

Analisis Kelayakan Usaha Produk Kacang PILBAR Di Desa Pilohayanga Barat

Siti Aisa Liputo¹, Yoyanda Bait¹ dan Zainuddin Antuli¹

¹Jurusan Ilmu dan Teknologi Pangan Fakultas Pertanian Universitas Negeri Gorontalo
Email : sweetydanizh@gmail.com

ABSTRACT

This article contains about business feasibility analysis of PILBAR products to three processed peanut products in West Pilohayanga Village, Telaga District, Gorontalo District. The purpose of this article is to explain the feasibility analysis on three processed peanut products in West Pilohayang Village, Telaga District, Gorontalo District, on three processed peanut products which are used to be profitable and feasible to be developed / continued or even vice versa. This research is conducted by direct interview method and questionnaire also with business feasibility analysis using Break Event Point (BEP), Revenue Cost Rati (R / C ratio) and Efficiency Analysis of Capital (ROI). From this article, it can be concluded that business feasibility analysis of PILBAR products on three processed products made by the community in West Pilohayang Village Telaga District can be developed because the products sold are proved to sell well in all circles of society, whether done in the form of promotion through social media such as facebook and others, also through the media website. Thus, with the number of processed peanut products sold then based on the analysis of business feasibility analysis of the three processed peanut products can be developed / continued business.

Keyword: kelayakan usaha, masyarakat, produk, kacang tanah

PENDAHULUAN

Desa Pilohayanga Barat merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo. Desa Pilohayanga Barat memiliki luas wilayah sekitar 17 km² dengan jumlah penduduk sekitar 1030 jiwa yang terdiri dari yang tersebar di 2 Dusun. Salah satu komoditi yang banyak diusahakan oleh masyarakat petani di Kecamatan Telaga termasuk di Desa Pilohayanga Barat adalah kacang tanah. Akibat dari melimpahnya ketersediaan kacang tanah di Kecamatan Telaga

khususnya di Desa Pilohayanga Barat belum dimanfaatkan secara optimal. Padahal potensi ini membuka peluang kegiatan usaha bagi masyarakat.

Namun Hasil produksi kacang tanah selama ini hanya dijual dalam bentuk kacang tanah kering pipil ataupun dalam bentuk segar tanpa melakukan pengolahan lebih lanjut untuk meningkatkan nilai tambah. Minimnya hasil diversifikasi olahan berbasis kacang tanah di Desa Pilohayanga Barat disebabkan karena kurangnya informasi

teknologi dan terbatasnya pengetahuan serta keterampilan masyarakat desa mengenai usaha diversifikasi kacang tanah. Upaya transfer informasi teknologi pengolahan kacang tanah melalui kegiatan pelatihan adalah cara yang efektif untuk dilakukan pada masyarakat Desa Pilohayanga Barat yang memiliki latar belakang pendidikan yang rendah.

Oleh karena itu, diteliti seberapa besar total pendapatan yang didapatkan oleh masyarakat di Desa Pilohayanga Barat Kecamatan Telaga dengan menjual olahan kacang dari produk awalnya dan sesudah di berikan sentuhan inovasi baru terhadap produk kacang itu sendiri. Tujuan dari penelitian ini sasarannya masyarakat di Desa Pilohayanga Barat Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo dapat memperoleh keterampilan pengolahan berbagai macam produk berbahan baku kacang, sehingga secara bertahap mereka termotivasi mengembangkan usaha dengan pola pikir bisnis-komersial. Sehingga dengan ini masyarakat Pilohayanga Barat bias mendapatkan nilai tambah/finansial yang lebih meningkat dari penjualan produk awal kacang tanah sebelum di ubah menjadi produk olahan kacang tanah yang baru. Manfaat penelitian ini agar masyarakat Pilohayanga Barat dapat meningkatkan pendapatan baik secara finansial untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat dalam produk olahan kacang tanah. Metode Penelitian yang digunakan pendekatan

partisipatif yaitu melaksanakan pendidikan dan pelatihan masyarakat dengan pihak akademisi (Dosen Pembimbing Lapangan (DPL), mahasiswa dan pemerintah) berperan sebagai fasilitator untuk dapat saling belajar membagi pengetahuan dan pengalamannya.

Pendekatan partisipatif adalah memberdayakan masyarakat agar mampu mendukung pembangunan sumber daya manusia secara berkelanjutan (Saragih, 2002 dalam Lay. dkk 2004). Selain itu paket teknologi pengolahan produk turunan kacang yang ditawarkan kepada masyarakat adalah teknologi tepat guna sehingga dapat diterapkan kepada masyarakat pedesaan. Menurut Saragih. (2002) dalam Lay. dkk 2004) bahwa teknologi tepat guna adalah inovasi teknologi yang memenuhi kriteria (a) secara teknis teknologi dapat diterapkan oleh pengguna. (b) memberi nilai tambah dan insentif yang memadai. (c) dapat diterima oleh pengguna. dan (d) teknologi ramah lingkungan.

Analisis kelayakan usaha dalam hal ini akan dinilai apakah pantas atau layak dilaksanakan didasarkan kepada beberapa kriteria tertentu yang ada. Layak bagi suatu usaha artinya menguntungkan dari berbagai aspek. Analisis kelayakan usaha agribisnis adalah upaya untuk mengetahui tingkat kelayakan akan kelayakan untuk dikerjakan dari suatu jenis usaha, dengan melihat beberapa parameter atau kriteria kelayakan usaha tertentu. Dengan demikian suatu usaha dikatakan layak kalau keuntungan yang diperoleh dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan, baik biaya langsung maupun tidak langsung. Kelayakan merupakan kata kunci yang harus dipegang oleh para

pengelola lembaga keuangan dan merupakan kriteria yang paling pokok dalam membiayai suatu jenis usaha.

Namun demikian sesuai dengan keperluan baik pada pihak pelaku usaha (produsen) maupun pihak pengelola Lembaga Keuangan Mikro (LKM), maka aspek dan kriteria kelayakan usaha dapat dikembangkan dengan tujuan untuk meningkatkan ketajaman dan keakuratan analisis kelayakan usaha, sehingga dapat menghindari resiko usaha yang membawa dampak kepada tumbuh dan berkembangannya usaha. Pengembangan kriteria analisis kelayakan usaha meliputi :

1. Aspek pasar

Analisis aspek pasar meliputi analisis terhadap penawaran-permintaan (analisis *supply-demand*) suatu produk atau barang dan system pasar.

2. Aspek ekonomi dan keuangan

Analisis kelayakan dari segi ekonomi dan keuangan meliputi penilaian seperti terhadap tingkat resiko, tingkat keuntungan, modal kerja dengan parameter yang bias di pakai seperti :

- B/C ratio, yaitu perbandingan antara keuntungan dengan biaya usaha.
- R/c ratio, yaitu perbandingan antara penerimaan dengan biaya usaha.
- Titik pulang pokok (*Break Event Point/BEP*), yaitu kondisi dimana suatu usaha tidak menghasilkan keuntungan maupun tidak menderita kerugian.
- Parameter lain sesuai kebutuhan seperti *Payback Period*, *Retunt of Investment* (ROI), dan lain lain.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam menganalisis kelayakan usaha yaitu wawancara langsung dengan masyarakat pengumpul kacang di Desa Pilohayanga

Barat Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo dan kuisioner. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey.

Analisis Kelayakan Usaha

Analisis ekonomi dan finansial menggunakan kriteria *Break Event Point* (BEP), *Revenue Cost Rati* (R/C ratio) dan *Analisis Tingkat Efisiensi Penggunaan Modal* (ROI).

a. Break Event Point (BEP)

Menurut Soekartawi (2006) dalam Reny (2010), analisis BEP atau nilai impas adalah suatu teknis analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, keuntungan, volume penjualan BEP dalam penelitian merupakan pengukuran dimana kapasitas riil pengolahan bahan baku menjadi outup menghasilkan total penerimaan yang sama dengan pengeluaran BEP. Kriteria BEP apabila $BEP > 1$ dan bernilai positif maka usaha tersebut dapat dilanjtkan atau di kembangkan atau sebaliknya.

$$BEP = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Pengeluaran}}$$

b. Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

R/C Ratio (*Revenue Cost Ratio*) merupakan efisiensi usaha, yaitu ukuran perbandingan antara Penerimaan usaha (*Revenue* = R) dengan Total usaha (*Cost* = TC). Dengan nilai R/C, dapat diketahui apakah suatu usaha menguntungkan atau tidak menguntungkan. Usaha efisiensi (menguntungkan) jika nilai $R/C > 1$.

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{R}{TC}$$

Dimana :

R = Total penerimaan

TC = Total biaya produksi

c. Analisis Tingkat Efisiensi Penggunaan Modal (ROI)

Analisis Tingkat Efisiensi Penggunaan Modal atau *Return of investment* (ROI) adalah analisis untuk mengetahui keuntungan usaha berkaitan dengan modal yang diberikan.

$$ROI = \frac{Keuntungan\ Usaha}{Modal\ Usaha} \times 100\%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Penjualan dan Keuntungan Produk Kacang PILBAR

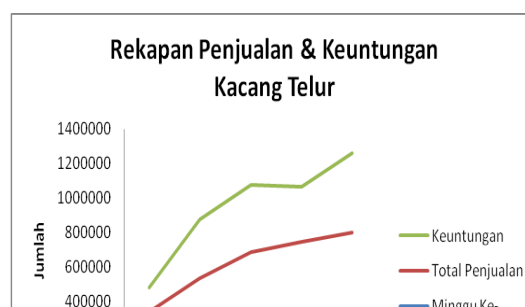
Setelah dilakukan pendampingan selama 5 minggu, dalam hal produksi, promosi dan penjualan terhadap 3 UMKM hasil bentukan sebelumnya, didapat rekapan penjualan dan keuntungan sebagai berikut.

a. Kacang Telur

Dari hasil penjualan selama 5 minggu dapat dilihat jumlah penjualan dan keuntungan bagi UMKM yang memproduksi Kacang Telur pada tabel 1.

Tabel 1. Rekapan Penjualan dan Keuntungan Kacang Telur

Minggu Ke-	Total Penjualan	Keuntungan
1	Rp 342,000	Rp 139,200
2	Rp 540,000	Rp 337,200
3	Rp 690,000	Rp 386,500
4	Rp 750,000	Rp 315,500
5	Rp 804,000	Rp 457,500
Total	Rp 3,126,000	Rp 1,635,900



Gambar 1. Grafik Rekapan Penjualan & Keuntungan Kacang Telur

Dari tabel dan gambar di atas dapat dilihat bahwa terjadi peningkatan penjualan secara signifikan produk Kacang kentucky. Dari awalnya penjualan hanya Rp.342.000,- dalam sekali produksi, meningkat menjadi Rp. 804.000,- dalam waktu 5 minggu. Peningkatan penjualan juga pasti mempengaruhi peningkatan keuntungan, dimana keuntungan meningkat dari Rp. 139.200,- (minggu ke-1) menjadi Rp. 457.500,- (minggu ke-5). Penjualan yang dilakukan pada minggu-minggu awal hanya dilakukan melalui penjualan langsung dan media social, sedangkan pada minggu-minggu akhir penjualan sudah bertambah

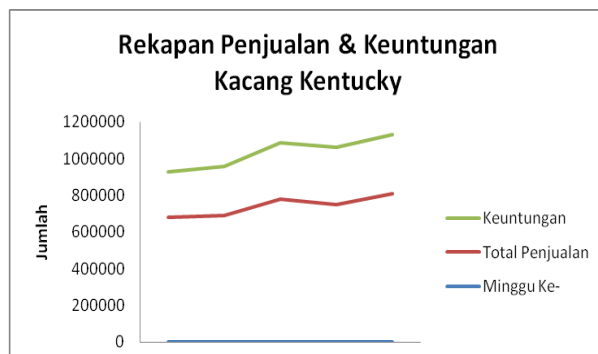
dengan adanya kerjasama penjualan dengan toko. Total penjualan selama 5 minggu untuk produk kacang telur adalah sebesar Rp. 3.126.000,- dan memperoleh total keuntungan sebesar Rp. 1.635.900,-.

b. Kacang Kentucky

Produk kacang kentucky merupakan salah satu produk favorit kacang PILBAR, karena produk ini termasuk produk yang baru yang belum terlalu banyak diproduksi oleh UMKM lain yang ada di Gorontalo. Hal ini menyebabkan total penjualan dan keuntungan dari produk kacang kentucky terlihat lebih besar dari kacang telur. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 2. Rekapitan Penjualan dan Keuntungan Kacang Kentucky

Minggu Ke-	Total Penjualan	Keuntungan
1	Rp 680,000	Rp 249,000
2	Rp 690,000	Rp 270,000
3	Rp 780,000	Rp 309,000
4	Rp 750,000	Rp 315,500
5	Rp 810,000	Rp 323,000
Total	Rp 3,710,000	Rp 1,466,500



Gambar 9. Grafik Rekapitan Penjualan dan Keuntungan Kacang Kentucky

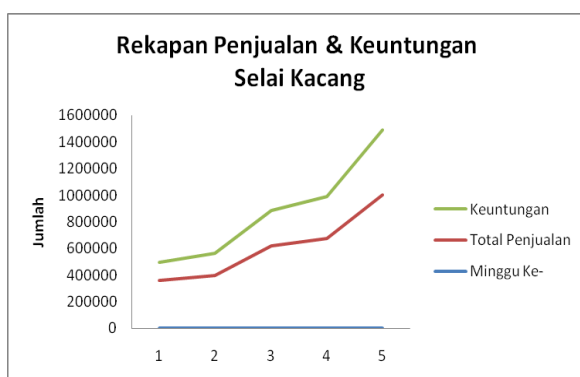
Dari tabel dan grafik di atas dapat dilihat bahwa total penjualan kacang kentucky pada minggu pertama sebesar Rp. 680.000,- meningkat menjadi Rp. 810.000,-, sedangkan keuntungannya sebesar Rp. 249.000,- menjadi Rp. 323.000,-. Selama 5 minggu yang dilakukan pendampingan produksi, promosi dan penjualan, terjadi peningkatan yang cukup signifikan terhadap total penjualan dan keuntungannya. Dapat dilihat total penjualannya selama 5 minggu sebesar Rp. 3.710.000,- dan keuntungan sebesar Rp. 1.466.500,-.

c. Selai Kacang

Dengan membawa brand PILBAR selai kacang yang diproduksi oleh UMKM yang ada di Pilohayanga Barat dengan mudah dikenal oleh masyarakat Gorontalo. Dengan simbol “selai *homemade*” membuat selai kacang PILBAR memiliki nilai tambah yang bagus di mata masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan tingginya peminat selai kacang PILBAR, hal ini dapat dilihat pada tabel 5 dan gambar 10.

Tabel 3. Rekapitan Penjualan dan Keuntungan Selai Kacang PILBAR

Minggu Ke-	Total Penjualan	Keuntungan
1	Rp 360,000	Rp 135,500
2	Rp 395,000	Rp 167,500
3	Rp 620,000	Rp 264,500
4	Rp 675,000	Rp 315,500
5	Rp 1,000,000	Rp 489,500
Total	Rp 3,050,000	Rp 1,372,500



Gambar 3. Grafik Rekapan Penjualan dan Keuntungan Selai Kacang

Dari tabel dan grafik di atas dapat dilihat peningkatan yang sangat signifikan dari penjualan selai kacang, yaitu dari Rp. 360.000,- pada produksi pertama meningkat menjadi Rp.1.000.000,- pada penjualan minggu ke-5. Sedangkan keuntungan awal Rp.135.500,- meningkat secara signifikan menjadi Rp. 489.500 pada produksi minggu ke-5. Sehingga total penjualan selama 5 minggu adalah sebesar Rp. 3.050.000,- dan total keuntungan yang didapat sebesar Rp. 1.372.500,-.

Dari ketiga data di atas dapat dikatakan semua produk kacang PILBAR telah diterima baik di kalangan masyarakat dibuktikan

dengan adanya peningkatan penjualan dan peningkatan keuntungan. Hal ini diharapkan dapat lebih memotivasi masyarakat yang tergabung dalam UMKM agar lebih giat lagi berproduksi dan melakukan penjualan, agar produk kacang PILBAR bisa terus hidup dan bisa menjadi industry yang lebih besar di kemudian hari.

Analisis kelayakan usaha dilakukan dengan menggunakan metode analisis kelayakan usaha yaitu *Break Event Point* (BEP), *Revenue Cost Rati* (R/C ratio) dan *Analisis Tingkat Efisiensi Penggunaan Modal* (ROI). Hasil pengujian terhadap analisis kelayakan usaha diuraikan sebagai berikut :

a. Break Event Point (BEP)

1. Break Event Point (BEP) pada produk Kacang Telur

$$BEP = \frac{3,126,000}{1,385,300} = 2,25$$

Jadi produk kacang telur dapat dilanjutkan/dikembangkan karena berdasarkan BEP yang di dapat yaitu bernilai positif dan lebih dari 1 yakni sebesar Rp. 2,25

2. Break Event Point(BEP) pada produk Kacang Kentucky

$$BEP = \frac{3,824,000}{2,270,000} = 1,68$$

Jadi produk kacang kentucky dapat dilanjutkan/dikembangkan karena berdasarkan BEP yang di dapat yaitu bernilai positif dan lebih dari 1 yakni sebesar Rp. 1,68

3. *Break Event Point*(BEP) pada produk Selai Kacang

$$BEP = \frac{3,050,000}{1,698,500} = 1,79$$

Jadi produk selai kacang dapat dilanjutkan/dikembangkan karena berdasarkan BEP yang di dapat yaitu bernilai positif dan lebih dari 1 yakni sebesar Rp. 1,79

b. *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio)

1. *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) pada produk Kacang Telur

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{3,126,000}{1,385,300} = 2,25$$

Jadi, nilai R/C Ratio pada produk kacang telur menguntungkan karena nilai R/C ratio yang didapatkan sebesar 2,25 yang artinya apabila R/C Ratio > 1 maka berdasarkan usaha efisiensinya yaitu menguntungkan.

2. *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) pada produk Kacang Kentucky

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{3,824,000}{2,270,000} = 1,68$$

Jadi, nilai R/C Ratio pada produk kacang kentucky menguntungkan karena nilai R/C ratio yang didapatkan sebesar 1,68 yang artinya apabila R/C Ratio > 1 maka berdasarkan usaha efisiensinya yaitu menguntungkan.

3. *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio) pada produk Selai Kacang

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{3,050,000}{1,698,500} = 1,79$$

Jadi, nilai R/C Ratio pada produk selai kacang menguntungkan karena nilai R/C ratio yang didapatkan sebesar 1,79 yang artinya apabila R/C Ratio > 1 maka berdasarkan usaha efisiensinya yaitu menguntungkan.

c. Analisis Tingkat Efisiensi Penggunaan Modal (ROI)

1. *Analisis Tingkat Penggunaan Efisiensi Penggunaan Modal*(ROI) pada produk Kacang Telur

$$ROI = \frac{1,635,900}{300,000} \times 100\% = 545,3\%$$

Nilai ROI sebesar 545,3% menggambarkan bahwa dari Rp 100 modal yang digunakan akan diperoleh keuntungan sebesar Rp 545,3. Nilai ROI yang tinggi menunjukkan usaha produk kacang telur sangat efisien.

2. *Analisis Tingkat Penggunaan Efisiensi Penggunaan Modal*(ROI) pada produk Kacang Kentucky

$$ROI = \frac{1,466,500}{300,000} \times 100\% = 488,8\%$$

Nilai ROI sebesar 488,8% menggambarkan bahwa dari Rp 100 modal yang digunakan akan diperoleh keuntungan sebesar Rp 488,8. Nilai ROI yang tinggi menunjukkan usaha produk kacang kentucky sangat efisien.

3. *Analisis Tingkat Penggunaan Efisiensi Penggunaan Modal*(ROI) pada produk Selai Kacang

$$ROI = \frac{1,372,500}{300,000} \times 100\% = 457,5\%$$

Nilai ROI sebesar 457,5% menggambarkan bahwa dari Rp 100 modal yang digunakan akan diperoleh keuntungan sebesar Rp 457,5. Nilai ROI yang tinggi menunjukkan usaha produk selai kacang sangat efisien.

KESIMPULAN

Hasil penelitian yang diperoleh pada pelaksanaan penelitian 70% ini diperoleh bahwa: Hasil analisis kelayakan usaha pada

produk PILBAR diperoleh bahwa berdasarkan perhitungan analisis kelayakan usaha yakni dengan menggunakan metode analisis kelayakan usaha *Break Event Point* (BEP), *Revenue Cost Rati* (R/C ratio) dan *Analisis Tingkat Efisiensi Penggunaan Modal* (ROI) keseluruhannya sangat menuntungkan dan sangat efisien, karena hasil yang didapatkan yakni *Break Event Point* (BEP), *Revenue Cost Rati* (R/C ratio) dengan nilai lebih dari satu yakni dengan kriteria apabila BEP dan R/C ratio lebih dari satu maka usaha tersebut layak untuk dikembangkan/dilanjutkan dan dengan menggunakan perhitungan *Analisis Tingkat Efisiensi Penggunaan Modal* (ROI) dengan mendapatkan hasil yang sangat efisien karena memiliki nilai ROI yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Aritonang, Lerbin R., (2002), *Peramalan Bisnis*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Husnan, Suad, Suwarsono, (1994), *Studi Kelayakan Proyek*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Kodoatie, Robert J., (1995), *Analisis Ekonomi Teknik*, ANDI, Yogyakarta.
- Modul PTLP, (2003), *Laboratorium Perencanaan Tata Letak Pabrik*, UNIKOM, Bandung.
- Rangkuti, Freddy, (2000), *Business Plan*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sofyan, Iban, (2004), *Study Kelayakan Bisnis*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Sofyan, Iban, (2004), *Study Kelayakan Bisnis*, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Suratman, (2000), *Study Kelayakan Proyek*, J & J Learning, Yogyakarta.
- Sutojo, Siswanto, (1996), *Study Kelayakan Proyek*, PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.