

instiper 7

jurnal_20006

 3 Des 2024

 Cek Plagiat

 INSTIPER

Document Details

Submission ID

trn:oid::1:3102663628

Submission Date

Dec 5, 2024, 8:45 AM GMT+7

Download Date

Dec 5, 2024, 8:46 AM GMT+7

File Name

JURNAL_ARTIKEL_DIMAS_1.docx

File Size

60.7 KB

12 Pages

3,711 Words

22,841 Characters

12% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

- 12%  Internet sources
- 6%  Publications
- 5%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

- 12% Internet sources
- 6% Publications
- 5% Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Internet	eprints.instiperjogja.ac.id	2%
2	Internet	jurnal.utb.ac.id	1%
3	Internet	pdfcoffee.com	1%
4	Internet	digilib.esaunggul.ac.id	1%
5	Internet	repository.uin-suska.ac.id	1%
6	Student papers	Surabaya University	1%
7	Internet	www.scribd.com	1%
8	Student papers	unars	0%
9	Internet	e-jurnal.lppmunsera.org	0%
10	Internet	media.neliti.com	0%
11	Internet	etheses.uin-malang.ac.id	0%

12	Internet	lenangkawangu.blogspot.com	0%
13	Internet	id.123dok.com	0%
14	Internet	kampungpulaulanting.blogspot.com	0%
15	Internet	www.latisprivat.org	0%
16	Publication	Fajar Pebriansyah, Elfi Indrawanis, Mahrani Mahrani. "ANALISIS KELAYAKAN USA...	0%
17	Publication	Intan Fatimah Lestari, Rahma Febriyanti, Alda Rahmawati, Anbiya Rizky Kirani et ...	0%
18	Internet	adoc.pub	0%
19	Internet	journal2.um.ac.id	0%
20	Internet	123dok.com	0%
21	Internet	ejournal.uniks.ac.id	0%
22	Internet	es.scribd.com	0%
23	Internet	mafiadoc.com	0%
24	Internet	pelatihanrestoran.com	0%
25	Internet	repositori.uma.ac.id	0%

26	Internet	seminaragro.mercubuana-yogya.ac.id	0%
27	Internet	worldwidescience.org	0%
28	Internet	www.ejournal.universitasmahendradatta.ac.id	0%
29	Internet	ejournal-binainsani.ac.id	0%
30	Publication	Siska Sri Wahyuni, Satria Putra Utama, Gita Mulyasari. "ANALISIS KELAYAKAN FIN..."	0%

STUDI KELAYAKAN WIRAUUSAHA PENGOLAHAN KERIPIK TALAS DI USAHA MIKRO-KECIL KERIPIK LESTARI DI DESA GENDOL, NGAWI

Dimas Kukuh Wijanarko¹⁾, Mohammad Prasanto Bimantio, S.T.,M.Eng²⁾,
Ir. Erista Adisetya, MM³⁾

¹⁾Mahasiswa Jurusan Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Teknologi
Pertanian, Institut Pertanian Stiper Yogyakarta

²⁾³⁾Dosen Jurusan Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Teknologi Pertanian,
Institut Pertanian Stiper Yogyakarta

Email : dimaskukuh227@gmail.com

No Hp : 08157743906

ABSTRAK

Tanaman talas merupakan salah satu sumber daya pangan yang potensial dan mempunyai prospek luas untuk dikembangkan salah satunya yaitu menjadi keripik talas. Pengolahan talas menjadi keripik menjadi suatu peluang besar yang bisa dimanfaatkan sebagai usaha ekonomi mengingat sumber dayanya yang memadai dan prosepeknya yang menjanjikan untuk waktu yang lama. Penelitian ini bertujuan mengevaluasi kelayakan usaha pada usaha mikro Keripik Lestari.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggunakan analisis proses produksi, proses bisnis dan analisis keuangan. Analisis proses produksi menggunakan metode *Quickscan* dan Bisnis Model Canvas untuk proses bisnis sedangkan analisis keuangan menggunakan analisis investasi *Net Present Value* dan *Payback Period* serta analisis laba rugi *Net Benefit and Cost Ratio* dan *Break Even Point*.

Hasil dari penelitian ini ialah biaya produksi Rp. 95.181.468/Tahun, Pendapatan Rp. 128.160.000/Tahun, dan keuntungan Rp. 32.978.532/Tahun. Untuk NPV didapatkan hasil Rp.714.247 dengan inflasi 3% hal ini menunjukkan usaha ini layak untuk dikembangkan dikarenakan NPV memiliki nilai positif. Payback period didapatkan hasil 4,578 atau 4 tahun 7 bulan yang artinya investasi sebesar Rp.150.987.000 dapat kembali nilai investasinya dalam jangka waktu tersebut, NBC didapatkan hasil 1,346 hal ini juga menunjukkan usaha ini layak untuk diusahakan karena nilai yang diperoleh lebih dari 1.BEP Produksi didapatkan 2.379Kg sedangkan usaha Keripik Lestari memproduksi 3.168Kg dan BEP Harga didapatkan hasil Rp. 30.044 sedangkan harga yang ditawarkan ialah Rp. 40.000

Kata Kunci : Keripik talas, analisis bisnis model canvas, analisis investasi, analisis laba rugi.

FEASIBILITY STUDY OF TALAS CHIPS PROCESSING ENTREPRENEURSHIP IN MICRO-SMALL SUSTAINABLE CHIPS BUSINESSES IN GENDOL VILLAGE, NGAWI

Dimas Kukuh Wijanarko¹⁾, Mohammad Prasanto Bimantio, S.T.,M.Eng²⁾,
Ir. Erista Adisetya, MM³⁾

- 1) Student of the Department of Agricultural Product Technology, Faculty of Agricultural Technology, Stiper Agricultural Institute Yogyakarta
- 2)3) Lecturer in the Department of Agricultural Product Technology, Faculty of Agricultural Technology, Stiper Agricultural Institute Yogyakarta
Email : ¹⁾ dimaskukuh227@gmail.com
Phone Number : 08157743906

ABSTRACT

The taro plant is a potential food resource and has broad prospects for development, one of which is to become taro chips. Processing taro into chips is a great opportunity that can be exploited as an economic business considering its adequate resources and promising prospects for a long time. This research aims to evaluate the business feasibility of the Lestari Chips micro-enterprise.

This research uses quantitative descriptive research methods using production process analysis, business processes and financial analysis. Production process analysis uses the Quicksan method and Business Model Canvas for business processes, while financial analysis uses Net Present Value and Payback Period investment analysis as well as Net Benefit and Cost Ratio and Break Even Point profit and loss analysis.

The results of this research are production costs of Rp. 95,181,468/Year, Income Rp. 128. 160,000/year, and profit Rp. 32,978,532/year. For NPV, the results obtained were Rp. 714,247 with inflation of 3%. This shows that this business is worthy of development because the NPV has a positive value. The payback period obtained results of 4,578 or 4 years 7 months, which means that an investment of Rp. 150,987,000 can return its investment value within that time period, NBC obtained results of 1,346. This also shows that this business is worth pursuing because the value obtained is more than 1.BEP Production was obtained at 2,379 kg, while the Lestari Chips business produced 3,168 kg and BEP Price yield was Rp. 30,044 while the price offered is Rp. 40,000

Keywords: Taro chips, canvas model business analysis, investment analysis, profit and loss analysis.

PENDAHULUAN

Indonesia ialah Negara kesatuan di mana beribu pulau ada di dalamnya dengan kelimpahan kekayaan alam. Dengan ini Indonesia seharusnya memiliki potensi besar dalam menyediakan pangan. Upaya yang dilakukan pemerintah dalam hal mencukupi ketersediaan pangan ialah dengan memvariasikan pangan lokal dengan mengkonsumsi karbohidrat yang bukan berasal dari beras saja. Diversifikasi pangan adalah salah satu upaya yang dilakukan oleh pemerintah. Salah satu bahan yang memiliki karbohidrat tinggi selain beras adalah tanaman talas. Komoditas tanaman talas pada dasarnya ialah salah satu sumber daya pangan yang potensial dan memiliki prospek yang luas untuk dikembangkan dan mendukung kegiatan diversifikasi pangan. Terlebih lagi di era sekarang, talas dapat digunakan sebagai alternatif andalan untuk mengembangkan ekonomi masyarakat (Dispanhan Jateng, 2021).

Umbi talas yang dimanfaatkan sebagai bahan makanan sudah lama dilakukan akan tetapi hanya sebagai makanan pengganti. Pemanfaatan talas yang diolah menjadi keripik bisa memberikan nilai tambah apabila dilakukan secara baik serta professional sebagai kepentingan industri pertanian (Pracoto et al., 2019). Talas apabila diolah menjadi keripik akan mudah pengonsumsiannya. Talas yang diolah menjadi keripik merupakan salah satu cara agar umbi talas menjadi lebih awet yang membuatnya semakin layak dikonsumsi serta memiliki nilai jual lebih tinggi dipasaran (Sholeh et al., 2022) dan (Mulyati & Nuraeni (2015).

Menurut Pracoto et al (2019) adanya pengolahan talas menjadi keripik dapat membuat peluang usaha yang cukup besar. Saat ini, banyak individu yang menunjukkan kemajuan signifikan dalam berwirausaha. Namun, banyak pelaku usaha yang mengalami kesulitan untuk berkembang dikarenakan kurangnya perencanaan manajemen yang jelas dan terstruktur. Oleh karena itu, sangat penting untuk memiliki perencanaan manajemen yang baik sehingga usahanya dapat berkembang dengan optimal. Studi kelayakan adalah analisis terhadap rencana bisnis yang bukan hanya memberi penilaian apakah bisnis tersebut layak, namun turut mempertimbangkan operasionalnya secara rutin untuk mencapai keuntungan maksimal dalam periode yang telah ditargetkan (Gunawati & Sudarwati, 2017).

Menurut Kristanto *et al* (2020) suatu bisnis yang didirikan tidak hanya berhubungan dengan keuntungan saja, alam suatu usaha atau bisnis diperlukan analisis mengenai kelayakan bisnis yang akan atau sedang dijalankan. Analisis ini penting digunakan sebagai penentu apakah bisnis yang akan dan sedang dilakukan layak dilanjutkan dalam artian analisis ini digunakan sebagai alat penyelidikan bisnis. Berdasarkan pernyataan diatas, suatu usaha atau bisnis perlu untuk dilakukan analisis kelayakan usaha sehingga bisa dilihat resiko serta layak atau tidaknya sebuah bisnis dijalankan. Selain itu, ini dapat digunakan oleh pelaku usaha untuk memaksimalkan potensi bisnisnya supaya berkembang dan memaksimalkan keuntungan yang didapat.

Tujuan penelitian ini ialah menganalisis kelayakan usaha pengolahan keripik talas di UMK Keripik Lestari. Penelitiannya berfokus pada isu utama terkait biaya, pendapatan, serta laba rugi yang dihasilkan dari usaha umbi talas ini.

METODE PENELITIAN

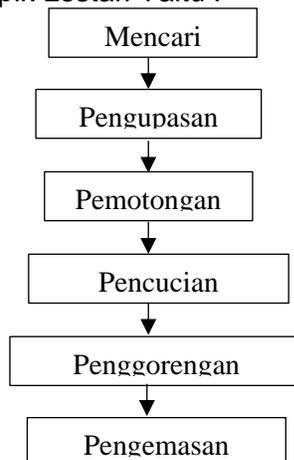
Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data primer yang diperoleh melalui hasil wawancara dan data sekunder yang diperoleh melalui nota belanja UMK Keripik Lestari. Penelitian ini menggunakan 4 analisis yang meliputi analisis quickscan untuk meneliti proses produksi, analisis bisnis model canvas, analisis investasi dengan menggunakan metode *Net Present Value* dan *Payback Period* serta analisis Laba rugi dengan menggunakan metode *Net Benefit and Cost Ratio* dan *Break Event Point*.

Penelitian dilakukan dengan metode observasi, wawancara dan juga dokumen. Proses observasi dilakukan dengan peneliti datang ke tempat produksi UMK Keripik Lestari untuk melakukan survey dan kontrak waktu. Setelah melakukan observasi di tempat produksi keripik, peneliti menyusun daftar pertanyaan untuk ditanyakan saat wawancara dengan pemilik UMK keripik Lestari. Peneliti menanyakan mengenai produksi keripik, harga bahan dan barang yang digunakan serta tata cara pemasaran yang diterapkan di UMK Keripik Lestari. Setelah proses observasi dan juga wawancara, peneliti mengumpulkan data yang diperlukan guna menganalisis kelayakan usaha sebagaimana metode penelitian yang diterapkan dalam studi ini seperti harga bahan baku, biaya produksi, pendapatan dan keuntungan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Proses Produksi

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara melalui 2 narasumber yang merupakan pemilik dari Usaha Kecil-Mikro (UMK) Keripik Lestari, proses produksi dianalisis menggunakan metode Quicksan dimana analisis ini mengidentifikasi masalah dalam seluruh rangkaian produksi, mulai dari awal hingga akhir proses produksi yang dilakukan (Audenhove et al., 2016) dan (Zulmi et al., 2018). Proses produksi di UMK Keripik Lestari yaitu :



Gambar 1 Diagram alir proses produksi keripik talas di UMK keripik lestari

Bahan baku talas yang digunakan untuk membuat keripik didapatkan dari petani yang ada di wilayah Kecamatan Sine saja. Apabila dari petani sekitar tidak memiliki stok talas maka pemilik UMK akan membeli dari luar daerah seperti Ponorogo atau Blitar. Proses awal yang dilakukan yaitu pengupasan kulit talas yang dilakukan dengan menggunakan pisau, lalu setelah kulit talas bersih dilanjutkan proses pemotongan

Pada proses pemotongan talas menggunakan alat tradisional berupa pasah. Pemilik UMK masih menggunakan alat tradisional dengan alasan ingin mempertahankan ciri khas bentuk dari keripiknya yang bergelombang. Karena jika menggunakan alat pemotong modern bentuk dari keripik akan berubah dan menjadi lebih tebal. Pencucian talas dilakukan sebanyak 6 kali sampai lendir yang ada pada talas betul-betul hilang karena jika talas tidak dicuci sampai bersih rasa dari keripik menjadi tidak enak dan tidak renyah. Setelah selesai pencucian dan pemotongan maka talas akan di rendam dengan air bumbu sebelum masuk ke proses penggorengan.

Penggorengan keripik talas dilakukan sebanyak 2 kali dengan suhu minyak pada wajan yang berbeda. Pada penggorengan yang pertama menggunakan suhu minyak 50°C dan penggorengan yang kedua menggunakan suhu minyak 100°C hal ini bertujuan untuk membuat keripik menjadi renyah dan tidak menyerap minyak terlalu banyak

B. Model Bisnis

Tabel 1 menunjukkan Analisis bisnis model canvas UMK Keripik Lestari yang didapatkan oleh peneliti melalui proses pengambilan data. Analisis ini meliputi 9 pilar yaitu sebagai berikut :

Tabel 1 Bisnis Model Canvas (BMC) di UMK Keripik Lestari

Kerja Sama 1. Petani talas 2. Penjual alat produksi 3. Penjual bahan produksi 4. Pemerintah	Kegiatan Utama 1. Produksi 2. Pemasaran	Proposisi nilai konsumen 1. Harga produk terjangkau 2. Kualitas produk 3. Rasa yang gurih	Hubungan Konsumen 1. Costumer 2. Distributor	Target pasar 1. Costumer lokal 2. Distributor luar kota
	Mitra Kerja 1. Bahan baku 2. Tenaga kerja 3. Pemasaran		Saluran 1. Direct 2. Indirect	
Struktur Biaya 1. Modal tetap 2. Modal kerja			Sumber Pendapatan 1. Penjualan produk keripik talas. 2. Penjualan arang	

1. Target Pasar

Target pasar UMK Keripik Lestari mulai dari usia remaja sampai lansia khususnya bagi masyarakat yang menyukai camilan keripik. UMK Keripik Lestari juga menerima pesanan untuk acara hajatan maupun pesanan dari konsumen

yang berada di sekitar kota Ngawi dan juga toko oleh-oleh yang berada di kabupaten Ngawi.

2. Proposisi Nilai Konsumen (*Value Proposition*)

Value Proposition dari UMK Keripik Lestari ini yaitu menggunakan talas dengan jenis talas bogor, UMK Keripik Lestari membuat olahan talas sebagai keripik yang mempunyai beberapa jenis rasa sesuai dengan pesanan. Biasanya untuk acara hajatan, swalayan dan warung kelontong tersedia rasa original dan balado. Keripik talas Lestari ini tidak menggunakan bahan pengawet tambahan dan tidak mengandung MSG sehingga aman jika dikonsumsi setiap hari. Keunggulan lain dari keripik talas lestari ini adalah keripik yang lebih renyah dan gurih karena melalui dua kali proses penggorengan

3. Saluran (*Channels*)

Untuk menjangkau pelanggan, pemilik UMK Keripik Lestari menggunakan beberapa saluran penjualan diantaranya melalui *direct selling*/ pemasaran secara langsung seperti pembeli yang datang langsung ke tempat produksi dan pelaku hajatan dan pemasaran *indirect* atau tidak langsung yaitu pada toko oleh-oleh yang ada di kabupaten Ngawi dan distributor di luar kota yang akan memasarkan kembali keripik talas dengan merk yang berbeda. Pemilik usaha tidak menggunakan pemasaran menggunakan media online karena tidak memahami cara menggunakannya.

4. Hubungan konsumen (*Customer relationship*)

Menurut pemilik usaha, bagi kostumer yang ingin memesan keripik talas dapat datang langsung ke tempat produksi atau dapat memesan ke pemilik UMK Keripik Lestari melalui *whatsapp*.

5. Sumber Pendapatan (*Revenue streams*)

Pemasukan utama dari keripik Lestari adalah dengan menjual berbagai varian keripik. Harga keripik talas yaitu Rp.40.000/kg. Selain itu sumber pendapatan lain yang didapatkan yaitu dengan menjual arang, dan harga arang yaitu Rp. 40.000/karung.

6. Kegiatan Utama (*Key activities*)

Aktivitas yang menjadi kunci pemilik UMK adalah pada pemilihan bahan baku, proses produksi keripik talas dan juga pemasaran. Bahan baku yang dipilih berdasarkan kualitas talas yang akan diolah. Aktivitas produksi meliputi proses pengolahan keripik talas mulai dari penyiapan bahan baku sampai selesai dikemas. Aktivitas pemasaran adalah segala bentuk penjualan agar produksi terjual, baik di pasarkan secara langsung maupun dikirim ke luar kota

7. Sumber Daya Utama (*Key resources*)

Mitra kerja yang ada pada UMK Keripik Lestari yaitu bahan baku yang berkualitas, tanah dan bangunan pribadi dan tenaga kerja sejumlah 4 orang.

8. Kerja Sama (*Key partnership*)

Struktur biaya yang ada dalam usaha keripik talas ini adalah modal tetap, modal kerja, dan biaya distribusi yang menunjang berjalannya usaha.

9. Struktur Biaya (*Cost Structure*)

Struktur biaya yang ada dalam usaha keripik talas ini adalah modal tetap, modal kerja, dan biaya distribusi yang menunjang berjalannya usaha.

Berdasarkan Sembilan pilar diatas dapat diketahui bahwa saluran pemasaran yang ada masih sangat lemah karena hanya menggunakan saluran pemasaran langsung dan tidak langsung. Sedangkan saat ini sudah banyak media online dan sosial media yang dapat digunakan untuk memasarkan suatu produk seperti instagram, facebook shopee, tokopedia dan lain sebagainya. Hal ini bisa menjangkau lebih banyak pelanggan dan memudahkan pelanggan untuk melihat produk yang dijual.

C. Analisis Kelayakan Usaha

1. Biaya Investasi

Tabel 2 dibawah ini menunjukkan biaya investasi yang dikeluarkan oleh UMK Keripik Lestari dengan kategori benda yang digunakan untuk investasi, Harga pada saat pembelian, masa pakai benda dalam hiungan bulan serta biaya penyusutan benda

Tabel 2 Biaya Investasi UMK Keripik Lestari

No	Biaya Investasi	Harga	Masa Pakai (Bulan)	Penyusutan
1	Tanah dan bangunan	Rp. 150.000.000	240	Rp. 625.000
2	Peralatan			
	Tungku	Rp.300.000	36	Rp. 8.333
	Wajan	Rp. 302.000	36	Rp. 8.389
	Impulse sealer	Rp. 100.000	36	Rp. 2.777
	Spatula Stanless	Rp. 41.000	48	Rp. 854
	Serok	Rp. 35.000	48	Rp. 729
3	Perlengkapan			
	Ember	Rp. 99.000	36	Rp. 2.750
	Pisau	Rp. 25.000	24	Rp. 1.041
	Tampah Bambu	Rp. 52.000	24	Rp. 2.166
	Pasah	Rp. 33.000	12	Rp. 2.750
	Jumlah	Rp. 150.987.000		Rp. 654.789

Berdasarkan Tabel 2 diatas dapat diketahui bahwa biaya investasi yang dikeluarkan oleh UMK Keripik lestari untuk membuat usaha dalah Rp. 150.987.000. Sedangkan biaya penyusutan atau biaya yang harus ditambahkan setiap bulan untuk mengembalikan modal adalah Rp. 654.789

2. Biaya Variabel

Tabel 3 dibawah ini menunjukkan biaya produksi (yang mencakup bahan baku, utilitas dan pengemasan, biaya satu kali produksi, biaya produksi selama 1 bulan (8 kali produksi) dan biaya produksi 1 tahun (96 kali produksi)

Tabel 3 Biaya Variabel UMK Keripik Lestari

No	Biaya Produksi	Perproduksi	Perbulan (8Hari)	Pertahun (96 hari)
1	Bahan Baku			
	Transport Pengiriman Talas	Rp. 100.000	Rp. 800.000	Rp. 9.600.000
	Talas	Rp. 400.000	Rp. 3.200.000	Rp. 38.400.000
	Tenaga Kerja	Rp. 140.000	Rp. 1.120.000	Rp. 13.440.000
	Makan	Rp. 60.000	Rp. 480.000	Rp. 5.760.000
	Minyak Goreng	Rp. 61.875	Rp. 495.000	Rp. 5.940.000
	Bumbu	Rp. 50.000	Rp. 400.000	Rp. 4.800.000
	Kayu Bakar	Rp. 43.750	Rp. 350.000	Rp. 4.200.000
2	Utilitas			
	Listrik	Rp. 12.500	Rp. 100.000	Rp. 1.200.000
	Air	Rp. 10.000	Rp. 80.000	Rp. 960.000
3	Pengemasan			
	Plastik	Rp. 17.500	Rp. 140.000	Rp. 1.680.000
	Label	Rp. 14.000	Rp. 112.000	Rp. 1.344.000
	Jumlah	Rp. 909.625	Rp. 7.277.000	Rp. 87.324.000

Berdasarkan tabel 3 diatas biaya yang di keluarkan dalam setiap produksi yaitu Rp. 909.625, perbulan Rp. 7.277.000 dan pertahun Rp. 87.324.000. Jadi biaya produksi perbulan adalah biaya variabel perbulan + biaya penyusutan = Rp. 7.277.000 + Rp. 654.789 = Rp. 7.931.789.

3. Pendapatan

Gambar 2 menunjukkan jumlah produk yang dapat terjual oleh UMK Keripik Lestari

1 kali produksi	= 33kg keripik talas
1bulan	= 8 kali produksi
1 tahun	= 96 kali produksi
Jumlah produk terjual = 33 kg x 96 = 3.168 kg/Tahun	

Gambar 2 Keterangan jumlah produksi UMK Keripik Lestari

Dalam tabel 4 dibawah ini perincian pendapatan yang dihasilkan oleh UMK Keripik Lestari yang dihasilkan melalui penjualan keripik talas dan arang dikategorikan menjadi pendapatan perproduksi (dalam 1 kali produksi), pendapatan perbulan (8 kali produksi) dan pendapatan pertahun (96 kali produksi)

Tabel 4 Pendapatan UMK

Pendapatan	Harga	Pendapatan Perproduksi	Pendapatan Perbulan	Pendapatan Pertahun
Penjualan Talas	Rp. 40.000	Rp. 1.320.000	Rp. 10.560.000	Rp. 126.720.000
Penjualan Arang	Rp. 8.000	Rp. 15.000	Rp. 120.000 (15 Kg)	Rp. 1.440.000
Total		Rp. 1.335.000	Rp. 10.680.000	Rp. 128.160.000

Berdasarkan Tabel 4 diatas pendapatan UMK Keripik Lestari dengan menjual keripik talas dan arang dalam setiap produksi adalah Rp. 1.335.000, perbulan Rp. 10.680.000 dan pertahun Rp. 128.160.000

4. Keuntungan/Margin

Pendapatan bersih/keuntungan didapatkan dari pengurangan dari total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan oleh UMK Keripik Lestari. Tabel 5 dibawah ini menunjukkan keuntungan yang didaatkan oleh UMK keripik lestari dalam 1 kali produksi (perproduksi), 8 kali produksi (perbulan), 96 kali produksi (pertahun)

Tabel 5 Keuntungan UMK Keripik Lestari

No	Hasil	Perproduksi	Perbulan	Pertahun
1	Pendapatan	Rp. 1.335.000	Rp. 10.680.000	Rp. 128.160.000
2	Biaya	Rp. 991.473	Rp. 7.931.789	Rp. 95.181.468
3	Margin	Rp. 343.527	Rp. 2.748.211	Rp. 32.978.532

Berdasarkan Tabel 5 diatas diketahui bahwa keuntungan/margin yang didapatkan oleh UMK Keripik Lestari dalam setiap produksi adalah Rp. 343.527, perbulan Rp. 2.748.211 dan pertahun Rp 32.978.532.

D. Analisis Investasi

1. Net Present Value

$$\begin{aligned}
 FV &= \frac{A \times \left(1 - \left(\frac{1}{(1+r)^n}\right)\right)}{r} \\
 &= \frac{32.978.532 \times \left(1 - \left(\frac{1}{(1+0,03)^5}\right)\right)}{0,03} \\
 &= \frac{32.978.532 \times \left(1 - \left(\frac{1}{(1,159)}\right)\right)}{0,03} \\
 &= \frac{32.978.532 \times (1 - 0,862)}{0,03} \\
 &= \frac{32.978.532 \times 0,138}{0,03} \\
 &= \frac{4.551.037}{0,03} \\
 &= \text{Rp. } 151.701.247 \\
 NPV &= FV - MT \\
 &= 151.701.247 - 150.987.000
 \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 714.247$$

Nilai NPV didapatkan sebesar Rp. 714.247 dengan inflasi 3%. Nilai ini menunjukkan bahwa UMK Keripik Lestari layak untuk dikembangkan lebih lanjut dikarenakan nilai NPV lebih besar dari 0 atau positif.

NPV penting dilakukan oleh pelaku usaha untuk membantu menilai dan membuat keputusan mengenai pengembangan produk, strategi investasi dan efisiensi produksi. NPV ini juga dapat digunakan untuk menilai resiko usaha seperti memilih prioritas proyek yang mempunyai peluang lebih baik, membuat keputusan apakah usaha yang sudah dimulai patut untuk dilanjutkan atau tidak dan juga mengelola produk secara efektif (Yuniarti et al., 2013). Dengan memperhitungkan NPV, pelaku usaha dapat membandingkan dan memprioritaskan berdasarkan pendapatan dan laba atas investasi yang sudah dikeluarkan.

2. Payback Period

$$P = \frac{i}{a}$$

$$P = \frac{150.987.000}{32.978.532} = 4,578$$

Berdasarkan perhitungan di atas, *payback period* dari UMK Keripik Lestari adalah 4,578 atau 4 tahun 7 bulan. Yang berarti investasi sebesar Rp. 150.987.000 dapat kembali nilai investasinya dalam 4 tahun 7 bulan. Dari analisa ini, UMK keripik Lestari tidak layak untuk diusahakan karena nilai investasi yang dikeluarkan terlalu lama untuk kembali

E. Analisis Laba Rugi

1. Net Benefit and Cost Ratio

$$\text{Net B/C} = \frac{\text{Benefit (Pendapatan)}}{\text{Cost (Biaya)}}$$

$$= \frac{128.160.000}{95.181.468}$$

$$= 1,346$$

Nilai Net B/C berdasarkan perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa usaha keripik talas layak diusahakan karena nilai yang diperoleh sebesar 1,346 atau lebih dari 1.

Net B/C menunjukkan gambaran berapa kali lipat keuntungan yang akan diperoleh dari biaya yang dikeluarkan. Hal ini menguntungkan bagi pelaku usaha untuk mengetahui usaha yang sedang dijalankan ini sedang dalam keadaan untung atau rugi sehingga membantu pelaku usaha menilai usaha yang dijalankan akan dilanjutkan atau tidak.

2. Break Event Point

$$\text{BEP Produksi (Kg)} = \frac{\text{Total Cost (TC)}}{\text{Harga jual (P)}}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 95.181.468}{\text{Rp. } 40.000}$$

$$= 2.379 \text{ Kg}$$

Sementara BEP harga keripik talas sebagai berikut:

$$\text{BEP Harga (Rp)} = \frac{\text{Total Cost (TC)}}{\text{Total Produksi (TP)}} = \frac{\text{Rp. } 95.181.468}{3.168 \text{ kg}}$$

$$= 30.044/\text{kg}$$

Setelah dilakukan proses analisis BEP diperoleh hasil usaha keripik talas untuk mencapai titik impas dalam penjualan rupiah produk keripik talas harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan 30.044/Kg atau lebih dari penjualan tersebut. Untuk mencapai unit yang dapat dijual agar produk keripik talas tidak mengalami rugi maka harus mampu menjual 198 Kg yaitu minimal 6 kali produksi dalam satu bulan atau 2.376 Kg dalam 72 kali produksi pertahun.

Berdasarkan pernyataan diatas UMK Keripik Lestari berada pada titik untung dikarenakan harga jual dari keripik talas sebesar Rp.40.000 (BEP harga > harga jual) serta jumlah total produksi keripik talas sebanyak 3.168 Kg/tahun (BEP unit > jumlah produksi). Analisis menggunakan BEP berguna bagi pelaku usaha untuk menilai usaha yang dijalankan tidak dalam keadaan untung maupun rugi. BEP bertujuan untuk mengevaluasi kinerja dan performa perusahaan dengan membantu membuat keputusan seperti menaikkan harga produk, mengurangi biaya operasional dan membantu perusahaan melihat potensi keuntungan yang diinginkan. Hal ini dapat membantu pelaku usaha untuk mengurangi resiko kerugian.

F. Rekomendasi Penyelesaian Masalah Yang Terjadi di Usaha Mikro Kecil Keripik Lestari

Dalam wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti didapatkan beberapa masalah yang terdapat di UMK Keripik Lestari, diantaranya sebagai berikut :

1. Kemasan untuk pengiriman jarak jauh yang kurang aman

Dapat menggunakan bubblewrap, plastik multilayer, menggunakan toples dan melapisi dengan kayu atau kardus

2. Mengembangkan cara pemasaran melalui media online

Dari analisis Bisnis Model Canvas didapatkan bahwa pemasaran yang dilakukan masih menggunakan cara lama atau penjualan langsung dan penjualan melalui *reseller*. Pemasaran melalui media online bisa menjangkau lebih banyak konsumen dan lebih memudahkan pembeli untuk memesan produk yang dijual (Khairullah et al., 2022). Contoh media online yang dapat digunakan yaitu *instagram*, *facebook* atau aplikasi belanja online. Selain itu, pemilik UMK Keripik lestari dapat melakukan promosi melalui sampling produk di pasar lokal untuk meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk keripik talas

3. Pembukuan keuangan

Berdasarkan hasil wawancara didapatkan bahwa di UMK Keripik Lestari belum terdapat pembukuan atau pencatatan keuangan yang terstruktur sehingga kesulitan untuk memperkirakan keuntungan yang didapatkan setiap penjualan. Penelitian yang dilakukan oleh Hapsari et al (2017) mengenai model pembukuan sederhana bagi usaha mikro didapatkan sekurangnya suatu usaha mikro dapat menggunakan beberapa buku untuk mencatat laporan keuangan antara lain : Buku kas, buku persediaan barang, buku pembelian barang, buku penjualan, buku biaya, buku piutang, buku utang. Salah satu model sederhana yang dapat diterapkan adalah buku kas

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari penelitian ini adalah Usaha Mikro Kecl Keripik Lestari layak untuk diusahakan, hal ini berdasarkan analisis yang sudah dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan analisis investasi dan analisis laba rugi

Saran dari penelitian ini bagi pemilik usaha dapat mengembangkan pemasaran melalui media online agar lebih banyak menjangkau pembeli dan semakin berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Audenhove, L. Van, Marien, I., & Baelden, D. (2016). Quick Scan Analysis Of Multiple Case Studies. *Method*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.450.8649>
- Gunawati, U., & Sudarwati, W. (2017). Analisis Studi Kelayakan Usaha Bisnis Cassava Chips Di Perumahan Mardani Raya. *Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 4(1), 35–44.
- Hapsari, D. P., Andari, A., & Hasanah, A. N. (2017). Model Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Mikro di Kecamatan Kramatwatu Kabupaten Serang. *Jurnal Akuntansi*, 4(2), 36–47. <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/Akuntansi/article/download/249/311/>
- Khairullah, M. N., Irdiana, S., Darmawan, K., & Ariyono, K. Y. (2022). Pelatihan Pemasaran Online Pada Pelaku UMKM Desa Pasrujambe Kecamatan Pasrujambe Kabupaten Lumajang. *Progress Conference*, 5(2), 338–342.
- Kristanto, F. D., Susyanti, J., & Salim, M. A. (2020). Analisis Kelayakan Bisnis Ditinjau Dari Aspek Keuangan Produk Ekonomi Kreatif. *E-Jurnal Riset Manajemen*, 25–36.
- Mulyati, S., & Nuraeni. (2015). Studi Preferensi Konsumen Terhadap Atribut Keripik Talas Beneng. *Jurnal UNTIRTA*.
- Pracoto, A. D., Supardi, S., & Fajarningsih, R. U. (2019). ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI KERIPIK TALAS SKALA UMKM DI KECAMATAN CIGOMBONG KABUPATEN BOGOR Agus. *Agrista*, 7(4), 1–12.
- Sholeh, M. S., Wahyurini, E. T., & Nasir. (2022). Value Added Umbi Talas Menjadi Keripik Talas Pada Home Industri Di Kecamatan Pengnantenan, Pamekasan. *Magister Bisnis*, 22, 54–59. <https://doi.org/ISSN : 1829-7889>
- Tengah, D. K. P. P. J. (2021). *Diversifikasi Pangan Dan Prospek Komoditas Talas Di Jawa Tengah*. <https://dishanpan.jatengprov.go.id/diversifikasi-pangan-dan-prospek-komoditas-talas-di-jateng/>
- Yuniarti, V., Yurisintae, E., & Maswadi. (2013). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Sarang Burung Walet (*Colacallia Fuciphaga*) Di Kecamatan Matan Hilir Selatan Kabupaten Ketapang. *Jurnal Agribisnis*.
- Zulmi, A., Meldayanoor, & Lestari, E. (2018). Analisis Kelayakan Penerapan Produksi Bersih Pada Industri Tahu UD Sugi Waras Desa Atu Atu Kecamatan Pelihari. *Jurnal Teknologi Agro Industri*, 5.