Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB IV
PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan adalah data sekunder yaitu profil atau gambaran umum studi kasus yakni UD. Salacca. Kemudian Data Primer yaitu biaya-biaya yang dibutuhkan pelaku rantai serta saluran rantai pasok yang didapatkan dari hasil observasi dan wawancara dengan pelaku rantai.

4.1.1 Gambaran Umum UD. Salacca

Komoditi salak merupakan salah satu hasil pertanian Kabupaten Tapanuli Selatan. Salak di Kabupaten Tapanuli Selatan adalah salah satu tanaman asli Indonesia yang tumbuh subur di Lereng Gunung Lubuk Raya. Sentra produksi salak sangat luas yang meliputi Kecamatan Angkola Barat, Kecamatan Angkola Timur, Kecamatan Angkola Selatan, Kecamatan Marancar dan Kecamatan Batang Toru. Menurut data Dinas Pertanian Kabupaten Tapanuli Selatan tahun 2016 bahwa Kabupaten Tapanuli Selatan adalah salah satu daerah penghasil salak terbesar di Sumatera Utara. Berdasarkan data yang diperoleh bahwa terdapat lima Kecamatan penghasil salak di Kabupaten Tapanuli Selatan, seperti pada Tabel 4.1 berikut ini:

Tabel 4.1 Daerah Penghasil Salak di Kabupaten Tapanuli Selatan

No.	Kecamatan	Luas Area (Ha)	Jlh. Produksi (Ton)
1	Angkola Barat	11.767,25	250.230,60
2	Angkola Timur	75,00	97,50
3	Batang Angkola	20,84	760,14
4	Batang Toru	27,90	970,92
5	Marancar	353,30	4.581,18
	JUMLAH	**12.244,29**	**256.640,34**

(Sumber: Dinas Pertanian, Tanaman Pangan dan Holtikultura, 2011)

Dari tabel diatas terlihat bahwa Kecamatan Angkola Barat merupakan Kecamatan yang total produksi salak paling tinggi, dan memiliki lahan yang lebih luas, Desa Parsalakan terletak di Kecamatan Angkola Barat. Luas wilayah Kabupaten Tapanuli Selatan adalah 4.367,05 km2, sedangkan ketinggiannya berkisar 1-1.925,3 m di atas permukaan laut. Desa Parsalakan berada di Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan Provinsi Sumatera Utara dengan luas wilayah 3200 Ha. Jarak Desa dengan Kecamatan Angkola Barat

adalah 9 km, dan jarak dari Kota Padangsidimpuan adalah 8 km, dan jarak ke Ibu Kota Provinsi Sumatera Utara (Medan) adalah 460 km. Berikut ini adalah Peta Kabupaten Tapanuli Selatan.

Gambar 4.1 Peta Kabupaten Tapanuli Selatan
(Sumber: Harahap, 2015)

UD Salacca merupakan salah satu sentra pengolahan buah salak yang berperan dalam produksi salak di Kabupaten Tapanuli Selatan. Pada tahun 2008 berawal dari koperasi agrina yang diprakarsai oleh kelompok tani di Kecamatan Angkola Barat memulai penelitian dan pengembangan produk olahan salak sebagai solusi bagi petani saat panen raya dan sebagai solusi yang menambah usia ketahanan produk. Namun setelah tahun 2012 UD. Salacca memisahkan diri dari koperasi agrina dan membentuk satu usaha baru yang diberi nama usaha dagang salacca. Saat ini UD. Salacca telah berhasil mengembangkan sebanyak 12 (dua belas) jenis produk:

Tabel 4.2 Produksi UD. Salacca

No	Nama Produk olahan
1	Dodol salak “Namora”
2	Keripik Salak “Naduma”
3	Manisan Salak “Natonggi”
4	Minuman Salak “Nagogo Drink”
5	Sirup Salak “ Natabo”
6	Kopi Biji Salak “Calaccafee”
7	Bakso Salak
8	Kurma Salak “Narobi”
9	Agar-agar Salak “Azizah”
10	Sari Salak “Narara”
11	Madu Salak “Najago”
12	Kecap Salak “OnDo”

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

4.1.2 Data Biaya yang Dibutuhkan

Berikut ini adalah daftar biaya yang dibutuhkan oleh masing-masing pelaku rantai nilai, data ini didapatkan berdasarkan hasil wawancara dan observasi secara langsung kepada objek penelitian.

1. Data Biaya Kebutuhan Petani

Tabel 4.3 Data Biaya Kebutuhan Petani Per 30 Hari

No.	Komponen	Kebutuhan	Satuan	Harga
1	Parang/Cangkul	1	Buah	150.000
2	Karung	8	Buah	2.500
3	Tali pelastik	1	Gulung	8.000
4	Upah karyawan	2	Orang	340.000
5	Transportasi	8	Karung	5.000

(Sumber: Petani Salak)

2. Data Biaya Kebutuhan Pengumpul

Tabel 4.4 Data Biaya Kebutuhan Pengumpul Per 30 Hari

No.	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)
1	Salak	400	Kg	2.400.000
2	Karyawan	1	Orang	400.000
3	Transportasi	16	Karung	80.000
4	Tampah	1	Buah	10.000
5	Nampan	1	Buah	20.000
6	Timbangan	1	Buah	150.000

(Sumber: Pengumpul Salak)

3. Data Biaya Kebutuhan UD. Salacca

Tabel 4.5 Data Biaya Kebutuhan UD. Salacca Per 30 Hari

No.	Komponen	Jumlah	Satuan	Harga (Rp)
1	Salak	300	Kg	2.400.000
2	Tepung Ketan	90	Kg	720.000
3	Tepung Terigu	60	Kg	360.000
4	Gula Merah	60	Kg	900.000
5	Gula Pasir	30	Kg	300.000
6	Santan Kelapa	120	Kg	1.200.000
7	Karyawan	4	Orang	4.000.000
8	Listrik+Air	-	-	90.000
9	Gas	-	-	75.000
10	Penggorengan	1	Buah	200.000
11	Pengaduk	1	Buah	50.000
12	Penggiling	1	Unit	150.000
13	Loyang	4	Buah	80.000
14	Pisau	2	Buah	20.000
15	Baskom	4	Buah	40.000

(Sumber: UD. Salacca)

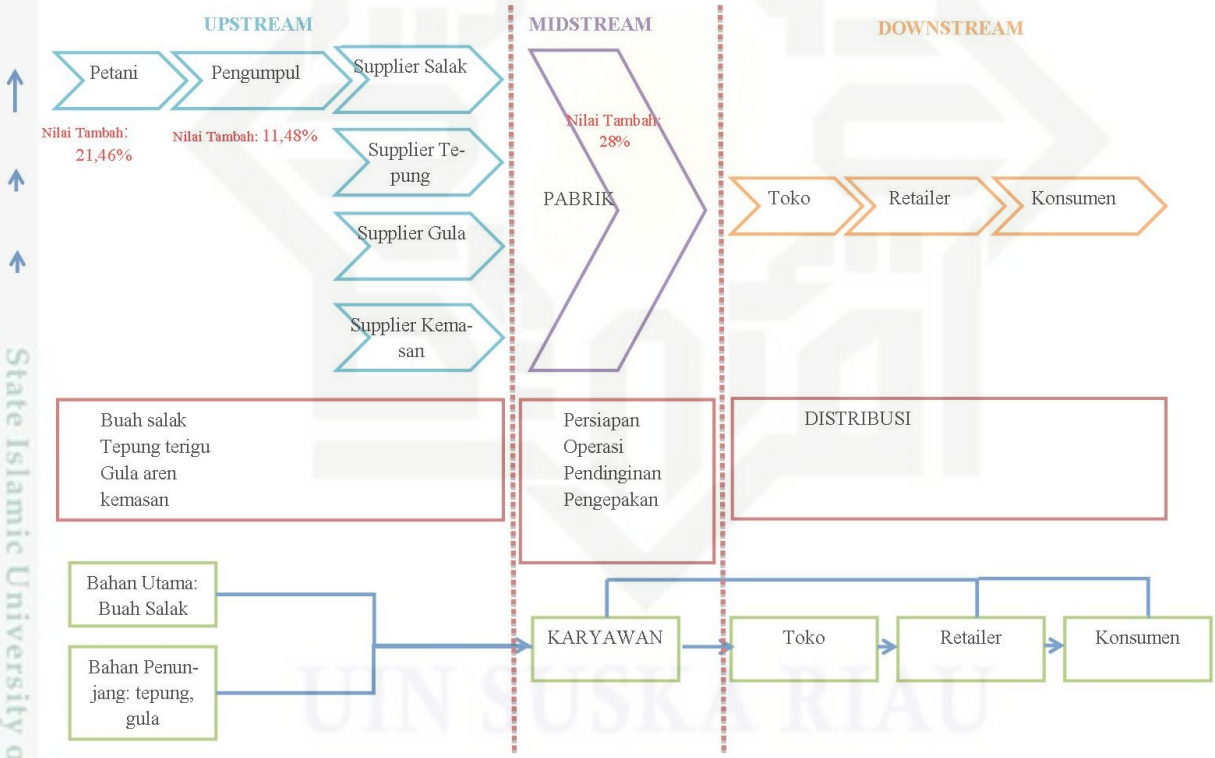
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.2 Pengolahan Data

Berikut ini adalah hasil pengolahan data berdasarkan pengumpulan data yang telah dilakukan sebelumnya.

4.2.1 Pemetaan Pelaku dalam *Value Chain System* Pengolahan Salak

Mengidentifikasi aktivitas *value chain* pengolahan dodol salak dengan cara memecah atau melakukan pemetaan aktivitas pengolahan buah salak dari hulu sampai ke hilir. Pemetaan rantai nilai digunakan untuk mengetahui proses pengolahan dodol salak secara umum yang masing-masing pelaku memiliki aktivitas yang berbeda-beda. Aktivitas tersebut pada dasarnya memiliki tujuan untuk menciptakan dan meningkatkan nilai serta keunggulan kompetitif bagi setiap pelaku. Berikut ini Gambar proses rantai nilai pengolahan salak dari bahan baku hingga ke konsumen.



Gambar 4.2 *Mapping Value Chain* Dodol Salak

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

Berikut adalah keterangan tiga bagian dalam *mapping value chain* di atas: Dalam *mapping value chain* terdiri dari tiga segmen utama:

1. Segmen *Upstream*

   Segmen *upstream* terdiri dari petani sebagai pemasok bahan baku, kemudian pengumpul, *supplier* salak sebagai pemasok bahan baku ke pabrik. Dan untuk bahan penunjang terdiri dari tiga *supplier*, *supplier* tepung, *supplier* gula dan kemasan. Untuk *supplier* salak UD. Salacca bekerja sama dengan 5-10 petani di Kabupaten Tapanuli Selatan padahal jumlah petani salak di Kabupaten ini cukup banyak.

2. Segmen *Midstream*

   Segmen *midstream* merupakan produsen yang mengolah buah salak menjadi olahan seperti dodol salak. Dalam segmen ini terdapat proses-proses penambahan nilai yaitu, proses persiapan, operasi, pendinginan dan pengepakan sebagai *finishing*.

3. Segmen *Downstream*

   Segmen *downstream* merupakan seluruh kegiatan yang melibatkan pengiriman atau distribusi produk kepada konsumen akhir. Kegiatan utama dalam distribusi, pergudangan, transportasi dan layanan purna jual. UD Salacca memiliki satu toko, dan empat *retailer* di beberapa tempat di Kabupaten Tapanuli Selatan dan Kota Padangsidimpuan.

Pelaku utama *value chain* dalam pengolahan dodol salak adalah:

1. Supplier (petani, pengumpul)
2. Pabrik (UD. Salacca)
3. Retailer (*outlet*, *reseller*)
4. Konsumen langsung

Peran lembaga penunjang *value chain* pengolahan dodol salak berdasarkan hasil wawancara dengan responden bahwa pemerintah daerah dalam mendukung pertumbuhan industri pengolahan salak ini meliputi:

1. Dengan melakukan pembinaan kepada industri pengolahan, adapun pembinaan yang dilakukan antara lain:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

a. Pembinaan dari dinas pertanian dan hortikultura, pengembangan peningkatan teknologi yaitu berupa penciptaan produk baru dengan memberikan mesin-mesin penunjang.
b. Pembinaan dari dinas kesehatan, pengembangan peningkatan kualitas produk yang sesuai dengan standar kesehatan Indonesia.
c. Pembinaan dari dinas perdagangan, pengembangan di bidang pemasaran seperti pada tampilan kemasan dan teknologi pengemasan.

Pembinaan yang diterima oleh pihak pengolah salak sudah cukup banyak, akan tetapi pihak perusahaan tidak memberikan dampak kepada para *supplier* khususnya petani salak. Dampak baik tersebut belum merata dirasakan oleh seluruh petani salak dikarenakan pembinaan dan pemberdayaan belum menyeluruh dilakukan kepada semua petani salak yang ada di Kecamatan Angkola Barat umumnya Tapanuli Selatan.

4.2.2 Struktur *Value Chain System* Pengolahan Dodol Salak

Menurut Pearce (2009 dikutip oleh Wisdaningrum, 2013), langkah awal dalam analisis rantai nilai adalah memecah operasi suatu perusahaan menjadi aktivitas tertentu, dengan mengelompokkan aktivitas proses tersebut ke dalam kategori aktivitas primer atau pendukung. Ketika rantai nilai didokumentasikan para manajer perlu mengidentifikasikan aktivitas yang penting bagi kepuasan pembeli dan keberhasilan pasar. Aktivitas-aktivitas tersebut adalah aktivitas-aktivitas yang perlu mendapat perhatian khusus dalam analisis *internal*.

4.2.2.1 Aktivitas Utama

Aktivitas utama dari struktur *value chain system* pengolahan dodol salak diantaranya:

1. Logistik ke dalam

   Pemerintah daerah telah memberikan penyuluhan terhadap petani salak untuk meningkatkan potensi produk olahan salak namun jumlahnya masih terbatas dan belum merata kesemua petani salak. Berdasarkan hasil wawancara serta pengisian kuesioner kepada Petani salak dari Desa Sitaratoit Kecamatan Angkola Barat menyatakan bahwa bibit yang didapat adalah berasal dari sesama petani. Penggunaan pupuk dan perawatan sangat minim dilakukan oleh petani hal ini dikarenakan kurangnya sosialisasi dari

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

pemerintah daerah dan khususnya pengolah salak. Sehingga masalah yang dialami pengolah adalah kurangnya bahan baku saat tidak musim salak. Para petani biasanya menjual kepada pengumpul dengan harga Rp 6000/ Kg dan kemudian pengumpul menjual kepada pabrik pengolahan dengan harga Rp 8000/ Kg dengan beban biaya yang dikalkulasikan oleh masing-masing pelaku rantai nilai.

2. Operasi

Pada tahap operasi ada beberapa perlakuan yang diberikan untuk menjadikan produk olahan salak diantaranya:

a. Persiapan

Proses persiapan dilakukan untuk mempersiapkan bahan-bahan serta alat-alat yang dibutuhkan saat operasi nanti adapun bahan-bahan pembuatan dodol salak adalah, buah salak, tepung terigu, tepung ketan, gula dan santan. Kemudian alat yang akan dipersiapkan diantaranya, mesin penggiling, wajan penggorengan, dan alat lainnya.

b. Proses pengadukan/pemasakan

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan pihak pengolah dodol salak, bahwa kualitas dodol salak akan semakin bagus jika pengadukan dilakukan dengan cara yang benar. Mengaduk dodol salak harus dilakukan dengan hati-hati dan api yang tidak terlalu besar dan juga tidak terlalu kecil. Proses pengadukan dilakukan di atas tungku keramik dan masih menggunakan tenaga manusia, tidak menggunakan mesin pengaduk otomatis.

c. Pendinginan

Dodol yang sudah masak dan sudah tidak lengket lagi maka proses selanjutnya adalah didinginkan terlebih dahulu pada suhu ruang. Guna didinginkan ini adalah untuk mempertahankan masa simpan dodol. Jika pada saat panas dodol dikemas maka dodol akan tidak tahan lama.

d. Pengemasan

Setelah dodol didinginkan proses selanjutnya adalah pengemasan, kemasan didapatkan dari *supplier* kemasan di Kota Medan. Kemasan dodol menggunakan plastik untuk kemasan dalam dan kemasan luar

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

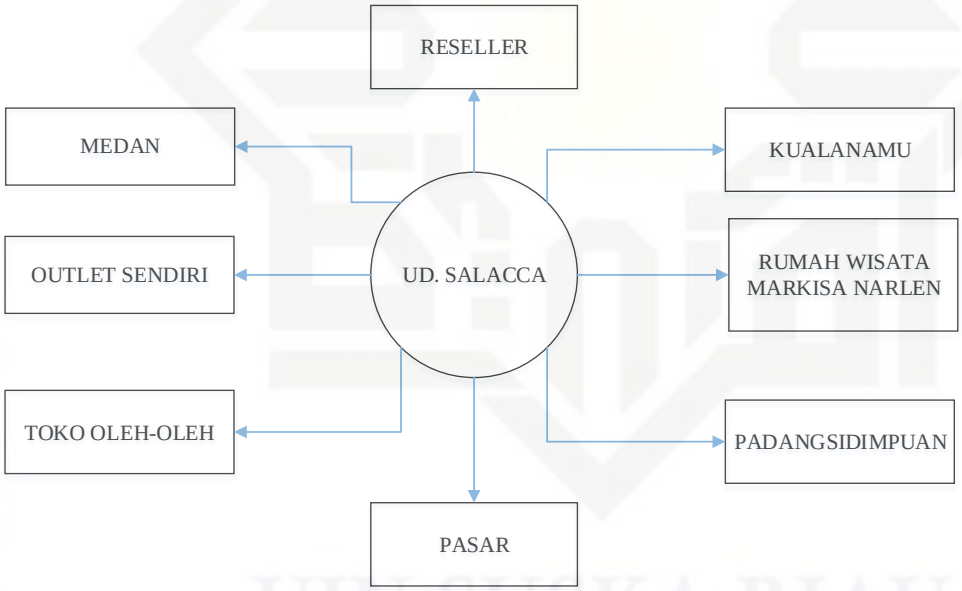
menggunakan kemasan kotak kertas. Berdasarkan hasil wawancara pengemasan masih dilakukan dengan proses manual dengan tenaga manusia belum menggunakan mesin otomatis.

3. Logistik ke luar

Dari hasil pengolahan dodol salak selama satu hari maka dilakukan penyimpanan untuk stok dan didistribusikan ke beberapa *reseller* serta toko yang ada untuk dijual kepada konsumen. Biasanya hasil dodol salak yang dijual berkisar antara 100-150 kotak perhari.

4. Pemasaran dan Penjualan

Untuk pemasaran dan penjualan terdiri dari dua cara. Dijual langsung di toko-toko milik perusahaan dan juga dijual kepada *reseller* atau *wholeseller* yang ada di sekitar Tapanuli Selatan. UD. Salacca memiliki dua toko milik sendiri, kemudian saat ini memiliki tujuh *reseller* dan *wholeseller* berikut adalah gambaran pemasaran UD. Salacca saat ini.



Gambar 4.3 Alur Pemasaran UD. Salacca saat ini
(Sumber: UD. Salacca, 2017)

Untuk penentuan harga jual UD. Salacca sangat bergantung terhadap keadaan bahan baku, yaitu salak. Pada saat musim panen raya tiba maka jumlah buah salak juga tentunya cukup banyak sehingga harga dodol salak bisa menjadi lebih murah. Harga dodol salak UD. Salacca berkisar antara Rp 13.000 – 15.000 per kotak.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

4.2.2.2 Aktivitas Penunjang

Bagian dari struktur *value chain system* pada aktivitas penunjang yang telah digambarkan dalam struktur *value chain* di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Infrastruktur

Pada lokasi penelitian sarana infrastruktur seperti akses jalan yang dilalui cukup memadai sehingga proses pengangkutan hasil panen salak tidak mengalami hambatan, namun yang menjadi masalah adalah sarana transportasi, baik dari petani ke pengumpul dan dari pengumpul ke pengolahan, dimana mobil yang digunakan masih disewa dengan harga yang cukup tinggi yakni Rp. 5000/Karung atau Rp 200/Kg nya tentunya ini mengakibatkan pengeluaran ekstra setiap kali pengiriman.

Pemerintah daerah dalam mendukung olahan buah salak di Kabupaten Tapanuli Selatan dalam hal pembangunan pabrik pengolahan salak serta infrastruktur, telah menjalankan program pengembangan sarana unit pengolahan dengan peningkatan kualitas, nilai jual dan diversifikasi produk salak dengan kegiatan: Pengadaan mesin penggiling, mesin pengemas manual, alat pengaduk dodol, dan untuk mesin pengolahan produk lainnya seperti Keripik salak, manisan salak dan lain-lain.

Pembangunan pabrik yang dimaksudkan untuk mengoptimalkan pengolahan produksi salak sudah beroperasi mulai dari tahun 2010 yang disertai dengan pengadaan dan pemasangan alat-alat pabrik.

Gambar 4.4 Pabrik Pengolahan Buah Salak
(Sumber: UD. Salacca)

2. Manajemen Sumber Daya Manusia

Peran serta masyarakat dan pemerintah maupun lembaga-lembaga terkait demi mendukung pengembangan usaha pengolahan salak di Kabupaten Tapanuli Selatan sangat penting. Realitas SDM suatu bangsa tidak bisa dilepaskan dari realitas pendidikan sebagai sistem fundamental pengelolaan dan penghasil pengetahuan itu sendiri. Pada dasarnya, konsep SDM, setidak-tidaknya mengandung tiga pengertian yang maknanya tercermin pada kata awal yang mendahului SDM tersebut: Pertama, peningkatan SDM yaitu upaya menambah kemampuan SDM yang ada, agar lebih produktif hal ini terkait dalam dunia tenaga kerja. Kedua, pengembangan SDM, yaitu upaya membina dan mengembangkan kemampuan dasar SDM agar dapat tumbuh dan berkembang secara optimal. Ketiga, pembangunan SDM, yaitu menciptakan SDM secara berkesinambungan yang meliputi seluruh aspek hidup manusia untuk dapat memenuhi ciri-ciri hidup manusia seutuhnya.

Dalam keterkaitan dengan penjelasan tersebut maka pemerintah daerah Kabupaten Tapanuli Selatan telah memberikan perhatiannya terhadap apa yang menjadi kebutuhan para petani salak khususnya pengolah olahan salak. Namun berdasarkan wawancara dengan petani salak lokal bahwa mereka belum menerima pelatihan untuk meningkatkan nilai jual buah salak, hal-hal yang berkaitan dengan pelatihan dan peningkatan kulitas SDM masih berada pada tingkat pengolahan saja. Padahal hal terpenting dari rantai pasok pengolahan olahan salak adalah Petani salak.

UD. Salacca sebagai salah satu pengolah yang dibina oleh pemerintah daerah untuk dapat meningkatkan nilai jual buah salak. Dari wawancara yang dilakukan dengan Ibu Sry Lestari selaku *Owner* dari UD. Salacca mengatakan bahwa UD. Salacca sering mendapatakan pendampingan ataupun peningkatan kualitas SDM namun permasalahannya UD. Salacca belum menyalurkannya kepada karyawan dan kepada petani salak, sehingga kualitas yang berkembang hanya pada rantai pabrik saja tidak merata pada semua pelaku rantai.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

3. Pengembangan Teknologi

Dalam penelitian ini berdasarkan observasi dan wawancara dengan pelaku rantai pasok di lapangan, selain pembangunan pabrik bentuk dari pengembangan teknologi belum terlihat untuk proses budidaya salak bagi petani serta proses pengolahan yang masih menggunakan sistem semi otomatis. Sehingga sistem pertanian petani salak cenderung masih menggunakan sistem tradisional, dan belum mampu bersaing dalam pasar nasional maupun global. Dibandingkan dengan komoditas salak di Pulau Jawa dengan varietas salak pondoh telah memiliki sistem yang modern dengan dukungan penuh dari pemerintah daerahnya. Sehingga mereka mampu memproduksi salak tanpa ada musimannya dan tentunya dapat bersaing dengan pasar ekspor.

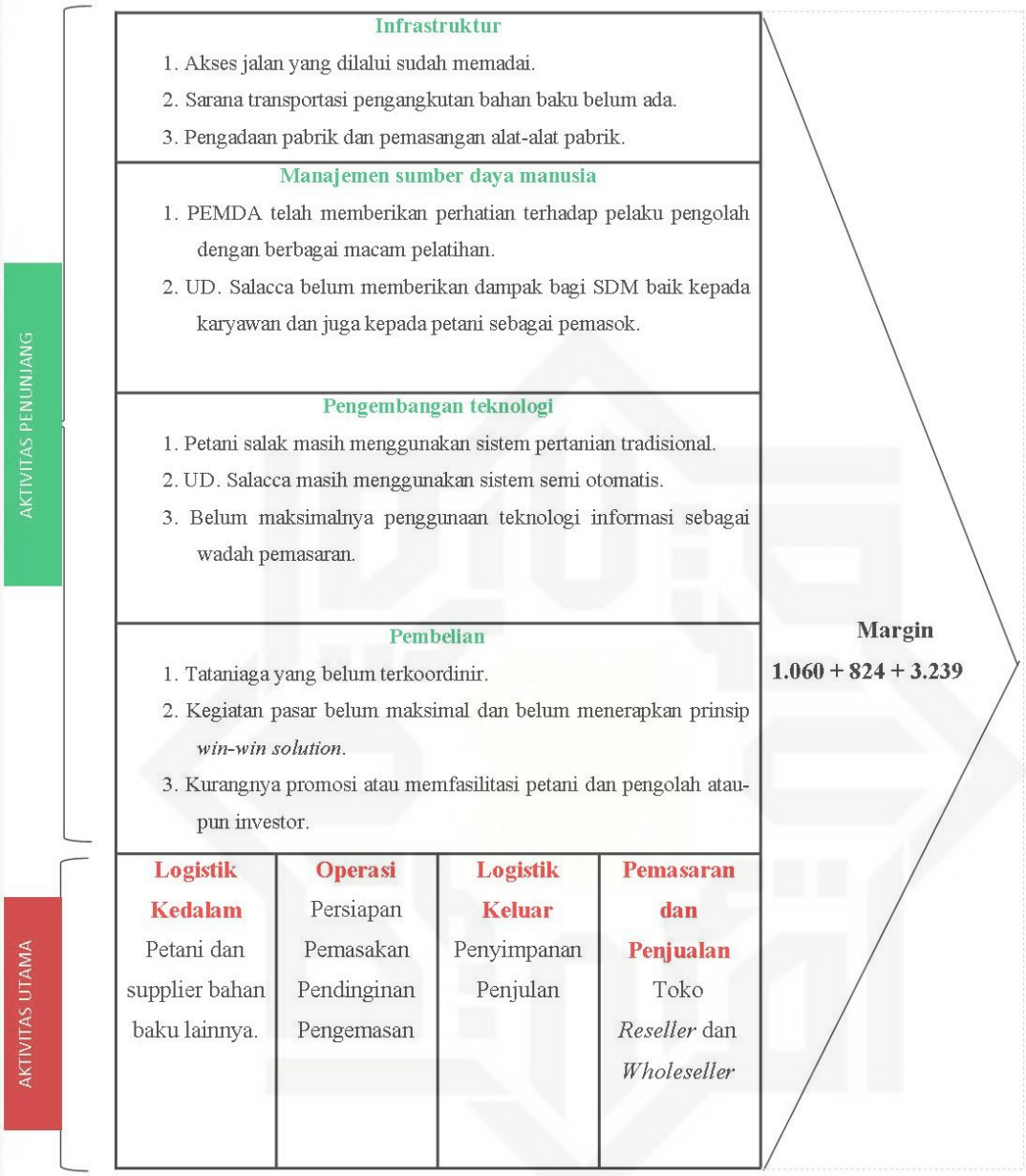
Sistem teknologi yang digunakan oleh UD. Salacca masih semi otomatis, hal ini dibuktikan dengan hasil observasi ke lapangan, dimana masih menggunakan mesin-mesin yang minim produksi serta masih menggunakan banyak tenaga manusia dibandingkan mesin. Pada proses pemasaran UD. Salacca juga masih belum maksimal memanfaatkan kemajuan teknologi informasi sebagai wadah pemasaran yang optimal.

4. Pembelian

Hasil penelitian yang dilakukan membuktikan bahwa sistem tata niaga yang belum terkoordinir dengan baik yang mengacu pada norma-norma industrialitas mempengaruhi laba yang dihasilkan dari hasil penjualan. Koefisien yang belum maksimal sehingga pelaku rantai nilai belum menikmati prinsip *win-win solution* yang seharusnya ada dalam kegiatan pasar. Dalam hal koefisien pasar diperlukan perhatian pemerintah guna melakukan promosi investasi sampai kepada memfasilitasi kemitraan antara petani dengan investor terhadap akses teknologi, pasar dan modal usaha sehingga pemerataan fluktuasi harga dapat teratasi.

Struktur *value chain system* pengolahan dodol salak ini dibuat berdasarkan hasil wawancara dan observasi langsung dengan pelaku-pelaku rantai nilai yang ada. Dalam Gambar 4.3 Berikut ini dapat kita lihat aktivitas utama dan aktivitas penunjang pada rantai nilai pengolahan salak:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau



Gambar 4.5 Struktur *Value Chain System* Pengolahan Dodol Salak
(Sumber: Pengolahan, 2018)

4.2.3 Analisis Nilai Tambah (*Value Added*)

4.2.3.1 Analisis Nilai Tambah Petani Salak

Analisis nilai tambah pada petani salak menggunakan beberapa asumsi:

1. Produksi salak dalam 30 hari mencapai 200 Kg atau 6,6 Kg/ hari
2. Perhitungan biaya penyusutan menggunakan metode garis lurus
3. Jumlah *output* yang dihitung sebanyak jumlah salak siap panen yang dapat dihasilkan dalam sehari.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tabel 4.6 Total Biaya Produksi pada Petani Salak

Komponen	Kebutuhan	Satuan	Harga	Nilai (Rp)	Jumlah (Rp/Kg)
Peralatan (1)					
Parang/Cangkul	1	Buah	150.000	150.000	750
Karung	8	Buah	2.500	20.000	100
Tali pelastik	1	Gulung	8.000	8.000	40
Total				78.000	**890**
Operasional (2)					
Upah karyawan	2	Orang	340.000	680.000	3400
Transportasi	8	Karung	5.000	40.000	200
Total				720.000	**3600**
Total Biaya Produksi = (1) + (2) = 890 + 3600 = 4.490					

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Keterangan:

$$\text{Jumlah} = \frac{\text{Rp}}{\text{Kg}} = \frac{150.000}{200} = 750/\text{Kg}$$

Tabel 4.7 Biaya Penyusutan Peralatan pada Petani Salak

Peralatan	Harga awal (Rp)	Nilai Sisa	Umur Ekonomis	B. Penyusutan (Rp/thn)	B. Penyusutan (Rp/Kg)
Parang	50.000	-	4	12.500	250
Keranjang	25.000	-	2	12.500	125
Sarung tangan	15.000	-	1	15.000	75
Total Biaya Penyusutan				40.000	**450**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Tabel 4.8 Perhitungan Nilai Tambah

Perhitungan Nilai Tambah		
Komponen Nilai Tambah	Nilai (Rp/Kg)	%
Biaya peralatan	890	18,02
Biaya operasional	3600	72,87
Biaya penyusutan	450	9,11
Nilai Input	**4.940**	**100**
Nilai Output	**6000**	**121,46**
Nilai Tambah	**1.060**	**21,46**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Keterangan:

$$\%\ \text{Biaya Peralatan} = \frac{\text{Nilai}}{\text{Nilai Input}} = \frac{890}{4.940} = 18{,}02\ \%$$

$$\%\ \text{Nilai Output} = \frac{\text{Nilai Output}}{\text{Nilai Input}} = \frac{6.000}{4.940} = 121{,}46\ \%$$

$$\%\ \text{Nilai Tambah} = \frac{\text{Nilai Tambah}}{\text{Nilai Input}} = \frac{1.060}{4.940} = 21{,}46\ \%$$

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University Sultan Syarif Kasim Riau

Perhitungan nilai tambah pada petani salak dilihat berdasarkan komponen-komponen pembentuk biaya bahan baku, biaya operasional, serta biaya penyusutan. Nilai input petani salak adalah biaya-biaya hingga buah salak dijual kepada pengumpul. Kondisi ini bertujuan untuk membandingkan nilai tambah yang diperoleh oleh masing-masing pelaku rantai dengan produk yang sama yaitu buah salak.

Tabel 4.8 menunjukkan nilai input dari petani salak adalah 4.940 per Kg. Sedangkan perolehan nilai tambah pada petani salak dari 1 Kg salak adalah sebesar Rp. 1.060 atau sekitar 21,46%.

4.2.3.2 Analisis Nilai Tambah Pengumpul Salak

Pada tingkat pengumpul ini, pengumpul membeli salak dari petani dan kemudian menjualnya ke pasar serta ke industri pengolahan dengan pengeluaran yang berbeda-beda. Berikut ini adalah tabel nilai tambah yang didapatkan pengumpul selama 30 hari penelitian, jumlah pembelian per bulan mencapai 400 Kg atau 16 Karung.

Pada Tabel 4.12 menunjukkan bahwa nilai tambah yang didapat oleh pengumpul adalah sebesar Rp. 823,5 per Kg atau sekitar 11,48% dari penjualan 1 Kg salak. Nilai input didapat dari harga beli dipetani ditambah biaya-biaya lainnya. sedangkan nilai output adalah harga yang diterima dari pabrik pengolah salak.

Tabel 4.9 Total Biaya Bahan Baku

Biaya Bahan Baku				
Bahan baku	Jumlah (Kg/Hari)	Harga (Rp/Kg)	Jumlah (Rp/Hari)	Harga (Rp/Kg)
Salak	14	6000	80.000	5.714
Total Biaya Bahan	14	6000	80.000	**5.714**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Tabel 4.10 Total Biaya Operasional

Biaya Operasional			
Bahan baku	Harga (Rp/Bulan)	Harga (Rp/Hari)	Harga (Rp/Kg)
Karyawan	400.000	13,33	1000
Ongkos (dibawa ke IPS)	5.000	166,66	12,5
Total Biaya Operasional	425.000	846,65	**1.012,5**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak Cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU

Tabel 4.11 Biaya Penyusutan

Biaya Penyusutan					
Komponen	Harga Awal	Nilai sisa	Umur Ekonomis	Harga (Rp/Tahun)	Harga (Rp/Kg)
Tampah	10.000	-	4	2.500	25
Nampan	20.000	-	4	5.000	50
Timbangan	150.000	-	4	37.500	375
Total Biaya Operasional				**45.000**	**450**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Tabel 4.12 Perhitungan Nilai Tambah

Perhitungan Nilai Tambah		
Komponen Nilai Tambah	Nilai (Rp/Kg)	%
Biaya Bahan Baku	5.714	79,62
Biaya Operasional	1.012,5	14,10
Biaya Penyusutan	450	6,28
Nilai Input	**7.176,5**	**100**
Nilai Output	**8000**	**111,48**
Nilai Tambah	**823,5**	**11.48**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

4.2.3.3 Analisis Nilai Tambah Olahan Salak (Dodol Salak)

Perhitungan nilai tambah pada tingkat ini berdasarkan kondisi pasca panen. UD. Salacca merupakan sentra yang mengolah buah salak menjadi berbagai varian produk. Produksi perhari rata-rata 150 Kotak (per 200 gr) atau sekitar 30 Kg/Hari, nilai *input* pada dodol salak diperoleh dari biaya bahan baku, biaya operasional serta biaya penyusutan. Sedangkan nilai *output* merupakan harga yang diterima dari pembeli.

Tabel 4.13 Total Biaya Bahan Baku Per Bulan

Biaya Bahan Baku					
Bahan baku	Kebutuhan (Kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Nilai (Rp/Hari)	Jumlah (Rp/Kg)
Salak	300	8.000	2.400.000	80.000	2667
Tepung Ketan	90	8.000	720.000	24.000	800
Tepung Terigu	60	6.000	360.000	12.000	400
Gula Merah	60	15.000	900.000	30.000	1000
Gula Pasir	30	10.000	300.000	10.000	333
Santan Kelapa	120	10.000	1.200.000	40.000	1333
Total Biaya Bahan			5.880.000	196.000	**6533**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Keterangan:

$$\text{Jumlah} = \frac{\text{Rp}}{\text{Kg}} = \frac{2.400.000}{900\ \text{Kg}} = 2.667/\text{Kg}$$

Hak Cipta Milik UIN Suska Riau
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Tabel 4.14 Total Biaya Operasional

Biaya Operasional			
Komponen	Satuan (Rp)	Nilai (Rp/Hari)	Jumlah (Rp/Kg)
Karyawan (4 Orang)	1.000.000	133.333	4.444
Listrik + air	90.000	3000	100
Gas	75.000	2500	83
Total Biaya Operasional		138.833	**4.628**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Tabel 4.15 Biaya Penyusutan

Biaya Penyusutan						
Komponen	Harga Awal	jumlah	Nilai sisa	Umur Ekonomis	Harga (Rp/Tahun)	Harga (Rp/Kg)
Penggorengan	200.000	1	-	4	50.000	222
Pengaduk	50.000	1	-	4	12.500	56
Penggiling	150.000	1	-	4	37.500	167
Loyang	20.000	4	-	4	20.000	89
Pisau	10.000	2	-	4	5000	22
Baskom	10.000	4	-	2	20.000	44
Total Biaya Operasional					145.000	**600**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Tabel 4.16 Perhitungan Nilai Tambah

Perhitungan Nilai Tambah		
Komponen Nilai Tambah	Nilai (Rp/Kg)	%
Biaya Bahan Baku	6.533	56
Biaya Operasional	4.628	39
Biaya Penyusutan	600	5
Nilai Input	**11.761**	**100**
Nilai Output	**15.000**	**128**
Nilai Tambah	**3.239**	**28**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Pada Tabel 4.16 dapat dilihat nilai *input* dodol salak diperoleh dari biaya bahan baku, biaya operasional serta biaya penyusutan yakni sebesar Rp. 11.761 per Kg. Dan nilai *output* atau harga jual dodol salak adalah Rp. 15.000 per Pcs. Nilai tambah yang diterima perusahaan adalah Rp. 3.239 atau sekitar 28%.

4.2.3.4 Analisis Nilai Tambah Rill

Rill added value merupakan nilai tambah yang didapat oleh para pelaku pada rantai salak pada kondisi sesungguhnya. Hal ini dilakukan dengan menghitung nilai tambah berdasarkan penyusutan yang terjadi pada aktivitas-

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

aktivitas yang melibatkan buah salak tersebut. Berikut ini adalah rekapitulasi nilai atau selisih keuntungan yang didapatkan oleh masing-masing pelaku rantai dodol salak.

Tabel 4. 17 Nilai Tambah Rill

	Petani Salak	Pengumpul	UD. Salacca
Harga Jual	Rp. 6000/Kg	Rp. 8.000/Kg	Rp. 15.000 /Pcs
Nilai	Rp. 1.060/Kg	Rp. 824 /Kg	Rp. 3.239 /Kg

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

4.2.4 Analisis Rantai Nilai (*Value Chain Analysis*)

Organisasi rantai nilai merupakan sebuah hubungan manajemen atau sistem kerja yang terorganisir di antara anggota masing-masing di sepanjang rantai pasok tersebut. Organisasi rantai nilai tidak mencapai tujuan yang menguntungkan secara sepihak tetapi tujuan dengan keuntungan yang dapat dirasakan semua pihak.

4.2.4.1 Analisis Rantai Nilai Dodol Salak

Dalam sistem rantai pasok buah salak hingga menjadi produk olahan setidaknya terdapat dua pihak yang terlibat. Petani dan pengumpul. Harga salak di tingkat petani adalah Rp. 6000/Kg. Sedangkan di tingkat pengumpul adalah Rp. 8000 dan harga jual di tingkat industri pengolah adalah Rp. 15.000. Adapun tingkat produktivitas petani salak adalah 200 Kg/Bulan dan pengumpul 400 Kg/Bulan serta produktivitas dodol salak 900 Kg/Bulan atau 30 Kg per hari. Secara rinci aktivitas-aktivitas pembentuk rantai nilai dapat dilihat pada Tabel 4.18 berikut:

Tabel 4.18 Pembentukan Rantai Nilai Dodol Salak

Jenis Kegiatan	Petani	Pengumpul	UD. Salacca
	Rp/Kg	Rp/Kg	Rp/Kg
Produksi	890	5.714	6.533
Operasi	3600	1.012,5	4.628
Biaya Penyusutan	450	450	600
Total Biaya	4.940	7.177	11.761
Harga Jual	6000	8000	15000
Margin	1.060	824	3.239
R/C	**1,21**	**1,11**	**1,28**

(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Adapun nilai pembentukan R/C Ratio diperhitungkan sebagai berikut:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Petani = $\frac{\text{Penerimaan}}{\text{Biaya}} = \frac{6000}{4.940} = 1,21$

Setiap penambahan biaya sebesar Rp. 1.000 akan diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.210

2. Pengumpul = $\frac{\text{Penerimaan}}{\text{Biaya}} = \frac{8000}{7177} = 1,11$

Di pihak pengumpul setiap penambahan biaya sebesar Rp. 1000 akan diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.110.

3. UD. Salacca = $\frac{\text{Penerimaan}}{\text{Biaya}} = \frac{15000}{11.761} = 1,28$

Sedangkan di tingkat pengolah, setiap penambahan biaya sebesar Rp. 1000 maka diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1.280

4.2.5 Evaluasi Perubahan dan Rencana Tindakan

Setelah mengetahui margin masing-masing pelaku rantai, selanjutnya adalah mengetahui keunggulan kompetitif dari suatu rantai nilai dengan beberapa usulan evaluasi dan perubahan. Berikut ini adalah gambar evaluasi perubahan dan rencana tindakan pada usaha dodol salak.

Value Chain	Value Factors	Changes Needed
Pelayanan	- UD. Salacca hanya menjual produk - Kurang memberi nilai tambah kepada petani salak	- Memanfaatkan kebun salak sebagai nilai tambah pelayanan kepada konsumen. - Memberikan penyuluhan secara berkala kepada petani salak agar lebih mengenal inovasi dan hasil pertanian mereka akan meningkat.
Kualitas	- UD. Salacca belum menerapkan *quality control* - SDM terhadap karyawan belum maksimal - Sistem penjualan belum maksimal memanfaatkan teknologi - Produksi masih banyak menggunakan manual	- Setiap operasi dalam pembuatan dodol salak harus ada *quality control* yang tepat agar produk yang dihasilkan lebih berkualitas. - memberikan kesempatan kepada karyawan untuk mengikuti training. - mengikuti pelatihan penjualan *online* - agar kuantitas semakin meningkat sebaiknya gunakan mesin otomatis
Harga	- Harga di tingkat petani, pengumpul mempunyai Margin yang cukup jauh dengan harga produk akhir - Belum adanya standarisasi harga	- Melakukan audit untuk *supplier* agar memberikan nilai tambah kepada suppliernya. - Membuat standarisasi harga dengan cara bekerja sama dengan dinas pertanian daerah

Gambar 4. 6 Evaluasi *Value Chain* Dodol Salak
(Sumber: Pengolahan Data, 2018)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

4.2.6 Analisis Model Bisnis (*Business Model Canvas*)

UD. Salacca merupakan unit usaha dagang yang bergerak di bidang industri pengolahan pasca panen buah salak di Kabupaten Tapanuli Selatan. Pada penelitian ini produk yang akan dianalisis adalah dodol salak. Selain dodol salak UD. Salacca telah memproduksi sebelas macam produk yang berbeda. Sebelumnya UD. Salacca belum mempunyai model bisnis yang tepat dan masih menggunakan sistem tradisional.

Pada bagian ini akan dijelaskan hasil analisa model bisnis kanvas dari observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti kepada masing-masing pelaku rantai. Adapun elemen-elemen model bisnis kanvas adalah sebagai berikut:

1. *Customer Segment*

   Untuk target konsumen yang dituju oleh perusahaan memang tidak secara spesifik terkhususkan berdasarkan kriteria tertentu. Tetapi segmen pelanggan dodol salak adalah warga Tapanuli Selatan dan Padangsidimpuan serta wisatawan yang berkunjung ke dua daerah ini.

2. *Value Propotitions*

   Value Propotitions adalah nilai yang ditawarkan perusahaan kepada konsumen. Adapun nilai yang ditawarkan oleh UD. Salacca adalah:

   a. *Brand*: saat ini *brand* yang diberikan perusahaan sudah tepat yaitu, dodol salak Namora (*local wisdom*) sehingga mudah untuk diingat konsumen.
   b. Diversifikasi bahan baku: menggunakan bahan baku salak merah yang khas dari salak Padangsidimpuan.

3. *Channels*

   Saat ini UD. Salacca hanya mempunyai dua *Channels* yaitu media sosial Facebook dan *outlet* yang berjumlah tujuh *outlet* di Daerah Sumatera Utara.

4. *Customer Relationships*

   Pada UD. Salacca *customer relationships* yang digunakan adalah *personal assistance* atau pelayanan selama penjualan oleh karyawan UD. Salacca. Hal ini dapat dilihat pada setiap outletnya, produk-produk yang diinginkan pelanggan diambilkan oleh karyawan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

5. *Revenue Streams*

Revenue Streams atau aliran pendapatan yang masuk ke dalam perusahaan adalah melalui penjualan dodol salak atau produk lainnya. Penjualan melalui *outlet* adalah sumber pendapatan utama UD. Salacca.

6. *Key Resources*

Sumberdaya utama yang terdapat pada perusahaan UD. Salacca saat ini adalah fasilitas fisik seperti pabrik pengolahan yang satu-satunya yang masih aktif di Kabupaten Tapanuli Selatan. Kemudian karyawan serta desain kemasan yang mereka miliki.

7. *Key Activities*

Aktivitas utama pada perusahaan UD. Salacca saat ini adalah produksi, pemasaran dan mengikuti *event-event* yang mengangkat *brand* Salacca.

8. *Key Partnership*

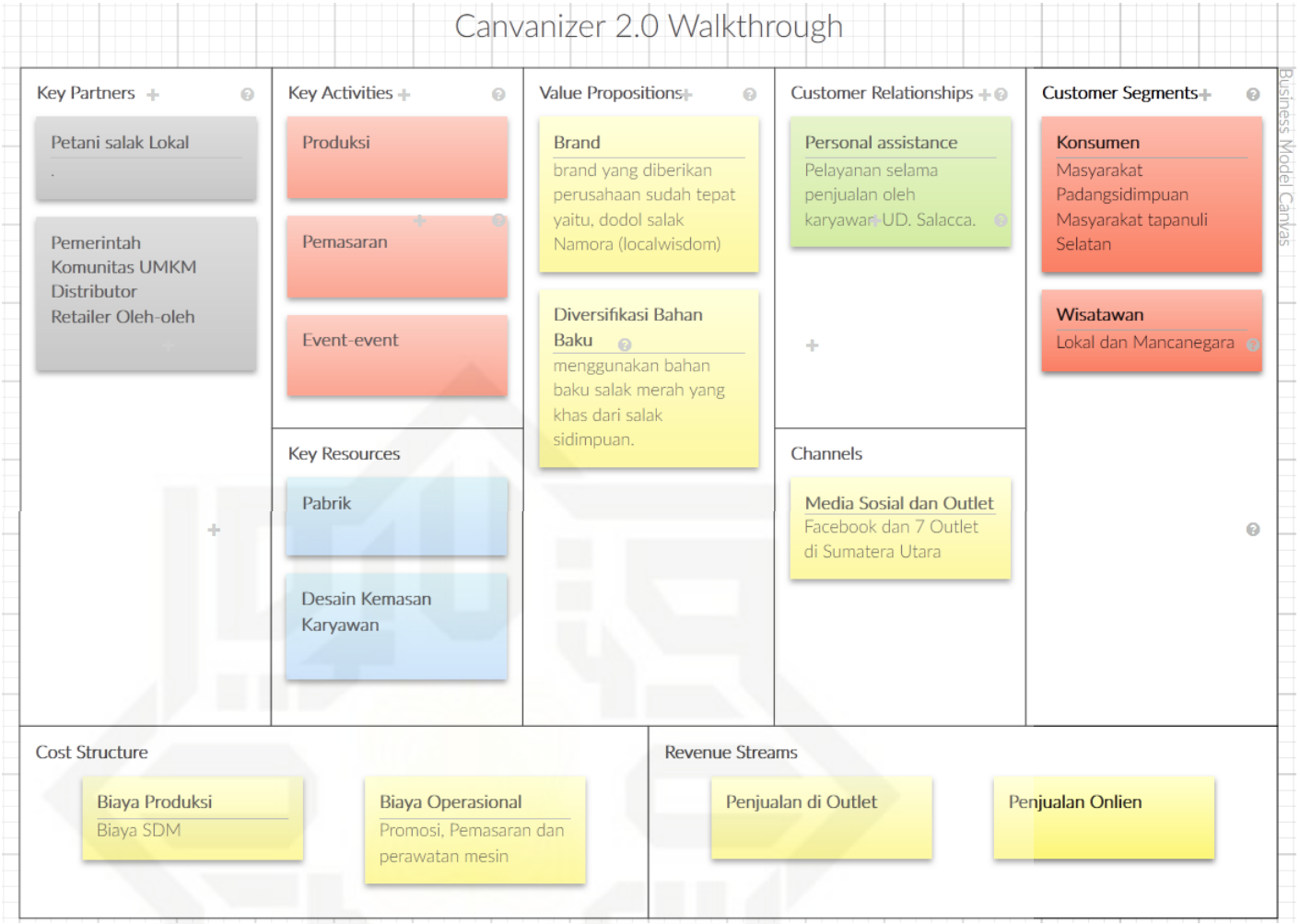
Mitra utama UD. Salacca adalah Petani Salak lokal sebagai pemasok bahan baku produk, *key partnership* lainnya adalah pemerintah, komunitas UMKM, *distributor* dan *retailer* oleh-oleh.

9. *Cost Structure*

Biaya yang dikeluarkan untuk usaha ini yaitu biaya produksi (termasuk SDM) dan biaya operasional. Biaya produksi adalah biaya yang digunakan untuk menghasilkan produk, sedangkan biaya operasional meliputi biaya-biaya promosi, pemasaran, dan perawatan mesin-mesin produksi. Model bisnis terpacu nilai dan biaya, dan skala ekonomi.

Berikut ini adalah gambaran model bisnis UD. Salacca (dodol salak Namora) dengan menggunakan konsep *Business Model Canvas*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.
© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
UIN SUSKA RIAU



Gambar 4.7 *Business Model Canvas* (Keadaan Awal)
(Sumber: Pengolahan Data/*Software Canvanizer*, 2018)

© Hak cipta milik UIN Suska Riau
State Islamic University
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, pen
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa iz