

EVALUASI KELAYAKAN USAHA INDUSTRI RUMAH TANGGA

EVALUATION OF THE FEASIBILITY OF A HOME INDUSTRY

Dede Erni Nurasih¹, Ida Marina², Sri Umyati²

¹Alumni, Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Majalengka

²Dosen, Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Majalengka
Jl. Raya K H Abdul Halim No.103, Majalengka, Jawa Barat 45418

Email: erninurasih25@gmail.com

ABSTRACT

Mango is one of the fruits that has a good opportunity in agriculture, beside can be consumed directly also can be consumed in processed one. Seeing that potential, home industry that sell mango stick has a good value-added. The purpose of the research is to evaluate the feasibility both financially and non financially on Rossya's stick mango. The method that's used in the research is quantitative descriptive by analysing feasibility in business non financially with the criteria in law aspect, environment aspect, human resources aspect, market and marketing aspect, technical and technology aspect, financial feasibility with R/C and B/C as the criteria.

The research result shows that the home industry stick mango is worthy to be developed reviewed by feasibility non financial although it hasn't have fulfill law aspect, which is doesn't have permission. In terms of financial with criteria R/C of 2,16 so that $R/C > 1$, B/C of 1,16 so that $B/C > 1$.

Keywords: *evaluation feasibility, mango stick.*

ABSTRAK

Mangga adalah salah satu jenis buah-buahan yang mempunyai nilai strategis dan mempunyai peluang yang sangat bagus, selain dapat dikonsumsi dalam bentuk segar juga dalam bentuk olahan. Melihat potensi tersebut usaha industri rumah tangga sistik mangga memiliki peluang nilai tambah yang cukup baik. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengevaluasi kelayakan non finansial dan finansial pada sistik mangga Rossya. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dengan menganalisis kelayakan usaha non finansial dan finansial dengan kriteria aspek hukum, aspek lingkungan, aspek sumber daya manusia, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, dan kelayakan finansial dengan kriteria R/B dan R/C.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha industri rumah tangga sistik mangga Rossya layak untuk dikembangkan ditinjau dari kelayakan non finansial meskipun kriteria aspek hukum belum mempunyai izin, dan ditinjau dari kelayakan finansial dengan kriteria R/C sebesar 2,16 sehingga $R/C > 1$, B/C sebesar 1,16 sehingga $B/C > 1$.

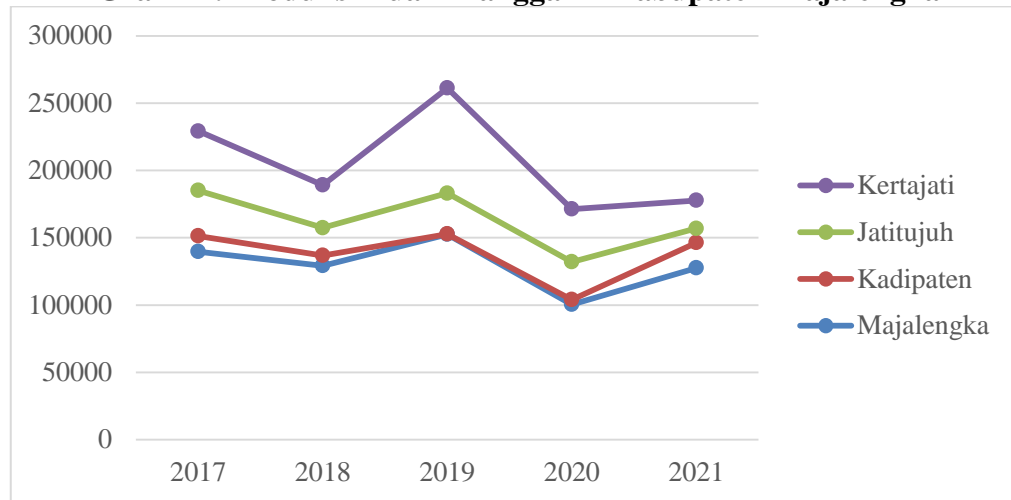
Kata kunci: *Evaluasi Kelayakan, Sistik Mangga*

PENDAHULUAN

Mangga (*Mangifera indica* L) merupakan salah satu komoditas buah unggulan komersial Indonesia yang mempunyai nilai strategis dalam rangka peningkatan ekspor komoditi buah segar Indonesia serta mempunyai peluang tinggi dalam rangka pengembangan agroindustri buah-buahan (Nurfa'atun, dkk., 2018).

Di Jawa Barat tanaman mangga dapat dengan mudah ditemukan di hampir setiap pekarangan rumah warga. Kabupaten Majalengka merupakan salah satu sentra penghasil buah mangga gedong gincu di Jawa Barat. Hal ini diperkuat dengan data dari Dinas Pertanian dan Perikanan Kabupaten Majalengka mengenai jumlah produksi tanaman mangga Kabupaten Majalengka disajikan pada Grafik 1.

Grafik 1. Produksi Buah Mangga Di Kabupaten Majalengka



Sumber: Dinas Ketahanan Pangan Pertanian dan Perikanan Kabupaten Majalengka 2022

Grafik 1.1 menunjukkan bahwa produksi buah mangga di Kabupaten Majalengka terbanyak berada di Kecamatan Majalengka walaupun produksi buah mangga mengalami naik turun. Dapat dilihat pada Tahun 2019 produksi buah mangga mengalami kenaikan dengan jumlah 15.259,2 ton walaupun tahun sebelumnya mengalami penurunan produksi. Penyebab penurunan produksi disebabkan terjadinya cuaca tidak menentu, musim hujan yang berkepanjangan, cuaca ekstrim, pohonnya sudah tua (hasil panen) berkurang. Keberhasilan usahatani masih bergantung pada iklim dan cuaca, curah hujan yang tinggi menjadi faktor kegagalan produksi mangga dan menyebabkan kerugian.

Desa Sidamukti Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka adalah salah satu daerah penghasil buah mangga gedong gincu. Buah mangga selain dapat dikonsumsi dalam bentuk segar juga dapat diolah berupa jenis makanan. Melihat potensi yang ada, Desa Sidamukti memiliki peluang dalam mengembangkan usaha baik di pemasaran maupun pengolahan hasil mangga.

Berdasarkan potensi tersebut salah satu Industri Rumah Tangga membuat strategi nilai tambah mengolah buah mangga menjadi bahan produk yang dapat dijual dengan sistem kemasan. Seperti yang dilakukan pengusaha sistik mangga di Desa Sidamukti adalah Ibu Nina dengan nama usaha dagang “Sistik Mangga Rossya” yang sudah berdiri kurang lebih 5 tahun. Namun industri rumah tangga seringkali dihadapkan dengan berbagai masalah diantaranya pengadaan bahan baku yang musiman, hal ini tentunya berpengaruh terhadap proses produksi yang dilakukan dan juga akan berdampak pada pendapatan usaha, dalam pemasaran yang terkadang pengusaha tidak menghasilkan mutu produk yang sesuai dengan tuntutan pasar dan selera konsumen. Selain itu, setiap usaha yang dilakukan harus dapat menganalisis usahanya, baik dengan melihat biaya, penerimaan dan keuntungannya, sehingga kita dapat mengetahui layak atau tidak layaknya usaha tersebut untuk dijalankan. Namun, demikian sampai saat ini usaha sistik mangga di Desa Sidamukti Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka masih terus berjalan.

Usaha pengolahan buah yang dijalankan diharapkan dapat memberikan keuntungan sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Oleh karena itu, agar tujuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan tercapai terlebih dahulu dilakukan sebuah studi kelayakan untuk menilai modal yang akan ditanamkan di usaha tersebut layak atau tidaknya untuk dijalankan. Apabila usaha tersebut layak untuk dijalankan maka akan memberikan keuntungan atau tidak, sehingga dapat meminimalkan atau menghindari resiko kerugian keuangan yang penuh ketidakpastian di masa akan datang baik resiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan agar penanaman modal yang dilakukan pada usaha tersebut tidak sia-sia.

Usaha tempat penelitian ini dalam menjalankan usahanya belum melakukan analisis kelayakan baik dari segi non finansial dan finansial yang mengetahui kelayakan dalam penanaman

modalnya. Oleh karena itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sebuah acuan untuk perusahaannya dalam mengambil keputusan. Penelitian ini untuk mengetahui aspek apa yang menjadi kendala usaha pengolahan buah mangga jika dilihat dari aspek hukum, lingkungan, sumber daya manusia, pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi, dan keuangan dan apakah usaha layak untuk dijalankan oleh Usaha Sistik Mangga di Desa Sidamukti.

MATERI DAN METODE

Lokasi penelitian berada di yaitu pada usaha sistik mangga di Desa Sidamukti Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka yang sudah berdiri selama 5 tahun. Penelitian dilaksanakan mulai bulan Januari 2022 hingga Agustus 2022. Teknik penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, kuisisioner, dan studi pustaka. Responden pada penelitian ini berjumlah 15 orang yang terdiri atas Kepala Desa Sidamukti sebagai pemerintahan setempat, pemilik usaha Toko OLeh-Oleh sebagai tangan kedua dalam pemasaran produk, konsumen Sistik Mangga Rossya, pemilik usaha, dan anggota usaha industri rumah tangga Sistik Mangga Rossya di Desa Sidamukti Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Evaluasi Kelayakan Aspek Non Finansial

1. Aspek Hukum

Saat ini industri rumah tangga sistik mangga Rossya belum memiliki surat izin atau sertifikat minimal yang umumnya dimiliki oleh UKM yaitu Nomor Induk Berusaha (NIB), izin edar (Pangan Industri Rumah Tangga PIRT) dari pihak berwenang. Belum ada perizinan minimal dalam usaha ini dan rendahnya kesadaran untuk mengurus legalitas industri rumah tangga ini karena terdapat kendala yaitu proses dalam perizinan yang belum menempuh aspek-aspek atau persyaratan perizinan selain itu kurangnya pendampingan dari instansi terkait terhadap usaha rumah tangga sistik mangga Rossya sehingga legalitas usaha masih belum terpenuhi secara hukum. Selain itu penjualan produk yang dijual ke konsumen masih skala individu atau secara langsung, yang mana penjualan skala ini tidak memerlukan izin edar atau legalitas hukum seperti yang seharusnya. Hal ini dikarenakan pembeli kurang atau tidak merespon hal tersebut. Aspek hukum berperan dalam hal ini berkenaan dengan keabsahan dari dokumen atau data usaha yang dimiliki perusahaan. Kelayakan izin usaha yang sah ditentukan oleh aspek hukum sebagai dasar dalam mendirikan usaha yang memiliki izin dari lembaga dan diakui pemerintah dengan tujuan usaha dapat dipertanggungjawabkan dan tercatat resmi. Pentingnya aspek hukum bagi suatu usaha guna menunjang sistim promosi atau pemasaran yang lebih luas dan bebas, hal ini dikuatkan dengan adanya izin usaha yang sah dan legal dari ketentuan hukum produksi suatu usaha.

2. Aspek Lingkungan

Pada aspek lingkungan pada kegiatan operasional biasanya menjadi kegiatan yang paling dicermati atau perlu dianalisis apakah sudah memenuhi aspek lingkungan atau belum. Dilihat dari kegiatan operasional sistik mangga Rossya ini tidak mengganggu keseimbangan lingkungan masyarakat sekitar, karena limbah yang dihasilkan uaha ini tidak menghasilkan limbah yang membahayakan bagi manusia, hewan, maupun lingkungan tempat tinggalnya. Hasil limbah sebagian besar merupakan kulit dan biji buah mangga yang telah dikupas dan tidak dipakai dalam olahan sistik mangga dan merupakan limbah organik atau mampu trurai lebih cepat bahkan menjadi pupuk alami atau kompos.. Selain itu tempat usaha ini sudah memiliki penampung limbah dalam bentuk cekungan (lubang) di tanah dan juga nantinya dapat digunakan untuk pupuk pada tanaman disekitar rumah. Adapun respon masyarakat terhadap usaha ini positif karena tidak merugikan, tidak mencemari lingkungan dan tidak menggunakan mesin-mesin yang menimbulkan kebisingan dalam proses produksi dan *finishing*. Aspek lingkungan memiliki peranana penting dalam studi kelayakan usaha mengingat aspek lingkungan merupakan bagian dari peluang bisnis atau usaha yang dijalankan, sebagaimana lingkungan mencakup pada lingkungan dan operasinal

suatu usaha. Aspek lingkungan memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk berkembang dan memberikan analisa bagi para investor dalam kerja sama suatu usaha.

3. Aspek Sumber Daya Manusia

Saat ini usaha sistik mangga memiliki tenaga kerja berjumlah 3 orang untuk bagian produksi 2 orang dan untuk mengangkut barang ke tempat konsumen 1 orang. Penggunaan tenaga kerja dalam proses produksi dan pengangkutan barang sistik mangga adalah tenaga kerja dalam keluarga dimana biaya tenaga kerja tidak dihitung sesuai umur/umk. Dalam mencari karyawan usaha ini tidak memiliki kriteria khusus karena perusahaan lebih mengutamakan kejujuran dan kemampuan kerja yang dimiliki karyawan dari pada pendidikannya. Untuk sistem penggajiannya adalah tenaga kerja di bayar Rp.30.000/hari setiap individu dari berbagai tugas mendapatkan hasil yang sama. Meski begitu usaha sistik mangga Rossya merupakan usaha dengan ide kreatif yang dapat dikembangkan lebih lanjut sehingga mencapai kemajuan dalam pemanfaatan sumberdaya manusia yang nantinya akan melibatkan tenaga kerja manusia dengan meningkatkan jumlah produksi dan penjualan.

4. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran yang diteliti meliputi produk, pasar dan promosi.

- **Produk**

Produk yang dikelola oleh usaha ini merupakan daging buah mangga yang dikembangkan menjadi olahan bernama sistik mangga. Buah mangga yg digunakan yaitu mangga gedong gincu, jenis buah mangga ini merupakan jenis buah yang memiliki daging cukup tebal dengan serat yang lebih sedikit dan kadar air sedang. Adapun jenis mangga gedong gincu itu sendiri merupakan hasil pertanian penduduk yang mendominasi dibandingkan jenis mangga lain, sehingga dalam hal pasokan bahan baku usaha tersebut sudah terjamin ketersediaan bahan dan pemilik usaha memiliki ikatan baik dengan petani buah mangga. Buah yang digunakan dalam sistik mangga ini adalah buah dengan kualitas yang baik dengan ketentuan produksi/konsumsi dan juga menggunakan kualitas grade C dengan ketentuan buah yang tidak layak dijual sebagai buah segar karena mengalami kerusakan-kerusakan fisik namun masih layak untuk dioleh. Disamping itu olahan sistik mangga ini tidak memakai bahan pengawet dan pewarna sehingga konsumen bisa menikmatinya dengan aman meski begitu sistik mangga dapat awet atau bertahan lama melalui proses pengolahan dan penggorengan. Dalam sistim pengemasan produk usaha sistik mangga ini menggunakan standing pouch sebagai wadah atau kemasan (*packaging*) yang dimaksudkan untuk meningkatkan daya tarik pembeli pada produk. Adapun untuk penetapan harga sistik mangga Rossya ditentukan langsung oleh pemilik. Harga yang ditetapkan untuk satuan (*pieces*) produk dijual dengan harga Rp15.000/*pouch* dengan ukuran 200 gram. Harga yang ditawarkan dengan ukuran dan kualitas produk memberikan keuntungan yang diinginkan dan konsumen mendapatkan produk dengan rasa dan kualitas yang diharapkan.

- **Pasar dan Promosi**

Saluran distribusi merupakan salah satu kegiatan dalam bauran pemasaran yang tidak kalah penting dilakukan perusahaan untuk membuat produknya terjangkau dan tersedia pasar sasarnya sehingga konsumen dapat memperolehnya. Usaha sistik mangga memiliki jalur distribusi yang tidak terlalu panjang yaitu dari menyalurkan produk sistik mangga melalui toko oleh-oleh dan kemudian di pasarkan kembali sampai kepada konsumen akhir hal ini didasarkan pada tingkat penjualan pasar dan promosi yang belum optimal meningkat skala produksi dan penjualan di pasar masih terbatas. Toko oleh-oleh menjadi salah satu alternatif dalam pemasaran produk meningkat toko oleh-oleh merupakan tempat yang banyak dikunjungi wisatawan sebagai konsumen untuk membeli pangan daerah khas setempat. Toko oleh-oleh tersebut berada di Majalengka, produk yang di pasarkan oleh pemilik menggunakan sistem titip jual yaitu bilaman produk tidak terjual dalam waktu tertentu maka dapat dikembalikan ke usaha tersebut, ini juga merupakan bagian dari estimasi kadaluarsa produk yang tidak dapat dikonsumsi diluar tanggal kadaluarsa. Selain dari toko oleh-oleh konsumen bisa mendapatkan produk secara langsung ke tempat produksi untuk memberi produk tersebut dengan sistem dan resiko ditanggung oleh konsumen sendiri resiko yang dimaksud yaitu jual jarak dan lokasi produksi sistik mangga dan lainnya. Selain itu pasar yang dituju pun begitu beragam hal ini guna menunjang produktifitas usaha dengan meningkatkan jumlah peminat

atau konsumen yang terdiri dari ibu-ibu PKK, pekerja kantoran, bahkan tidak jarang ada permintaan dari luar kota yang juga menggunakan sistem jual putus sehingga resiko ditanggung oleh yang melakukan pesanan. Saluran pemasaran usaha Sistik Mangga disajikan pada Diagram 1.

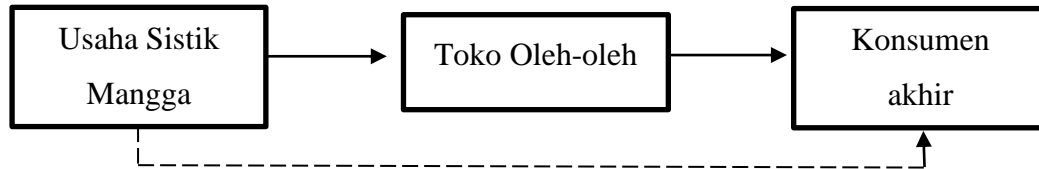


Diagram 1. Saluran Pemasaran

Sumber: Data diolah (2022)

Adapun pemasaran atau promosi usaha sistik mangga ini menggunakan berbagai macam salah satunya yaitu dengan menggunakan pameran dan media sosial sebagai alat promosi utama untuk memperkenalkan produk-produk olahannya keseluruh masyarakat. Selain pameran dan media sosial alat promosi yang digunakan adalah dari mulut ke mulut informasi yang memberikan kritikan atau penilaian terhadap produk seperti melalui perbincangan antara pelanggan dan masyarakat lain yang kemudian tertarik untuk membeli produk-produk yang telah dihasilkan dan ditawarkan oleh usaha ini meski begitu tingkat pemasaran dan promosi pada usaha sistik mangga Rossya belum mencapai tujuan pemasaran yaitu meningkatkan nilai jual dan jumlah produksi. Hal ini juga menjadi poin penting bagi pelaku usaha sistik mangga Rossya untuk lebih kreatif dalam hal pemasaran dan promosi. Pada tingkat pemasaran dan promosi diperlukan pengelolaan media yang mampu berinovasi dalam perkembangan jaman sehingga produk yang dipasarkan mampu tersebar atau terjual lebih tinggi. Perlu adanya pengembangan dalam sistem penjualan atau sebaran produk secara besar-besaran dan belum pada tingkat endorsment prodak atau periklanan sehingga usaha industri dapat berjalan lebih pesat lagi.

5. Aspek Teknik dan Teknologi

Aspek teknik dan teknologi yang diteliti meliputi proses produksi, teknologi, dan lokasi usaha.

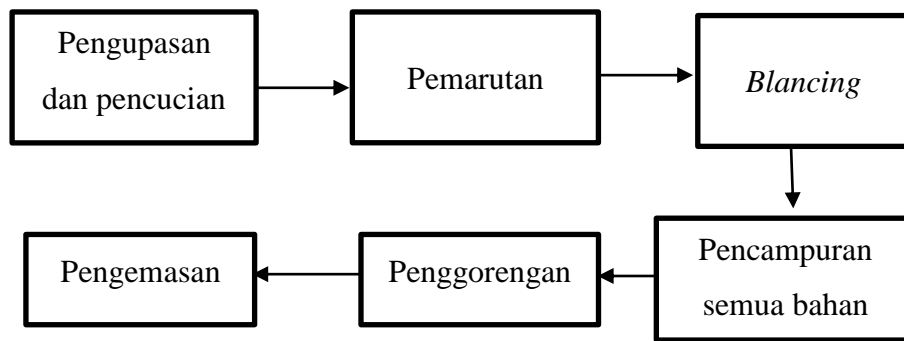
• Proses Produksi

Tahap-tahap proses produksi sistik mangga adalah sebagai berikut:

Hal pertama yang dilakukan dalam proses produksi sistik mangga Rossya yaitu pengupasan atau pemisahan kulit buah mangga yang digunakan merupakan buah mengkel atau masih setengah matang (belum matang sempurna) yang nantinya daging buah akan dicuci untuk menghilangkan kotoran-kotoran, noda, debu serta kotoran lain yang tidak dikehendaki. Kemudian Setelah bahan baku atau daging buah bersih dan bebas dari kerusakan atau kotoran langkah selanjutnya dilakukan pamarutan menjadi bagian yang lebih kecil yang tujuannya adalah untuk meningkatkan efisiensi blanching atau pengukusan. Buah yang sudah diparut kemudian di blanching selama kurang lebih 10 menit hal ini bertujuan bertujuan agar bahan baku menjadi matang dan layu kemudian bahan baku didinginkan dan nantinya akan diproses kembali setelah dingin dengan dihancurkan sampai menjadi bubur. Bahan baku yang sudah menjadi bubur dicampur dengan bahan-bahan lainnya sebagai bahan pendukung dalam proses pembuatan sistik mangga meliputi tepung dan bumbu-bumbu lainnya sebagai bahan pendukung lainnya yang sudah disediakan kemudian diaduk sampai kalis, setelah proses pengadukan bahan baku proses selanjutnya yaitu bahan digiling dengan ketebalan sedang dan dicetak bentuk memanjang pipih menyerupai bentuk mie. Kemudian setelah itu bahan baku digoreng sampai berwarna kekuningan atau sampai teksturnya menjadi renyak dilakukan sampai adonan habis, dan lalu ditiriskan meminimalisir minyak yang menempel selama proses penggorengan. Selanjutnya bahan baku yang sudah menjadi sistik mangga harus melalui tahap pengemasan dengan standing pouch (wadah) dan penimbangan dengan berat yang sudah ditentukan yaitu berkisar 200gram/kemasan. Meskipun bahan baku utamanya buah mangga musiman tapi

tidak menurunkan minat pembeli . sehingga pelaku usaha dapat tetap memproduksi sistik mangga diluar musim panen buah. Meski begitu proses produksi merupakan bagian utama dalam suatu usaha, proses produksi yang berkelanjutan dapat meningkatkan nilai jual suatu produk dan mempercepat laju pertumbuhan suatu usaha dengan pertimbangan dengan segala kerugian dan keuntungan produksi. Proses pengolahan sistik mangga disajikan pada Diagram 2.

Diagram 2. Proses Pengolahan Sistik Mangga



Sumber: Data primer diolah (2022)

- **Teknologi**

Teknologi yang digunakan pada pengolahan sistik mangga masih bersifat tradisional atau skala manual dengan hanya menggunakan pekerjaan tangan seperti mengupas dan memarut dan belum menggunakan alat penunjang operasional yang dibutuhkan dan tersedia masih terbatas antara lain pisau, parutan, baskom, kuai, panci, tampah, alat penggiling, penyaring minyak, spatula, dan kompor gas, beberapa alat-alat yang digunakan belum menunjang teknologi terbaru dalam pengelolaan sistik buah mangga, yang mana hal ini juga memberikan dampak besar dalam proses produksi usaha. Semakin canggih suatu teknologi yang digunakan dalam suatu usaha maka akan sangat berpengaruh jumlah produksi dan ketersediaan produk sebagaimana pengguna teknologi terbaru memberikan kemudahan bagi pelaku usaha itu sendiri.

- **Lokasi Usaha**

Lokasi usaha yang merupakan tempat tinggal pemilik dan menjadi lokasi produksi usaha berada di Desa Sidamukti. Lokasi ini dikatakan strategis sebagai tempat usaha hal ini karena lokasi usaha berada di jalur transportasi menuju wisata Paralayang Sidamukti sehingga wisata yang berkunjung juga dapat dengan mudah mengakses tempat usaha selain itu lokasi usaha berada tidak jauh dengan perkebunan mangga sehingga pelaku usaha dapat memproduksi dengan ketersediaan bahan baku yang mudah dijangkau. Adapun buah mangga yang digunakan merupakan komoditi unggulan di Desa Sidamukti dimana buah mangga jenis gedong gincu cukup banyak dan tersedia sehingga tidak sulit untuk didapatkan. Untuk proses distribusi sistik mangga yang sudah siap dijual akan langsung diantar oleh pekerja ke tempat yang dituju (konsumen). Lokasi usaha yang jauh dari kota Majalengka memberikan dampak bagi konsumen, sebaran produk dengan lokasi usaha sangat bebanding lurus yang artinya semakin mudahnya mencapai akses lokasi usaha maka produk akan semakin mudah dipasarkan, perlu adanya pertimbangan dan perbandingan dan perhatian lebih lanjut mengenai lokasi suatu usaha (Sumantri K, Marina I, Kurniati E. 2021).

Evaluasi Kelayakan Aspek Finansial

Suatu usaha dapat dikatakan layak diusahakan jika pengusaha memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya. Dengan manajemen yang baik maka suatu usaha itu akan dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Demikian juga untuk usaha sistik mangga Rossya di Desa Sidamukti Kecamatan Majalengka Kabupaten Majalengka sudah layak atau tidak, maka dapat

dianalisis dengan menggunakan analisis *Cost Ratio* (R/C) Ratio, dan (B/C) *Ratio*. Berikut analisis kelayakan usaha sistik mangga Rossya yang disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Kelayakan Finansial Usaha Industri Rumah Tangga Sistik Mangga Rossya

No	Kriteria Kelayakan Finansial	Hasil	Indikator	Kesimpulan
1	Revenue/Cost Ratio	2,16	R/C > 1	Layak
2	Benefit/Cost Ratio	1,16	B/C > 1	Layak

Sumber: Data primer diolah (2022)

1. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C) Ratio

R/C Ratio untuk mengetahui kelayakan usaha dengan menghitung perbandingan antara penerimaan (*revenue*) dengan biaya (*cost*), keuntungan atau profit.

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan kriteria

R/C >, maka usaha layak diusahakan

R/C = 1, maka usaha impas

R/C < 1, maka usaha tidak layak diusahakan

Dengan menggunakan data primer yang telah diolah maka nilai R/C dari usaha ini adalah sebesar.

$$R/C = \frac{10.875.000}{5.028.000} = 2,16$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai R/C sebesar 2,16 nilai 2,16 > 1, sehingga usaha sistik mangga Rossya di Desa Sidamukti layak untuk dilakukan, artinya jika setiap biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha Rp 1 maka pengusaha akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 2,16. Dengan kata lain total penerimaan lebih besar dari total biaya. Hal ini disebabkan salah satunya adalah faktor bahan baku utama yang terjangkau/murah serta mudah didapat pada saat musim panen tiba.

2. Ratio Antara Keuntungan dengan Biaya (B/C) Ratio

B/C Ratio merupakan suatu ukuran perbandingan *benefit* atau keuntungan yang didapatkan suatu usaha dengan biaya yang dikeluarkan dalam usaha tersebut pada masa yang akan datang (Kasmir dan Jakfar, 2003).

$$B/C = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dimana:

Nilai B/C > 1, maka usaha layak untuk diusahakan

Nilai B/C = 1, maka usaha impas

Nilai B/C < 1, maka usaha tidak layak untuk diusahakan

Dengan menggunakan data primer yang telah diolah maka nilai B/C dari usaha ini adalah sebesar

$$B/C = \frac{5.847.000}{5.028.00} = 1,16$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat B/C sebesar 1,16. Nilai 1,16 > 1, dengan kata lain setiap Rp 1, biaya produksi yang dikeluarkan akan mampu memberikan manfaat masing-masing sebesar Rp 1,16 yang artinya pendapatan dari usaha sistik mangga lebih besar dari biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya.

Nilai B/C >1 menunjukkan bahwa usaha sistik mangga Rossya layak untuk dijalankan dan dikembangkan. Kondisi ini menggambarkan bahwa proporsi penambahan biaya produksi pada usaha sistik mangga akan diikuti penambahan keuntungan yang signifikan.

Produk sistik mangga Rossya memproduksi lebih banyak pada saat musim panen mangga tiba sehingga ketersediaan produk lebih banyak diluar musim panen, selain musim panen pemilik usaha mensiasati pemasokan bahan baku melalui import langsung dari petani didaerah lain dengan harga petani yang relatif sama mengingat permintaan konsumen terhadap produk selalu ada. Cara ini juga dilakukan agar usaha berjalan secara kontinuitas atau berkelanjutan dengan tetap memperhatikan bahan baku produksi. pada proses pemasokan bahan baku utama didominasi dengan ketersediaan bahan baku saat panen tiba dengan menyediakan dan memproduksi lebih banyak sistik mangga Rossya sehingga meminimalisis kekurangan stok atau pemasokan impor bahan baku. Jika saat musim panen tiba stok mangga melimpah usaha mampu memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang cukup banyak dengan inovasi yang bernilai jual tinggi. Selain dari rasa dan kualitas produk harga yang ditawarkan sangat terjangkau yaitu Rp15.000/pouch dengan berat 200 gram.

PENUTUP

Usaha sistik mangga Rossya secara non finansial menunjukkan beberapa aspek kelayakan. Dalam aspek hukum, meskipun usaha belum terdaftar secara sah atau belum memiliki perizinan dari pemerintah pusat, tidak ada pengaruh negatif yang dihasilkan dari aspek ini. Aspek lingkungan juga terpenuhi karena limbah organik dapat digunakan sebagai pupuk atau kompos bagi tanaman petani sekitar. Tenaga kerja yang digunakan adalah tenaga kerja keluarga. Dalam aspek pasar dan pemasaran, usaha ini sudah menggunakan alat promosi dan memiliki lokasi yang strategis dekat dengan bahan baku utama, yaitu kebun mangga. Meskipun teknologi yang digunakan masih terbilang tradisional, usaha ini mampu bersaing di pasar. Secara finansial, sistik mangga Rossya juga layak untuk dilaksanakan dan dikembangkan. Dilihat dari kriteria kelayakan, R/C ratio sebesar 2,16, yang berarti pendapatan lebih besar dari total biaya. Hal ini disebabkan oleh faktor bahan baku utama yang terjangkau dan mudah didapat saat musim panen tiba. Selain itu, B/C ratio sebesar 1,16, yang menunjukkan bahwa pendapatan dari usaha sistik mangga lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, d. (2012). *Ekonomi Mikro*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Asfi, M., F. Wicaksono, Kusnadi dan P. Sukibi. 2016. Sistem Informasi Geografis Pemetaan Spesifikasi Mangga Gedong Gincu di Wilayah III Cirebon. <http://teknik.untagcirebon.ac.id/publikasi/index.php/snirt/article/view/18/4> Diakses 27 Februari 2018
- Boediono. 2002. Pemasaran dan Hasil Produksi Pertanian. *Jurnal Pemasaran Hasil* 05 (01)17.
- Dewi TG, Farmayanti M. 2010. Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Ternak Kambing Perah (Kasus: Peternakan Prima Fit, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor) [Internet]. [2014 0216]; 1 (1):95-111.
- Fathanah, N.dkk. (2018). Analisis Kelayakan Usahatani Pada Pemeliharaan Mangga Gedong Gincu (*Mangifera Indica L*) Di Kelompok Tani Sukamulya Desa Sedong Lor Kecamatan Sedong. *Jurnal Agrijati Vol 32 No 2 April 2018*, 32, 76-88.
- Fitriya, E. E. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Manisan Buah di Desa Teupin Pundi Kecamatan Syamtalira aron Kabupaten Aceh Utara. *Jurnal S. Pertanian 1 (1)*, 70-76.
- Handayani, Rizky. dkk. 2019. Evaluasi Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Bandeng (*Chanos chanos*) Secara Semi Intensif. Skripsi. Pematang: Universitas Diponegoro.
- Haming, M dan Salim B. 2003. Studi Kelayakan Investasi: Proyek dan Bisnis. PPM, Jakarta.

- Husna, S dan Suwarsono. 2000. Studi Kelayakan Proyek. Edisi ke empat. UPP. AMP YKPN, Yogyakarta.
- Ibrahim Y. 2009. Studi Kelayakan Bisnis. PT. Rineka Cipta. Jakarta (ID).
- Jumingan. 2009. Studi Kelayakan Bisnis Teori dan Pembuatan Proposal Kelayakan. PT. Bumi Aksara, Jakarta (ID).
- Kasmir dan Jakfar, 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Pertama. Penerbit Prenada Media Group, Yogyakarta.
- Sumantri K, Marina I, Kurniati E. (2021). Strategi Pemasaran Mangga Gedong Gincu Kabupaten Sumedang. *Agrivet: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian dan Peternakan (Journal of Agricultural Sciences and Veteriner)*. 9(2):200-205.
- Kusumaningrum, S. I. (2019). Pemanfaatan Sektor Pertanian Sebagai Penunjang Pertumbuhan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Transaksi No.1 ISSN 1979-990X Mei 2019, 11*, 80-89.
- Maulizar, Desrosa. dkk. 2020. Analisis Kelayakan Pembukaan Usaha Keripik Pisang Coklat Di Kota Bandung Pada UKM XYZ. Skripsi. Bandung: Universitas Telkom.
- Mardia, d. (2021). *Manajemen Agribisnis*. Yayasan Kita Menulis.
- Sari, Novita. dkk. 2021. Analisis Kelayakan Usaha Menggunakan Metode *Payback Periode, Break Even Point* Dan *Net Present Value* Pada Kelompok Usaha Bersama Rizky Di Kelurahan Toapaya Asri Kecamatan Toapaya Kabupaten Bintan. Skripsi. Bintan: Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Supit, R. M. (2015). Evaluasi Kelayakan Usaha Pengolahan Daging Buah Pala. *Studi Kasus Usaha Pengolahan Daging Buah Pala Di Desa Karegesan Kecamatan Kauditan Kabupaten Minahasa Utara*.
- Suliyanto. 2010. Studi Kelayakan Bisnis. ANDI, Yogyakarta (ID).
- Soekarwati. 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Teori dan Aplikasi. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Soekartawi, 2006. *Analisis Usaha Tani*. Penerbit Universitas Indonesia. UI-Press. Jakarta
- Sunarjono, H. H., 1989. pengenalan Jenis Tanaman Buah-buahan dan bercocok Tanaman Buah-buahan Penting Di Indonesia. Bandung: Sinar Baru.
- Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2012. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B. Bandung: Alfabeta.
- Tommy, A. 2017. Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Holat Sebagai Salah Satu Makanan Khas Tapanuli Selatan. Umsu. Medan.
- Umar, H. 2003. studi Kelayakan Bisnis: Teknik Menganalisis kelayakan Rencana Bisnis Secara Komprehensif. Edisi kedua. Gramedia, Jakarta.
- Weypandt.dkk. 2005. *Accounting Principles*. Selemba Empat. Jakarta