

**SKRIPSI**

**ANALISIS EFISIENSI USAHA, NILAI TAMBAH DAN BAURAN  
PEMASARAN KETAN PENCOK IBU BARIYAH  
DI KECAMATAN BUMIAYU, KABUPATEN BREBES**



**Oleh :  
Ajeng Andira Kania  
NIM 42218001**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS PERADABAN  
2025**

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS EFISIENSI USAHA, NILAI TAMBAH DAN BAURAN PEMASARAN KETAN PENCOK IBU BARIYAH DI KECAMATAN BUMIAYU, KABUPATEN BREBES**



**Oleh :  
Ajeng Andira Kania  
NIM 42218001**

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Melaksanakan Penelitian pada  
Pendidikan Strata Satu Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Peradaban**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS PERADABAN  
2025**

## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi dengan judul "Analisis Efisiensi Usaha, Nilai Tambah dan Bauran Pemasaran Ketan Pencok Ibu Bariah di Kecamatan Bumiayu, Kabupaten Brebes"

Nama : Ajeng Andira Kania  
NIM : 42218001

Telah disetujui oleh tim pembimbing dan penguji Program Studi Agribisnis Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Peradaban.

Hari : Sabtu  
Tanggal : 16 Agustus 2025

Pembimbing I/Penguji IV  
Intan Kirana S.P., M.P.  
NIDN. 06 130991 01



Pembimbing II/Penguji III,  
Ega Faustina, S.P., M.Si  
NIDN. 07 120389 02



Penguji I,  
Ivan Akmal Nur, S.P., M.EP.  
NIDN . 06 091088 03



Penguji II,  
Siti Mudmainah, S.P., M.Sc  
NIDN . 06 030182 02



Mengetahui,

Dekan  
Fakultas Sains dan Teknologi  
  
Rizki Nur Prasetyono, M.Pd.  
NIDN . 06 110991 01

Ketua  
Program Studi Agribisnis  
  
Ega Faustina, S.P., M.Si.  
NIDN. 07 120389 02

## PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Analisis Efisiensi Usaha, Nilai Tambah dan Bauran Pemasaran  
Ketan Pencok Ibu Bariyah di Kecamatan Bumiayu, Kabupaten Brebes  
Nama : Ajeng Andira Kania  
NIM : 42218001

Skripsi ini telah diperiksa dan di setujui untuk diajukan Sidang Skripsi  
Bumiayu, 2 Agustus 2025

Pembimbing I,

  
Intan Kirana S.P., M.P.  
NIDN. 06 130991 01

Pembimbing II

  
Ega Faustina, S.P., M.Si.  
NIDN. 07 120389 02

  
Mansahui, Ketua  
Program Studi Agribisnis  
Ega Faustina, S.P., M.Si.  
NIDN. 07 120389 02

## PERNYATAAN

Dengan ini saya yang bertandatangan dibawah ini, Mahasiswa Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Peradaban Bumiayu:

Nama : Ajeng Andira Kania

NIM : 42218001

Program Studi : Agribisnis

Menyatakan bahwa dalam skripsi yang saya buat dengan judul “Analisis Efisiensi Usaha, Nilai Tambah dan Bauran Pemasaran Ketan Pencok Ibu Bariyah Di Kecamatan Bumiayu Kabupaten Brebes” ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar Pustaka.

Bumiayu, 16 Agustus 2025

Yang menyatakan,



Ajeng Andira Kania  
NIM 42218001

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga skripsi penelitian yang berjudul “Analisis Efisiensi Usaha, Nilai Tambah, dan Bauran Pemasaran Ketan Pencok Ibu Bariyah di Kecamatan Bumiayu Kabupaten Brebes”. Untuk itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Rizki Noor Prasetyono, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi.
2. Ega Faustina, S.P., M.Si., selaku Ketua Program Studi Agribisnis dan Dosen Pembimbing II.
3. Intan Kirana, S.P., M.P., selaku Dosen Pembimbing I.
4. Affiatin Rahmah, S.P., M.P., selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Kedua orang tua dan keluarga atas dukungan moral dan materiel.
6. Rekan-rekan mahasiswa Agribisnis Angkatan 2018 atas semangat dan kebersamaan

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan untuk perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bumiayu, 16 Agustus 2025



Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN SKRIPSI.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>SUMARRY .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR SINGKATAN.....</b>	<b>xv</b>
<b>I. PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penelitian .....	8
<b>II. LANDASAN TEORI .....</b>	<b>9</b>

A.	Penelitian Terdahulu .....	9
B.	Tinjauan Pustaka.....	13
1.	Ketan.....	13
2.	Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) .....	15
3.	Efisiensi Usaha .....	17
4.	Biaya.....	19
5.	Penerimaan .....	22
6.	Keuntungan.....	22
7.	Nilai Tambah ( <i>value added</i> ) .....	23
8.	Bauran Pemasaran .....	25
C.	Kerangka Berfikir .....	30
D.	Hipotesis .....	32
E.	Batasan Penelitian .....	34
<b>III.</b>	<b>METODE PENELITIAN.....</b>	<b>35</b>
A.	Metode Dasar Penelitian.....	35
B.	Metode Pengambilan Daerah Penelitian.....	36
C.	Teknik Pengambilan Sampel .....	37
D.	Jenis dan Sumber Data.....	38
E.	Metode Analisis Data.....	39
<b>IV.</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>47</b>
A.	Gambaran Umum UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	47

1.	Profil UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah.....	47
2.	Kegiatan Produksi .....	49
1.	Responden berdasarkan jenis kelamin.....	57
2.	Responden berdasarkan usia.....	58
C.	Analisis Data dan Pembahasan.....	60
1.	Analisis Efisiensi Usaha di UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah....	60
3.	Analisis Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 7P Usaha Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	71
<b>V.</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>85</b>
A.	Kesimpulan.....	85
B.	Saran .....	85
	<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>87</b>
	<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>93</b>
	<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>120</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1. Rata-Rata Konsumsi Beras Putih dan Beras Ketan Di Indonesia Tahun 2020-2024 .....	2
Tabel 2. Kerangka Perhitungan Nilai Tambah Metode Hayami .....	41
Tabel 3. Kategori Pencapaian .....	46
Tabel 4. Total Biaya Penyusutan UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	62
Tabel 5. Biaya Tetap UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	63
Tabel 6. Biaya Variabel UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	64
Tabel 7. Penerimaan UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah.....	66
Tabel 8. Keuntungan UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah.....	68
Tabel 9. Metode Hayami UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	70
Tabel 10. Distribusi jawaban Responden dari Indikator Variabel Produk.....	72
Tabel 11. Distribisi Jawaban Responden Dari Variabel Harga.....	74
Tabel 12. Distribisi Jawaban Responden Dari Variabel Tempat .....	75
Tabel 13. Distribisi Jawaban Responden Dari Variabel Promosi .....	77
Tabel 14. Distribisi Jawaban Responden Dari Variabel Proses .....	79
Tabel 15. Distribisi Jawaban Responden Dari Variabel Orang .....	81
Tabel 16. Distribisi Jawaban Responden Dari Variabel Bukti Fisik .....	83
Tabel 17. Identitas Responden Karyawan di UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	108
Tabel 18. Identitas Responden Konsumen di UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah	

.....	109
Tabel 19. Skor Jawaban Responden Indikator Variabel Produk dan Harga .....	111
Tabel 20. Skor Jawaban Responden Indikator Variabel Tempat dan Promosi....	112
Tabel 21. Skor Jawaban Responden Indikator Variabel Proses dan Orang .....	114
Tabel 22. Skor Jawaban Responden Indikator Variabel Bukti Fisik .....	115
Tabel 23. Rekapitulasi Total Skor Variabel Bauran Pemasaran 7P di UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	116
Tabel 24. Keputusan Konsumen Bauran Pemasaran 7P di UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah.....	118

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1. Kerangka Berfikir.....	32
Gambar 2. Diagram Alir Proses Pembuatan Ketan Pencok Ibu Bariyah.....	50
Gambar 3. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	57
Gambar 4. Responden Berdasarkan Usia.....	58

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian Untuk Karyawan .....	94
Lampiran 2. Kuesioner Penelitian Untuk Responden Konsumen.....	99
Lampiran 3. Surat Izin Penelitian.....	105
Lampiran 4. Dokumentasi.....	106
Lampiran 5. Identitas Responden di UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	108
Lampiran 6. Skor Jawaban Responden Indikator Variabel Pernyataan Bauran Pemasaran 7P .....	111
Lampiran 7. Keputusan Konsumen di UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah .....	118

## RINGKASAN

Tanaman pangan merupakan subsektor penting dalam pertanian yang berperan strategis dalam penyediaan pangan nasional, terutama dalam memenuhi kebutuhan pokok masyarakat. Dari berbagai komoditas, padi memiliki nilai ekonomi tertinggi dan menjadi makanan pokok mayoritas penduduk Indonesia. Salah satu produk olahan padi adalah beras ketan, yang umumnya digunakan dalam hidangan tradisional pada acara adat dan budaya. Ketan pencok menjadi salah satu produk olahan berbahan dasar ketan yang diproduksi oleh UMKM milik Ibu Bariyah.

Permasalahan utama yang dihadapi UMKM ini adalah pencatatan keuangan yang belum sistematis, sehingga pengelolaan usaha kurang optimal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efisiensi usaha, nilai tambah, serta bauran pemasaran 7P pada UMKM Ketan Pencok Ibu Bariyah. Penelitian dilakukan pada Juli–Agustus 2023 dengan pendekatan metode campuran (*mixed methods*), mencakup kuantitatif dan kualitatif. Responden ditentukan melalui *purposive sampling*, melibatkan 42 responden, terdiri dari 12 karyawan dan 30 konsumen.

Analisis dilakukan menggunakan perhitungan pendapatan, rasio, nilai tambah, dan skala Likert untuk bauran pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan usaha ini efisien dan menguntungkan, dengan nilai RC Ratio sebesar 1,117, artinya setiap Rp1,00 biaya menghasilkan penerimaan Rp1,117. Keuntungan bersih per produksi mencapai Rp222.500 dengan total penerimaan Rp2.125.000. Nilai tambah tercatat Rp14.833 per kg bahan baku (10,47% dari penerimaan), yang menunjukkan kontribusi ekonomi signifikan. Usaha ini bersifat padat karya dengan kontribusi tenaga kerja 28,24%. Bauran pemasaran 7P efektif, dengan faktor Product (81,33%) dan People (80,33%) sebagai komponen paling berpengaruh, sementara Price, Place, Promotion, Process, dan Physical Evidence berada pada kategori cukup berpengaruh (76,33%–79,67%).

## SUMARRY

*Food crops are an important subsector of agriculture that play a strategic role in ensuring national food security, particularly in meeting basic needs. Among various commodities, rice has the highest economic value and serves as the staple food for the majority of Indonesians. One processed rice product is glutinous rice, commonly used in traditional dishes during cultural and ceremonial events. Ketan Pencok is one such processed product made from glutinous rice, produced by the micro, small, and medium enterprise (UMKM) owned by Mrs. Bariyah.*

*The main challenge faced by this UMKM is the lack of systematic financial recording, which hinders optimal business management. This study aims to analyze business efficiency, value added, and the 7P marketing mix of Mrs. Bariyah's Ketan Pencok MSME. The research was conducted from July to August 2023 using a mixed-methods approach, combining quantitative and qualitative techniques. Respondents were selected through purposive sampling, involving 42 participants consisting of 12 employees and 30 consumers.*

*The analysis employed income and ratio calculations, value-added measurement, and a Likert scale for the marketing mix assessment. The results indicate that the business is efficient and profitable, with an RC Ratio of 1.117, meaning every Rp1.00 of expenditure generates Rp1.117 in revenue. Net profit per production cycle reached Rp222,500 from a total revenue of Rp2,125,000. The value added amounted to Rp14,833 per kg of raw material (10.47% of total revenue), highlighting its significant economic contribution. This business is also labor-intensive, with labor contributing 28.24%. The 7P marketing mix was found effective, with Product (81.33%) and People (80.33%) as the most influential factors, while Price, Place, Promotion, Process, and Physical Evidence were moderately influential (76.33%–79.67%).*

## DAFTAR SINGKATAN

UMKM	: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
R/C	: Revenue Cost Ratio
BPS	: Badan Pusat Statistik
7P	: Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical
Evidence	
TR	: Total Revenue
TC	: Total Cost
Q	: Jumlah Produk yang Dihasilkan
P	: Harga jual prodek per unit
FC	: Fixed Cost
VC	: Variable Cost
Pn	: Skor numerik berdasarkan skala Likert
TS	: Total skor keseluruhan
T	: Jumlah responden yang memilih jawaban tertentu
Y	: Skor maksimal