

**Rantai Nilai Tape Singkong untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing di
Desa Banjarsari, Kecamatan Ngajum, Kabupaten Malang**

***Value Chain of Tape to Improve Competitive Advantages in Banjarsari Village,
Ngajum Kabupaten Malang Village***

Livia Windiana^{1*}, Zahrotul Mukarromah², Lia Nita Pramudiastuti³

*Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah, Jl. Raya Tlogomas No. 246,
Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65144*

Received: 14 September 2018; Revised: 24 September 2018; Accepted: 24 September 2018

ABSTRAK

Tantangan yang di hadapi oleh petani dan home industry pada era globalisasi semakin sulit. Petani dan home industry harus bisa untuk survive dan memiliki keunggulan bersaing. Tujuan penelitian ini adalah untuk menemukan keunggulan bersaing tape singkong produksi petani di Desa Banjarsari dengan menghitung profit, kelayakan usaha, dan aktivitas rantai nilai tape. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Februari – April 2017. Metode analisis yang digunakan yaitu analisis biaya untuk menghitung tingkat keuntungan, analisis kelayakan usaha untuk mengetahui layak tidaknya usaha tape singkong dan analisis rantai nilai untuk mengetahui aktivitas yang potensial untuk dijadikan keunggulan bersaing. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keunggulan bersaing di Desa Banjarsari dapat dilihat dari 4 dimensi yaitu cakupan segmen berupa kemasan besek dan mika, cakupan vertikal yaitu produsen memiliki strategi dalam pemilihan pemasok atau petani yang berkualitas, cakupan geografis yaitu melakukan pengkoordiniran aktivitas nilai ke pedagang keliling dan warung-warung serta ke berbagai daerah luar kota, cakupan industry yaitu strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh produsen dengan system offline dan online. Dari analisa kelayakan usaha dilihat dari hasil total biaya yang didapat yaitu Rp. 105.111.833/tahun dan total penerimaan yang didapat yaitu Rp. 181.440.000/tahun. Dapat disimpulkan bahwa usaha tape di Desa Banjarsari memperoleh keuntungan dengan melihat total penerimaan yang lebih besar dari total biaya yaitu sebesar Rp. 76.328.167/ tahun. Usahatani tape singkong memiliki R/C ratio sebesar 1,73 yang artinya bahwa usaha ini layak untuk dilakukan. Hasil penelitian menunjukkan ikatan saluran tape Desa Banjarsari terdapat 3 pola yaitu terdiri dari petani, pedagang sampai konsumen akhir.

Kata kunci: keunggulan bersaing; pendapatan; tape; rantai nilai

ABSTRACT

The challenges faced by farmers and home industry in the globalization increasingly difficult. Farmers and home industry should be able to survive and have good superiority compete for contracts as they. The purpose of this research is to find excellent compete tape cassava of farmers in the village Banjarsari Profat by counting, business feasibility, and the activities of a chain the value of tape. This study was conducted in February – April 2017. The method of analysis that used namely analysis of the costs to calculate profit levels, business feasibility analysis to know of the suitability or otherwise tape cassava and analysis business value chain to know the activity of whose potential for compete to be the advantage. The research result show that excellent compete in the Village Banjarsari can be seen from 4 dimensions that is the scope of segment in the form of packaging besek and mica, the scope of vertical namely producers had the strategy in an election supplier quality or farmers, the scope of geographical is to do the activity of value to the traders are a drive and small shops and to various an area outside of cities, the scope of industry marketing strategy that has been carried out by the manufacturer with system offline and online. From analysis business feasibility seen from the result of the total cost of which werw found the Rp. 105.111.833/year and the total of revenue obtained which is Rp. 181.440.000/year. It can be concluded that tape in the village business Banjarsari gain an advantage is to look at the total of revenue that is greater than the total cost of fund of Rp. 76.328.167/year. Of the farming tape cassava having R/C ratio of 1.73 which means that these efforts have appropriate to do so. The research results show a bond channel tape Banjarsari Village there are 3 a pattern that is consisting of farmers, let the consumers the end of traders.

Keyword : excellence compete; income; tape; value chain

Available online at HABITAT website: <http://www.habitat.ub.ac.id>

ISSN: 0853-5167 (p); 2338-2007 (e)

How to cite:

Windiana, L., Mukarromah, Z., & Pramudiasuti, L. N. (2018). Rantai Nilai Tape Singkong untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing di Desa Banjasari, Kecamatan Ngajum, Kabupaten Malang Kabupaten Malang. *Habitat*, 29(2), 50–56. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2018.029.2.6>

1. Pendahuluan

Ubi kayu adalah pohonan tahunan tropika dan subtropika dari keluarga Euphorbiaceae. Umbinya dikenal luas sebagai makanan pokok penghasil karbohidrat dan daunnya sebagai sayuran. Ubi akar singkong banyak mengandung glukosa dan dapat dimakan mentah. Ubi yang rasanya manis menghasilkan paling sedikit 20 mg HCN per kilogram ubi akar yang masih segar. Ubi kayu (*Manihot utilissima*) menghasilkan umbi setelah tanaman berumur 6 bulan. Setelah tanaman berumur 12 bulan dapat menghasilkan umbi basah sampai 30 ton/ha. Kerusakan yang biasa timbul pada ubi kayu adalah warna hitam yang disebabkan oleh aktivitas enzim polyphenolase atau biasa disebut dengan kepoyoan (Syarief & Irawati, 1988).

Tape merupakan makanan fermentasi tradisional yang sudah tidak asing lagi. Tape dibuat dari beras, beras ketan, atau dari singkong (ketela pohon). Berbeda dengan makanan - makanan fermentasi lain yang hanya melibatkan satu mikroorganisme yang berperan utama, seperti tempe, atau minuman alkohol, pembuatan tape melibatkan banyak mikroorganisme (Saudah, 2014). Tape dihasilkan dengan cara fermentasi ragi yang merupakan inokulum biakan dari khamir, kapang dan bakteri. Mikroorganisme tersebut akan menghasilkan panas dalam keadaan anaerob sehingga akan menghasilkan enzim yang dapat merombak karbohidrat menjadi komponen yang lebih sederhana sehingga akan lebih mudah untuk dicerna. Jika tape dikonsumsi dalam jumlah yang banyak akan menimbulkan rasa panas dalam perut karena kadar alkohol tinggi (Hidayat, et al., 2006).

Tantangan yang dihadapi oleh petani dan *home industry* pada era globalisasi semakin sulit. Petani dan *home industry* harus bisa untuk survive dan memiliki keunggulan bersaing. Namun, banyak permasalahan yang dihadapi oleh petani dan *home industry* seperti tidak ada perencanaan yang jelas terhadap usaha, tidak memikirkan keberlanjutan usaha, tidak adanya pendidikan

yang relevan, tidak adanya laporan laba rugi, tidak mengadakan survey mengenai analisis pasar, kurang diversifikasi produk dan keluarga sentris. Melihat berbagai masalah yang dihadapi oleh petani dan *home industry* di Desa Banjasari, maka dibutuhkan sebuah strategi untuk bersaing dari petani dan *home industry* lainnya.

Desa Banjasari adalah salah satu desa di Kabupaten Malang yang terkenal dengan tapenya. Tape di Desa Banjasari di produksi oleh para petani singkong untuk menaikkan nilai tambah singkong. Namun dalam proses pengemasan dan pemasaran produk tape dari para petani di Desa Banjasari mengalami beberapa kendala seperti kekurangan tenaga penjual yang paham akan keunggulan produk, penjualan tape hanya pada lingkup area malang, belum adanya promosi penjualan, belum adanya pelayanan untuk konsumen, manajemen belum berfungsi dengan baik, dan belum ada perencanaan keuangan yang matang. Berdasarkan keadaan dan kendala diatas maka perlu dilakukannya penelitian mengenai analisis rantai nilai tape singkong di Desa Banjasari Kabupaten Malang.

Menurut Ibrahim (2011) pemasaran pertanian didefinisikan sebagai segala kegiatan usaha yang berhubungan dengan pemindahan hak milik dan fisik dari hasil pertanian dan kebutuhan usaha pertanian dari tangan produsen ke konsumen. Dari segi ekonomi, kegiatan pemasaran bersifat produktif karena memberi nilai tambah dan kegunaan suatu barang (Limbong & Sitorus, 1987). Menurut Soekartawi (1995) fungsi pemasaran merupakan aktifitas-aktifitas yang terjadi selama produk berpindah dari produsen ke konsumen yang juga aktifitas memberi guna kepada produk tersebut. Menurut Porter (1994), rantai nilai merupakan alat analisis yang digunakan untuk menganalisis sumber keunggulan bersaing. Rantai nilai menguraikan perusahaan menjadi aktivitas-aktivitas yang relevan untuk memahami perilaku biaya dan sumber diferensiasi yang sudah ada dan potensial. Kusumawati (2013) menjelaskan rantai nilai (*value chain*) adalah seluruh rangkaian kegiatan yang diperlukan untuk membawa produk atau jasa dari pengonsepan, produksi, pemasaran, hingga sampai di tangan konsumen. Rangkaian kegiatan tersebut melibatkan banyak aktor, seperti petani

*Penulis Korespondensi
E-mail: windianalivia@yahoo.co.id
Telp: +62-81259131141

sebagai *supplier*, produsen, distributor, grosir, *retailer*, dan konsumen.

Tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk menemukan keunggulan bersaing tape singkong produksi petani di Desa Banjasari, untuk mengetahui profit dan kelayakan usaha pembuatan tape oleh petani singkong di Desa Banjasari, untuk mengetahui aktivitas rantai nilai tape di Desa Banjasari Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang.

2. Metode Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Desa Banjasari Kecamatan Ngajum Kabupaten Malang karena 80% petani singkong yang ada di desa tersebut mengolah singkong menjadi tape. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret sampai Mei 2018. Dalam penelitian ini anggota populasinya adalah petani singkong yang juga memproduksi tape di Desa Banjasari, Kecamatan Ngajum, Kabupaten Malang. Sedangkan untuk sampel pedagang dilakukan dengan metode snowball sampling, artinya sampel yang diambil awalnya sedikit, tetapi semakin lama semakin banyak dan akan berhenti ketika informasi yang didapat dianggap cukup (Sarjono & Julianita, 2011).

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu metode wawancara, kuisioner dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif, dimana analisis kuantitatif digunakan untuk mendiskripsikan hasil wawancara mengenai pendapatan usaha tape dan margin pemasaran tape di Desa Banjasari. Analisis kualitatif digunakan untuk mendiskripsikan hasil wawancara mengenai saluran pemasaran tape di daerah penelitian. Soekartawi dalam Tain (2005) menjelaskan formulasi pendapatan usahatani sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Untuk menganalisis biaya tetap pada usaha produksi tape meliputi biaya pajak bangunan dan biaya penyusutan peralatan. Besarnya biaya tetap dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$TFC = \sum_{i=1}^n FC$$

Keterangan :

TFC = Total biaya tetap

FC = Biaya tetap

n = Jumlah Input

b. Biaya Variabel

Biaya variabel pada usaha produksi tape meliputi biaya pembelian input penunjang serta upah tenaga kerja. Besarnya biaya variabel dihitung sebagai berikut:

$$TVC = \sum_{i=1}^n VC \text{ dan } Pxi \cdot Xi$$

Keterangan:

TVC = Total biaya variabel)

VC = Biaya variabel

n = jumlah input

Pxi = harga input ke i

Xi = jumlah input ke i

Untuk menganalisis total biaya produksi dapat dihitung sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Biaya Total

TFC = Total Biaya Tetap

TVC = Total Biaya Variabel

Dalam biaya usaha produksi tape untuk aset tetap mempunyai waktu produktif lebih dari satu tahun tapi biasanya menurun dalam nilai karena pemakaian dan goresan (aus), kecelakaan dan penuaan. Menghitung penyusutan peralatan dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

$$Dp = \frac{C - S}{n}$$

$$Vp = C - (Dp)(p)$$

$$Dpj = \sum \frac{Cj - Sj}{nj}$$

Keterangan:

j = modal ke-j

Dp = nilai depresiasi

C = nilai perolehan awal aset tetap

S = nilai sisa aset tetap

n = perkiraan lama umur

pemakaian aset tetap

p = umur pakai aset tetap

Vp = nilai aset tetap setelah p

Penerimaan usaha produksi tape merupakan keseluruhan penerimaan yang diterima petani dari hasil pertanian (Soekartawi, 1995). Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Pernyataan ini dapat dituliskan sebagai berikut :

$$TR = Y \cdot Py$$

Keterangan :

TR : total penerimaan

Y : produksi yang diperoleh dalam usaha

Py : harga

Pendapatan bersih usahatani (*net farm income*) didefinisikan sebagai selisih antara pendapatan kotor usahatani dan pengeluaran total usahatani (Soekartawi, 1995). Pernyataan diatas dapat ditulis:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

π : Keuntungan/ pendapatan

TR : Total penerimaan

TC : Total biaya

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Keunggulan Bersaing Tape

Keunggulan bersaing merupakan kelebihan yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau produsen di atas perusahaan atau produsen lainnya dikarenakan input, output, struktur pasar dimana perusahaan atau produsen tersebut beroperasi (Soemaryani *et al*, 2015). Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, cara untuk menemukan keunggulan bersaing tape singkong produksi petani di Desa Banjarsari, Kecamatan Ngajum, Kabupaten Malang yaitu dengan memperhatikan cakupan bersaing dalam rantai nilai produksi tape. Berikut ada 4 dimensi cakupan bersaing yaitu:

- a. cakupan segmen yang artinya variasi produk yang dihasilkan oleh produsen tape 87 berupa kemasan besek, plastik mika dan kresek. Sedangkan untuk pembeli yang dilayani adalah semua kalangan dengan strategi produsen yaitu memenuhi kebutuhan konsumen. Konsumen yang memesan produk tape 87 disini tidak ada batasan minimal order serta konsumen bisa memesan sesuai dengan kebutuhan masing-masing konsumen.
- b. Cakupan vertikal yaitu sejauh mana aktivitas yang dilaksanakan di dalam perusahaan atau produsen dan bukan oleh perusahaan luar. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa produsen tape 87 memiliki strategi yaitu memilih pemasok atau petani yang kualitas singkongnya bagus serta dapat dipercaya. Strategi lainnya yaitu memenuhi kebutuhan penyalur atau pedagang dan juga produsen disini melakukan penjualan langsung ke konsumen.
- c. Cakupan geografis disini maksudnya adalah memungkinkan perusahaan atau produsen memanfaatkan bersama atau mengkoordinasi aktivitas nilai yang digunakan untuk melayani wilayah

geografis yang berbeda. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan bahwasannya produsen 87 ini melakukan pengkoordiniran aktivitas nilai ke pedagang keliling dan juga warung-warung sekitar serta produsen tape 87 ini melakukan penjualan langsung ke berbagai daerah hingga ke luar kota dan ke luar negeri. Salah satu contoh penjualan yang telah dilakukan oleh produsen tape 87 disini yaitu ke Kalimantan dan juga ke korea.

- d. Cakupan industri disini maksudnya yaitu jajaran industry terkait dimana perusahaan bersaing dengan strategi terkoordinasi. Strategi yang telah digunakan oleh produsen tape 87 disini yaitu strategi pemasaran yang dilakukan yaitu offline dan juga online. Salah satu contoh yang digunakan yaitu melalui media online seperti facebook dan whatsapp. Strategi yang dilakukan oleh produsen tape 87 disini mempermudah konsumen dalam memesan produk tape 87. Hal tersebut menjadikan produk tape 87 memiliki keunggulan dari produk tape yang lainnya.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa cakupan bersaing dapat memiliki efek yang kuat pada keunggulan bersaing dalam usahanya seseorang, karena membentuk konfigurasi dan keekonomisan pada rantai nilai, hal tersebut sesuai dengan pendapat (Porter, 1994)

3.2. Kelayakan Usaha Tape

Analisis kelayakan usaha merupakan penelitian terhadap rencana usaha yang tidak hanya menganalisis layak atau tidak layak usaha tersebut dijalankan, tetapi juga pada saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan (Winantara *et al*, 2014). Berdasarkan hasil penelitian, analisa kelayakan usaha tape disajikan pada tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1. Analisa Kelayakan Usaha Tape

Variabel	Produksi (Rp)	Bulan (Rp)	Tahun (Rp)
VC	594.500	7.484.500	87.064.000
FC	74.736	1.503.986	18.047.833
TC	669.236	8.988.486	105.111.833
TR	720.000	15.120.000	181.440.000
II	50.764	6.131.514	76.328.167
R/C	1,08	1,68	1,73

Biaya variabel adalah biaya yang bersifat dinamis yaitu mengikuti banyaknya jumlah unit yang di produksi ataupun banyaknya aktifitas yang dilakukan. Pada penelitian ini biaya variabel terdiri dari biaya pembelian singkong, ragi, daun pisang, kayu bakar, kresek, mika plastik, transportasi, kertas label, tali raffia, besek, listrik dan biaya lainnya. Berdasarkan hasil perhitungan yang tertera di tabel 1, total biaya variabel dalam satu kali produksi yaitu sebesar Rp. 594.500, biaya variabel per bulan yaitu sebesar Rp. 7.484.500 dan biaya variabel per tahunnya sebesar Rp. 87.064.000.

Biaya tetap adalah adalah biaya yang bersifat statis (tidak berubah), biaya ini akan tetap dikeluarkan meskipun tidak melakukan ataupun melakukan banyak aktifitas lainnya. Pada penelitian ini biaya tetap terdiri dari penyusutan beberapa alat yaitu ember, cobek, tungku, keranjang bamboo, ayakan, dandang, pisau dan alat tajam, uleg, kursi kayu, sepeda motor, pajak dan tenaga kerja. Berdasarkan tabel 1, jumlah biaya tetap yang dikeluarkan oleh produsen tape dalam satu kali produksi yaitu sebesar Rp. 74,736.11, sedangkan biaya tetap per bulannya yang dikeluarkan yaitu sebesar Rp. 1,503,986.11 dan biaya tetap per tahunnya yang dikeluarkan oleh produsen tape sebesar Rp. 18,047,833.33.

Biaya total adalah biaya keseluruhan yang dikeluarkan dalam sekali proses produksi. Biaya total merupakan hasil penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya yang dikeluarkan oleh produsen tape adalah sebesar Rp. 669,236 dalam satu kali produksinya, sedangkan total biaya yang dikeluarkan dalam tiap bulannya yaitu sebesar Rp. 8,988,486 dan total biaya yang dikeluarkan dalam tiap tahunnya yaitu sebesar Rp. 105,111,833. Produksi tape yang ada di tempat penelitian ini terdapat 2 macam jenis kemasan yaitu kemasan besek dan kemasan mika plastik. Harga jual untuk kemasan besek yaitu Rp. 6,000 per 0,5 kg dan kemasan mika yaitu Rp. 3000 per 0,25 kg.

Penerimaan adalah adalah hasil kali antara hasil produksi (kg) dengan harga jual persatuan produksi pada waktu tertentu. Berdasarkan tabel 3 di atas, penerimaan yang diperoleh produsen tape dalam satu kali produksi yaitu sebesar Rp. 720,000, sedangkan penerimaan setiap bulannya yaitu sebesar Rp. 15,120,000 dan penerimaan setiap tahunnya sebesar 181,440,000. Dapat disimpulkan bahwa hasil penerimaan yang diperoleh produsen tape adalah menguntungkan, dikarenakan total biaya yang dikeluarkan oleh

produsen tape lebih kecil dari penerimaan yang diperolehnya.

Pendapatan atau keuntungan adalah nilai yang diperoleh petani, yakni merupakan pengurangan dari penerimaan yang diperoleh dengan total biaya produksi. Hali ini berarti bahwa pendapatan atau keuntungan sangat dipengaruhi oleh penerimaan dan total biaya. Dari hasil perhitungan pada tabel di atas, keuntungan yang diperoleh produsen tape dalam satu kali produksi yaitu sebesar Rp. 50,764, sedangkan keuntungan yang diperoleh dalam satu bulannya yaitu sebesar Rp. 6,131,514 dan keuntungan yang diperoleh produsen tape dalam satu tahunnya yaitu sebesar Rp. 76,328,167.

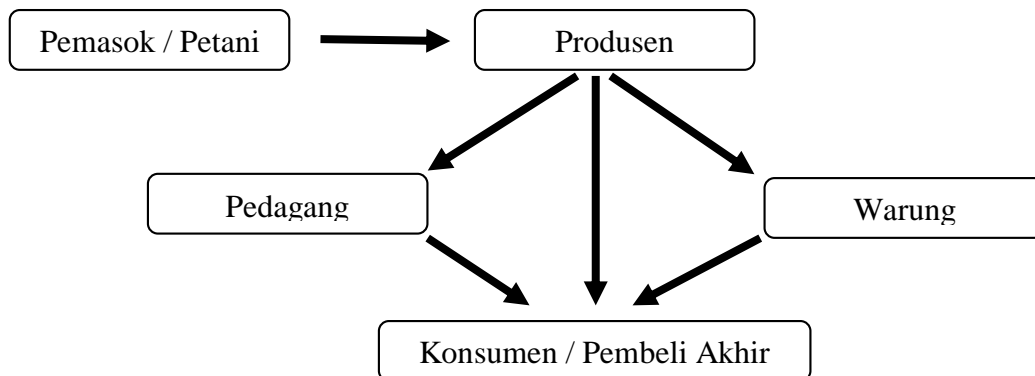
R/C ratio adalah hasil dari pembagian antara nilai TR dan nilai TC. R/C ratio digunakan untuk menghitung efisiensi dari usahatani. Berdasarkan perhitungan tabel 1 di atas, R/C ratio yang diperoleh produsen tape yaitu sebesar 1,08 per satu kali produksi, sedangkan dalam satu bulannya yaitu sebesar 1,68 dan sebesar 1,73 dalam setiap satu tahunnya. Nilai RC ratio dari usahatani produksi tape ini mengalami keuntungan karena dari ketiga tahapan di atas nilai R/C ratio > 1 yang artinya usaha tape ini menguntungkan atau layak dikembangkan. Hal tersebut senada dengan Asmara & Pradana (2011), yaitu semakin besar nilai R/C ratio maka semakin besar pula keuntungan yang didapat.

3.3. Rantai Nilai Tape

Endiyani (2014), mengatakan bahwa rantai nilai produk adalah aktifitas yang berawal dari input (bahan mentah) sampai dengan output (penanganan purna jual). Rantai nilai ini mencakup aktivitas yang terjadi karena hubungan dengan pemasok dan juga dengan konsumen. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Desa Penelitian yaitu rantai nilai tape yang ada di wilayah Banjarsari seperti pada gambar 1, stakeholders tape terdiri dari petani, produsen, pedagang keliling, pedagang warung dan pengecer. Hasil penelitian Ibrahim (2011), mengatakan bahwa aliran rantai nilai pemasaran tape di Desa Banjarsari tidak jauh berbeda dengan gambar 1 di bawah ini, stakeholders terdiri dari input khusus yaitu dimulai dari petani, produksi yaitu dilakukan oleh produsen, transformasi yaitu dilakukan pada proses pembuatan dari singkong sampai menjadi tape, perdagangan yaitu proses pemasaran ke pedagang keliling, warung dan juga dijual sendiri sampai proses konsumsi yaitu konsumen akhir. Berikut adalah rantai nilai pada produksi tape di Desa Banjarsari:

Berdasarkan pengamatan dan wawancara kuisioner, ikatan saluran tape memiliki 3 pola. Pola pertama yaitu pemasok/petani – produsen –

pedagang keliling - konsumen akhir. Pola kedua yaitu pemasok/petani-produsen-konsumen akhir.



Gambar 1. Aliran Rantai Nilai Tape

Pola ketiga yaitu pemasok/petani – produsen – warung - konsumen akhir. Cara pemasaran produk tape ada dua macam yaitu pertama, produsen memasarkan tape secara langsung kepada konsumen. Kedua yaitu produsen mengirimkan tape ke tempat yang sudah ditentukan oleh konsumen seperti warung dan juga ada yang mengambil di tempat produksi yaitu untuk pedagang keliling. Cara yang kedua ini biasanya dilakukan pada konsumen langsung yang membeli dalam jumlah banyak yang digunakan untuk penjualan kembali kepada konsumen akhir.

4. Kesimpulan

Keunggulan bersaing di Desa Banjasari dapat dilihat dari 4 dimensi yaitu cakupan segmen berupa kemasan besek dan mika, cakupan vertical yaitu produsen memiliki strategi dalam pemilihan pemasok atau petani yang berkualitas, cakupan geografis yaitu melakukan pengkoordiniran aktivitas nilai ke pedagang keliling dan warung-warung serta ke berbagai daerah luar kota, cakupan industry yaitu strategi pemasaran yang telah dilakukan oleh produsen dengan system offline dan online. Analisa kelayakan usaha dilihat dari hasil total biaya yang didapat yaitu sebesar Rp. 105.111.833/tahun dan total penerimaan yang didapat yaitu Rp. 181.440.000/tahun. Dapat disimpulkan bahwa usaha tape di Desa Banjasari memperoleh keuntungan dengan melihat total penerimaan yang lebih besar dari total biaya yaitu sebesar Rp. 76.328.167/ tahun. Usahatani tape singkong memiliki R/C ratio sebesar 1.73 yang artinya bahwa usaha ini layak untuk dilakukan. Ikatan saluran tape Desa Banjasari terdapat 3 pola

yaitu terdiri dari petani, pedagang sampai konsumen akhir.

Daftar Pustaka

- Asmara, R., & Pradana, A. E. (2011). Analisis Efisiensi Alokatif Agroindustri Chips Ubikayu sebagai Bahna Baku Mocaf (Modified Cassava Flour) di Kabupaten Trenggalek. *AGRISE*, 11(3), 206–218.
- Endiyani. (2014). *PREFERENSI KONSUMEN DAN ANALISIS RANTAI NILAI PRODUK OLAHAN CABAI MERAH KERING (Studi Kasus: Wilayah Bogor)*. Institut Pertanian Bogor.
- Ibrahim, J. T. (2011). *Identifikasi Klaster Cabai Merah di Kecamatan Kepung Kabupaten Kediri*. UMM. Malang: UMM Press.
- Kusumawati, A. (2013). *Rantai Nilai (Value Chain) Agribisnis Labu di Kecamatan Getasan Kabupaten Semarang*. Dioponegoro.
- Limbong, W., & Sitorus. (1987). *Pengantar Tata Niaga Pertanian*. Bogor: Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Institut Pertanian Bogor.
- Porter, M. . (1994). *Keunggulan Bersaing (Pertama)*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Sarjono, H., & Julianita, W. (2011). *SPSS VS Lisrel Sebuah Pengantarv Aplikasi Untuk Riset*. Jakarta: Salemba Empat.
- Saudah. (2014). *Analisis Pendapatan Usaha Tape Ubi di Kabupaten Nagan Raya*. Teuku Umar Aceh Barat.

- Soekartawi. (1995). *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia Press. Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Soermayani, I., Tisnawati, E., & Firmansyah, D. (2015). Pengembangan Model Kontribusi Network Governance dalam Value Chain untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing Usaha Perikanan Tangkap The Development Model of Network Governance Contribution in The Value Chain to Improve Capture Fisheries Enterprise Competiti. *Jurnal Bisnis & Manajemen*, XVI(1), 38–46.
- Syarief, R., & Irawati, A. (1988). *Pengetahuan Bahan untuk Industri Pertanian*. Jakarta: Mediyatama Sarana Perkasa.
- Tain, A. (2005). *Buku Ajar Ilmu Usahatani*. Malang: Fakultas Pertanian Peternakan Universitas Muhammadiyah Malang.
- Winantara, I. M. Y., Bakar, A. B. U., & Puspitaningsih, R. (2014). Analisis Kelayakan Usaha Kopi Luwak Di Bali*. *Jurnal Online Institu Teknologi Nasional*, 2(3), 118–129.