis harga pokok produksi menggunakan metode *variable costing*. Metode ini juga dilakukan pada penelitian Laisa, Sayekti dan Nugraha (2013). Menurut Mulyadi (2009), metode *variable costing* sebagai berikut :

Biaya bahan baku langsung	xxxxx
Biaya bahan baku tidak langsung	xxxxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxxxx
<u>Biaya overhead pabrik variabel</u>	<u>xxxxx</u>
Harga pokok produksi variabel	xxxxx
Biaya pemasaran	xxxxx
<u>Biaya administrasi dan umum</u>	<u>xxxxx</u>
Total biaya variabel variabel	xxxxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxxxx
Biaya pemasaran tetap	xxxxx
<u>Biaya administrasi dan umum tetap</u>	<u>xxxxx</u>
Total biaya tetap variabel	xxxxx
Total harga pokok produk	xxxxx

Menurut Fuad *et al.* (2001), analisis titik impas (*Break Even Point*) merupakan suatu cara untuk mengetahui seberapa besar volume produksi dan penetapan harga jual terendah agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian, tetapi tidak dalam posisi memperoleh laba (impas) yang dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$BEP \text{ unit} = \frac{TFC}{P-TVC} \dots \dots \dots (3)$$

Keterangan :

- TFC = Total Biaya Tetap
 TVC = Total Biaya Variabel
 P = Harga jual per unit

$$BEP \text{ harga} = \frac{TC}{Q} \dots \dots \dots (4)$$

Keterangan :

- TC = Biaya Total
 Q = Jumlah produksi

Bauran Pemasaran

Analisis deskriptif kualitatif tentang bauran pemasaran CV CC meliputi, 7P (*Product, Price, Place, Promotion, Process, People, dan Physical evidence*) dan mengetahui posisi produk sosis gulung varian *noodle* berdasarkan siklus hidup produk (*Product Life Cycle*) dengan menggunakan metode *Polli and Cook* (1996) yang dirumuskan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{Penjualan tahun lalu}}{\text{Penjualan tahun lalu}} \times 100\% \dots (5)$$

$$\mu = \frac{\sum \chi}{n-1} \dots \dots \dots (6)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (\chi - \mu)^2}{n-1}} \dots \dots \dots (7)$$

Keterangan :

- μ = Rata –rata dari persentase perubahan penjualan
 χ = Persentase perubahan penjualan per tahun
 N = Banyaknya tahun yang diteliti

Jasa Layanan Pendukung

Analisis deskriptif kualitatif terhadap pemanfaatan jasa layanan pendukung CV CC berupa lembaga penelitian, kebijakan pemerintah, serta teknologi informasi dan komunikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Pemilik CV Cucurutuku Ceria dan Konsumen CV Cucurutuku Ceria

Pemilik CV CC yaitu Erinda Putri Andayani yang berumur 30 tahun dengan tingkat pendidikan terakhir S1 Ilmu Komputer. CV CC ini telah berjalan selama tujuh tahun dan termasuk ke dalam skala usaha kecil dengan modal awal Rp300.000,00 yang berasal dari uang pribadi. CV CC memiliki sembilan outlet yang terletak di Kota Bandar Lampung. CV CC dibantu suami yang juga mempunyai peran di CV CC sebagai kepala distributor yang bertugas untuk membantu mengarahkan dan mengkoordinasikan semua perpindahan barang baik produk maupun perlengkapan jualan lainnya.

Konsumen sosis gulung varian *noodle* berjumlah 23 orang dengan jumlah pembelian sebanyak 41

buah, yang sebagian besar konsumen berjenis kelamin perempuan. Konsumen sebagian besar berusia 14 – 45 tahun. Konsumen memiliki pendapatan rata – rata sebesar Rp2.136.086,96 dengan variasi pendapatan sebesar Rp200.000,00 – Rp16.000.000,00. Pendapatan ini terdiri dari gaji bagi yang bekerja dan uang saku bagi yang belum bekerja.

Penyediaan bahan baku langsung

Bahan baku langsung merupakan bahan utama yang digunakan dalam pembuatan sosis gulung varian *noodle*. Bahan baku langsung yang digunakan berupa sosis ayam yang berasal dari pemasok. Tersedianya bahan baku langsung yang cukup dipengaruhi oleh sistem manajemen yang baik dalam mengatur penyediaan bahan baku langsung agar sesuai dengan harapan pemilik usaha.

Komponen penyediaan bahan baku langsung pada sosis gulung varian *noodle* di CV CC yang telah sesuai harapan pemilik yaitu tepat kuantitas, tempat, dan harga. Hal ini sejalan dengan penelitian Shafira, Lestari dan Affandi (2018) bahwa kualitas tahu kulit yang diproduksi telah sesuai dengan harapan pemilik.

Solusi yang digunakan pemilik untuk mengatasi fakta yang belum sesuai dengan harapan pemilik pada bahan baku langsung yaitu, bahan baku langsung yang digunakan mudah rusak, jika tidak langsung disimpan ke dalam pendingin. Hal ini yang mempengaruhi komponen waktu dan kualitas karena pemilik harus menambah *freezer* agar dapat menyimpan lebih banyak bahan baku langsung sehingga, bahan baku langsung tidak mudah rusak. Pada komponen jenis, pemilik melakukan kegiatan *Quality Control* terlebih dahulu pada ukuran sosis ayam agar bahan baku langsung yang digunakan pada kegiatan produksi sesuai dengan harapan pemilik.

Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari menjual suatu barang. Menurut Soekartawi (2000), pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan semua biaya yang dikeluarkan selama melakukan kegiatan usaha. Penerimaan adalah nilai produksi fisik yang dihasilkan sosis gulung varian *noodle* dikalikan dengan harga produk tersebut, sedangkan biaya adalah seluruh pengeluaran yang dikeluarkan

Tabel 1. Hasil analisis pendapatan pada produk sosis gulung varian *noodle* di CV Cucurutuku Ceria

Uraian	Satuan per minggu produksi	Varian <i>Noodle</i>
Penerimaan	Rp	42.791.000,00
Biaya bahan baku langsung	Rp	8.023.312,50
Biaya bahan baku tak langsung	Rp	1.871.975,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp	1.576.582,36
Biaya tenaga kerja tak langsung	Rp	800.000,00
Biaya pajak	Rp	10.948,54
Biaya listrik	Rp	394.147,34
Biaya bensin	Rp	70.000,00
Biaya sewa outlet	Rp	242.500,00
Biaya pemasaran	Rp	50.000,00
Biaya administrasi MUI	Rp	16.666,67
Total Biaya Tunai	Rp	13.056.132,41
Biaya penyusutan peralatan di outlet dan produksi	Rp	193.893,32
Total Biaya	Rp	13.250.025,73
Pendapatan Atas Biaya Tunai	Rp	29.734.860,60
Pendapatan Atas Biaya Total	Rp	29.540.967,28
R/C Ratio Atas Biaya Tunai	Rp	3,28
R/C Ratio Atas Biaya Total	Rp	3,23

untuk membayar faktor – faktor produksi varian sosis gulung tersebut.

CV CC mengolah sosis gulung varian *noodle*, *soya*, *cheesy*, *potato*, dan *spicy* sehingga, dalam perhitungan biaya penyusutan peralatan, biaya tenaga kerja langsung dan tak langsung, biaya pajak, biaya listrik, biaya bensin, biaya sewa outlet, biaya pemasaran dan biaya administrasi Majelis Ulama Indonesia (MUI) dihitung secara proposional agar diketahui besaran biaya yang harus dikeluarkan untuk membuat varian *noodle*.

Hasil analisis pendapatan pada produk sosis gulung varian *noodle* di CV CC dapat dilihat di Tabel 1, yang menunjukkan nilai R/C terhadap biaya total sebesar 3,23 yang artinya, setiap satu rupiah yang dikeluarkan CV CC, maka CV CC mendapatkan penerimaan sebesar 3,23 rupiah atas biaya total.

Analisis Harga Pokok Produksi dan BEP

Harga pokok produksi adalah semua biaya langsung dan tidak langsung yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang. Menurut Sihite dan Sudarno (2012), harga pokok produksi perlu dihitung untuk mengetahui besarnya biaya produksi yang dikeluarkan dalam memproduksi setiap varian sosis gulung.

Tabel 2. Hasil analisis harga pokok produksi pada produk sosis gulung varian *noodle* di CV Cucurutuku Ceria Mei, 2019

Keterangan	Satuan	Total
Jumlah produksi per bulan	buah	42.791
Biaya bahan baku per bulan	Rp	32.093.250,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp	6.306.357,42
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel per bulan		
Mie	Rp	777.600,00
Air minum	Rp	270.750,00
Biaya listrik	Rp	315.317,87
Minyak goreng	Rp	1.590.000,00
Tusukan bamboo	Rp	2.139.550,00
Kemasan	Rp	1.604.662,50
Penyusutan Peralatan Produksi	Rp	575.307,03
Total <i>variabel costing</i>	Rp	44.782.169,92
Harga pokok produksi	Rp/buah	1.046,53

Analisis harga pokok produksi pada CV CC dihitung menggunakan metode *variable costing* berdasarkan produksi sosis gulung varian *noodle* dalam satu bulan produksi yaitu bulan Mei 2019. Tabel 2 menyajikan hasil perhitungan harga pokok produksi, sosis gulung varian *noodle* sebesar Rp1.046,53. Perhitungan ini diperoleh dengan membagi total *variabel costing* dalam satu bulan produksi yaitu sebesar Rp44.782.169,92 dengan jumlah produksi sosis gulung varian *noodle* dalam satu bulan sebesar 42.791 buah.

Analisis selanjutnya, yaitu analisis BEP (*Break Event Point*) atau titik impas. *Break event point* merupakan suatu titik jumlah produksi, harga, dan penerimaan yang harus dilakukan agar biaya yang dikeluarkan dapat tertutupi kembali atau nilai dimana keuntungan yang diterima dari usaha sosis gulung ini adalah 0. Hasil perhitungan analisis BEP menunjukkan bahwa sosis gulung varian *noodle* pada CV CC berada pada keadaan untung. Hal ini dikarenakan sosis gulung varian *noodle* pada CV CC telah melebihi perhitungan BEP harga yaitu sebesar Rp1.238,58 per buah dan BEP unit telah cukup lama tercapai yaitu sebesar 42.791 dari hasil perhitungan BEP sebesar 579 buah.

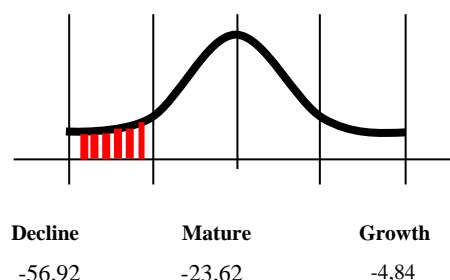
Posisi Produk berdasarkan Siklus Hidup Produk

Posisi produk sosis gulung varian *noodle* berdasarkan siklus hidup produk terdapat empat tahap yaitu pengenalan, pertumbuhan, kedewasaan dan penurunan. Hasil perhitungan dengan metode *polli and cook* sosis gulung varian *noodle* pada CV CC dapat dilihat di Tabel 3.

Tabel 3. Hasil perhitungan dengan metode *polli and cook* pada sosis gulung varian *noodle* di CV Cucurutuku Ceria Tahun 2014 – 2018.

Tahun produksi <i>noodle</i>	Perhitungan Polli and Cook			
	$\Delta\%(X)$	μ	$X - \mu$	$(X - \mu)^2$
2014				
2015	(3,92)		10,31	106,35
2016	(29,08)		(14,85)	220,45
2017	(14,78)		(0,55)	0,30
2018	(9,14)		5,09	25,87
Total	-56,92	-14,23	0	352,97

Tahap penurunan (*Decline*) $\Sigma\Delta\%(X) < Y = (56,92) < (23,62)$

Gambar 1. Kurva posisi produk sosis gulung varian *noodle*

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa posisi sosis gulung varian *noodle* berada dalam tahap penurunan. Kurva sosis gulung varian *noodle* dapat dilihat di Gambar 1.

Bauran Pemasaran

Alat bauran pemasaran yang digunakan *product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence*. Menurut Kotler (2002), bauran pemasaran merupakan alat yang digunakan suatu usaha untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran. Penelitian bauran pemasaran ini ditinjau dari dua sisi yaitu pemilik dan konsumen.

1) Bauran Pemasaran menurut pemilik CV Cucurutuku Ceria

Bauran pemasaran yang telah diterapkan agroindustri berdasarkan sudut pandang pemilik disajikan di Tabel 4. Hasil penelitian komponen bauran pemasaran menurut sudut pandang pemilik bahwa usaha sosis gulung varian *noodle* di CV CC telah menerapkan tujuh komponen bauran pemasaran.

Tabel 4. Komponen bauran pemasaran pada CV Cucurutuku Ceria berdasarkan pemilik

No.	Komponen	CV Cucurutuku Ceria
1	Produk	
	a. Menu atau Varian	Varian <i>noodle</i>
	b. Bentuk	Digulung mie
	c. Ukuran	30g
	d. Cita rasa	Memiliki ciri khas
2	Harga	
	a. Penetapan harga	Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi Rp1.046,53
	b. Harga sosis gulung	Terjangkau
3	Tempat	
	a. Penjualan sosis gulung	Dipasarkan melalui outlet yang tersebar di Kota Bandar Lampung
	b. Sasaran pemasaran	Usia 14 – 40
	c. Tempat pemasaran	9 Outlet yang tersebar diseluruh Kota Bandar Lampung
	d. Lokasi outlet	Strategis
4	Promosi	
	Kegiatan promosi	Metode <i>personal selling</i> , melalui media sosial, mengikuti <i>festival</i> kuliner dan Lampung <i>fair</i> , serta melakukan promosi produk dengan nama paket <i>combo buy one get one</i> .
5	Sumberdaya manusia	
	a. Pembagian kerja	Diberi pelatihan khusus oleh pemilik
	b. Motivasi kerja	Menjalin komunikasi yang baik dan peduli terhadap karyawan
	c. Penghargaan kepada karyawan	Pemberian upah sesuai maupun insentif
	d. Keselamatan kerja	Menjamin keselamatan kerja dalam kegiatan produksi
6	Proses	
	a. Proses pelayanan	Sesuai dengan SOP
	b. Proses pemesanan	Membeli langsung ke outlet terdekat atau bisa melalui layanan aplikasi <i>Gofood</i> atau <i>Grabfood</i>
7	Bukti fisik	
	a. Lingkungan outlet	Bersih dan luas
	b. Fasilitas tambahan	Tersedianya tempat makan (Outlet di <i>foodcourt</i>), toilet dan tempat parkir

CV CC telah bekerjasama dengan perusahaan *e-commerce* yaitu *Gofood* dan *Grabfood* untuk memudahkan konsumen dalam proses pemesanan. CV CC juga telah memanfaatkan media sosial (*facebook*, *twitter*, dan *instagram*) sebagai media promosi sosis gulung varian *noodle*.

2) Bauran Pemasaran menurut konsumen CV Cucurutuku Ceria

Berdasarkan sudut pandang konsumen CV CC dalam menerapkan komponen bauran pada

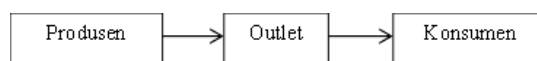
Tabel 5. Komponen bauran pemasaran pada CV Cucurutuku Ceria berdasarkan konsumen

No.	Komponen	Persentase (%)
1	Produk	73,56
2	Harga	80,30
3	Tempat	78,78
4	Promosi	76,36
5	Sumberdaya manusia	74,58
6	Proses	75,50
7	Bukti fisik	74,44

komponen produk, harga, tempat, promosi, sumberdaya manusia, proses, dan bukti fisik. Persentase komponen bauran pemasaran di CV CC menurut sudut pandang konsumen dapat dilihat di Tabel 5. Komponen produk memperoleh persentase paling rendah. Hal ini dikarenakan minat konsumen akan sosis gulung varian *noodle* mulai menurun. Untuk meningkatkan antusias konsumen maka, CV CC memerlukan inovasi produk dengan membuat varian sosis gulung terbaru. Komponen harga merupakan komponen dengan persentase tertinggi. Menurut konsumen, harga untuk produk sosis gulung varian *noodle* sudah sesuai dengan harapan konsumen.

Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan berbagai aktivitas yang dilakukan pemilik usaha untuk menyalurkan produknya agar sampai ke konsumen. CV CC menggunakan saluran distribusi langsung. Saluran distribusi CV CC dilakukan dengan membuka outlet – outlet untuk menjangkau konsumen. CV CC menjual sosis gulung varian *noodle* yang siap dikonsumsi hanya melalui outlet – outlet yang tersedia. Hal ini dikarenakan tempat produksi sosis gulung varian *noodle* memiliki peralatan yang terbatas dan digunakan untuk produksi saja, sehingga konsumen yang ingin membeli sosis gulung varian *noodle* yang siap dikonsumsi harus membeli melalui outlet yang tersedia. Di Kota Bandar Lampung terdapat sembilan outlet. Outlet CV CC telah menyalurkan sosis gulung varian *noodle* ke konsumen sebanyak 42.791 buah dengan harga Rp4.000,00 per buah. Saluran distribusi produk sosis gulung varian *noodle* dapat dilihat pada Gambar 2.

Gambar 2. Saluran distribusi sosis gulung varian *noodle*

Tabel 6. Ketersediaan jasa layanan pendukung di CV Cucurutuku Ceria

Jasa Layanan Pendukung		Pemanfaatan
Lembaga Penelitian	Penyediaan bahan baku langsung	Sudah
	Pengolahan	Sudah
	Pemasaran	Belum
Kebijakan Pemerintah	Penyediaan bahan baku langsung	Sudah
	Pengolahan	Belum
	Pemasaran	Belum
Teknologi Informasi dan Komunikasi	Penyediaan bahan baku langsung	Sudah
	Pengolahan	Sudah
	Pemasaran	Sudah

Jasa Layanan Pendukung

Jasa layanan pendukung memiliki peran penting dalam keberlangsungan agroindustri. Jasa layanan pendukung adalah semua jenis kegiatan yang berfungsi untuk mendukung dan melayani serta mengembangkan kegiatan subsistem hulu hingga hilir (Said dan Intan 2001).

a) Lembaga Penelitian

Lembaga penelitian merupakan salah satu jasa layanan pendukung. CV CC telah menerima pelatihan dari seorang konsultan sosis asal negara Belanda bernama Jan Nederhoed dibantu oleh *Bussines Coach* Tegar Prajaksa. CV CC berkesempatan belajar secara langsung selama 10 hari tentang cara pencampuran pembuatan daging sosis, ketepatan adonan dalam pembuatan bahan tambahan sosis serta hal lain yang berhubungan dengan sosis. Dari kegiatan tersebut, CV CC mendapatkan ide serta kreativitas dalam penyediaan bahan baku langsung maupun pengolahan varian sosis gulung.

b) Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah yang terkait CV CC yaitu kebijakan dalam penyediaan bahan baku langsung, pengolahan, dan pemasaran. Kebijakan pemerintah provinsi terkait pengolahan yaitu Peraturan Daerah Provinsi Lampung Nomor 3 Tahun 2016 tentang perlindungan dan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Akan tetapi, persyaratan administrasi yang sulit dan panjang menjadi salah satu alasan CV CC enggan untuk meminta bantuan sehingga, kebijakan pemerintah tersebut belum dapat dirasakan CV CC sejak awal merintis usahanya pada tahun 2012. Hal ini sejalan dengan penelitian Sinaga, Lestari dan Situmorang (2019) tentang

keragaan agroindustri mi basah yang belum memaksimalkan manfaat kebijakan pemerintah dalam usahanya.

c) Teknologi Informasi dan Komunikasi

CV CC telah memanfaatkan sarana teknologi informasi dan komunikasi berupa komputer dan *handphone*. *Handphone* berfungsi untuk menghubungi pemasok guna memesan bahan baku langsung maupun tidak langsung dalam poses pengolahan. Komputer dibutuhkan CV CC dalam kegiatan pemasaran meliputi, melakukan akses internet dan membuat iklan.

KESIMPULAN

Penyediaan bahan baku langsung pada sosis gulung varian *noodle* belum sesuai dengan harapan pemilik CV CC untuk kriteria tepat waktu, kualitas dan jenis. Usaha sosis gulung varian *noodle* CV CC menguntungkan dengan nilai R/C atas biaya total sebesar 3,23. Harga pokok produksi sosis gulung varian *noodle* sebesar Rp1.046,53. BEP harga sebesar Rp1.113,88 per buah. Dengan harga jual sebesar Rp4.000,00 per buah, maka BEP unit telah cukup lama tercapai yaitu sebesar 42.791 dari hasil perhitungan BEP sebesar 579 buah.

Bauran pemasaran yang telah dilakukan oleh CV CC yaitu, produk setiap varian sosis gulung yang memiliki ciri khas, harganya terjangkau, tempat yang digunakan strategis, menggunakan media sosial sebagai media promosi, bekerja sama dengan aplikasi *e-commerce* dalam proses pemesanan, karyawan telah mengikuti pelatihan dari perusahaan, dan memiliki tampilan outlet dan kemasan yang unik. CV CC juga memanfaatkan media sosial sebagai kegiatan promosi sosis gulung varian *noodle*. Posisi produk sosis gulung varian *noodle* dalam siklus hidup produk (*Product Life Cycle*) berada pada tahap penurunan. Jasa layanan pendukung berupa kebijakan pemerintah tentang perlindungan dan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) belum dimaksimalkan oleh CV CC.

DAFTAR PUSTAKA

- Aldhariana SF, Lestari DAH, dan Ismono H. 2016. Keragaan agroindustri Beras Siger (kasus di Agroindustri Toga Sari Kabupaten Tulang Bawang dan Agroindustri Mekar Sari Kota Metro. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis*, 4(3): 317-325. <https://jurnal.fp.unila>

- .ac.id/index.php/JIA/article/view/1507/1361. [11 Juni 2020].
- BPS [Badan Pusat Statistik] Kota Bandar Lampung. 2017 *Produksi dan konsumsi daging Kota Bandar Lampung Tahun 2012 – 2016*. BPS Kota Bandar Lampung. Kota Bandar Lampung.
- Fuad M, Christine H, Nurlela, Sugiarto, dan Paulus YEF. 2001. *Pengantar Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kotler P. 2002. *Manajemen Pemasaran Edisi 13*. Erlangga. Jakarta.
- Laisa DD, Sayekti WD, dan Nugraha A. 2013. Analisis harga pokok produksi dan strategi pengembangan industri pengolahan ikan teri nasi kering di pulau pasaran Kecamatan Teluk Betung Barat Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis*, 1(2): 111-117. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/ndex.php/JIA/article/view/237/236> [15 Juni 2020].
- Meliasari D, Suryaningsih L, dan Soetardjo DS. 2016. Pengaruh imbalanced susu skim dan tepung jamur tiram putih (*pleurotus ostreatus*) terhadap komposisi kimia sosis ayam. *Journal Of The Indonesian Tropical Animal Agriculture*, 5(4): 1-15. <http://jurnal.unnpad.ac.id/journal/article/view/10139>. [16 Januari 2019].
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya Edisi Kelima*. Cetakan Ketujuh. Unit Penerbitan dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Peraturan Pemerintah Daerah Nomor 3 Tahun 20116 Tentang Perlindungan Dan Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.
- Polli R dan Cook V. 1996. Validity of product live cycle. *The journal of Business*, 42(4) : 385-400.
- <https://www.jstor.org/stable/2351877/origin=JSTOR-pdf&seq=>. [29 Januari 2020]
- Priyanto D. 2003. Evaluasi Kebijakan Impor Daging Sapi Dalam Rangka Proteksi Peternak Domestik: Analisis Penawaran Dan Permintaan. *Tesis*. Program Pascasarjana Ilmu Ekonomi Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Jawa Barat.
- Said EG. dan Intan A. 2001. *Manajemen Agribisnis*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Shafira F, Lestari DAH, dan Affandi MI. 2018. Analisis agroindustri tahu kulit di Kelurahan Gunung Sulah Kecamatan Way Halim Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis*, 6(3): 280-287. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/3025/2414>. [11 Juni 2020].
- Sihite LB dan Sudarno. 2012. Analisis penentuan harga pokok produksi pada perusahaan garam beryodium (studi kasus pada UD. Empat Mutiara). *Dipenogoro Journal Of Accounting*, 1(2):1-15. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/accounting/article/view/556>. [4 Febuari 2019].
- Sinaga YJ, Lestari DAH, dan Situmorang S. 2019. Keragaan agroindustri mi basah di Kota Bandar Lampung dan perilaku konsumen dalam perspektif diversifikasi pangan. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis*, 7(3): 338-345. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/ndex.php/JIA/article/view/3771/2772>. [11 Juni 2020].
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.