

## Analisis Nilai Tambah Produk Stik Labu Madu Terhadap Kinerja IKM Al-Hidayah

### Analysis of the Added Value of Butternut Squash Stick Products on the Performance of IKM Al-Hidayah

Siska Ismail\*<sup>1</sup>, Supriyo Imran<sup>1</sup>, Echan Adam<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo

e-mail: \*<sup>1</sup>[siskaismail112@gmail.com](mailto:siskaismail112@gmail.com)

Disubmit: 30 Januari 2024; Direvisi: 21 April 2024; Diterima: 9 Juli 2024

#### ABSTRAK

Buah labu madu banyak dibudidayakan oleh petani namun produk olahannya masih sangat minim dihasilkan. Inovasi pengolahan buah labu madu oleh IKM Al-Hidayah yaitu produk stik labu madu dengan kandungan gizi yang bermanfaat. Akan tetapi, IKM Al-Hidayah belum pernah melakukan kajian nilai tambah terhadap kinerja IKM. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis nilai tambah produk stik labu madu dan dampak dari nilai tambah terhadap kinerja IKM Al-Hidayah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, lokasi penelitian di Desa Bulontala Timur, Kecamatan Suwawa Selatan, Kabupaten Bone Bolango. Pemilihan lokasi penelitian dipertimbangkan sebab lokasi dari usaha produk stik labu madu. Penelitian ini melibatkan pemilik IKM Al-Hidayah dan salah satu ibu produksi di IKM. Pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah metode hayami dan metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai tambah produk stik labu madu varian rasa original sebesar Rp. 303.424 per produksi dengan rasio sebesar 45,97%, untuk varian rasa balado sebesar Rp. 225.584 per produksi dengan rasio sebesar 34,18%. Sedangkan dampak nilai tambah terhadap kinerja IKM yaitu positif dari segi pendapatan tenaga kerja di IKM serta dalam meningkatkan daya saing terhadap produk stik labu madu. Hasil penelitian disimpulkan bahwa rasio nilai tambah produk stik labu madu termasuk pada rasio tinggi dengan menghasilkan nilai rasio sebesar 45,97%, untuk varian rasa original dan varian rasa balado termasuk kriteria sedang yaitu sebesar 34,18%. Dampak nilai tambah terhadap pendapatan tenaga kerja, kualitas, dan daya saing produk memiliki dampak positif.

**Kata kunci**—hayami; kinerja IKM; stik labu madu

#### ABSTRACT

*Honey pumpkin fruit has been widely cultivated by farmers but the processed products are still very minimal. The innovation of honey pumpkin processing by IKM Al-Hidayah is a honey pumpkin stick product with useful nutritional content. However, IKM Al-Hidayah has never conducted a value-added study on the performance of IKM. This study aims to analyse the added value of honey pumpkin stick products and the impact of added value on the performance of Al-Hidayah SMEs. This research uses a quantitative approach, the research location is in Bulontala Timur Village, South Suwawa Sub-district, Bone Bolango Regency. The selection of the research location was considered because of the location of the honey pumpkin stick product business. This research involved respondents, namely the owner of IKM Al-Hidayah and one of the production women at IKM. Data collection used interview, observation and documentation techniques. The data analysis method used is the hayami method and descriptive analysis method. The results showed that the added value of honey pumpkin stick products in the original flavour variant was Rp. 303,424 per production with a ratio of 45.97%, for the balado flavour variant was Rp. 225,584 per production with a ratio of 34.18%. While the impact of added value on the performance of SMEs is positive in terms of labour income in SMEs and in increasing the competitiveness of honey pumpkin stick products. The results concluded that the ratio of added value of honey pumpkin stick products is included in the high and medium ratios. The impact of added value on labour income, product quality, and competitiveness has a positive impact.*

**Keywords**—butternut squash stick; hayami; SME performance

#### Cara mengutip:

Ismail, S., Imran, S., dan Adam, E. (2024). Analisis Nilai Tambah Produk Stik Labu Madu Terhadap Kinerja IKM Al-Hidayah. *Agriekstensia*, 23 (1), 219-227. <https://doi.org/10.34145/agriekstensia.v23i1.3167>.

## PENDAHULUAN

Tanaman labu madu merupakan salah satu komoditas pertanian yang dibudidayakan oleh kelompok tani Al-Hidayah. Menurut Sihmawati et al., (2021) kandungan nutrisi buah labu madu dapat dimanfaatkan (Ashari et al., 2022), seperti protein, karbohidrat, dan vitamin yang meningkatkan kekebalan tubuh, melawan radikal bebas, dan mengurangi resiko kanker serta beberapa keunikan buah labu madu seperti tekstur daging buah yang lembut dan rasa yang khas dengan bentuk fisik menyerupai lampu bohlam, dan dapat disimpan selama enam bulan (Ariyanti, 2021). Meskipun demikian, kelompok tani Al-Hidayah dinilai belum menguasai pemasaran buah labu madu. Hal ini dibuktikan oleh mayoritas masyarakat yang hanya mengonsumsi labu kuning, sehingga petani buah labu madu seringkali mengalami kerugian. Upaya penambahan nilai pada buah labu madu penting dilakukan untuk meningkatkan ekonomi petani buah labu madu.

Buah labu madu belum banyak dikenal oleh masyarakat Gorontalo, tetapi labu kuning telah dikenal sebagai *bolongga* dalam bahasa Gorontalo. Meskipun belum banyak dikenal, sudah beberapa petani yang membudidayakan labu madu di Gorontalo. Penggunaan buah labu madu tidak hanya dikonsumsi buah segar saja, melainkan pendamping makanan pada saat diet (Musnaini et al., 2022), juga sebagai produk olahan yang bisa dipasarkan, baik di pasar tradisional maupun pasar modern. Halid et al., (2021) menyebutkan bahwa produk pertanian yang diolah dan dipasarkan menghasilkan nilai tambah dari buah.

Saat ini produk olahan stik labu madu menjadi usaha atau bisnis yang

berkembang dan memiliki nilai jual dari buah labu madu. Produk turunan atau olahan merupakan salah satu upaya meningkatkan nilai tambah produk, dalam hal ini adalah buah labu madu. Nilai tambah pada proses pengolahan diartikan sebagai selisih antara nilai produk dan nilai bahan baku serta input lainnya. Sementara itu, margin adalah selisih antara nilai produk dan bahan baku saja. Komponen variabel produksi terdiri dari tenaga kerja, input lainnya, dan imbalan jasa terhadap pengusaha pengolahan (Halid et al., 2021). Jika nilai tambah produk semakin tinggi maka muncul persaingan pasar yang ketat dikarenakan produk tersebut dinilai menguntungkan (Fauziah et al., 2021).

Pemberian nilai tambah pada buah labu madu membuka kesempatan bagi para pelaku usaha, untuk dapat meningkatkan kesejahteraan petani dan produktivitas lahan pertanian. Telah banyak penelitian tentang nilai tambah produk, salah satunya oleh Rivai et al., (2021) bahwa nilai tambah produk turunan dipengaruhi oleh aspek lain, seperti desain kemasan produk dan alat penunjang produksi yang tradisional sehingga membutuhkan dukungan dari pemerintah untuk kelancaran usaha. Seiring dengan perkembangan informasi dan inovasi, pelaku usaha meningkatkan keuntungan produk dari penerapan teknologi pengolahan produk melalui teknologi yang lebih efisien dan efektif.

Perhitungan nilai tambah sangat penting dilakukan agar dapat diketahui besaran nilai tambah yang dihasilkan oleh para pelaku usaha (Azmita et al., 2019). Penelitian mengenai nilai tambah secara umum sudah banyak dilakukan penelitian-penelitian sebelumnya seperti yang sudah dilakukan oleh (Hafiidha et al., 2021) yang berfokus pada nilai

tambah dan kelayakan usaha dengan tujuan penelitian untuk mengetahui nilai tambah dan rasionya dalam sekali proses produksi dan kelayakan dari usaha tersebut. Akan tetapi, penelitian analisis nilai tambah dan dampaknya terhadap kinerja para pekerja IKM sangat jarang untuk ditemukan. Penelitian ini tidak hanya berfokus pada perhitungan nilai tambah seperti pada umumnya tetapi juga berfokus terhadap dampak nilai tambah pada kinerja IKM.

Salah satu olahan buah labu madu adalah stik labu madu yang diproduksi oleh IKM Al-Hidayah, lokasinya di Desa Bulontala Timur, Kecamatan Suwawa Selatan, Kabupaten Bone Bolango. Produk olahan berupa stik labu madu yang dikelola oleh IKM Al-Hidayah berbahan baku utama buah labu madu yang dihasilkan dari budidaya petani di kelompok tani Al-Hidayah (Mutiara, 2020). Meskipun demikian, IKM Al-Hidayah belum mengkaji nilai tambah dari buah labu madu menjadi stik labu madu dan dampaknya terhadap kinerja IKM Al-Hidayah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis nilai tambah produk stik labu madu yang diproduksi oleh IKM Al-Hidayah dan dampak dari nilai tambah terhadap kinerja IKM Al-Hidayah.

## **METODE PENELITIAN**

### **Lokasi dan waktu penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di IKM Al-Hidayah berlokasi di Desa Bulontala Timur, Kecamatan Suwawa Selatan, Kabupaten Bone Bolango. Lokasi penelitian ditentukan secara *purposive* dengan pertimbangan lokasi menjadi tempat usaha dari stik labu madu dan

lokasi ini merupakan kawasan petani melakukan budidaya buah labu madu.

### **Jenis penelitian**

Penelitian ini yaitu “Analisis Nilai Tambah Produk Stik Labu Madu Terhadap Kinerja IKM Al-Hidayah” menggunakan pendekatan kuantitatif.

### **Teknik pengambilan data**

Teknik pengambilan data pada penelitian ini antara lain: wawancara, observasi, dan dokumentasi.

### **Jenis dan sumber data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang dikumpulkan dari hasil observasi dan wawancara secara langsung dengan pemilik IKM Al-Hidayah, berkaitan dengan nilai tambah produk dan dampak terhadap kinerja. Sementara itu, data sekunder berupa data yang diperoleh dari buku, publikasi, laporan, sumber literatur, artikel, jurnal, dan situs internet yang berkaitan dengan nilai tambah dan dampak terhadap kinerja IKM serta berbagai situs yang berkaitan dengan penelitian ini. Penelitian ini melibatkan responden yang dipilih secara sengaja yaitu pemilik IKM Al-Hidayah dan salah satu ibu produksi yang ada di IKM.

### **Analisis data**

Analisis data pada penelitian ini menggunakan metode hayami untuk menghitung seberapa besar nilai tambah yang dihasilkan oleh produk stik labu madu dalam sekali produksi dan analisis deskriptif untuk menganalisis dampak dari nilai tambah terhadap kinerja IKM Al-Hidayah. Pehitungan Hayami dapat dilihat pada tabel 1.

**Tabel 1.** Analisis Nilai Tambah Hayami

No	Variabel	Nilai
	Output, Input, Harga	
1	Output/total produksi (kg/periode)	A
2	Input bahan baku (kg/periode)	B
3	Input tenaga kerja (HOK/periode)	C
4	Faktor konversi	$D = A / B$
5	Koefisien tenaga kerja (HOK/periode)	$E = C / B$
6	Harga produk (Rp/Kg)	F
7	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	G
	Penerimaan dan Keuntungan	
8	Harga <i>input</i> bahan baku (Rp/Kg)	H
9	Sumbangan <i>input</i> lain (Rp/Kg)	I
10	Nilai produk (Rp/Kg)	$J = D \times F$
11	a. Nilai tambah (Rp/Kg)	$K = J - H - I$
	b. Rasio nilai tambah (%)	$L = (K / J) \times 100\%$
12	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	$M = E \times G$
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	$N = (M / K) \times 100\%$
13	a. Keuntungan (Rp/Kg)	$O = K - M$
	b. Tingkat Keuntungan (%)	$P = (O / J) \times 100\%$

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Nilai Tambah Produk Stik Labu Madu di IKM Al-Hidayah**

Nilai tambah produk dihitung dari 3,5 kilogram labu madu dalam satu kali proses produksi sampai menjadi produk stik labu madu oleh IKM Al-Hidayah. Menurut Sriwana et al., (2022), metode

hayami merupakan metode yang digunakan untuk menghitung besarnya nilai tambah produk olahan, termasuk produk stik labu madu. Besarnya nilai tambah yang dihasilkan produk stik labu madu IKM Al-Hidayah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 2.** Analisis Nilai Tambah Produk Stik Labu Madu di IKM Al-Hidayah

No	Variabel	Nilai	Original	Balado
	Output, Input, Harga			
1	Output/total produksi (Kg/Hari)	A	7	7
2	Input bahan baku (Kg/Hari)	B	3.5	3.5
3	Input tenaga kerja (HOK/Hari)	C	4	4
4	Faktor konversi	$d = a / b$	2	2
5	Koefisien tenaga kerja (HOK/Hari)	$e = c / b$	1.14	1.14
6	Harga produk (Rp/Kg)	F	330.000	330.000
7	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK)	G	43.750	43.750
	Penerimaan dan Keuntungan			
8	Harga <i>input</i> bahan baku (Rp/Kg)	H	15.000	15.000
9	Sumbangan <i>input</i> lain (Rp/Kg)	I	341.576	419.416
10	Nilai produk (Rp/Kg)	$j = d \times f$	660.000	660.000
11	a. Nilai tambah (Rp/Kg)	$k = j - h - i$	303.424	225.584
	b. Rasio nilai tambah (%)	$l = (k / j) \times 100\%$	45.97	34.18
12	a. pendapatan tenaga kerja (Rp/Kg)	$m = e \times g$	50.000	50.000

No	Variabel	Nilai	Original	Balado
13	b. Imbalan tenaga kerja (%)	$n = (m / k) \times 100\%$	16.48	22.16
	a. Keuntungan (Rp/Kg)	$o = k - m$	253.424	175.584
	b. Tingkat Keuntungan (%)	$p = (o / j) \times 100\%$	38.40	26.60

Sumber: Data primer diolah (2024)

Berdasarkan tabel 2, diketahui bahwa dalam satu kali produksi stik labu madu IKM Al-Hidayah, menghasilkan stik labu madu sebanyak 7 kg dengan bahan baku yang digunakan adalah sebanyak 3,5 kg. Bahan baku utama yang digunakan di dalam proses pengolahan stik labu madu adalah daging buah labu madu yang sudah dikupas dan dikukus, pada saat masih dalam bentuk buah untuk harga buah labu madu sebesar Rp. 15.000/kg setelah menjadi produk stik labu madu dijual dengan harga Rp. 15.000 per kemasan dengan ukuran 75 gr atau setara dengan nilai jual sebesar Rp. 330.000 per kg stik labu madu.

Pada Tabel 2 diketahi bahwa tenaga kerja IKM Al-Hidayah sebanyak 4 orang tenaga kerja yang memproduksi stik labu madu. Faktor konversi merupakan hasil dari pembagian output dan input dalam sekali proses produksi, maka dalam penelitian ini faktor konversi untuk produksi stik labu madu mendapatkan hasil sebesar 2. Koefisien tenaga kerja pada IKM Al-Hidayah yaitu mendapatkan hasil sebesar 1.14. Nilai koefisien tenaga kerja diperoleh dari hasil pembagian antara input tenaga kerja dengan bahan baku yang digunakan sekitar 3,5 kg. Harga produk stik labu madu pada IKM Al-Hidayah sebesar Rp. 330.000/kg. Upah rata-rata tenaga kerja diperoleh dari jumlah upah tenaga kerja sebesar Rp. 175.000 yang dibagi dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 4 orang dalam sekali proses produksi. Maka, diketahui upah rata-rata tenaga kerja pada IKM Al-Hidayah adalah Rp. 43.750/orang dalam satu kali proses produksi.

Harga bahan baku atau input produksi stik labu madu sebesar Rp. 15.000/kg. Sumbangan input lain yang digunakan dalam satu kali proses produksi stik labu madu untuk varian rasa original adalah sebesar Rp. 341.576 sedangkan untuk varian rasa balado adalah sebesar Rp. 419.416. sumbangan input lainnya dihasilkan dari seluruh biaya variabel per satu kali produksi stik labu madu. Nilai produk merupakan hasil dari faktor konversi dikalikan dengan harga produk stik, sehingga besar nilai produk yang dihasilkan adalah Rp. 660.000. Nilai tambah diperoleh dari hasil mengurangi antara nilai produk, harga input bahan baku dan sumbangan input lainnya. Nilai tambah dari proses pengolahan labu madu menjadi stik labu madu varian rasa original adalah sebesar Rp. 303.424 dan untuk varian rasa balado menghasilkan nilai tambah sebesar Rp. 225.584.

Rasio nilai tambah diperoleh dari hasil pembagian antara nilai tambah dengan nilai produk, sehingga diperoleh rasio nilai tambah stik labu madu varian rasa original adalah sebesar 45.97% dan untuk stik labu madu varian rasa balado sebesar 34.18%. Pendapatan tenaga kerja diperoleh dari hasil koefisien tenaga kerja dikalikan dengan upah rata-rata tenaga kerja. Oleh karena itu, diketahui bahwa pendapatan tenaga kerja pada IKM Al-Hidayah adalah sebesar Rp. 50.000. Jika pendapatan tenaga kerja dibagi dengan nilai tambah dan dikalikan dengan 100 persen maka mendapatkan imbalan tenaga kerja dengan hasil sebesar 16.48% untuk varian rasa original dan varian rasa balado sebesar 22.16%. keuntungan yang pada produksi stik labu madu

varian rasa original adalah sebesar Rp. 253.424 memiliki tingkat keuntungan yang dihasilkan ialah sebesar 38.40%, sedangkan untuk varian rasa balado menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 175.584 dengan tingkat keuntungan ialah sebesar 26.60%. Keuntungan diperoleh hasil pengurangan antara nilai tambah dan pendapatan tenaga kerja sedangkan untuk Tingkat keuntungan diperoleh dari hasil pembagian antara keuntungan dengan nilai produk dikali dengan 100%.

Berdasarkan hasil perhitungan dengan metode hayami (Tabel 2), dapat disimpulkan bahwa usaha pengolahan produk stik labu madu untuk varian rasa original memiliki rasio nilai tambah sebesar 45.97% yang termasuk pada kriteria rasio tinggi karena nilai 45,97% > 40% dan memberikan nilai tambah sebesar Rp. 303.424. Sedangkan varian rasa balado memiliki rasio nilai tambah sebesar 34.18% termasuk pada rasio sedang karena 34,18% > 15% dengan nilai tambah sebesar Rp. 225.584.

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Hafidha et al., (2021) dengan topik yang sama, dilakukan di Kecamatan Kedungkandang, Kota Malang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk kale stik memiliki nilai tambah sebesar 798.250 dan rasio sebesar 66,52% untuk hasil dari sekali proses produksi/hari, sedangkan untuk produk stik labu madu memiliki nilai tambah sebesar 303.424 dan nilai rasio sebesar 45,97% sekali produksi/hari. Dalam hal ini kedua penelitian ini memiliki nilai rasio yang tinggi yaitu >40%.

### **Dampak Nilai Tambah Terhadap Kinerja IKM Al-Hidayah**

Kinerja IKM Al-Hidayah sangat penting dibahas sebab berkaitan dengan kelangsungan dan keberlanjutan usaha dimasa mendatang. Berkaitan dengan

tujuan penelitian yang kedua, yakni menganalisis dampak nilai tambah terhadap kinerja tenaga kerja. IKM Al-Hidayah memproduksi makanan olahan menggunakan hasil pertanian setempat yaitu buah labu madu yang diproduksi menjadi stik labu madu. IKM Al-Hidayah menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dengan optimalisasi proses produksi yang baik dan higienis sehingga menjadikan produk tersebut memiliki cita rasa yang khas dan aman untuk dikonsumsi mulai dari anak-anak hingga dewasa. Dengan demikian, IKM Al-Hidayah mampu meningkatkan kualitas dan pendapatan tenaga kerja, kualitas produk dan daya saing. Maka dengan adanya nilai tambah dapat memberikan dampak terhadap kinerja Ikm Al-Hidayah setelah diamati dapat dilihat dari dua aspek sebagai berikut:

### **Dampak Nilai Tambah Terhadap Pendapatan Tenaga Kerja**

Berdasarkan hasil penelitian di IKM Al-Hidayah, diketahui seberapa besar dampak nilai tambah yang diberikan terhadap pendapatan tenaga kerja. Tenaga kerja IKM Al-Hidayah awalnya hanya berperan sebagai ibu rumah tangga yang hanya mengandalkan pendapatan dari kepala rumah tangga yakni pada umumnya berprofesi sebagai petani. Adanya nilai tambah produk stik labu madu, memberikan penghasilan tambahan terhadap ibu-ibu produksi yang ada di IKM Al-Hidayah. Besaran pendapatan ibu-ibu produksi IKM yang pada awalnya tidak berpenghasilan Rp. 0 akan tetapi setelah bekerja di IKM Al-Hidayah memperoleh pendapatan sekitar Rp. 43.750,- dalam sekali produksi per hari, sehingga berkontribusi terhadap perekonomian keluarga. Nilai tambah produk juga berorientasi pada motivasi, rasa percaya diri, dan kebanggaan terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh para tenaga kerja. Adanya kepuasan

terhadap pekerjaan yang memberikan manfaat dan nilai tambah, sehingga para pekerja dapat lebih bersemangat dan termotivasi untuk melakukan pekerjaan dengan sangat baik. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara dengan salah satu ibu produksi yang ada di IKM Al-Hidayah

*“Daripada cuman duduk dirumah tidak ada yang mo kerja, ini alhamdulillah so ada sktivitas lain yang bisa mo ba tambah- tambah uang jajan lo anak-anak”.*

Oleh karena itu, disimpulkan bahwa nilai tambah dapat memberikan dampak positif terhadap pendapatan dan kesejahteraan tenaga kerja.

### **Dampak Nilai Tambah Terhadap Kualitas Produk dan Daya Saing IKM**

Nilai tambah yang tinggi mampu menjadikan produk stik labu madu bersaing dengan produk lainnya. Hal ini dikarenakan produk stik labu madu merupakan olahan yang berbahan dasar labu madu serta produk pertama di Gorontalo sehingga menjadikan produk tersebut memiliki keunggulan, mulai dari rasa khas buah labu madu dan kualitas *packaging* yang tidak dimiliki oleh produk lain. Dengan keunggulan yang dimiliki oleh produk stik labu madu maka menjadikan produk tersebut dapat bersaing dengan kompetitor. Awalnya stik labu madu ini hanya bisa bersaing di wilayah sekitar Bone Bolango karena kemasannya masih menggunakan *standing pouch* biasa serta varian rasa yang masih belum dikembangkan.

IKM Al-Hidayah melakukan banyak pengembangan dari kualitas produk stik labu madu, menambah varian produk tidak hanya rasa original dan balado yakni rasa caramel, serta kualitas *packaging* yang diperbarui, dari *standing pouch* beralih ke kemasan yang didesain semenarik mungkin dan dilengkapi dengan *zipper* sehingga

produk dapat bertahan kurang lebih 3 bulan, pengembangan yang dilakukan tersebut menjadikan produk stik labu madu mampu bersaing tidak hanya di daerah namun juga ditingkat nasional. Adanya pengembangan tersebut mampu meningkatkan ketertarikan konsumen untuk dapat membeli produk stik labu madu secara berulang-ulang kali (*repeat order*). Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik IKM Al-Hidayah tentang salah satu konsumen yang melakukan *repeat order*.

*“Saat menggunakan packaging standing pouch transparan dan stik labu madu memiliki 2 varian rasa yakni balado dan original konsumen kami paling banyak kalangan mahasiswa, setelah memperbarui packaging dan menambah varian rasa yakni caramel, konsumen kami meningkat dari kalangan menengah keatas khususnya karyawan kantor dan membeli lebih dari satu kali tidak hanya di daerah namun meningkat ke tingkat nasional”.*

Kualitas produk yang baik dapat menjadikan produk stik labu madu layak bersaing dengan kompetitor lain. Hasil penelitian ini selaras dengan penelitian Marpaung dan Sibarani (2018) dengan topik sama di kota Medan, menunjukkan bahwa *digital marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM di Kota Medan. Sedangkan penelitian dampak nilai tambah terhadap kinerja IKM Al-Hidayah menunjukkan dampak positif terhadap kinerja IKM berdasarkan hasil analisis pendapatan dan peningkatan penjualan produk stik labu madu.

### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian di IKM Al-Hidayah, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Nilai tambah yang dihasilkan dalam 1 (satu) kg stik labu madu varian rasa

original sebesar Rp. 303.424 dengan menghasilkan rasio sebesar 45,97% yang dapat dikatakan tinggi karena nilai rasio > 40% sedangkan untuk nilai tambah dalam 1 kg stik labu madu varian rasa balado sebesar Rp. 225.584 dengan rasio sebesar 34,18% dapat dikatakan sedang karena nilai rasio > 15%. Hal ini dapat disimpulkan bahwa nilai tambah stik labu madu varian rasa original lebih tinggi dibandingkan dengan nilai tambah stik varian rasa balado.

2. Nilai tambah terhadap kinerja IKM Al-Hidayah berdampak positif, baik dari segi pendapatan tenaga kerja IKM Al-Hidayah, maupun upaya meningkatkan daya saing terhadap produk stik labu madu.

### SARAN

Saran untuk mendiversifikasikan produk, tidak hanya stik labu namun menambahkan produk olahan buah labu madu lainnya, sehingga menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan. Peningkatan daya tarik dan nilai tambah berorientasi pada dampak kinerja IKM Al-Hidayah baik dari segi pendapatan tenaga kerja, dan daya saing produk.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ariyanti, M. (2021). Teknologi Budidaya Labu Madu Dan Pemanfaatannya Sebagai Pangan Alternatif Di Desa Pasigaran, Sumedang, Jawa Barat. *Jurnal Dharmakarya*, 10(2), 159. doi: 10.24198/dharmakarya.v10i2.32340
- Ashari, M. H., & Intania, F. (2022). Peningkatan Nilai Tambah Komoditas Labu Madu (Butternut Squash) Menjadi Keripik Labu Madu. *PaKMas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 165–172. doi: 10.54259/pakmas.v2i1.838
- Azmita, N., Mutiara, V. I., & Hidayat, R. (2019). Analisis Nilai Tambah dan Profitabilitas Usaha Tahu Alami Di Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. *JOSETA: Journal of Socio-Economics on Tropical Agriculture*, 1(3), 30–39. doi: 10.25077/joseta.v1i3.179
- Mutiara, Dwi. (2020). Analisis Nilai Tambah Home Industri Stik Ubi Ungu Di Kabupaten Oku Timur. *Jurnal Bakti Agribisnis*, 6(02), 7–16. doi: 10.53488/jba.v6i02.90
- Fauziah, Y. D., Rasmikayati, E., & Saefudin, B. R. (2021). Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Mangga. *Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 7(2), 1045-1055.
- Hafidha, L. N., Syathori, A. D., & Arifin, Z. (2021). Analisis Nilai Tambah Dan Kelayakan Usaha Produk Kale Stick Berbahan Dasar Sayur Kale Nero (Brassica Oleracea Var. Acephala) Organik Di Kecamatan Kedungkandang Kota Malang (Studi Kasus Pada Abang Sayur Organik). *Jurnal Sosial Ekonomi*, 10(1), 1–7. doi: 10.21608/pshj.2022.250026
- Halid, R., Saleh, Y., & Bakari, Y. (2021). Analisis Nilai Tambah Kelapa Di Desa Rumbia Kecamatan Botumoito Kabupaten Boalemo. *Jurnal Agrinesia*, 6(1), 50–57.
- Marpaung, F. K., & Sibarani, H. J. (2018). Bagaimana Pengaruh Digital Marketing dan Capacity Building Terhadap Kinerja UKM di Kota Medan. *Jurnal Akrab Juara*, 3(4), 35–41. Retrieved from



<http://akrabjuara.com/index.php/akrabjuara/article/view/395>

- Musnaini, Mudhita, I. K., & Asrini. (2022). Pelatihan Budidaya dan Inovasi Produk Labu Madu Berbasis Hybrid Integratif Labu Madu Sebagai Potensi Manifestasi Ekonomi Kreatif Para Single Parent ( Desa Binaan-SAPADU Kecamatan Kumpeh. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 96–105.
- Rivai, S., Hikmana, E., & Karto, K. (2021). Prospek dan Nilai Tambah Pengolahan Mangga (*mangifera indica*, l.) Varietas Gedong Gincu Menjadi Kerupuk Pada Home Industri Di Kabupaten Indramayu. *Agri Wiralodra*, 13(2), 45–53. doi: 10.31943/agriwiralodra.v13i2.38
- Sihmawati, R. R., & Mumaizah, S. (2021). Tingkat Kesukaan Konsumen Terhadap Sosis Ikan Tuna Dengan Penambahan Labu Madu Dan Tepung Tapioka. *Jurnal Eksekutif*, 18(1), 51–63.
- Sriwana, I. K., Santosa, B., Tripiawan, W., Maulanisa, N. F., Tambah, N., & Pasok, R. (2022). Analisis Nilai Tambah Untuk Meningkatkan Keberlanjutan Rantai Pasok Agroindustri Kopi Menggunakan Hayami. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 9(2), 113–122.