

Inovasi Jambu Kristal "Chi-Va" sebagai Peluang Usaha Berbasis Potensi Lokal Kebumen

Innovation of "Chi-Va" Crystal Guava as a Business Opportunity Based on Local Potential in Kebumen

Dedi Kurniawan 1)a) Galay Widhiasmoro 1)b) Salsa Marfina 1)c) Dika Prasetya 1)d)

Ratna Ari Shanti 1)e) Ismi Nur Azizah 1)f) Endah Nawang Wulan 1)g)

1)SMAN 1 MIRIT

a)Ambal Kliwonan, ambal, Kebumen, Jawa Tengah: 54392

b)Kembangkuning, Pituruh, Purworejo, Jawa Tengah: 54263

c)Miritpetikusan, Mirit, Kebumen, Jawa Tengah: 54396

d)Selotumpeng, Mirit, Kebumen, Jawa Tengah : 54396

e)Karanggede, Mirit, Kebumen, Jawa Tengah : 54396

f)Patukrejo, Mirit, Kebumen, Jawa Tengah : 54396

g)Wergonayan, Mirit, Kebumen, Jawa Tengah : 54396

Naskah Masuk: 10 Juni 2024

Naskah Revisi: 12 Juli 2024

Naskah Diterima: 17 Juli 2024

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengetahui kelayakan Produk CHI-VA sebagai makanan Ringan, (2) Mengetahui Jumlah bahan dasar dan hasil produksi produk CHI-VA, (3) Mengetahui perkiraan omzet penjualan dari Produk CHI-VA. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian research and development model ADDIE. Dalam penelitian ini hanya sampai pada 3 tahap yaitu tahap analisis, tahap desain dan tahap pengembangan. Data berupa data kualitatif dan kuantitatif yang kemudian akan dianalisis menggunakan Teknik analisis deskriptif untuk mengetahui hasil penelitian. Tempat penelitian dilakukan di SMAN 1 Mirit dengan subjek penelitian adalah 44 siswa SMAN 1 Mirit yang mewakili setiap desa kecamatan Mirit. Hasil dari Penelitian ini yaitu (1) Produk CHI-VA dapat diterima oleh Konsumen, (2) Jambu Kristal dalam sekali produksi sebanyak 15 Kg dapat menghasilkan 300 pcs produk CHI-VA. (3) Omzet penjualan yang diperoleh dari sekali produksi yaitu Rp 1.500.000,- dengan laba bersih sebesar Rp 196.000,-.

Kata Kunci : chi-va, Omzet, Jambu Kristal

ABSTRACT

This study aims to (1) determine the feasibility of CHI-VA as a snack product, (2) identify the quantity of raw materials and production output of CHI-VA, and (3) estimate the sales revenue of CHI-VA. The research method employed is the ADDIE model of research and development, with this study reaching the third stage, which is analysis, design, and development. The data collected includes both qualitative and quantitative data, which will be analyzed using descriptive analysis techniques to determine the research results. The research was conducted at SMAN 1 Mirit, with 44 students representing each village in the Mirit sub-district serving as the research subjects. The results of the study are as follows: (1) CHI-VA is accepted by consumers, (2) 15 kg of crystal guava can produce 300 pieces of CHI-VA, and (3) the sales revenue from one production cycle is Rp. 1,500,000,- with a net profit of Rp. 196,000,-.

Keywords: chi-va, Revenue, Guava

PENDAHULUAN

Potensi alam Indonesia khususnya pulau Jawa yang mendukung dapat dijadikan senjata ampuh untuk terus mengembangkan kondisi agribisnis di Indonesia dalam bidang pangan misalnya. Salah satu sub sektor potensial yang dapat menjadi konsentrasi bagi masyarakat Indonesia adalah subsektor hortikultura diantaranya, sayuran, buah-buahan, biofarmaka dan tanaman hias.

Subsektor hortikultura mempunyai potensi besar dalam peningkatan pendapatan petani dan pertumbuhan ekonomi nasional. Buah-buahan merupakan salah satu komoditi yang memberikan kontribusi terbesar dalam Produk Domestik Bruto (PDB) dibandingkan dengan produk hortikultura lainnya.

Salah satu jenis buah yang dapat dibudidayakan di Indonesia, yaitu jambu kristal. Perkembangan volume ekspor buah jambu kristal di Asia juga relatif meningkat. Menurut

Kajian kawasan perdesaan pertanian tahun 2023, Kecamatan Mirit merupakan salah satu sentra Jambu Kristal dengan produksi yang cukup besar. Hal tersebut pastinya menunjukkan bahwa komoditi jambu kristal sangatlah baik, namun perlu kita pahami bahwa mayoritas petani menjual jambu kristal dalam bentuk dan kondisi segar. Variasi hasil panen hanya dibedakan berdasarkan kualitas jambu segar dan digolongkan menjadi beberapa "grade". Hingga saat ini, belum ada pengolahan yang dilakukan oleh petani untuk meningkatkan nilai tambah produk jambu kristal dengan melakukan kegiatan pengolahan produk atau hilirisasi produk (Dinas PMD Kabupaten Kebumen (2023)).

Kualitas jambu kristal juga dibagi menjadi 3 grade yaitu, grade A, berbobot di atas 350 gram, grade B berkisar 250 – 350 gram, dan grade C, kurang dari 250 gram. Jambu kristal yang termasuk ke dalam grade C kurang diminati dibandingkan dengan grade A dan B, akan tetapi hasil panen jambu kristal grade C mencapai sekitar 40% dari total produksi setiap panennya apabila cuaca sedang tidak menentu. Jambu kristal grade C memiliki umur simpan yang singkat, apabila tidak cepat dimanfaatkan, akan mengalami kerusakan biologis. Selain itu, jambu kristal dengan grade C memiliki nilai tambah yang rendah dan hanya menjadi sampah organik. Hal ini menjadi tantangan bagi para petani jambu kristal dimana produk yang dihasilkan harus sempurna. Oleh karena itu, diperlukan suatu usaha mengatasi masalah tersebut dengan mengolah jambu kristal untuk menambah daya tahan dan menginovasikan produk, agar mempunyai nilai tambah dan ekonomi yang tinggi. Oleh karena itu kami akan menginovasikan jambu kristal menjadi keripik stik jambu kristal dengan merek CHI-VA dengan berbagai rasa. Hal ini dilakukan untuk menarik para konsumen yang menyukai cemilan dengan variasi rasa yang unik.

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Mengetahui kelayakan Produk CHI-VA sebagai makanan Ringan, (2) Mengetahui Jumlah bahan dasar dan hasil produksi produk CHI-VA, (3) Mengetahui perkiraan omzet penjualan dari Produk CHI-VA.

Tinjauan kelayakan produk menggunakan metode SWOT. Analisis SWOT merupakan suatu identifikasi pada berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan

strategi. Metode perancangan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strengths*), Kelamahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi. Keempat faktor tersebut yang akan membentuk akronim SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal Strengths dan Weaknesses serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang dihadapi di dunia usaha (Rangkuti, 2008).

TINJAUAN PUSTAKA

1. Konsep Agribisnis

Agribisnis digambarkan sebagai sebuah sistem yang terdiri atas 5 (lima) subsistem yang saling terintegrasi, yaitu subsistem pembuatan, pengadaan, dan penyaluran berbagai sarana produksi pertanian, subsistem kegiatan produksi dalam usaha tani yang menghasilkan berbagai produk pertanian, subsistem pengumpulan, pengolahan, penyimpanan, dan penyaluran berbagai produk pertanian yang dihasilkan usaha tani, dan subsistem lembaga penunjang (Firdaus, 2008).

Agribisnis merupakan serangkaian sistem usaha-usaha (bisnis-bisnis) dimulai dari usaha pengadaan sarana produksi pertanian, usahatani, usaha pascapanen, usaha sortasi, penyimpanan dan pengemasan produk pertanian, usaha industri pengolahan produk pertanian, dan berbagai usaha menyalurkan produk pertanian hingga ke konsumen, serta serangkaian kegiatan penunjang yang mendukung usaha tersebut. Seperti lembaga di bidang pembiayaan, pelayanan informasi, dan lembaga pemerintah yang mengeluarkan kebijakan dan peraturan terkait (Bayu Krisnamurti, 2020).

2. Jambu Biji Sebagai Salah Satu Potensi Lokal Kabupaten Kebumen.

Pertanian Kabupaten Kebumen dalam bidang hortikultura memiliki potensi besar. Pada tahun 2022 kangkung menjadi komoditas sayuran semusim yang paling dominan dengan produksi sebanyak 51.428,00 kuintal, diikuti oleh cabe rawit dengan 13.588,00 kuintal, dan terong sebanyak 11.829,00 kuintal. Untuk sayuran

tahunan, melinjo memimpin dengan 59.032,50 kuintal, disusul oleh petai sebanyak 17.929,50 kuintal.

Di sektor buah terdapat beberapa komoditas lokal unggulan di Kabupaten Kebumen antara lain jambu biji, pepaya, kelengkeng, dan jambu citra. Berdasarkan potensi yang ada produksi terbesar adalah Jambu biji. Kabupaten Kebumen merupakan salah satu penghasil jambu biji terbesar ke-4 se-Jawa Tengah setelah Kabupaten Pati, Kendal dan Temanggung (BPS, 2024). Produktivitas jambu biji sebesar 83.661,06 kuintal. Selain itu, Kabupaten Kebumen juga memiliki potensi tanaman obat atau biofarmaka, seperti jahe, mengkudu (pace), temukunci, kencur, temulawak, kunyit, laos, lempuyang, dan temuireng. Namun, produksi tanaman biofarmaka masih terbatas karena belum banyak yang membudidayakannya (Dinas Pertanian dan pangan kebumen, 2023).

3. Jambu kristal (*Psidium guajava*)

- a. Varietas : Kristal Umur
- b. Umur tanaman : 5 tahun
- c. Umur panen : 1 tahun setelah tanam
- d. Potensi produksi : 75,1 ton/ha
- e. Manfaat : Mengandung vitamin C, likopen, dan antioksidan. Kandungan tersebut berfungsi menurunkan kadar gula darah, meningkatkan kesehatan jantung, meringankan nyeri

menstruasi, kesehatan pencernaan, antikanker dan meningkatkan sistem kekebalan tubuh (Dinas Pertanian dan Pangan Kebumen, 2023).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian pengembangan R and D (*Research and Development*). Model pengembangan pada penelitian ini mengikuti model ADDIE (*analysis, design, development implementation, and evaluation*).

Waktu dan Tempat Penelitian

Pengembangan dan uji coba produk dilaksanakan di SMA Negeri 1 Mirit. Waktu pengambilan data dan uji coba produk dilaksanakan pada bulan Februari – Maret 2023.

Subjek Penelitian

Siswa SMA Negeri 1 Mirit.

Data, Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data.

Data yang akan diperoleh dalam penelitian pengembangan ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Instrumen pengambilan data berupa angket penelitian sebelumnya dari Aditama (2014) dengan beberapa modifikasi. Berikut angket yang digunakan untuk pengambilan data:

Tabel 1.
Angket Riset Produk

Pertanyaan	Pilihan Jawaban				
Apakah Anda Menyukai Produk CHI-VA?	Ya	Tidak			
Apakah CHI-VA layak dijadikan sebagai Cemilan Khas Kebumen?	Ya	Tidak			
Bagaimana Model Kemasan yang Anda Sukai?	Toples	Plastik	Kardus		
Apa Varian rasa yang Anda sukai?	Original	Jagung	Keju	Balado	Asin
Berapa Harga yang pantas untuk produk CHI-VA?	3000	4000	5000	6000	7000
Menurut anda Dimana saja produk ini dapat dijual?	Koperasi Sekolah	Media Sosial	Toko Online	Toko oleh-oleh	Pasar

Angket dimodifikasi dari angket penelitian Aditama (2014)

Teknik Analisis data

Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan Teknik analisis data deskriptif. Yaitu dengan cara menganalisis data yang diperoleh dengan menjadikan hasil angket kedalam bentuk diagram. Untuk mengetahui Biaya produksi dan Omzet penjualan yang diperoleh digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Biaya Total Produksi} = (\text{Biaya Peralatan} + \text{Biaya Bahan} + \text{Biaya Variabel}) \quad (1)$$

Harga pokok produksi dihitung untuk menentukan harga pokok Penjualan:

$$\frac{\text{Biaya Total Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}} \quad (2)$$

Keuntungan yang diinginkan 15% dari harga pokok penjualan maka :

$$\text{Harga Jual} = \text{harga pokok penjualan} + (15\% \times \text{harga pokok penjualan}) \quad (3)$$

$$\text{Omset Penjualan} = \text{Jumlah Produk} \times \text{Harga Produk} \quad (4)$$

$$\text{Perkiraan laba} = \text{Target penjualan} - \text{Biaya Produksi} \quad (5)$$

BEP Unit

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Produksi}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel per produk}} \quad (6)$$

BEP Rupiah

$$\text{BEP} = \text{Harga} \times \text{BEP Unit} \quad (7)$$

(Riyanto, 2013)

Prosedur

Prosedur pada penelitian ini merujuk pada model ADDIE yang menggambarkan pendekatan sistematis untuk pengembangan pembelajaran. ADDIE merupakan singkatan yang mengacu pada proses-proses utama dari proses pengembangan sistem pembelajaran yaitu: *Analysis* (analisis), *Design* (desain), *Development* (pengembangan), *Implementation* (implementasi), dan *Evaluation* (evaluasi) (Japa, 2012 dalam Hadi, 2016).

Dalam penelitian ini hanya sampai pada 3 tahap yaitu tahap analisis (*analyze*), tahap desain (*design*) dan tahap pengembangan (*development*).

Tahap I : Analisis

Tahap analisis mencakup Kegiatan:

- Analisis permasalahan Masyarakat
- Analisis SWOT Produk
- Analisi Peluang Usaha

Tahap II : Desain

Tahap desain mencakup kegiatan:

- Desain jenis produk (Bentuk, Tekstur, warna, dan Rasa)
- Desain kemasan produk

Tahap III : Pengembangan

Tahap ini merupakan tahap produksi dimana segala sesuatu yang telah dibuat dalam tahap desain menjadi nyata. Kegiatan-kegiatan dalam tahap ini diantaranya adalah:

- Tahap pembuatan Produk
- Tahap Review Produk
- Tahap Uji coba Produk
- Tahap analisis Omzet yang dapat diperoleh

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Permasalahan Masyarakat

Mayoritas petani menjual jambu kristal dalam bentuk dan kondisi segar. Variasi hasil panen hanya dibedakan berdasarkan kualitas jambu segar dan digolongkan menjadi beberapa "grade". Kualitas jambu kristal juga dibagi menjadi 3 grade yaitu, grade A, berbobot di atas 350 gram, grade B berkisar 250 – 350 gram, dan grade C, kurang dari 250 gram. Jambu kristal yang termasuk ke dalam grade C kurang diminati dibandingkan dengan grade A dan B, akan tetapi hasil panen jambu kristal grade C mencapai sekitar 40% dari total produksi setiap panennya apabila cuaca sedang tidak menentu. Jambu kristal grade C memiliki umur simpan yang singkat, apabila tidak cepat dimanfaatkan, akan mengalami kerusakan biologis. Selain itu, jambu kristal dengan grade C biasanya tidak dimanfaatkan dan hanya menjadi sampah organik.

Hal ini menjadi tantangan bagi para petani jambu kristal dimana produk yang dihasilkan harus sempurna. Oleh karena itu, diperlukan suatu usaha mengatasi masalah tersebut dengan mengolah jambu kristal untuk menambah daya tahan dan menginovasikan produk, agar mempunyai nilai tambah dan ekonomi yang tinggi.

Analisis SWOT Produk

1. *Strength* (Kekuatan):

- Produk tidak mudah kadaluwarsa.
- Harga produk sangat terjangkau untuk semua kalangan.
- Cocok untuk cemilan sehari-hari untuk santai.
- Merupakan komoditas potensi lokal Kabupaten Kebumen.

2. *Weakness* (Kelemahan):

- Harga bahan baku sering naik seiring perubahan cuaca.
- Tidak memiliki pengelolaan keuangan yang baik.
- Belum ada sumber daya manusia untuk pengoptimalan produksi.

3. *Opportunity* (Peluang):

- Menjadi salah satu cemilan jambu yang bisa menembus supermarket.
- Menambah faktor produksi karena terbilang cukup laris.
- Menjadi cemilan jambu terbaik di daerah.
- Membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar.
- Penggunaan mesin otomatis dalam produksi.

4. *Threat* (Ancaman)

- Kompetitor dengan produk sejenis.
- Produk sejenis dengan harga lebih murah.
- Digital marketing.

Analisis Peluang Usaha

Analisis peluang pasar dalam bisnis CHI-VA ditentukan berdasarkan riset yang diadakan dengan tujuan mengetahui faktor ekstern yang dapat berpengaruh terhadap suatu bisnis.

a. *Kebutuhan Konsumen*

Berdasarkan Riset yang dilakukan Mondelez Internasional mengungkapkan, Indonesia berada pada peringkat pertama negara yang paling hobi mengonsumsi cemilan kriuk dengan variasi rasa asin dan manis. Hal itu menjadikan produk CHI-VA menjadi cemilan berbahan lokal yang digemari oleh seluruh lapisan masyarakat. Oleh karena itu kami selaku pemilik usaha selalu memaksimalkan kualitas produk agar CHI-VA menjadi produk pilihan konsumen.

b. *Target Pasar*

Target pasar yang kami tuju yaitu semua kalangan pada umumnya, dikarenakan testimoni produk CHI-VA digemari oleh semua kalangan dengan produknya yang kriuk.

c. *Sasaran Promosi*

Sasaran promosi produk CHI-VA diarahkan pada lingkup desa, kecamatan, kabupaten, dan provinsi. Tujuannya agar produk CHI-VA dapat dikenal oleh masyarakat luas dan menjadi produk yang meng-global, dalam hal ini kegiatan promosi dilakukan dengan bantuan perkembangan teknologi digital.

Desain Produk

Produk yang didesain dan akan dipasarkan merupakan salah satu produk pangan olahan berbahan baku lokal yaitu jambu kristal dengan inovasi rasa unik dan penyajian yang kekinian. Produk CHI-VA merupakan produk pangan kategori cemilan kriuk kekinian dengan variasi rasa asin dan manis. Produk CHI-VA dipasarkan dapat dinikmati oleh seluruh kalangan dengan harga yang terjangkau yaitu per pcs hanya di jual Rp 5.000 saja. Produk ini menggunakan 100% jambu kristal sebagai bahan substituen yang menghadirkan cita rasa unik khas jambu kristal dengan perpaduan bumbu rasa asin dan manis. Berikut adalah bahan dan alat yang digunakan dalam memproduksi cemilan inovatif ini :

Alat :

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 1. Kompor | 6. Cetakan |
| 2. Gas | 7. Mesin pemcampur bumbu |
| 3. Wajan | 8. Pisau |
| 4. Set penggorengan | 9. <i>Sealer</i> |
| 5. Penggiling | |

Bahan:

- | | |
|-------------------|--------------------|
| 1. Jambu kristal | 6. Bumbu bubuk |
| 2. Bumbu dasar | 7. Minyak goreng |
| 3. Telur | 8. Plastik kemasan |
| 4. Tepung terigu | 9. Stiker |
| 5. Tepung tapioka | |

Prosedur Pembuatan Produk

- memilih jambu yang tidak lolos sortir namun kualitasnya masih tergolong baik.
- cuci bersih jambu kristal dan bahan lainnya.
- Iris jambu menjadi kecil-kecil lalu diblender.
- Haluskan bumbu menggunakan cobek atau blender.

5. campurkan semua bahan dengan tepung, lalu yang terakhir masukkan jambu yang sudah dihaluskan.
6. Aduk sampai tercampur rata hingga adonan menjadi kalis.
7. Ambil sedikit demi sedikit adonan dan dimasukkan ke dalam mesin cetak stik.
8. Setelah adonan sudah dicetak potong sesuai selera sekitar 5cm.
9. Lalu goreng hingga matang.
10. Tiriskan dan campurkan dengan bumbu yang kita inginkan seperti bumbu asin atau manis.
11. Setelah itu kemas dan produk CHI-VA siap menemani keseharian masyarakat.

Desain Logo Kemasan Produk



Gambar 1.
Logo Produk

Tahap Pengembangan Produk

Berikut produk yang sudah terproduksi :



Gambar 2.
Produk Chiva

Analisis kandungan gizi produk CHI-VA dilakukan dengan pendekatan (perkiraan)

berdasarkan pada tabel komposisi pangan Indonesia (TKPI) BPOM Nasional

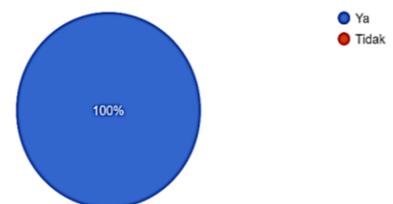
Uji coba Terbatas

Uji coba terbatas dilakukan dengan cara menguji coba produk ke 38 subjek secara acak.

Berikut hasil uji coba produk:

1. Pendapat Tentang Produk

Apakah Anda Menyukai Produk CHI-VA?
44 jawaban

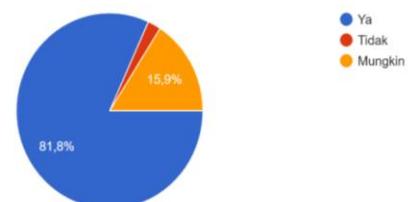


Gambar 3.

Diagram Responden subjek terhadap produk CHI-VA

Dari 44 Responden 100% menjawab menyukai produk CHI-VA yang menandakan bahwa produk ini sangat diminati oleh konsumen yang sudah mencobanya.

Apakah CHI-VA layak dijadikan sebagai Cemilan Khas Kebumen?
44 jawaban

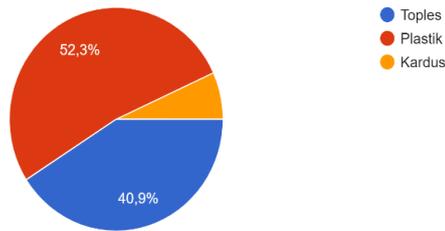


Gambar 4.

Pendapat Responden terhadap kelayakan produk sebagai makanan khas kebumen

Berdasarkan Gambar 4 tentang diagram pendapat subjek terhadap produk terkait kelayakan sebagai jajanan khas kebumen diperoleh data bahwa dari 44 subjek penelitian 81,8% setuju, 15,9% menjawab mungkin, dan sisanya menjawab tidak setuju.

Bagaimana Model Kemasan yang Anda Sukai?
44 jawaban

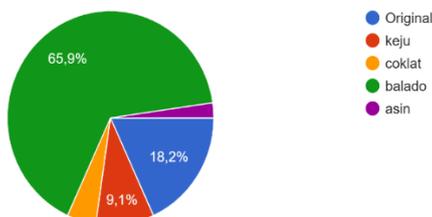


Gambar 5.

Diagram pendapat Responden terkait jenis kemasan yang cocok untuk produk

Dari 44 responden diketahui bahwa 52,3% berpendapat bahwa kemasan yang baik untuk produk adalah plastik, 40,9% berpendapat toples, dan sisanya berpendapat kemasan berupa kardus.

Apa Varian rasa yang Anda sukai?
44 jawaban

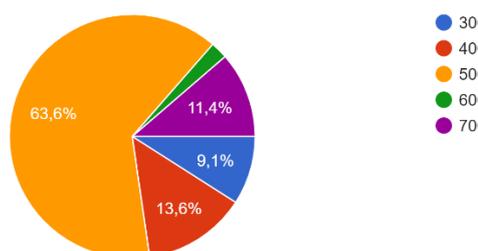


Gambar 6.

Diagram Pendapat Responden terhadap varian rasa produk

Dari 44 responden diperoleh data bahwa sebagian besar responden menyukai variasi rasa berupa balado (65,9%), 18,2% menyukai variasi rasa original, 9,1% menyukai rasa keju, dan sisanya menyukai rasa jagung dan asin.

Berapa Harga yang pantas untuk produk CHI-VA?
44 jawaban

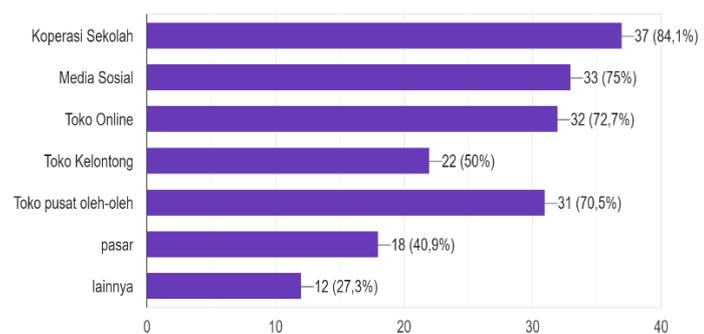


Gambar 7.

Diagram Pendapat responden terhadap harga produk

Dari 44 Responden sebagian besar berpendapat bahwa produk CHI-VA dapat dijual dengan harga Rp5.000,00 dengan jumlah 63,6%. Terdapat juga yang berpendapat bahwa seharusnya harga produk CHI-VA dibawah Rp5.000,00 rupiah yaitu 9,1% setuju jika harga produk CHI-VA Rp3.000,00 dan 13,6% setuju jika harga Produk CHI-VA Rp4.000,00. Ada juga responden yang berpendapat bahwa harga produk CHI-VA lebih dari Rp5.000,00.

Menurut anda Dimana saja produk ini dapat dijual?
44 jawaban



Gambar 8.

Pendapat Responden terhadap tempat penjualan CHI-VA

Dari gambar diagram diatas diketahui bahwa terdapat beberapa tempat yang dapat dijadikan Lokasi penjualan produk CHI-VA koeperasi sekolah menduduki urutan pertama dengan 37 suara, media sosial, toko online dan took pusat oleh-oleh memiliki jumlah suara yang hamper sama yaitu dikisaran 30 suara. Selain itu responden juga berpendapat bahwa produk CHI-VA dapat dipasarkan di toko kelontong. Pasar, dan tempat lainnya seperti stand pameran, tempat wisata.

Analisis Omzet Pendapatan

Dari analisis kebutuhan alat dan bahan dalam pembuatan produk CHI-VA diperoleh hasil sebagai berikut:

Total biaya sekali produksi untuk menggolah 15 kg jambu kristal menjadi produk CHI-VA membutuhkan biaya :

Biaya Total Produksi

= (Biaya Peralatan + Biaya Bahan + Biaya Variabel)

= Rp 1.304.000 menghasilkan 300 pcs kemasan CHI-VA

Harga pokok produksi dihitung untuk menentukan harga pokok Penjualan:

$$\frac{\text{Biaya Total Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}}$$

$$: \frac{1.304.000}{300} = 4.346,667$$

Keuntungan yang diinginkan 15% dari harga pokok penjualan maka :

Harga Jual = harga pokok penjualan + (15% x harga pokok penjualan)
 = 4.346,667 + 652 = 4.998,667 atau dibulatkan menjadi Rp5.000,00 per pcs CHI-VA

Omset Penjualan CHI-VA sebagai berikut :
 1 kali produksi mampu menghasilkan 300 pcs CHI-VA. Harga Jual adalah Rp5.000,00 maka omset 1 kali produksi adalah :

Omset 1 kali produksi (Target Penjualan)
 = 300 pcs x Rp 5.000
 = Rp1.500.000,00

Perkiraan laba 1 kali produksi adalah Produksi
 = Target penjualan – Biaya Produksi
 = Rp1.500.000 – Rp 1.304.000
 = Rp196.000

BEP (Break Event Poin)

1. BEP Unit

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Produksi}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel per produk}}$$

$$= \frac{1.304.000}{5000 - 1.083}$$

$$= 332,9 \sim 333 \text{ pcs CHI-VA}$$

Sehingga akan mencapai BEP unit ketika dapat menjual 333 pcs CHI-VA. Maka untuk dapat menjual 333 pcs dibutuhkan waktu :
 Asumsi bahwa 1 kali penjualan (2 hari) dapat menjual 100 pcs, maka untuk mencapai BEP unit dibutuhkan waktu :
 => BEP unit : perkiraan 1 kali penjualan
 => 333 : 100 = 3,33
 ~ 3 sampai 4 kali penjualan yaitu 7 hari atau 1 minggu produk CHI-VA dapat mencapai BEP unit.

2. BEP Rupiah

$$\text{BEP} = \text{Harga} \times \text{BEP Unit}$$

$$= 5.000 \times 333$$

$$= \text{Rp } 1.665.000$$

Sehingga akan mencapai BEP rupiah jika telah memperoleh pendapatan sebesar Rp1.665.000,00

Berdasarkan hasil Uji coba terbatas kemudian kami melakukan evaluasi produk kemudian dapat kami peroleh spesifikasi dan keunggulan produk CHI-VA adalah sebagai Berikut:

Spesifikasi Produk

Produk inovasi bidang pertanian dan pangan berbahan dasar jambu kristal dasar utamanya. Produk stik jambu kristal CHI-VA yang memiliki cita rasa manis dan asin, sehingga cocok dijadikan cemilan oleh semua kalangan usia dari mulai anak-anak hingga orang yang dewasa sekalipun dapat memakannya. Dengan memanfaatkan bahan pangan lokal sebagai bahan baku utamanya menjadi produk CHI-VA inovasi produk UMKM yang unggul dan berbeda dari yang lainnya. Beberapa keunggulan dari adanya inovasi CHI-VA sebagai berikut :

a. Kandungan gizi

Stik jambu mengandung kaya akan serat vitamin dan zat gizi lainnya yang dapat memenuhi sebagian kebutuhan protein yang dibutuhkan. Dengan bersumber data Tabel Komposisi Pangan Indonesia (TKPI) produk inovasi

CHI-VA per 100 gram memiliki kandungan gizi sebagai berikut :

Tabel 2
Kandungan Gizi

Aspek Gizi	Kandungan Gizi
Energi	321 Kkal
Lemak	10 gr
Protein	15 gr
Karbohidrat	44,9 gr
Serat	5,5 gr

b. Cita rasa

Stik jambu kristal CHI-VA ini memiliki cita rasa yang manis asin dan gurih dengan aroma jambu segar yang khas. Produk CHI-VA

memiliki tekstur yang renyah dan kriuk yang khas hal ini membuat lidah seakan tak bisa berhenti mengunyahnya. Variasi rasa yang menjadi tinjauan kami yaitu pedas asin, balado, rumput laut, orisinal, dan coklat.

c. Harga

Satu bungkus stik jambu kristal CHI-VA sangat terjangkau karena bahan - bahannya yang digunakan adalah bahan pangan lokal dan bahannya sangat mudah ditemukan di pasaran. Didukung dengan kerjasama antara sekolah, orang tua siswa yang memiliki perkebunan jambu kristal, dan ekstrakurikuler dapat menekan harga produksi sehingga harga jual produk CHI-VA dipasaran adalah Rp5.000,00 per pcs.

d. Daya simpan

Stik jambu kristal CHI-VA mempunyai daya simpan selama kurang lebih 2 bulan tanpa tambahan bahan pengawet. Hal ini karena produksi CHI-VA yang terjaga dan digoreng dengan baik.

Perbedaan dari produk stik kriuk lainnya yaitu biasanya stik yang dijual di pasar berbahan dasar tepung terigu saja namun inovasi ini mencoba menambahkan bahan bakunya dengan jambu kristal yang kaya akan nilai gizi, sehingga makanan ringan ini juga mempunyai kandungan protein, serat, dan karbohidrat tidak hanya kandungan energi yang dominan tinggi.

Penerapan pada Masyarakat dan Dunia Industri

Penerapan pada masyarakat dan dunia industri dirancang pada skala industri kreatif perumahan. Penerapan inovasi kuliner gizi ini berfungsi bagi masyarakat khususnya masyarakat lokal, jika bisnis kuliner ini terlaksana maka akan menimbulkan efek manfaat yang berganda yaitu berupa pembukaan lapangan kerja baru bagi masyarakat lokal dan meningkatkan nilai ekonomi jambu kristal grade C yang tidak layak jual.

Penggunaan bahan jambu kristal dapat menjaga kelestarian pangan lokal makanan ringan masyarakat Indonesia. Memberikan gambaran kepada masyarakat bahwa stik tidak hanya berbahan dasar tepung terigu saja, melainkan dapat disubstitusi dengan

bahan lainnya seperti jambu kristal sehingga menjadi stik jambu yang kaya akan nilai gizi.

Analisis Pengembangan Produk Inovasi

Pengembangan produk pangan merupakan kegiatan yang sering dilakukan oleh industri pangan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan menjadi peluang pasar. Pengembangan produk pangan baru harus melalui tahapan-tahapan yang sistematis dan terencana, sehingga nantinya bisa diterima oleh konsumen. Berikut beberapa aspek yang menjadi perhatian dalam strategi pengembangan produk inovasi CHI-VA yaitu:

1. Aspek Produk

Upaya pengembangan produk yang dilakukan oleh tim CHI-VA menghasilkan tiga macam gagasan, yakni menambah variasi rasa kekinian yang sedang diminati oleh masyarakat, menginovasikan bentuk CHI-VA yang unik sehingga tidak monoton, dan menginovasikan kemasan yang unik, menarik serta, praktis. Ketiga gagasan tersebut, dirancang dan dikelola dengan baik dari mulai proses munculnya ide hingga proses praktek dan eksekusinya yaitu sampai produk CHI-VA siap disajikan.

2. Aspek Promosi

Promosi merupakan kegiatan suatu usaha dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan agar dapat meningkatkan penjualan. Salah satu ide pengembangan usaha yang menjadi fokus tim pada aspek ini adalah menghadirkan luaran promosi yang menarik dan nyaman di hati masyarakat. Promosi dapat dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yang sedang booming seperti live tiktok, live ig, dan review produk pada youtube.

3. Aspek Harga

Menjalankan bisnis jual beli tidak akan terlepas dari permasalahan harga. Harga memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual beli dari produsen ketangan konsumen. Penentuan harga tentunya akan menjadi perhatian tim dalam mengembangkan usaha, karena selain kualitas produk dan kesuksesan promosi, harga juga harus mampu bersaing ditengah kemajemukan masyarakat. Harga harus

senantiasa berkembang dan mengikuti zaman yang ada, penentuan harga produk juga akan disesuaikan dengan kuantitas dari produk yang akan menjadi minat masyarakat misal harga promo untuk pembelian CHI-VA dalam partai besar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini dapat diperoleh kesimpulan bahwa produk CHI-VA dapat diterima oleh konsumen. Dalam sekali produksi jambu sebanyak 15 Kg dapat menghasilkan 300 pcs produk CHI-VA dengan berat 100gr. Adapun omzet penjualan yang diperoleh dari sekali produksi yaitu Rp1.500.000,00 dengan laba bersih sebesar Rp196.000,00.

Saran

Dari hasil penelitian ini kami memiliki beberapa saran yaitu:

1. Produk CHI-VA dapat dikembangkan dan diproduksi secara besar sehingga dapat menyerap banyak hasil produksi jambu kristal Grade C dari Masyarakat
2. Produk CHI-VA dapat dijadikan salah satu makanan Khas Kebumen sehingga menambah daftar makanan khas lokal.
3. Pemerintah Kabupaten Kebumen dapat mensosialisasikan cara pengolahan pasca panen salah satunya dengan olahan stik kepada para petani Jambu Kristal sehingga mereka mendapatkan manfaat dari penelitian ini

DAFTAR PUSTAKA

Aditama, Yacob. 2014. *Riset Pasar Produk Keripik Tempe Sagu. Tugas Akhir, Universitas Atmajaya Yogyakarta.*

Badan Pusat Statistik Kabupaten Kebumen. 2024, *Kebumen Dalam Angka.*

Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa Kabupaten Kebumen et al. 2023. *Kajian Rencana Pembangunan Kawasan Perdesaan (RPKP) Kawasan Perdesaan Pertanian di Kabupaten Kebumen.*

Dinas Pertanian dan pangan kebumen. 2023. *Jambu Biji.* Diunduh dari <https://distapang.kebumenkab.go.id/index.php/web/post/624/jambu-biji-psidium-guajava>

Dinas Pertanian dan pangan kebumen. 2023. *Buku Statistik Pertanian 2022.* Diunduh dari <https://distapang.kebumenkab.go.id/index.php/web/download>

Firdaus, Muhammad.2008. *Manajemen Agribisnis.* Jakarta: Bumi Aksara

Hadi, H., & Agustina, S. (2016). *Pengembangan buku ajar geografi desa-kota menggunakan model ADDIE.* Jurnal Educatio, 11(1), 90-105.

Krisnamurthi, Bayu. 2022. *Pengertian Agribisnis.* Depok: Puspa Swara.

Pusat Kajian Hortikultura Tropika IPB [PKHT IPB]. 2013. *Sentra Produksi Jambu Biji di Jawa Barat. Bogor (ID):* Pusat Kajian Hortikultura Tropika IPB

Rangkuti, F. 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis.* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Riyanto, Bambang. 2013. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan.* Edisi Keempat. BPFE-Yogyakarta. Yogyakarta.

Setyadjit, I Agustinisari, Vulianingsih, Setyabudi. 2004. *Peranan Teknologi Olahan Buah dalam Peningkatan Ekonomi Indonesia.* Di dalam: Setyadjit, editor. *Prosiding Seminar Nasional Teknografi Inovatif Pascapanen untuk Pengembangan Industri Berbasis Pertanian.* [Waktu dan tempat tidak diketahui]. Bogor (ID):Balai Besar Penelitian dan Pengembangan Pascapanen Pertanian.

Biodata Penulis

Dedi Kurniawan, Lahir pada tanggal 6 Desember 1997 di kabupaten Kebumen.

Galay Widhiasmoro, Lahir pada tanggal 31 Mei 1991 di Kabupaten Purworejo. S1 Pendidikan Biologi. Bekerja di Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 1 Mirit.

Salsa Marfina, Lahir pada tanggal 14 Maret 2006 di kabupaten Kebumen. SMAN 1 Mirit. Sekarang Sedang Menempuh Pendidikan S1 Kimia di UNSOED.

Dika Prasetya, Lahir pada tanggal 18 maret 2006 di kabupaten kebumen. SMAN 1 Mirit. Sekarang Sedang Menempuh Pendidikan S1 Agroteknologi di UNTIDAR.

Ratna Ari Shanti, Lahir pada tanggal 11 juli 2006 di Kabupaten Kebumen. SMAN 1 Mirit
Ismi Nur Azizah, Lahir pada tanggal 5 september 2005 di kabupaten kebumen. SMAN 1 Mirit. Sekarang Sedang Menempuh Pendidikan S1 Pendidikan Matematika di UNTIDAR.

Endah Nawang Wulan, Lahir pada tanggal 11 Juli 2006 di kabupaten kebumen. SMAN 1 Mirit. Sekarang Sedang Menempuh Pendidikan S1 Akuakultur di UNTIDAR.