

Analisis Kelayakan Pemasaran dan Keuangan Usaha Agroindustry Penggilingan Padi Sawah (Study Kasus PP Gapsera Sejahtera Mandiri Di Kecamatan Seputih Raman)

Marketing and Financial Feasibility Analysis of Agroindustry Rice Mill Business (Case Study of PP Gapsera Sejahtera Mandiri in Seputih Raman District)

Sutarni^{1*}, Dayang Berliana², Fitriani³, Teguh Budi Trisnanto⁴, Varingan Priyanto⁵, Oky Arifin⁶

^{1,2,3,4}Program Studi Agribisnis Pangan Politeknik Negeri Lampung

⁵Program Studi Pengelolaan Agribisnis Politeknik Negeri Lampung

⁶Program Studi Teknologi Rekayasa Perangkat Lunak Politeknik Negeri Lampung

*E-mail : sutarni@polinela.ac.id

ABSTRACT

The rice cultivation system developed in Lampung Province is still conventional, but community groups in Rejoasri Village, Seputi Raman District, Central Lampung Regency have begun to develop which have implemented sustainable agricultural practices, namely PP Gapsera Sejahtera Mandiri. One of the rice produced has the advantage of non-chemical pesticide rice. The problem faced by the value chain actors of the rice milling agroindustry business is that the business does not operate continuously due to limited stock of grain raw materials, this is due to the fact that business actors have limited warehouse capacity, limited capital, and poor marketing management. Constraints in marketing also cause the Company's cash flow to also be disrupted. For this reason, it is necessary to study whether the rice milling business of PP Gapsera Sejahtera from the market and financial aspects is feasible or not developed. The goal of this study is to analyze the marketing and financial feasibility of the PP GSM paddy rice milling business. The analysis method used is descriptive analysis of rice marketing and investment feasibility analysis using Net Present Value (NPV), Net Benefit Cost ratio (Net B/C ratio), and Internal rate of return (IRR) analysis. The results of the study show that from the marketing aspect, the rice milling business is feasible to be developed. This can be seen from the marketing pattern of Berasera rice has 3 patterns, the rice sold has the advantage of having the "Berasera" brand, namely; Rice without chemical pesticides, has a certificate from Sucofinda Rice is free of chemicals and a halal certificate. Selling prices are competitive in the market and have paid attention to the production costs incurred. The promotion strategy is carried out directly through exhibitions, social media, the Shopee marketplace, and the PP gapsera website. The distribution strategy is carried out through several patterns from producers, agents, retailers (shops/supermarkets), with the aim of expanding the rice marketing network. Judging from the financial aspect, rice milling is worth developing, because the NPV value is > 0 . Net B/C ratio > 1 , and IRR $>$ The applicable bank interest rate of 7%.

Keywords: *Financial, feasibility, healthy rice, marketing, milling*

Disubmit : 5 Desember 2024, Diterima: 4 Februari 2025, Disetujui : 26 Maret 2025



Lisensi

Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-BerbagiSerupa 4.0 Internasional.

PENDAHULUAN

Padi merupakan makanan pokok bagi masyarakat di Indonesia. Komoditas padi memiliki peranan penting bagi perekonomian nasional. Salah satu sentra produksi padi di Provinsi Lampung yaitu Kabupaten Lampung Tengah. Sistem budidaya padi yang dikembangkan di Provinsi Lampung masih secara konvensional, akan tetapi mulai berkembang kelompok masyarakat di Desa Rejoasri Kecamatan Seputi Raman Kabupaten Lampung Tengah yang telah menerapkan praktik pertanian berkelanjutan yaitu PP Gapsera Sejahtera Mandiri. Anggota kelompok ini telah mengembangkan sistem budidaya padi non pestisida kimia dan organik.

Permintaan akan beras non pestisida kimia dan organik semakin meningkat seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi makanan yang sehat, aman, dan ramah lingkungan. Hal-hal yang mendorong tingginya permintaan terhadap beras ini yaitu (1) dari aspek kesehatan, konsumen semakin peduli terhadap kesehatan masyarakat dan mencari substitusi / pengganti makanan yang lebih sehat, bebas dari residu bahan-bahan kimia yang berbahaya, (2) dari aspek lingkungan, sistem budidaya non pestisida kimia telah menerapkan budidaya padi dengan penggunaan pupuk kimia yang minimal dan menggunakan pengendalian hama penyakit tanpa pestisida kimia yakni menggunakan pestisida hayati. Untuk itu masyarakat konsumen beras sehat mulai memberikan perhatian kepada produsen yang melakukan praktik pertanian yang ramah lingkungan, (3) Gaya hidup sehat masyarakat juga mempengaruhi konsumen beras sehat makin populer disetiap kalangan menengah ke atas, dan (4) Dukungan pemerintah terhadap praktik pertanian berkelanjutan makin diperhatikan.

Pasar beras non pestisida kimia dan organik memiliki potensi pertumbuhan yang besar. Pada saat ini berbagai penelitian menunjukkan bahwa harga beras yang diproduksi dengan ramah lingkungan lebih tinggi dibandingkan beras konvensional, sehingga memberikan margin keuntungan yang lebih tinggi. Pasar beras ini masih terbatas atau pada niche market, namun permintaan terus meningkat dan dapat menjadi peluang usaha untuk dikembangkan pada masa yang akan datang. Meskipun harga beras organik lebih tinggi, hal ini menyebabkan permintaan beras ini belum menjangkau ke kalangan masyarakat umum. Pangan organik merupakan salah satu solusi bagi keberlanjutan pangan global di masa depan. Meskipun keberadaannya memberikan dampak positif bagi petani dan konsumen, namun perkembangan pasar pangan organik dalam negeri masih terbatas (Amin, Z., et al, 2018; Amin, Andry, et al, 2020). Beras organik lebih tersegmentasi pada masyarakat menengah ke atas dengan masyarakat yang memiliki pendidikan tinggi yang telah mendapatkan edukasi dan pengetahuan yang baik tentang kebermanfaatan beras organik dari segi kesehatan, keamanan, dan dampaknya ke pertanian yang ramah lingkungan.

PP Gapsera Sejahtera Mandiri (GSM) sejahtera telah melakukan pengolahan beras konvensional, non pestisida kimia, maupun organik. Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam mengembangkan penggilingan padi ini yaitu: (1) ketersediaan bahan baku gabah di daerah sekitar cukup memadai, hal ini didukung oleh ada kerja sama antara lembaga dengan petani mitra pemasok gabah, (2) teknologi budidaya non pestisida kimia dan organik senan tiasa mengikuti perubahan teknologi pertanian yang senan tiasa berubah, (3) sertifikasi beras non pestisida telah dipastikan bebas residu 16 bahan kimia berbahaya, dan akan tetapi untuk beras organik belum secara kontinu tersertifikasi, (4) strategi pemasaran beras oleh PP GSM tentu harus memadukan sistem pemasaran yang terkini baik secara offline maupun online untuk menjangkau pasar yang luas, dan melakukan promosi baik melalui pameran, media sosial, internet, dan kerja sama dengan distributor perlu ditingkatkan. Hal ini sejalan dengan pernyataan beberapa peneliti bahwa untuk meningkatkan volume penjualan produk organik perlu dilakukan desain kemasan yang baik, potongan harga, dan promosi produk (Lyu & Choi, 2020) ; (Veny, Sianturi, Setiawan, Putra, & Ginarsa, 2013). Untuk mendukung legalitas dari penggilingan padi ini juga harus didukung dan dilengkapi surat perizinan usaha yakni sertifikat produk organik dari lembaga yang berwenang (Sutarni, Trisnanto, & Unteawati, 2018) ; (Swastika, Yanto, 2016).

Beberapa penelitian tentang penggilingan padi menunjukkan bahwa usaha memberikan prospek yang baik, hal ini dilihat dari kelayakan finansial dari beberapa indikator NPV, IRR, dan Net B/C ratio layak untuk dikembangkan (Ipandi, Ekowati, & Roessali, 2023) ; (Al Ubaidillah dan Suparta, 2024). Lebih lanjut penelitian usaha penggilingan padi di Kecamatan Pringsewu layak untuk dikembangkan (Dinata, Riki Arya. Zakaria, Wan Abbas., Endaryanto, Teguh., 2018)

Berdasarkan uraian sebelumnya penggilingan beras nonpestisida kimia memiliki potensi yang sangat tinggi. Akan tetapi untuk melihat kelayakan usaha penggilingan padi PP Gapsera Sejahtera perlu dianalisis aspek pasar dan pemasaran, aspek produk penggilingan padi, aspek manajemen usaha, dan analisis biaya dan manfaat dari usaha penggilingan padi tersebut. Analisis kelayakan usaha ini akan sangat bagi pelu usaha PP Gapsera Sejahtera apakah usaha tersebut memberikan keuntungan yang berkelanjutan atau tidak untuk dijalankan, bagi penyadang dana jika ingin memberikan pinjaman dana usaha atau investor yang ingin menanamkan modal usahanya di usaha penggilingan ini. Dari aspek sosial juga akan sangat bermanfaat bagi masyarakat sekitar yakni apakah usaha penggilingan padi mampu dalam meningkatkan penyerapan tenaga kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal. Bagi pemerintah analisis kelayakan ini berperan dalam memberikan informasi kebijakan pertanian apasajakah yang dapat mendorong berkembangnya sistem pertanian yang berkelanjutan. Dengan memperhatikan faktor-faktor dalam usaha penggilingan padi ini harapannya usaha ini yang berjalan dengan kinerja yang baik dan memberikan kontribusi yang positif bagi masyarakat dan lingkungan.

Berdasarkan uraian sebelumnya dapat diidentifikasi permasalahan penelitian ini yaitu; apakah penggilingan padi di Desa Rejoasri Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah dari aspek pemasaran dan finansioanl layak dikembangkan. Tujuan dari penelitian ini yaitu: Menganalisis kelayakan pemasaran usaha usaha penggilingan padi dan menganalisis kelayakan finansial usaha usaha penggilingan padi sawah PP Gapsera Sejahtera Mandiri.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Rejosari, Kecamatan Seputih Raman, Kabupaten Lampung Tengah. Lokasi ditentukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan lokasi tersebut bahwa: (1) produksi padi sawah terbesar di Kabupaten Lampung Tengah, (2) terdapat usaha agroindustry penggilingan padi sawah yang beroperasi secara kontinu, dan (3) terdapat petani yang melakukan agribisnis padi sawah tanpa pestisida kimia dalam mendorong pengembangan pertanian berkelanjutan. Penelitian dilaksanakan selama 4 bulan yaitu pada bulan Agustus sampai November 2024.

Populasi penelitian ini yaitu petani yang melakukan agribisnis padi sawah tanpa pestisida kimia dan petani padi sawah dengan system konvensional, penggilingan padi PP Gapsera Sejahtera Mandiri, Pedagang/Agen, Toko/Swalayan/retailer berasera. Sampel yang diambil sebanyak 30 orang petani pelaku agribisnis padi sawah tanpa pestisida kimia dan 30 orang petani agribisnis padi sawah konvensional, serta 10 pelaku pemasaran beras berasera.

Metode pengambilan sampel merujuk pada sampel yang digunakan dalam penelitian paramaterik harus berdistribusi normal yaitu minimal 30 sampel, sehingga jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian sudah memenuhi untuk analisis. Metode pengambilan sampel dilakukan secara acak (*random sampling*) untuk sampel petani dan untuk pelaku pemasaran menggunakan secara snowball dan incidental untuk konsumen yaitu melakukan survei pada masyarakat yang pernah membeli beras sehat tanpa pestisida kimia.

Penelitian ini merupakan metode survei. Data yang digunakan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung kepada pelaku petani, pedagang, dan konsumen agribisnis padi sawah tanpa dan dengan pestisida kimia dengan menggunakan panduan kuisioner. Data sekunder diperoleh dari berbagai instansi terkait yaitu: Dinas

Ketahanan Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Lampung Tengah, PP Gapsera Desa Rejosari, BPS Provinsi Lampung, dan BPS Kabupaten Lampung Tengah.

Data penelitian dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. ditabulasi, dianalisis secara matematis, dan dianalisis secara statistik sesuai dengan tujuan penelitian.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian yaitu analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Tujuan pertama dianalisis secara deskriptif dengan mengidentifikasi jenis produk yang dijual oleh penggilingan padi PP GSM, keunggulan produk berasera, strategi bauran pemasaran 4 P meliputi product, price promotion, dan place, dan saluran pemasaran produk berasera. Sedangkan tujuan ketiga dianalisis dengan metode kuantitatif yaitu dengan mengidentifikasi dan menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha, penerimaan dan keuntungan usaha. Rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

$$TR = P Q$$

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan:

TC = Biaya total usaha (Total Cost)

TFC = Biaya tetap total usaha (Total Fixed Cost)

TR = Penerimaan usaha (Total Revenue)

P = Harga berasera (Price)

Q = Produksi beras yang dihasilkan (Quantity)

Π = Keuntungan usaha penjualan beras

Untuk menganalisis kelayakan usaha digunakan analisis kriteria investasi dengan kriteria NPV, IRR, dan Net B/C ratio (Sutarni & Fitri, 2023); (Ayu Wulandari, Sutarni, & Analiasari, 2021). Nilai bersih sekarang atau (*Net Present Value*) penggilingan padi adalah nilai uang sebagai manfaat ekonomi dari usaha penggilingan padi yang diperkirakan akan diterima di masa yang akan datang tidak sama dengan nilai uang yang diterima pada saat sekarang. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$NPV = \sum \frac{Bt}{(1+i)^t} - (co + \sum \frac{Ct}{(1+i)^t})$$

Keterangan;

NPV : Nilai Bersih sekarang (Net Present Value)

Bt : Benefit (aliran kas masuk pada periode t)

Ct : Benefit (aliran kas keluar pada periode t)

Co : Biaya investasi

I : Interest (tingkat suku bunga bank yang berlaku)

t : Periode waktu

$(1+i)^{-t}$: Discount faktor atau faktor nilai sekarang

Keputusan: NPV > 0 : Usaha layak untuk dikembangkan

NPV < 0 : Usaha tidak layak untuk dikembangkan

Rasio Manfaat- biaya (Benefit cost ratio) merupakan perbandingan benefit (aliran kas masuk pada periode t) terhadap total biaya (aliran kas keluar pada periode t). Adapun rumus matematisnya adalah

$$\text{Net BCR} = \frac{\sum \frac{B_t - C_t}{(1 + i)^t}}{\left(C_0 + \sum \frac{C_t - B_t}{(1 + i)^t} \right)}$$

Keputusan:

Net B/C ratio > 1 : Usaha layak untuk dikembangkan

Net B/C ratio < 1: Usaha tidak layak untuk dikembangkan

Internal Rate of Return (IRR) adalah suatu *interest rate (i)* yang membuat nilai *Net present value (NPV)* adalah nol atau juga indeks keuntungan (*profitability index*). Adapun rumus matematisnya (Djamin. Z., 1993) adalah

$$\text{IRR} = i^+ + \frac{(\text{NPV}^+)}{(\text{NPV}^+ - \text{NPV}^-)} (i^- - i^+)$$

Keterangan:

IRR : Internal rate of return

i^+ : Tingkat suku bunga bank yang menghasilkan positif

i^- : Tingkat suku bunga bank yang menghasilkan negatif

NPV⁺ : NPV positif

NPV⁻ : NPV negatif

Keputusan:

IRR > i : Usaha layak untuk dikembangkan

IRR < i : Usaha tidak layak untuk dikembangkan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kelayakan Pemasaran. Aspek pemasaran adalah faktor penting yang dijadikan sebagai strategi keberhasilan bagi perusahaan dalam memetakan suatu pasar. Upaya untuk mengenali aspek tersebut, palaku usaha dapat melakukan studi kelayakan bisnis sehingga dapat menganalisa bisnis tersebut layak atau tidak untuk dilaksanakan. Tujuan aspek pemasaran yaitu untuk meningkatkan laba dan penjualan, mendominasi pasar, memperkecil daftar pesaing, menaikkan kedudukan produk dan perusahaan di pasar, serta memenuhi pihak-pihak tertentu.

Jenis beras yang dihasilkan oleh PP Gapsera Sejahtera Mandiri (GSM) yaitu beras non pestisida kimia, Beras Organik, Beras Premium dan beras Superslyp, beras Medium. Beras sehat tanpa pestisida kimia memiliki keunggulan dan keunikan merupakan beras yang diproduksi oleh PP GSM di Desa Rejoasri Kecamatan Seputih Raman. Proses produksi beras tanpa pestisida kimia dilakukan praktik pertanian berkelanjutan yaitu; penerapan budidaya tidak menggunakan pestisida kimia, tapi masih menggunakan pupuk kimia dengan jumlah 50% dikurangi dari standar dosisnya. Akan tetapi pengendalian hama dan penyakit padi dengan menggunakan pestisida nabati dan agen hayati. Sedangkan beras organik petani PP Gapsera membudidayakan padi tanpa pupuk kimia maupun pestisida kimia. Namun pendaftaran sertifikat organic tidak berkelanjutan karena terkendala biaya sertifikasi.

Produksi padi PP GSM telah bersertifikat produk pangan aman dari PT Superintending Company of Indonesia (Sucofindo) dan sertifikat halal dari LPOM MUI. Pada saat ini PP GSM telah mengembangkan luas lahan mencapai 40 ha, dan melibatkan 100 petani. Produksi beras PP GSM teruji sudah tidak terdeteksi

residu (*not detected residu*) dari 16 item bebas racun dan bebas pestisida kimia. Merk dagang beras produksi PP GSM adalah “BERASERA” Beras Sehat Bebas Residu Pestisida (PP Gapsera Sejahtera Mandiri, 2021).

PP GSM adalah Lembaga tani yang telah terdaftar di Kementerian Hukum dan HAM dengan nomor AHU; 0015796.AH.01.07. tahun 2018 dan merupakan Lembaga tani binaan BSI Maslahat. PP GSM ini telah mengembangkan sistem budidaya padi ramah lingkungan dengan menggunakan berbagai macam teknik budidaya padi ramah lingkungan seperti penggunaan pupuk organik penggunaan pestisida nabati penggunaan agen hayati dan lain-lain. Produk dan kemasan produk beras non pestisida (Berasera) dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Beras Non pestisida
Sumber: <http://gapsera.id/>

Keunggulan dari beras non pestisida kimia (Berasera) ini adalah

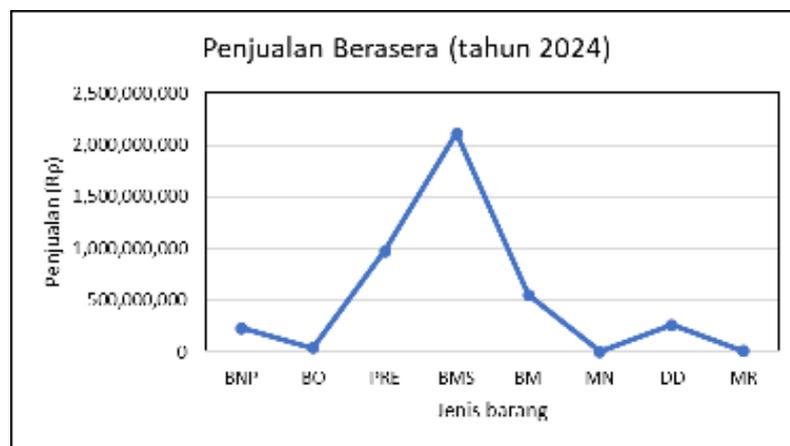
1. Pulen karena terpilih dari varietas tertentu yg mengandung kadar amilosa rendah.
2. Tidak apek bahkan aromatic, karena produk yang diproses dari hasil panen yang baru bukan timbunan gudang serta telah menggunakan varietas aromatic.
3. Tidak ada batu, karena mesin telah dilengkapi dengan destoner yang tidak memungkinkan batu akan terbawa ke beras.
4. Tidak mudah basi, karena telah menggunakan standar KA <14%, sehingga tidak perlu khawatir jika ibu pagi hari belum mempersiapkan masak nasi atau terlupa, sisa nasi kemarin dari Berasera masih layak untuk di konsumsi.
5. Produk original, karena sudah memiliki HAKI dengan merek Berasera yang sudah terdaftar di Menkumham, sehingga tidak akan ada tindakan pemalsuan merek.
6. Garansi pengembalian/retur, jika di dalam kemasan tidak ada kesesuaian dengan yang disampaikan tidak mengurangi jumlah dan nominal harga.
7. Tidak ada butir hitam atau warna lain, karena Berasera diolah dengan menggunakan alat color sorter yang mampu memisahkan seluruh warna lain kecuali putih.
8. Memiliki tanggung jawab social karena dengan membeli Berasera juga sudah ikut membantu kegiatan sosial karena ada sebagian hasil disisihkan untuk kegiatan sosial.

Dengan demikian keunggulan-keunggulan dari produk/layanan merupakan strategi produk yang diterapkan oleh PP GSM. Strategi harga yang ditetapkan oleh PP GSM dilakukan melalui: (1) identifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha dari rantai nilai dari petani-penggilingan padi- agent-pedagang pengecer-toko/swalayan samapai ke tangan konsumen, (2) profit margin penjualan, (3) harga beras di pasar, serta (4) kebijakan pemerintah tentang perberasan di Indonesia. Harga yang ditetapkan oleh PP GSM terhadap produk beras berasera dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Harga, volume penjualan produk utama, dan simpangan PP GSM

No	Keterangan	Jumlah (kg)	satuan	Harga (Rp/kg)	Total (Rp)
1	Berasera Non Pestisida	15.407	kg	15.000	231.100.000
2	Berasera Organik	2.060	kg	18.000	37,080.000
3	Berasera Premium	68.541	kg	14.200	973.286,933
4	Berasera Superslyp	162.680	kg	13.000	2.114.840.000
5	Berasera Medium	47.987	kg	11.500	551.846.667
6	Menir	403	kg	7.000	2.818.667
7	Dedak	57.481	kg	4500	258.662.665
8	Merang	2.028	kg	3000	6.084.000
Total Penerimaan					4.175.718.932

Sumber: Data Penjualan PP GSM (tahun 2024)



Gambar 2. Data penjualan beras dan produk sampingan usaha PP GSM

Tabel 1 dan Gambar 2 menunjukkan bahwa volume penjualan rata-rata beras yang dihasilkan oleh PP GSM yang menduduki kategori tertinggi yakni beras jenis beras medium superslyp dan beras premium. Sedangkan untuk beras non pestisida dan beras organik tergolong kategori rendah.

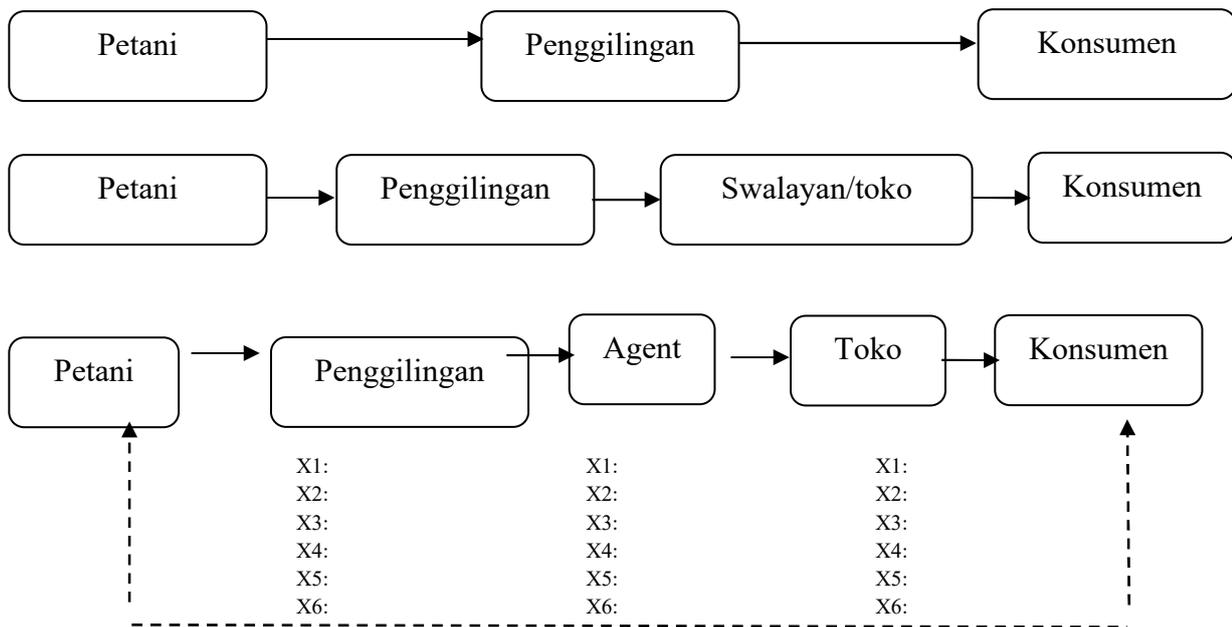
Strategi promosi yang telah dilakukan melalui: (1) pameran Pembangunan Provinsi Lampung, (2) secara face to face langsung kepada konsumen, (3) menggunakan media sosial, (4) membuat website PP GSM. Penjualan beras non pestisida dilakukan secara langsung maupun online melalui marketplace shoppe, namun jumlahnya masih terbatas. Toko online secara mandiri belum dimiliki oleh PP GSM, oleh karena itu dalam hibah ini direkomendasikan untuk membuat prototipe toko online BeraseraMart. Kelebihan menggunakan toko online sendiri yaitu: dapat membangun branding yang kuat terhadap BeraseraMart, memiliki kendali penuh atas tampilan, fitur, dan pengalaman pengguna, Dapat mengumpulkan data pelanggan secara langsung untuk analisis mendalam dan personalisasi, dapat meningkatkan kapasitas marketplace sesuai pertumbuhan bisnis, mengurangi biaya transaksi dan laba perusahaan, lebih fleksibel, karena marketplace mandiri. Namun ada tantangan dalam mengelola toko online mandiri yaitu; harus menjaga ketersediaan beras yang berkualitas dan kontinu, untuk perlu kerja sama dengan mitra petani pemasok, pengelolaan pengiriman beras ke berbagai wilayah harus mempertimbangkan biaya, sehingga sistem pengiriman efisien, dan sulit memastikan sistem pembayaran yang aman dan mudah, pengembangan dan perawatan platform marketplace mandiri membutuhkan pengetahuan dan ketrampilan teknis yang memadai, dan regulasi keamanan pangan dan label produk harus dipatuhi oleh pengusaha.

Segmentasi pasar terbagi menjadi beberapa bagian di antaranya geografis, demografis, psikografis dan tingkah laku. Pembagian agen pada usaha produk Beras Sehat Berasera PP Gapsera Sejahtera Mandiri berada di Seputih Raman, Kota Gajah, Seputih Banyak dan Bandar Lampung. Lokasi usaha produk Beras

Sehat Sejahtera PP Gapsera Sejahtera Mandiri cukup strategis untuk mensuplai produk ke beberapa daerah. Daerah yang dipasok antara lain Bandar Lampung, Metro, Seputih Raman, Kota Gajah, Punggur, Seputih Banyak, Unit, Unit I, Gunung Sugih, Bandar Jaya. Produk beras PP Gapsera Sejahtera Mandiri melayani seluruh segmen kelas sosial masyarakat yang menjadi konsumen ataupun pedagang yang menjual kembali. Hal ini dilihat berdasarkan penjualan dilakukan baik ke konsumen akhir secara langsung maupun ke pedagang besar atau pengecer. Oleh karena itu, pelanggan yang dituju oleh usaha PP Gapsera Sejahtera Mandiri adalah semua kalangan. Segmentasi perilaku atau tingkah laku adalah sebuah segmentasi yang membagi pasar berdasarkan perilaku terhadap produk yang ditawarkan. Tingkah laku konsumen dilihat dari sikap, pengetahuan, respon, loyalitas, dan penggunaan produk terkait dari seorang pelanggan. Pelanggan dapat membeli beras organik dan non pestisida hanya setelah musim panen padi jenis organik dan non pestisida.

Target pasar adalah suatu kelompok konsumen yang menjadi sasaran pendekatan perusahaan untuk membeli produk yang dijual. Target pemasaran pada usaha beras PP Gapsera Sejahtera Mandiri yaitu agen pengecer, swalayan, toko, dan konsumen akhir.

Saluran pemasaran adalah sekumpulan pelaku usaha yang di dalamnya terdapat aktivitas bisnis serta penyaluran produk dari petani sampai ke konsumen akhir. Analisis saluran pemasaran ini menganalisis agen-agen yang dipasok PP Gapsera Sejahtera Mandiri yang ada di Bandar Lampung, Metro, Seputih Raman, Kota Gajah, Punggur, Seputih Banyak, Unit, Gunung Sugih, Bandar Jaya. Berdasarkan observasi lapangan saluran pemasaran beras PP GSM melalui beberapa saluran. Pola saluran pemasaran beras berasera dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 1. Saluran pemasaran pola 3 Beras Sehat Berasera

Keterangan:

- X1: Beras Premium 5 Kg
- X2: Beras Premium 10 Kg
- X3: Beras Super Slyph 5 Kg
- X4: Beras Super Slyph 10 Kg
- X5: Beras Organik 5 Kg
- X6: Beras Non Pestisida 5 Kg

Terdapat 3 jenis saluran pemasaran Beras Sehat Berasera, yaitu:

- 1) Saluran pemasaran pola 1: Petani - Penggilingan – Konsumen
- 2) Saluran pemasaran pola 2: Petani - Penggilingan – Swalayan/Toko – Konsumen
- 3) Saluran pemasaran pola 3: Petani – Penggilingan – Agent – Retailer/toko – Konsumen

Saluran pemasaran pola 1 termasuk dalam saluran tingkat nol, yaitu dari produsen menjual langsung kepada konsumen. Pola 1 ini terdiri dari produsen dan konsumen akhir. Saluran pemasaran pola 2 merupakan bentuk saluran tingkat satu, yaitu saluran pemasaran yang melibatkan satu pelaku pemasaran sebagai perantara penjualan. Pola 2 terdiri dari produsen, pedagang besar dan konsumen. Saluran pemasaran pola 3 merupakan bentuk saluran tingkat dua, yaitu dengan melibatkan dua pelaku pemasaran sebagai perantara penjualan. Pola 3 terdiri dari produsen, pedagang besar, pedagang pengecer dan konsumen akhir. Pola pemasaran di daerah penelitian selaras dengan penelitian agroindustry pengolahan nanas yang memiliki beberapa pola yang hampir sama (Sutarni, Fitriani, & Unteawati, 2021). Pola pemasaran lebih dari satu dipilih oleh Perusahaan karena untuk tujuan untuk memperluas jaringan pemasaran beras. Pola-pola pemasaran di daerah penelitian identic pola pemasaran komoditas beras di RPK Kota Malang dan margin keuntungan terbesar pada rantai nilai komoditas beras diperoleh oleh penggiling yaitu sebesar 53,5% untuk beras premium biasa dan 51,6% untuk Beras Kita Premium (Amelya Sandra, 2018).

Kelayakan Finansial. Biaya investasi yang dikeluarkan usaha penggilingan padi PP Gapsera Sejahtera Mandiri terdiri dari biaya pembelian peralatan, mesin, dan bangunan, dan biaya tetap bulan (gaji karyawan tetap dan listrik). Biaya investasi ini mengalami penyusutan tiap tahunnya. Umur ekonomis peralatan berbeda-benda berkisar antara 1-10 tahun mampu bertahan untuk dipakai. Biaya investasi penggilingan padi PP Gapsera Sejahtera Mandiri dapat dilihat pada Tabel berikut ini.

Tabel 1. Biaya investasi penggilingan Padi PP Gapsera Sejahtera

No.	Biaya investasi	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)	Total (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan Per tahun (Rp)
1	Tanah	1800	m2	120000	216000000	0	0
2	Bangunan	1	unit	700000000	700000000	20	35000000
3	Rice Milling Unit	1	unit	200000000	200000000	10	20000000
4	Colour sorter	1	unit	400000000	400000000	15	26666667
5	Drayer	1	unit	400000000	400000000	10	40000000
6	Bed Drayer	1	unit	250000000	250000000	10	25000000
7	Lori	2	unit	800000	1600000	10	160000
8	Siller Besar	1	unit	7000000	7000000	5	1400000
9	Siller Kecil	3	unit	800000	2400000	5	480000
10	Pemecah Kulit 6 in	2	unit	15000000	30000000	5	6000000
11	Distuner	1	unit	80000000	80000000	10	8000000
12	Corolog/Ayakan	1	unit	8000000	8000000	2	4000000
13	Poliser ichi 120	1	unit	70000000	70000000	5	14000000
14	poliser ichi 70	1	unit	15000000	15000000	5	3000000
15	Greader	1	unit	5000000	5000000	2	2500000
16	Seed Cleaning	1	unit	15000000	15000000	5	3000000
17	cangkul	1	unit	60000	60000	2	30000
18	Sekop	4	unit	100000	400000	1	400000
19	Timbangan	2	unit	2500000	5000000	5	1000000
20	mesin jahit karung	1	unit	1500000	1500000	5	300000
21	Mobil	1	Unit	120000000	120000000	1	120000000

Biaya tetap bulanan							
22	Listrik	12	bulan	7000000	84000000	0	0
23	Tenaga kerja tetap	2	orang	1200000	2400000	0	0

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan dalam produksi beras yang mempengaruhi besar kecilnya produksi beras yang dihasilkan. Jika produksi beras ini bertambah maka biaya ini akan bertambah pula. Biaya variabel dalam penggilingan padi PP Gapsera Sejahtera Mandiri terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja produksi. Biaya variabel usaha penggilingan padi PP Gapsera Sejahtera mandiri dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 2. Biaya variabel usaha penggilingan padi PP Gapsera Sejahtera mandiri

No.	Biaya variabel	Jumlah	Satuan	Harga rata-rata	Total
1.	Berasera Non Pestisida	29628.2	kg	6800	201471795
2.	Berasera Organik	3961.54	kg	6800	26938461.5
3.	Berasera Premium	124848	kg	6300	786539891
4.	Berasera Superslyp	247610	kg	6300	1559945205
5.	Berasera Medium	68552.4	kg	6300	431880000
total					3006775353
6.	Biaya Kemasan	29667	karung	2200	65268426.7
7.	Biaya transportasi	12	bulan	1900000	22800000
8.	Biaya telepon	12	bulan	200000	2400000
9.	Tenaga kerja harian (285 hari)	2	HOK	70000	39900000.00
10.	Tenaga kerja musiman	4	HOK	70000	16800000.00
11.	Biaya pelumas mesin (oli)	6	liter	35,000	2520000.00
Total biaya variabel					3097873779

Penerimaan merupakan hasil kali antara produksi beras usaha penggilingan padi dikalikan harga jual beras. Jenis beras yang dihasilkan PP Gapsera Sejahtera Mandiri yaitu, bera non pestisida(BNP), Beras Organik (BO), Beras Premium (PRE), Beras Superslip (BSP), dan beras medium (BM). Sedangkan hasil residu atau sampingan dari usaha penggilingan padi yaitu dedak, menir, dan merang. Hasil penjualan produk yang dihasilkan dalam usaha penggilingan padi PP GSM pada tahun 2024 dapat dilihat pada tabel dan gambar berikut ini:

Tabel 3. Data Penjualan beras dan produk sampingan

No	Keterangan	Jumlah	satuan	Harga	Total
1.	Berasera Non Pestisida	15,407	kg	15000	231,100,000
2.	Berasera Organik	2,060	kg	18000	37,080,000
3.	Berasera Premium	68,541	kg	14200	973,286,933
4.	Berasera Superslyp	162,680	kg	13000	2,114,840,000
5.	Berasera Medium	47,987	kg	11500	551,846,667
6.	Menir	403	kg	7000	2,818,667
7.	Dedak	57,481	kg	4500	258,662,665
8.	Merang	2,028	kg	3000	6,084,000
Total Penerimaan					4,175,718,932



Gambar 2. Data penjualan beras dan produk sampingan saha penggilingan padi PP GSM

Asumsi yang digunakan dalam perhitungan analisis kelayakan investasi penggilingan usaha PP GSM yaitu; (1) Tingkat suku bunga menggunakan bank yang terdekat dengan usaha yaitu BRI, (2) jangka waktu analisis ditetapkan 5 tahun yaitu analisis jangka menengah (3-5 tahun) dalam usaha, (3) data dari waktu ke waktu diasumsikan tetap dan belum diperhitungkan perubahan baik input maupun input, (4) analisis kelayakan investasi belum melakukan analisis sensitifitas atau kepekaan.

Tabel 4. Analisis Kriteria Investasi PP GSM Tahun 2024

No	Keterangan	Tahun					
		0	1	2	3	4	5
1	Penerimaan	0	4175718932	4175718932	4175718932	4175718932	4175718932
2	Biaya						
a.	Biaya investasi	2301960000	112800000	233200000	135860000	233200000	258700000
b.	Biaya variabel	0	3158444548	3158444548	3158444548	3158444548	3158444548
	Total Cost (TC)						
3	(a+b)	2301960000.00	3271244548.50	3391644548.50	3294304548.50	3391644548.50	3417144548.50
4	Keuntungan	-2301960000.00	904474383.37	784074383.37	881414383.37	784074383.37	758574383.37
	DF (I = 7 %)	1	0.934579439	0.873438728	0.816297877	0.762895212	0.712986179
	PV	-2301960000	845303162	684840932.3	719496689.8	598166593	540853051.5
5	NPV	1086700428.53					
6	Net B/C	PV+	3388660429				
		PV-	-2301960000				
			-1.472076156				
7	IRR		23.79%				

Implementasi rantai nilai agribisnis beras berasera dari aspek finansial menunjukkan bahwa usaha ini memberikan manfaat lebih besar dari biaya yang dikeluarkan. Usaha ini menguntungkan bagi pengusaha. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan indikator kriteria investasi NPV, IRR, dan Net B/C ratio menunjukkan usaha ini layak. Hasil analisis diperoleh nilai NPV = Rp. 1086700428.53 > 0, usaha layak untuk dikembangkan, IRR = 23,79% > suku bunga bank BRI 7% artinya usaha layak untuk dikembangkan, dan begitupula dari nilai net B/C ratio = 1,472 > 1, artinya usaha layak untuk dikembangkan. Penelitian sejalan penelitian (Dinata, Riki Arya.Zakaria, Wan Abbas.Endaryanto, 2018) ; (Ipandi et al., 2023) ; (Nur Hikmah & Juria, 2019) yang menyatakan bahwa agroindustry penggilingan padi layak untuk dikembangkan.

KESIMPULAN

Beras unggulan yang dihasilkan oleh usaha agroindustry penggilingan padi PP GSM di Desa Rejoasri yaitu beras non pestisida, beras organic, beras premium (konvensional), beras medium superslyp (konvensional) dari aspek pemasaran layak dikembangkan karena memiliki keunggulan produk yakni beras yang sehat, bebas non pestisida, dan aman, diproduksi dari budidaya ramah lingkungan, produk original, karena sudah memiliki HAKI dengan merek Berasera yang sudah terdaftar di Menkumham, sehingga tidak akan ada tindakan pemalsuan merek. Dilihat dari aspek pemasaran PP GSM memiliki strategi pemasaran yang terpadu dari segi produk, harga, promosi, maupun saluran distribusi yang memadai.

Usaha agroindustry padi PP GSM ini menguntungkan bagi pengusaha. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan indikator kriteria investasi NPV, IRR, dan Net B/C ratio menunjukkan usaha ini layak. Hasil analisis diperoleh nilai NPV = Rp. 1086700428.53 > 0, usaha layak untuk dikembangkan, IRR = 23,79% > suku bunga bank BRI 7% artinya usaha layak untuk dikembangkan, dan begitupula dari nilai net B/C ratio = 1,472 > 1, artinya usaha layak untuk dikembangkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti dalam kesempatan mengucapkan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Lampung dan Direktorat Jenderal Perguruan Tinggi Vokasi (PTV) yang telah memberi Hibah Penelitian terapan skema penelitian berbasis Vokasi, sehingga jurnal penelitian ini dapat terpublikasikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Ubaidillah dan Suparta. (2024). Analisis Kelayakan Usaha Penggilingan Padi di Desa Krangkong Kecamatan Kepohbaru Kabupaten Bojo Negro. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan kewirausahaan. JEBER* Vol 1 No. 3 Juni 2024 P-ISSN: 3047-3845 E-ISSN: 3047-3225, Hal 65 - 71. [https://journal.smartpublisher.1\(3\),65-71](https://journal.smartpublisher.1(3),65-71).
- Amelya Sandra, S. (2018). Analisis Rantai Nilai Komoditas Beras. Skripsi. Universitas Brawijaya. Fakultas Pertanian. Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian. Malang.
- Amin, Z., Andry, and E. H. (2018). Pengembangan Agribisnis Beras Organik. *Proseding Seminar Nasional Pembangunan Pertanian Berkelanjutan Berbasis Sumberdaya Lokal, Fakultas Pertanian Universitas Jambi*, ISBN: 978-602-97051-7-1. 616-633. Jambi.
- Amin, Z., Andry, Humaidi, E., Wahyuni, N., & Ningsih, V. Y. (2020). Consumers' perceptions and willingness to pay (WTP) organic rice. *Journal of Critical Reviews*, 7(1), 48–51. <https://doi.org/10.22159/jcr.07.01.08>
- Ayu Wulandari, H., Sutarni, S., & Analianasari, A. (2021). Analisis Kelayakan Investasi Marning Jagung Pada Industri Rumah Tangga Desa Karang Anyar. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 21(1), 61–72. <https://doi.org/10.25181/jppt.v21i1.1872>
- Dinata, Riki Arya.Zakaria, Wan Abbas.Endaryanto, T. (2018). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Penggilingan Padi Keliling di Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. *Jiia*, 6(2), 196–204.
- Ipandi, Ekowati, T., & Roessali, W. (2023). Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Menetap Di Kecamatan Laubaleng, Kabupaten Karo. *Jurnal Litbang Provinsi Jawa Tengah*, 21(1), 13–20. <https://doi.org/10.36762/jurnaljateng.v21i1.982>
- Lyu, F., & Choi, J. (2020). The forecasting sales volume and satisfaction of organic products through text mining on web customer reviews. *Sustainability (Switzerland)*, 12(11). <https://doi.org/10.3390/su12114383>

- Nur Hikmah, & Juria. (2019). Analisis Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Di Desa Lakatan Kecamatan Galang Kabupaten Tolitoli. *Jurnal Agrotech*, 9(2), 60–65. <https://doi.org/10.31970/agrotech.v9i2.38>
- Sutarni, S., & Fitri, A. (2023). Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Padi Sawah tanpa Pestisida Kimia. *Agro Bali : Agricultural Journal*, 6(1), 218–230. <https://doi.org/10.37637/ab.v6i1.1168>
- Sutarni, S., Fitriani, F., & Unteawati, B. (2021). Pola Distribusi Rantai Pasok dan Nilai Tambah Agribisnis Nanas Skala Rakyat di Kecamatan Punggur. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 21(3), 192–203.
- Sutarni, Trisnanto, T. B., & Unteawati, B. (2018). Preferensi Konsumen Terhadap Atribut Produk Sayuran Organik di Kota Bandar Lampung Consumer Preferences for Product Attributes of Organic Vegetables in Bandar Lampung. *Pertanian*, 17(3), 203–211.
- Swastika, Yanto, dan H. (2016). Quality Performance and Satisfaction Level of Consument on Organic Rice in Sragen District. *PERFORMANSI KUALITAS ATRIBUT BERAS ORGANIK DAN TINGKAT KEPUASAN KONSUMEN BERAS ORGANIK DI KABUPATEN SRAGEN*, Fakultas Pertanian Universitas Jenderal Soedirman, Purwokerto., 15(2), 1–23.
- Veny, J., Sianturi, O., Setiawan, I. G., Putra, A., & Ginarsa, W. (2013). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Konsumen Terhadap Beras Merah Organik di Kota Denpasar. *E-Jurnal Agribisnis Dan Agrowisata*, 2(3), 146–154.