



ANALISIS VALUE CHAIN DAN ECONOMIC VALUE ADDED JAMUR TIRAM UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA MAHKOTA JAMUR KRAKSAAN PROBOLINGGO

Dewi Shinta¹, Judi Suharsono^{2*}, Elok Dwi Vidiyastutik³
Fakultas Ekonomi, Universitas Panca Marga¹²³
judisuharsono@upm.ac.id

ABSTRAK

Penelitian dilakukan di Mahkota Jamur Kraksaan probolinggo dengan tujuan menganalisis Value Chain Dan Economic Value Added Jamur Tiram Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Mahkota Jamur Kraksaan Probolinggo. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif, dengan variabel Value Chain, Economic Value Added, Penjualan. Metode pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Yang digunakan untuk sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan khususnya laba bersih, pajak, dan beban modal yang terdapat pada Mahkota Jamur Kraksaan Probolinggo pada tahun 2016-2018. Hasil penelitian menunjukkan aktivitas utamanya dimulai dari inbound logistic yaitu biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya angkut pembelian, operation yaitu tenaga kerja langsung dan biaya bahan penolong, outbound logistic yaitu pemasaran, marketing/sales yaitu biaya iklan, service yaitu biaya retur penjualan. Laba operasi bersih setelah pajak atau NOPAT tahun 2016 yaitu 316.859.796, NOPAT tahun 2017 yaitu 238.544.804, NOPAT tahun 2018 yaitu 476.671.437. Beban modal atau Chapital Charge tahun 2016 yaitu 272.446.015, Chapital Charge tahun 2017 yaitu 214.681.114, Chapital Charge tahun 2018 yaitu 424.771.148. Sehingga untuk mendapatkan EVA adalah NOPAT dikurangi Chapital Charge dan Nopat harus lebih besar dari Chapital Charge agar Nilai Tambah Ekonomis bernilai positif. Nilai Tambah Ekonomis tahun 2016 yaitu 44.413.781, Nilai Tambah Ekonomis tahun 2017 yaitu 23.863.689, Nilai Tambah Ekonomis tahun 2018 yaitu 51.900.289. Total penjualan Mahkota Jamur pada tahun 2016 sebesar 30.270 Kg, penjualan tahun 2017 sebesar 28.961 Kg, penjualan tahun 2018 sebesar 42.942 Kg
Kata Kunci: Value Chain, Economic Value Added, Penjualan

ABSTRACT

The study was conducted at the Mahkota Jamur Prokolinggo Kraksaan with the aim of analyzing the Oyster Mushroom Value Chain and Economic Value Added to Increase Sales at the Mahkota Jamur Probolinggo Kraksaan. This type of research is quantitative descriptive, with Value Chain, Economic Value Added, and Sales variables. Data collection methods by interview, observation, and documentation. The sample used in this study is the financial statements, especially net income, taxes, and capital expenses contained in the Mahkota Jamur of Kraksaan Probolinggo in 2016-2018. The results showed that the main activity starts from inbound logistics, namely indirect labor costs and transportation costs for purchases, operations, namely direct labor and supporting material costs, outbound logistics, namely marketing, marketing / sales, namely advertising, service costs, namely sales returns. Net operating profit after tax or NOPAT in 2016 is 316,859,796, NOPAT in 2017 is 238,544,804, NOPAT in 2018 is 476,671,437. The capital expense or Chapital Charge in 2016 is 272,446,015, Chapital Charge in 2017 is 214,681,114,

Chapital Charge in 2018 is 424,771,148. So to get EVA is NOPAT minus Chapital Charge and Nopat must be greater than Chapital Charge so that Economic Value Added is positive. Economic Value Added in 2016 is 44,413,781, Economic Value Added in 2017 is 23,863,689, Economic Value Added in 2018 is 51,900,289. Mahkota Jamur total sales in 2016 amounted to 30,270 kg, sales in 2017 amounted to 28,961 kg, sales in 2018 amounted to 42,942 kg

Keywords: Value Chain, Economic Value Added, Sales

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Usaha yang di ciptakan tentunya memiliki tujuan yaitu untuk membuka lapangan pekerjaan sehingga bisa menampung masyarakat yang pengangguran dan mengasah keterampilan yang dimiliki. Tujuan lainnya adalah mempertahankan usaha yang telah diciptakan agar tetap exis dan bersaing dengan usaha-usaha lainnya. Semakin pesatnya perkembangan usaha tersebut maka tingkat persaingan di era globalisasi ini sangatlah ketat sehingga perusahaan harus bisa menghadapi dan menjadikan hasil industrinya tidak kalah dengan produk-produk lainnya. Dengan demikian para petani harus mengikuti perkembangan jaman seiringnya dengan perkembangan dan kemajuan untuk menghadapi di era globalisasi ini. Sehingga para petani harus lebih efektif dan efisien dalam melakukan produksi agar hasil dari produksi tersebut memiliki kualitas yang bagus dan dapat menunjang penjualan dengan produk-produk lainnya.

Suatu manajemen harus bisa memikirkan bagaimana caranya produk yang di hasilkan dapat bersaing dan memiliki daya jual yang tinggi di pasar. Tidaklah mudah untuk mencapai semua itu, karena dibutuhkan manajemen yang baik untuk mendukungnya. Manajemen yang baik sangatlah dibutuhkan dalam suatu usaha untuk menyetarakan visi dan misi. Jika manajemen tersebut bekerja dengan baik maka produk yang di hasilkan akan lebih optimal hingga memiliki daya jual yang tinggi dan bersaing di pasar. Oleh karna itu para petani harus memiliki strategi bagaimana menghadapi pesaing-pesaing di pasar agar agar produk yang di hasilkan diterima konsumen dan dapat meningkatkan penjualan selanjutnya.

Jamur tiram adalah makanan yang di diminati oleh konsumen. Kebutuhan akan permintaan jamur oleh konsumen semakin tinggi sehingga para petani harus bisa memuaskan para konsumen tersebut. Jamur merupakan salah satu produk yang memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Peluang dari pasar jamur tiram yang terdapat di dalam negeri di tandai dengan perkembangan produksi jamur tiram yang terus meningkat. Dari peluang tersebut para petani jamur tiram mendapatkan kemajuan yang cerah bagi para usahanya. Dalam melakukan budidaya jamur, para petani melakukan beberapa tahap agar bisa memenuhi permintaan dari konsumen. Mulai dari masih berbentuk bibit hingga jamur tiram bisa di panen dan jamur tiram tersebut sampai ketangan konsumen. Dengan

demikian, petani jamur tiram memerlukan analisis yang tepat untuk menanganinya yaitu dengan menggunakan Value chain.

Menurut Sumarsan (2010:73) "Value chain analysis adalah suatu alat analisis yang menjelaskan hubungan antara kegiatan-kegiatan dalam dan sekitar organisasi serta kekuatan daya kompetitifnya.". Dengan menggunakan analisis ini para petani jamur bisa menggolongkan kegiatan-kegiatan yang terjadi dalam menekuni usaha ini. Para petani juga bisa menentukan biaya-biaya yang terkait mulai dari proses awal hingga ke tangan konsumen. Mahkota Jamur adalah usaha petani yang bergerak dalam bidang pembudidayaan jamur tiram. Produk yang dihasilkan oleh pembudidayaan jamur ini sifatnya segar dan mudah rusak. Jadi petani menjual hasil panen dari jamur tiram dalam keadaan masih fresh. Jika hasil pertanian diolah lebih lanjut dan lebih baik lagi maka akan menghasilkan nilai ekonomi yang tinggi dan dapat dikonsumsi oleh konsumen dalam jangka yang lebih panjang. mempunyai nilai tambah dalam kegiatan produksi jamur. Dengan memperhitungkannya nilai tambah disetiap komponen maka akan menghasilkan produk yang berkualitas karena disetiap komponen tersebut benar-benar melakukan kegiatan yang akan menghasilkan produk jamur yang bagus dan konsumen tidak akan kecewa jika mendapatkan produk yang sesuai dengan keinginan.

Dalam pembudidayaan jamur tiram pada Mahkota Jamur mengalami penurunan dan pelanggan terus berkurang. Pada tahun 2015 Mahkota jamur bisa memproduksi 450 log, tetapi pada tahun 2016 produksi menurun menjadi 415 log, dan pada tahun 2017 juga mengalami penurunan yaitu 398 log. Begitupun pada hasil panen pada tahun 2015 mampu menghasilkan 1.350 kg jamur tiram, menurun menjadi 1.245 kg jamur tiram pada tahun 2016, dan pada tahun 2017 juga mengalami penurunan menjadi 1.194 kg jamur tiram. Tidak hanya dilihat dari segi produksi dan dari hasil panen, dari penjualan pun mengalami penurunan. Pada tahun 2015 penjualan jamur tiram sebesar Rp. 324.000.000, terjadi penurunan penjualan pada tahun 2016 sebesar Rp. 298.800.000, begitupun pada tahun 2017 mengalami penurunan penjualan sebesar Rp. 286.560.000. Dari penjelasan yang tercantum di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada Mahkota Jamur yang kegiatannya adalah budidaya jamur dengan judul "Analisis Value Chain Dan Economic Value Added Jamur Tiram Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Mahkota Jamur Kraksaan Probolinggo"

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang masalah, maka rumusan masalah yang di ambil oleh penulis dalam melakukan penelitian ini adalah "Bagaimana Value Chain Dan Economic Value Added Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Mahkota Jamur Kraksaan Probolinggo?"

2. TELAAH PUSTAKA

Value Chain

Menurut Sumarsan (2010:73) "Value chain analysis adalah suatu alat analisis yang menjelaskan hubungan antara kegiatan-kegiatan dalam dan sekitar organisasi serta kekuatan daya kompetitifnya." Manap (2016:71) menjelaskan bahwa "Analisis rantai nilai (value chain) ini adalah usaha untuk membagi usaha ke dalam aktivitas-aktivitas perusahaan." Sehingga dengan adanya pembagian-pembagian dalam kegiatan usaha tersebut maka akan terstruktur hal apa yang akan dikerjakan dalam usaha tersebut agar sesuai dengan yang diinginkan.

David (2017:107) mengemukakan bahwa "Analisis rantai nilai (Value Chain Analysis - VCA) mengacu pada proses dimana perusahaan menentukan biaya yang terkait dengan aktifitas organisasi, dari pembelian bahan baku, ke pembuatan produk, hingga pemasaran produk ini." Menurut Kotler dan Keller dalam Porter (2018:37) menyatakan "Rantai nilai (value chain) sebagai alat untuk mengidentifikasi cara menciptakan lebih banyak nilai pelanggan."

Hunger (2011:161) berpendapat "Analisis rantai nilai adalah suatu cara untuk menguji sifat dan tingkat sinergi apa bila ada, di antara kegiatan-kegiatan internal perusahaan. Blocher, Stout, dkk (2014:20) mengemukakan bahwa "Rantai nilai (value chain) merupakan alat analisis yang digunakan organisasi untuk mengidentifikasi langkah-langkah spesifik yang dibutuhkan untuk menyediakan atau jasa yang kompetitif bagi pelanggan". Secara khusus, suatu analisis rantai nilai perusahaan membantu pihak manajemen menemukan langkah-langkah atau aktivitas-aktivitas yang tidak kompetitif, dimana biaya dapat diturunkan atau aktivitas harus dialihdayakan. Selain itu, pihak manajemen dapat menggunakan analisis ini untuk menemukan cara untuk meningkatkan nilai pada satu atau lebih langkah rantai nilai.

Sumarsan (2010:73) mengemukakan bahwa " Dalam menganalisis value chain ini kegiatan suatu perusahaan dibagi atas kegiatan-kegiatan utama dan kegiatan-kegiatan pendukung/penunjang." Dengan terbaginya suatu kegiatan tersebut maka suatu kegiatan akan terstruktur karena telah terdapat pembagian didalam kegiatan-kegiatan tersebut. Dalam menerapkan value chain ini maka perusahaan dapat mengidentifikasi kegiatan-kegiatan utama dan penunjang yang dapat menambah nilai produk, kemudian dapat menganalisa untuk mengetahui biaya apa yang dapat dikurangi atau yang tidak memiliki nilai tambah. Dari aktivitas utama ini adalah aktivitas yang terlibat secara langsung dalam proses penciptaan nilai dalam pemilihan bahan baku, produksi dan penjualan.

- a. Inbound Logistic. Inbound Logistic yaitu kegiatan yang berhubungan dengan penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran semua inputm yang digunakan/dibutuhkan dalam pembuatan produk.
- b. Operations. Operations yaitu kegiatan mentransformasikan semua input menjadi produk jadi, yang termasuk semua mesin.

- c. Outbound Logistic. Outbound Logistic yaitu kegiatan yang berhubungan dengan penyimpanan dan pendistribusian produk kepada pelanggan.
- d. Marketing/sales. Marketing/sales yaitu kegiatan yang berhubungan dengan pengenalan produk kepada pelanggan, termasuk di dalamnya administrasi, pengiklanan, dan penjualan.
- e. Service. Service yaitu semua kegiatan yang ditunjukkan kepada peningkatan nilai dari produk seperti instalasi, perbaikan, dan training.

Economic Value Added

Menurut Sumarsan (2010:131) "Economic Value Added merupakan ukuran keberhasilan manajemen perusahaan dalam meningkatkan nilai tambah (value added) perusahaan." Menurut Rudianto (2013:217) "EVA adalah suatu sistem manajemen keuangan untuk mengukur laba ekonomi perusahaan, yang menyatakan bahwa kesejahteraan hanya dapat tercipta jika perusahaan mampu memenuhi semua biaya operasi (operations cost) dan biaya modal (cost of capital)."

Adapun keunggulan dari Economic Value Added adalah sebagai berikut:

- a. Economic Value Added sebagai metode pengukuran kinerja keuangan
- b. Economic Value Added dinilai mampu memainkan peran sebagai sistem insentif kompensasi yang dapat mengarahkan perusahaan dalam mencapai tujuan
- c. Economic Value Added dipakai untuk transformasi budaya perusahaan, sehingga semua elemen didalam organisasi menjadi lebih peka dan sadar untuk menciptakan nilai
- d. Economic Value Added dapat mendorong setiap manajer memainkan peran

Kerangka Berfikir

Mahkota Jamur bergerak dalam bidang pembudidayaan jamur tiram yang banyak diminati oleh para konsumen. Dalam melakukan budidaya jamur, petani melakukan beberapa tahap agar bisa memenuhi permintaan dari konsumen. Tahap tersebut mulai dari masih berbentuk bibit hingga menjadi jamur tiram dan siap untuk di panen. Terdapat rangkaian kegiatan yang dilakukan pada Mahkota Jamur untuk menghasilkan produk. Rangkaian kegiatan tersebut menggunakan analisis value chain. Analisis rantai nilai (value chain) adalah suatu usaha untuk membagi usaha ke dalam aktivitas-aktivitas perusahaan. Dengan menggunakan analisis rantai nilai (value chain) petani jamur bisa menggolongkan kegiatan-kegiatan yang terjadi dalam menekuni suatu usahanya. Penggolongan dari kegiatan-kegiatan tersebut terdapat empat komponen yaitu inbound logistic (pembelian bahan baku), operations (operasi), outbound logistic (barang jadi), marketing/sales (pemasaran/penjualan). Sehingga dengan adanya pembagian-pembagian dalam kegiatan usaha tersebut maka akan terstruktur hal apa yang akan di kerjakan dalam suatu usaha agar sesuai dengan yang diinginkan. Dari komponen-komponen tersebut mempunyai nilai tambah dalam kegiatan produksi jamur. Nilai tambah adalah nilai yang

ditambahkan pada produk jamur. Apabila komponen biaya antara yang digunakan semakin besar maka nilai tambah jamur semakin kecil, begitupun sebaliknya apabila komponen biaya antara yang digunakan semakin kecil maka nilai tambah jamur semakin besar. Dengan memperhitungkannya nilai tambah disetiap komponen maka akan menghasilkan produk yang berkualitas karena disetiap komponen tersebut benar-benar melakukan kegiatan yang akan menghasilkan produk jamur yang bagus dan konsumen tidak akan kecewa jika mendapatkan produk yang berkualitas..

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif kuantitatif yang menggambarkan keadaan sesungguhnya pada Mahkota Jamur tentang objek yang diteliti oleh penulis. Menurut Sukmadinata (2009: 54) pengertian "Penelitian deskriptif (descriptive rearch) adalah suatu metode penelitian yang ditujukan untuk menggambarkan fenomena-fenomena yang ada, yang berlangsung pada saat ini atau saat yang lampau. Penelitian ini tidak mengadakan manipulasi atau perubahan variabel – variabel bebas, tetapi menggambarkan suatu kondisi apa adanya. Penggambaran kondisi bisa individual atau kelompok, dan menggunakan angka-angka. Menurut Sukmadinata (2009: 53) "Penelitian kuantitatif didasari oleh filsafat positivisme yang menekankan fenomena-fenomena objektif dan dikaji secara kuantitatif". Maksimalisasi objektivitas desan penelitian dilakukan dengan menggunakan angka-angka, pengolahan statistik, struktur dan percobaan terkontrol.

Menurut Sugiono (2015:80) "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya." Arikunto (2013:173) "Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian". Sehingga yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah catatan laporan keuangan serta dokumen yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Mahkota Jamur Kraksaan Probolinggo pada tahun 2016-2018. Menurut Sugiono (2015:81) " menjelaskan "Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut." Menurut Arikunto (2013:174) "Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti". Dari penjelasan diatas maka data yang digunakan untuk sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan khususnya laba bersih, pajak, dan beban modal yang terdapat pada Mahkota Jamur Kraksaan Probolinggo pada tahun 2016-2018.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Inbound Logistic

Inbound Logistic adalah kegiatan yang berhubungan dengan penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran yang digunakan atau dibutuhkan dalam pembuatan produk. Dalam melakukan pembudidayaan pada Mahkota Jamur salah satunya adalah memilih bibit yang lebih unggul atau lebih bagus. Jika bibit yang digunakan lebih unggul

maka akan berpengaruh pada hasil panen yaitu dengan menghasilkan jamur yang bagus. Disini Mahkota Jamur menggunakan bibit jamur F2 yang sebelumnya menggunakan bibit F3. Pergantian bibit ini dilakukan karena bibit F3 kurang maksimal, bibit F3 ini memiliki tingkat kegagalan yang lebih tinggi. Harga dari bibit F3 lebih murah yaitu Rp 6.000 dari pada harga F2 Rp 8.000. selisih harga itu terjadi karena F2 masih memiliki miselium yang tinggi dibandingkan F3. Dalam pengelolaan bahan baku Mahkota Jamur diterima lebih dulu harus digunakan terlebih dahulu untuk mengantisipasi bahan baku yang akan kadaluarsa atau terlalu lama tidak diproduksi sehingga tidak layak lagi untuk di pake. Saat pengisian log atau pencampuran untuk media tanam takarannya harus pas sesuai dengan takaran agar hasilnya lebih maksimal. Biaya-biaya yang terdapat pada aktivitas ini meliputi biaya tenaga kerja tidak langsung pada tahun 2016 sebesar Rp. 56.400.000, pada tahun 2017 sebesar Rp. 57.600.000, dan tahun 2018 sebesar Rp. 58.800.000. Serta biaya angkut pembelian pada tahun 2016 sebesar Rp. 2.500.000, pada tahun 2017 sebesar Rp. 2.330.000, dan tahun 2018 sebesar 3.660.000

Operation

Operations suatu kegiatan mentransformasikan semua input menjadi produk jadi. Setelah melakukan proses pencampuran dan pengisian baglog, maka tidak hanya didiamkan begitu saja. Akan tetapi harus melakukan perawatan agar hasil panen jamur tiram tersebut bagus dan sesuai harapan. Menjaga kelembabannya dengan menyiram 2 kali sehari dan juga menjaga suhu ruangan, karena jika suhu ruangan panas maka buah jamur yang masih kecil tidak segar dan akan mengering. Selalu menjaga kebersihan kumbung dan menyemprotkan obat hama agar terhindar dari serangga atau hama yang akan merugikan. Biaya-biaya yang terdapat pada aktivitas ini meliputi biaya tenaga kerja langsung pada tahun 2016 sebesar Rp. 114.834.000, pada tahun 2017 sebesar Rp. 109.254.253, dan tahun 2018 sebesar Rp. 148.005.700. Serta biaya bahan penolong pada tahun 2016 sebesar Rp. 24.729.600, pada tahun 2017 sebesar Rp. 21.196.800 dan tahun 2018 sebesar Rp. 35.328.000.

Outbound Logistic

Outbound Logistic suatu kegiatan yang berhubungan dengan pendistribusian produk kepada pelanggan. Mahkota Jamur melakukan kegiatan pendistribusian tidak hanya menerima pemesanan dari reseller tetapi konsumen pengguna juga bisa langsung memesan ke produsen atau pembudidaya jamur tiram. Dengan dilakukannya pengiriman secara fleksibel atau tidak hanya menerima pemesanan yang berjumlah banyak, tetapi juga menerima pesanan yang berjumlah sedikit agar mempermudah konsumen yang tidak harus menunggu barang dari reseller. Biaya-biaya pada aktivitas ini meliputi gaji bagian pemasaran pada tahun 2016 sebesar Rp. 16.800.000, pada tahun 2017 sebesar Rp 17.400.000, dan tahun 2018 sebesar Rp. 18.000.000

Marketing/Sales

Marketing/sales suatu kegiatan yang berhubungan dengan pengenalan produk kepada pelanggan, termasuk di dalamnya pengiklanan, dan penjualan yang dilakukan oleh pihak Mahkota Jamur yang meliputi:

- a. Memperluas jangkauan pemasaran yang awalnya hanya di daerah sekitar lokasi usaha dan kemudian melayani orderan yang berlokasi jauh.
- b. Membuat papan nama
- c. Mempromosikan produk secara aktif atau continue melalui sosial media dan mencantumkan alamat dan nomor Hp yang bisa dihubungi agar mempermudah pemesanan
- d. Mempromosikan produk secara aktif atau continue melalui offline atau face to face
- e. Mendesain kemasan produk agar lebih menarik peminat konsumen dengan pemberian label pada kemasan
- f. Tidak hanya menerima pembelian dalam jumlah banya tetapi juga menerima pembelian dalam jumlah sedikit.

Biaya-biaya pada aktivitas ini meliputi biaya iklan pada tahun 2016 sebesar Rp. 6.350.000, pada tahun 2017 sebesar Rp. 4.850.000, dan tahun 2018 sebesar Rp. 55.50.000

Service

Dalam kegiatan semua usaha pastinya melakukan pelayanan yang baik termasuk para pihak Mahkota Jamur melakukan pelayanan semaksimal mungkin terhadap para konsumen.

- a. Dengan melakukan pelayanan yang baik saat konsumen melakukan transaksi pembelian.
- b. Menanggapi atau menerima keluhan dan masukan dari konsumen.
- c. Membangun kepercayaan kepada konsumen
- d. Bersikap sopan saat melayani konsumen
- e. Bersikap ramah pada konsumen
- f. Pengiriman tepat waktu

Dengan diperlakukannya konsumen dengan baik maka akan terjalin hubungan yang baik dan rasa nyaman untuk konsumen sehingga konsumen tidak mencari perbandingan yang lain dan juga menerima barang retur dari konsumen. Biaya retur penjualan pada tahun 2016 sebesar Rp. 2.600.000, retur penjualan pada tahun 2017 sebesar Rp. 2.764.000 dan tahun 2018 sebesar 2.510.000.

5. KESIMPULAN

Nilai tambah pada Mahkota Jamur mengalami ketidak stabilan. Hal itu terjadi karena nilai EVA mengalami penurunan, pada tahun 2016 sebesar 44.413.781, EVA pada tahun 2017 mengalami penurunan yaitu sebesar 23.863.689, setelah mengaplikasikan Value Chain dan Nilai Tambah mengalami peningkatan pada tahun 2018 yaitu sebesar

51.900.289. Selama tahun 2016 total penjualannya 30.270 Kg dan pada tahun 2017 Mahkota Jamur mengalami penurunan penjualan, total penjualannya sebesar 28.961 Kg. Akan tetapi setelah Mahkota Jamur menggunakan Value Chain dan Nilai Tambah pada tahun 2018 dengan total penjualan 42.942 Kg. Bagi peneliti, Selanjutnya dapat mencari objek penelitian yang berbeda serta dapat menambah beberapa variabel yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto,Suharsimi.2013.*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*.Jakarta: PT Rineka Cipta
- Blocher, Stout, dkk. 2014. *Manajemen Biaya*. Jakarta:Salemba Empat
- Boga,Andri Kuntoro. 2013. *Analisis Rantai Pasok Dan Rantai Nilai Bunga Krisaran Di Daerah Sentra Pengembangan Jawa Timur*. SEPA. Vol 10 No 1. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Jawa Timur
- David,Fred R dan David,Forest R.2017.*Manajemen Strategik*.Jakarta:Salemba Empat
- Haris,Abdul.2016.*Manajemen Pemasaran*.Malang:Surya Pena Gemilang
- Hunger,J David dan Wheelen,Thomas L. 2011. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: Andi
- Irianto,Heru dan Widiyanti Emy. 2013. *Analisis Value Chain Dan Efisiensi Pemasaran Agribisnis Jamur Kuping Di Kabupaten Karanganyar*. SEPA. Vol 9 No 2. Universitas Sebelas Maret
- Kandou,Safitri cici. 2014. *Penerapan Analisis Value Chain Untuk Mencapai Keunggulan Bersaing*. Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi. Vol 3 No 3. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
- Kotler dan Keller. 2018. *Manajemen Pemasaran*. PT Gelora Aksara Pratama
- Manap,Abdul H. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Mangifera,Liana. 2015. *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Pada Produk Batik Tulis Di Surakarta*. Jurnal Manajemen dan Bisnis. Vol 19 No 1.Universitas Muhammadiyah Surakarta
- Mowen,Hasen. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat
- Nafis, R. W., & Sutrisno, S. (2019). The effect of tourism attractiveness and destination image on revisit intention through tourist satisfaction (Study on domestic tourists of Mount Bromo, Malang, East Java). *European Journal of Business and Management*, 11(11), 92-97.
- Rachmat. 2014. *Manajemen Strategik*. Bandung: CV Pustaka Setia
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Erlangga
- Sugiyono.2015.*Metode Penelitian Kuantitatif,kualitatif dan R&D*.Bandung: Alfabeta
- Sukmadinata,Nana Syaodih. 2009. *Metode Penelitian Pendidikan*.Bandung:PT Remaja Rosdakarya
- Sumarsan,Thomas. 2010. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta Barat: Indeks

Suripto.2015.*Manajemen Keuangan*.Graha ilmu

Sunyoto.2011.*Metode Penelitian Ekonomi*.CPAS

Widharta dan Sugiharto. 2013. *Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai*. Jurnal Manajemen Pemasaran.Vol 2 No 1.Universitas Kristen Petra

Witjaksono,Julian. 2017. *Kajian Rantai Nilai Dan Analisis Nilai Tambah Jagung (Studi Kasus Di Kabupaten Konawe, Provinsi Sulawesi Tenggara)*. Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia (JIPI). Vol 22. ISSN: 0853-4217