

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kecipir (*Psophocarpus tetragonolobus* (L.) DC.) merupakan tanaman tahunan yang dibudidayakan sebagai tanaman sayuran. Tanaman tahunan ialah tanaman yang berumur lebih dari setahun, dipanen lebih dari satu kali, dan tidak perlu dibongkar pada saat panen (BPS 2021). Semua bagian pada tanaman kecipir kecuali batang dapat digunakan sebagai bahan makanan yang memiliki protein tinggi (Hayati *et.all*, 2016). Biji tua kecipir memiliki kandungan protein yang sangat tinggi 27,8-36,6% (Wikipedia) jika dibandingkan dengan biji kopi yang hanya memiliki protein sebesar 12,6% – 13,7% (Edowai D.N. 2019). Tanaman kecipir menghasilkan sayur dan biji kecipir, untuk biji kecipir yang belum diolah sifatnya mudah rusak dan tidak bertahan lama, sehingga sangat diperlukan proses pengolahan agar produk mentah tersebut dapat bernilai *finansial* yang bisa dijual dalam bentuk bahan setengah jadi maupun bahan jadi. Sehingga inovasi dalam pemanfaatan tanaman kecipir sangat diperlukan.

Salah satu pemanfaatan kecipir dapat ditemukan di daerah Tulungagung. Tulungagung merupakan salah satu kabupaten yang terletak di provinsi Jawa Timur tepatnya di sebelah timur kabupaten Trenggalek dan Ponorogo. Tanaman kecipir tumbuh subur di daerah Tulungagung sehingga masyarakat sekitar memanfaatkan biji kecipir menjadi bahan dasar pembuatan tempe. Namun pada proses pembuatan tempe kecipir lebih sulit dibandingkan tempe kedelai menyebabkan tempe kecipir kurang populer untuk diproduksi secara luas

(TribunTravel, 2018). Hal ini menunjukkan bahwa pemanfaatan biji kecipir masih kurang maksimal. Oleh karena itu biji kecipir diinovasi menjadi produk minuman wedang yang memiliki kandungan protein tinggi dengan merk dagang “Wedang Warok”.

Wedang Warok (Wedang Rogo Kecipir) merupakan produk minuman berbentuk bubuk kemasan yang berbahan dasar biji kecipir. Salah satu upaya memasarkan Wedang Warok yaitu melalui warung kopi atau angkringan. Di Ponorogo jumlah angkringan sudah mencapai ratusan, dengan tingginya antusias pengunjung membuat tepi jalan protokol di Ponorogo akan ramai di malam hari. Fakta tersebut telah bertahan bahkan terus berkembang selama beberapa tahun hingga Ponorogo terkenal sebagai surganya angkringan (Disbudparpora, 2019). Melihat peluang usaha yang cukup besar ini penulis akan mengembangkan usaha Wedang Warok menjadi bisnis yang menguntungkan bagi pelaku usaha.

Tujuan utama dunia bisnis dalam jangka pendek maupun jangka panjang yaitu untuk mendapatkan keuntungan. Agar tujuan tersebut tercapai, hendaknya tahap awal memulai investasi dengan melakukan suatu studi analisis kelayakan usaha. Tujuan utama analisis kelayakan usaha adalah menilai usaha tersebut jika dijalankan mendapatkan manfaat atau tidak (Kamsir dan Jakfar, 2013:3). Analisis kelayakan usaha dapat diketahui dari aspek *finansial* dan aspek *nonfinansial* (Nurmalina *et.all*, 2020:19).

Aspek *finansial* atau keuangan di analisis berdasarkan *Break Event Point* (BEP) serta nilai *Revenue Cost Ratio* (R/C) (Ma'ruf Muhammad Imam *et.all*, 2019). Penggunaan kedua variabel tersebut karena data yang disajikan masih

sangat sederhana. Analisis BEP adalah analisis tentang cara yang digunakan untuk mengetahui volume produksi dalam suatu usaha dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi (Ramdhani Dadan *et.all*, 2020:45). Analisis R/C adalah hasil perbandingan dari total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan (Asnidar dan Asrida, 2017).

Suatu bisnis dikatakan layak secara *finansial* tidak akan berarti apabila tidak memiliki pasar, maka rencana bisnis tersebut dianggap tidak layak untuk dijalankan (Nurmalina 2020:20). Maka aspek *nonfinansial* mempunyai peran yang sama penting dengan aspek *finansial*. Aspek *nonfinansial* diperoleh melalui analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metode yang digunakan untuk mengetahui Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*Threats*) dalam suatu bisnis (Fatimah, 2016:7).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Hanani *et.all*. (2012) mengenai kelayakan usaha argoindustri minuman sari buah apel memakai indikator BEP dan R/C. Pembahasan menunjukkan total biaya sekali produksi adalah Rp. 5.341 dengan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 26.100. Dari Perhitungan BEP didapat hasil sebanyak 4 kardus. Sedangkan dari perhitungan *Revenue Cost Ratio* menunjukkan angka 1,077 dimana angka tersebut > 1 yang menyatakan bahwa usaha tersebut layak untuk dijalankan.

Handjojo *et.all*, (2017) melakukan penelitian analisis kelayakan usaha Teh Papua menggunakan aspek *non finansial* dan aspek *finansial*. Dari aspek *non finansial* yang meliputi rencana pemasaran, rencana organisasi dan manajemen,

serta rencana teknik dan teknologi menunjukkan bahwa usaha tersebut layak untuk dijalankan. Namun dari segi keuangan yang meliputi IRR, NPV, dan B/C menunjukkan bahwa usaha tersebut kurang layak untuk dijalankan.

Penelitian ini dilakukan pada bisnis Wedang Warok dimana usaha ini masih bersifat baru dan sangat diperlukan untuk dilakukan analisis kelayakan usaha. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengambil judul **“Analisis Kelayakan Usaha Untuk Pengembangan Bisnis Wedang Warok”**.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah :

Bagaimana analisis kelayakan usaha untuk pengembangan bisnis Wedang Warok?

1.3 Tujuan

Tujuan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah :

Untuk mengetahui analisis kelayakan usaha untuk pengembangan bisnis Wedang Warok.

1.4 Manfaat

- a. Bagi pelaku usaha Wedang Warok

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha Wedang Warok untuk menjadi dasar referensi didalam mengambil kebijakan terkait pengelolaan usaha Wedang Warok.

- b. Bagi peneliti

Dengan terlaksananya penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan peneliti terkait kelayakan usaha khususnya terkait aspek keuangan dan aspek pemasaran.

c. Bagi penelitian mendatang

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi penelitian dimasa mendatang khususnya penelitian terkait analisis kelayakan usaha.

d. Bagi Universitas

Memberikan kontribusi penambah ilmu pengetahuan, menjadi bahan bacaan di perpustakaan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Bisnis

Menurut Kamsir dan Jakfar (2013:6) “pengertian bisnis adalah kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan tujuan dan target yang diinginkan dalam berbagai bidang, baik jumlah maupun waktunya.”Bisnis merupakan semua kegiatan yang bertujuan untuk mendistribusikan barang melalui saluran yang produktif dari membeli bahan baku hingga menjual barang jadi (Sattar, 2017:3). Bisnis adalah usaha dimana pelakunya ingin mendapatkan keuntungan secara ekonomi yang ditunjukkan dengan kegiatan yang terlibat dalam produksi, pembelian, atau komoditas dalam transaksi keuangan terkait (Febrianty *et.all*, 2020:2)

Dari pendapat diatas dapat diambil kesimpulan bahwa bisnis adalah aktivitas menjual barang atau jasa kepada pembeli dengan tujuan mendapatkan keuntungan atau laba. Menurut Sattar (2017:6), “tujuan dari bisnis adalah menyediakan produk berupa barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen serta memperoleh keuntungan dari aktivitas yang dilakukan”. Keuntungan atau laba diartikan sebagai selisih lebih antara penerimaan dan biaya-biaya yang dikeluarkan. Jadi dalam sebuah bisnis pengusaha harus bisa menyediakan kebutuhan pelanggan hingga menghasilkan keuntungan untuk keberlangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang.

2.2 Wedang Warok

Wedang Warok (Wedang Rogo Kecipir), *Rogo* dalam bahasa Jawa memiliki arti raga atau tubuh. Sehingga Wedang Warok berarti wedang berbahan dasar kecipir. Usaha produksi Wedang WAROK (Wedang Rogo Kecipir) merupakan usaha produk wedangan dengan bahan baku biji kecipir kering yang jarang dimanfaatkan oleh sebagian besar masyarakat. Produk Wedang WAROK berawal dari solusi atas permasalahan saat ini yang sering kita temui di kalangan pecinta wedang kopi yaitu banyak penikmat wedang kopi yang mengalami gangguan kesehatan seperti insomnia, asam lambung, dan tekanan darah tinggi. (Ariyani, E *et.all*, 2020). Sedangkan biji tua kecipir mempunyai kandungan protein sangat tinggi jika dibandingkan dengan bagian tubuh lain pada tumbuhan kecipir yaitu sebesar 27,8-36,6% (Wikipedia).

Wedang Warok teksturnya mirip sekali seperti bubuk kopi pada umumnya, pembuatannya pun juga sama. Akan tetapi biji kecipir jauh lebih banyak mengandung protein yang baik bagi kesehatan. Selain mengedepankan aspek kesehatan, produk ini memiliki inovasi sendiri dengan biji kecipir ditambah dengan ciri khas tersendiri yaitu adanya tambahan jahe dan sedikit kayu manis untuk menguatkan rasa dan aromanya. Harga untuk satu sachet produk Wedang Warok yaitu Rp. 2.500. Untuk kemasan sudah membuat desain sendiri. Usaha Wedang Warok sangat berupaya untuk membuat desain produk yang inovatif guna menarik minat masyarakat (Ariyani, E *et.all*, 2020). Untuk menambah daya tarik Wedang Warok juga menyediakan tiga varian rasa yaitu, original, mocca, dan vanila yang dikemas dengan tiga desain sebagai berikut :



Gambar 2. 1 kemasan Wedang Warok rasa original.
Sumber : Ariyani, E. *et all.* (2019)



Gambar 2. 2 kemasan Wedang Warok rasa mocca.
Sumber : Ariyani, E. *et all.* (2019)



Gambar 2. 3 kemasan Wedang Warok rasa vanilla.
Sumber : Ariyani, E. *et all.* (2019)

2.3 Analisis Kelayakan Usaha

Menurut Kasmir & Jakfar (2013:7) “Analisis kelayakan bisnis atau usaha adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha yang akan dijalankan untuk menentukan layak atau tidaknya suatu usaha dijalankan”. Menurut Hery (2017:1), “Analisis kelayakan adalah proses menentukan apakah ide bisnis yang baru dapat bertahan menjadi sebuah usaha yang sukses. Tujuannya adalah untuk menentukan apakah ide bisnis tersebut layak diwujudkan atau tidak”. Dapat disimpulkan bahwa analisis kelayakan usaha atau bisnis merupakan analisa terhadap suatu usaha yang sifatnya baru dan akan menghasilkan sebuah keputusan tentang layak atau tidaknya bisnis tersebut dijalankan. Bisnis tersebut tidak hanya menguntungkan pemilik usaha saja tetapi juga menguntungkan masyarakat disekitarnya, seperti usaha yang karyawannya merupakan warga yang tinggal didaerah usaha tersebut berjalan.

2.4 Analisis Keuangan

Analisis keuangan dapat ditinjau dari aspek keuangan yang bertujuan untuk mengetahui perkiraan modal dan aliran kas suatu usaha atau bisnis sehingga akan diketahui bahwa bisnis tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Analisis dari segi aspek keuangan akan menilai biaya apa saja yang dikeluarkan perusahaan dan berapa besar pendapatan yang diterima oleh perusahaan (Hidayati, Nurul dan Dwa D.W, 2017). Aspek keuangan meliputi:

1. Analisis *Break Event Point* (BEP)

Analisis BEP merupakan analisis tentang cara yang digunakan untuk mengetahui volume produksi dalam suatu usaha, dari volume produksi tersebut

usaha tidak akan memperoleh keuntungan dan juga tidak memperoleh kerugian atau bisa dikatakan pengeluaran dan pendapatan adalah seimbang (Ramdhani, Dadan *et.all*, 2020:45). Manfaat analisis BEP sebagai alat perencanaan untuk menghasilkan laba, bahan pertimbangan untuk menentukan harga jual, dan sebagai informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan (Ramdhani, Dadan *et.all* 2020:45-46). Komponen yang terdapat dalam perhitungan BEP antara lain :

1). Biaya tetap/*fixed cost*

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk produksi ataupun tidak produksi. Total biaya tidak berubah sesuai dengan tingkat aktivitas produksi. (Ramdhani, Dadan *et.all* 2020:47)

2). Biaya variabel/*variable cost*

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produksi. Jadi jika tidak ada produksi maka tidak muncul biaya variabel. Biaya berubah berbanding lurus dengan tingkat aktivitas produksi (Ramdhani, Dadan *et.all* 2020:47).

3. Harga jual

Harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa dengan jumlah yang ditukarkan konsumen atas manfaatnya karena memiliki dan menggunakan produk atau jasa tersebut (Toar O. *et all*. 2017).

Menurut Ramdhani (2020) rumus untuk menghitung BEP sebagai berikut :

a) BEP Produk

$$\text{BEP produk (unit)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel}}$$

BEP Produk menunjukkan jumlah unit yang harus terjual agar mengalami titik impas dalam periode waktu tertentu.

b) BEP Harga

$$\text{BEP Harga (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap}}{1 - (\text{biaya variabel/harga jual})}$$

BEP Harga menunjukkan penerimaan dari penjualan yang harus diperoleh agar mengalami titik impas dalam periode waktu tertentu.

2. *Revenue Cost Ratio / R/C*

R/C digunakan untuk melihat seberapa besar keuntungan yang nantinya diperoleh pada suatu usaha. Diperoleh dari perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya. Sebuah usaha bisa dikatakan layak untuk dijalankan jika nilai perbandingan R/C menunjukkan hasil lebih dari 1 (Suratiah, 2015:119). Menurut Suratiah (2015) Rumus R/C sebagai berikut :

$$\text{Revenue Cost Ratio (R/C)} = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Keterangan :

1. Jika R/C lebih dari 1, usaha tersebut jika dijalankan akan mengalami keuntungan, maka dari itu usaha layak untuk dikembangkan.
2. Jika R/C kurang dari 1, usaha tersebut jika dijalankan akan mengalami kerugian, maka dari itu usaha tidak layak untuk dikembangkan

3. Jika R/C sama dengan 1, maka usaha tersebut jika dijalankan akan berada pada titik impas. Tidak mengalami kerugian dan keuntungan (Rahmawati F.N, 2017).

3. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value merupakan nilai bersih dalam nilai uang pada saat sekarang. Dalam perhitungan NPV kas didiskontokan kembali ke masa sekarang, kemudian membandingkan selisih antara nilai sekarang arus kas tahunan dan pengeluaran investasi (Asman Nasir, 2020:10). Kriteria kelayakan investasi berdasarkan NPV yaitu :

1. $NPV > 0$ artinya bisnis dikatakan menguntungkan dan dapat dijalankan.
2. $NPV < 0$ artinya bisnis tidak menghasilkan nilai keuntungan dan sebaiknya tidak dijalankan.
3. $NPV = 0$ artinya bisnis hanya mampu mengembalikan modal produksi , dengan kata lain usaha tersebut tidak untung dan tidak rugi.

4. *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C Ratio)

Rasio keuntungan adalah nilai sekarang dari arus kas bersih pada masa depan terhadap pengeluaran awalnya. Net B/C Ratio menyatakan besarnya pengembalian terhadap setiap satu satuan biaya yang telah dikeluarkan selama umur proyek (Asman Nasir, 2020:10). Kriteria investasi berdasarkan Net B/C rasio adalah :

1. $Net\ B/C > 0$ maka bisnis menguntungkan dan bisa dikatakan layak
2. $Net\ B/C < 0$ maka bisnis tidak menguntungkan dan bisa dikatakan tidak layak

3. $\text{Net B/C} = 0$ maka bisnis tidak mengalami keuntungan dan kerugian

5. *Internal Rate Return (IRR)*

IRR adalah tingkat bunga yang menyamakan present value kas keluar dengan present value kas masuk sehingga menyebabkan $\text{NPV} = 0$. Tingkat IRR mencerminkan tingkat suku bunga maksimal yang dapat dibayar oleh proyek untuk sumber daya yang digunakan. Investasi akan dikatakan layak apabila nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku dan sebaliknya jika nilai IRR lebih kecil dari tingkat suku bunga yang berlaku, maka proyek tersebut tidak layak untuk dilaksanakan (Asman Nasir, 2020:11).

6. *Payback Period (PP)*

PP atau tingkat pengembalian investasi adalah salah satu metode dalam menilai kelayakan usaha yang digunakan untuk mengukur periode waktu pengembalian modal yang digunakan. Semakin cepat modal dapat kembali, maka semakin baik suatu usaha untuk dijalankan karena modal yang digunakan akan cepat kembali dan digunakan untuk membiayai kegiatan lain (Asman Nasir, 2020:11).

2.5 Analisis Pemasaran

Analisis pemasaran dapat dilakukan dengan menganalisis suatu cara atau strategi agar produk yang dihasilkan sampai kepada konsumen dengan lebih efisien dibanding dengan produk pesaing (Hidayati, Nurul dan Dwa D.W, 2017). Salah satu cara untuk menentukan strategi pemasaran adalah dengan melakukan analisis SWOT (Sawaludin, Nur Cahya, 2016). Analisis SWOT berasal dari akronim yaitu kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weaknesses*), kesempatan

(*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*). Analisis ini bertujuan untuk melihat suatu bisnis dari empat sisi yang berbeda. Analisis ini dapat digunakan sebagai pedoman untuk pengambilan keputusan yang berkaitan dengan visi misi serta tujuan perusahaan (Imroatun, 2017).

Menurut Imroatun (2017) SWOT diartikan sebagai berikut:

a) *Strength* (Kekuatan)

Kekuatan disini mencakup kelebihan yang dimiliki oleh suatu produk. Apabila kelebihan tersebut dapat dikembangkan lagi akan berdampak besar dalam kelancaran usaha.

b) *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan berisi tentang kekurangan yang dimiliki oleh suatu produk. Apabila kekurangan yang ada bisa diatasi, maka akan memperlancar kegiatan usaha.

c) *Opportunity* (Peluang)

Peluang bersifat positif yang dimiliki oleh suatu produk. Apabila peluang tersebut dapat dimanfaatkan akan mempunyai peran yang sangat besar dalam mencapai tujuan organisasi. Peluang disini akan membantu suatu produk untuk meningkatkan kualitasnya.

d) *Threat* (Ancaman)

Ancaman adalah kendala bersifat negatif yang dihadapi oleh suatu produk. Apabila ancaman tersebut berhasil diminimalisir maka akan memperlancar tujuan organisasi. Ancaman berasal dari dalam maupun luar produk.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek dari penelitian ini adalah kelayakan usaha Wedang Warok dilihat dari analisis keuangan yang meliputi variabel BEP, analisis R/C, dan analisis pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT.

3.2 Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Data kuantitatif adalah data berupa angka dalam arti sebenarnya, jadi berbagai operasi matematika dapat dilakukan pada data ini (Jaya, I Made L.M, 2020). Data kuantitatif dalam penelitian ini adalah jumlah biaya tetap, jumlah biaya variabel, dan harga jual.

3.3 Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan primer. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari peristiwa yang dilaporkan pada orang lain yang selanjutnya ditulis oleh orang tersebut. Data sekunder dalam penelitian ini bersumber dari Laporan PKM 2020 (Ariyani, E *et.all*, 2019). Data primer adalah data yang ditulis langsung oleh orang yang mengalami suatu peristiwa (Gainau Maryam B, 2016:118). Data primer dalam penelitian ini bersumber dari wawancara yang dilakukan dengan pimpinan Wedang Warok.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode yang dilakukan untuk pengumpulan data dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan dan wawancara. Studi kepustakaan merupakan kegiatan

untuk menambah dan memperluas pengetahuan peneliti dengan membaca dan mempelajari beberapa literatur, seperti majalah, buku-buku, dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan materi penelitian (Jannah Miftahul, 2016). Wawancara adalah pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan langsung oleh pewawancara kepada responden, kemudian jawaban responden dicatat atau direkam (Gainau Maryam B, 2021:110). Peneliti mengumpulkan data yang bersumber dari laporan PKM 2020 (Ariyani, E *et.al*, 2019). Wawancara langsung dilakukan dengan pimpinan Wedang Warok karena pimpinan usaha Wedang Warok lebih menguasai berbagai aspek dalam usaha Wedang Warok

3.5 Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional Variabel adalah definisi pada suatu variabel atau konstruk dengan cara memberikan makna, memberikan operasional yang diperlukan untuk mengukur variabel (Anshori, Muslich dan Sri Iswati, 2019:60). Dalam penelitian ini terdapat beberapa variabel yang digunakan yaitu : BEP, R/C, dan Analisis SWOT.

1. *Break Event Point/ BEP*

Break Event Point merupakan titik dimana suatu usaha tidak mengalami laba maupun kerugian. Terdapat dua cara untuk menghitung BEP yaitu BEP unit dan BEP harga. Menurut Ramdhani (2020) rumus untuk menghitung BEP sebagai berikut :

$$\text{BEP produk (unit)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya variabel}}$$

$$\text{BEP Harga (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap}}{1 - (\text{biaya variabel/harga jual})}$$

2. Revenue Cost Ratio / (R/C)

R/C merupakan hasil perbandingan antara total penerimaan dengan total pengeluaran dalam usaha. Menurut Suratiyah (2015) Rumus R/C sebagai berikut :

$$\text{Revenue Cost Ratio (R/C)} = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

3. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah melihat suatu usaha dari empat unsur diantaranya *Strenghts* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunity* (kesempatan) dan *Threat* (ancaman). Analisis ini dilakukan dengan cara menjabarkan atau melihat suatu produk dari empat pandangan yang berbeda yaitu kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang dimiliki produk agar lebih mudah membaca peluang pasar kedepannya untuk pengembangan usaha.

4. Dari ketiga variabel dapat diambil keputusan antara lain :

- a. Analisis BEP akan menghasilkan volume penjualan yang dibutuhkan agar mencapai titik impas.
- b. Analisis R/C akan menunjukkan bahwa usaha tersebut layak jika nilai $R/C > 1$, dan tidak layak jika nilai $R/C < 1$.
- c. Analisis SWOT akan memperkuat hasil dari analisis keuangan dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang produk.

3.6 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif dilakukan dengan mendeskripsikan terkait dengan hasil perhitungan dan

aspek pemasaran dimana dalam penelitian ini akan menjelaskan analisis SWOT dan pengaruhnya terhadap kelayakan usaha. Analisis kuantitatif dilakukan dengan mengumpulkan berbagai data seperti biaya-biaya produksi, perhitungan BEP, dan perhitungan R/C untuk menyatakan bahwa usaha ini layak atau tidak untuk dijalankan.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis BEP

Analisis BEP adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi dalam suatu usaha dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami rugi. Tahap untuk menghitung BEP yang pertama harus menentukan terlebih dahulu biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual produk. Setelah biaya diketahui maka dapat dilakukan perhitungan BEP produksi dan BEP harga.

a. Biaya tetap/*Fixed Cost*

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam kisar perubahan volume tertentu. Contoh biaya tetap meliputi biaya penyusutan, biaya pajak bumi dan bangunan, dan biaya penerimaan barang (Ramdhani, Dadan *et.all.* 2020) Biaya tetap pada usaha wedang warok terdiri dari biaya penyusutan aset tetap.

Perhitungan aset tetap dan biaya depresiasi untuk produksi Wedang Warok sebagai berikut :

Tabel 4. 1 perhitungan aset tetap dan biaya depresiasi

No	Nama barang	Jumlah	Harga	Umur ekonomis	Biaya depresiasi/ tahun	Biaya depresiasi / bulan
1	Mesin penggiling	1	Rp 2.200.000	5 tahun	Rp 440.000	Rp 36.700
2	Mesin roasting kopi	1	Rp 3.600.000	5 tahun	Rp 720.000	Rp 60.000
3	Mesin sealer	1	Rp 1.250.000	5 tahun	Rp 250.000	Rp 20.800
4	Nampan besar	10	Rp 200.000	2 tahun	Rp 100.000	Rp 8.300
Total			Rp 7.250.000		Rp. 1.510.000	Rp 125.800

Sumber : (Ariyani, E *et.all*, 2019)

Berdasarkan tabel 4.1 diperoleh total harga aset tetap sebesar Rp. 7.250.000, kemudian disusutkan dengan metode garis lurus. Biaya depresiasi untuk mesin penggiling sebesar Rp. 440.000 per tahun dan Rp. 36.700 per bulan, mesin roasting kopi sebesar Rp. 720.000 per tahun dan Rp. 60.000 per bulan, mesin sealer sebesar Rp. 250.000 per tahun dan Rp. 20.800 per bulan, nampan besar sebesar Rp. 100.000 per tahun dan Rp. 8.300 per bulan.

b. Biaya variabel/ *variable cost*

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan pada saat kegiatan operasi perusahaan yang jumlahnya berubah menyesuaikan tingkat produksi. Biaya variabel diperoleh dari jumlah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya operasional pabrik. Perhitungan untuk biaya variabel adalah sebagai berikut :

1. Biaya bahan baku

Bahan baku yang dipakai untuk pembuatan Wedang Warok adalah biji kecipir tua dengan kualitas baik yaitu tidak keropos dan kering sempurna. Biji kecipir dikatakan kering yaitu yang sudah melalui proses pengeringan selama

kurang lebih 8 jam dibawah sinar matahari yang terik atau jika ditumbuk sekali langsung pecah dan dagingnya tidak alot. Perhitungan biaya bahan baku untuk proses produksi Wedang Warok sebagai berikut :

Tabel 4. 2 perhitungan biaya bahan baku

Nama barang	Kontribusi	Total
Biji kecipir	3 kg x Rp 30.000 x 25 hari	Rp 2.250.000

Sumber : (Ariyani, E *et.all*, 2019)

Berdasarkan tabel 4.2 diatas biji kecipir yang digunakan dalam satu hari produksi yaitu sebanyak 3 kg dengan harga per kilogramnya Rp. 30.000. Diperoleh biaya bahan baku untuk 25 hari produksi sebesar Rp. 2.250.000.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang langsung dikeluarkan untuk membayar karyawan. Jumlah karyawan yang memproduksi Wedang Warok adalah 5 orang dengan waktu produksi selama 2 jam. Perhitungan biaya tenaga kerja untuk proses produksi selama 25 hari sebagai berikut :

Tabel 4. 3 perhitungan biaya tenaga kerja langsung

Jumlah karyawan	Kontribusi	Total
5 orang	5 x @ Rp. 5.000 x 2 jam x 25 hari	Rp 1.250.000

Sumber : (Ariyani, E *et.all*, 2019)

Berdasarkan tabel 4.3 diperoleh biaya tenaga kerja langsung yang diberikan kepada 5 karyawan yang memproduksi Wedang Warok dengan biaya Rp. 5.000/jam selama 2 jam kerja per hari. Sehingga masing-masing karyawan mendapatkan biaya sebesar Rp. 250.000 per 25 hari. Total biaya tenaga kerja untuk 5 orang karyawan selama 25 hari sebesar Rp. 1.250.000.

3. Biaya *overhead* pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang dikeluarkan selama proses produksi. Biaya *Overhead* Pabrik terdiri dari pembelian beras, jahe, kelapa, kayu manis, gula palem, bubuk moca, bubuk vanilla, *creamer*, plastik kemasan, dan pemakaian listrik. Perhitungan biaya overhead pabrik untuk 25 hari produksi Wedang Warok sebagai berikut :

Tabel 4. 4 perhitungan biaya overhead pabrik

Nama barang	Kontribusi	Total
Beras	$0,75 \text{ kg} \times @ \text{Rp}10.000 \times 25 \text{ hari}$	Rp 187.500
Jahe	$15 \text{ ruas} \times @ \text{Rp}600 \times 25 \text{ hari}$	Rp 225.000
Kelapa	$1,5 \text{ buah} \times @ \text{Rp}2000 \times 25 \text{ hari}$	Rp 75.000
Kayu manis	$3 \text{ batang} \times @ \text{Rp}1000 \times 25 \text{ hari}$	Rp 75.000
Gula palem	$0,6 \text{ kg} \times @ \text{Rp}23.000 \times 25 \text{ hari}$	Rp 345.000
Bubuk mocca	$0,2 \text{ kg} \times @ \text{Rp}50.000 \times 25 \text{ hari}$	Rp 250.000
Bubuk vanilla	$0,2 \text{ kg} \times @ \text{Rp}50.000 \times 25 \text{ hari}$	Rp 250.000
Creamer	$0,2 \text{ kg} \times @ \text{Rp}60.000 \times 25 \text{ hari}$	Rp 300.000
Plastik kemasan dengan desain	$500 \text{ m} \times 20 \text{ cm}$	Rp 475.000
Listrik	25 hari	Rp 50.000
Jumlah		Rp 2.232.500

Sumber : (Ariyani, E *et.all*, 2019)

Dari tabel 4.4 diperoleh biaya yang dikeluarkan untuk pembelian beras sebesar Rp. 187.500, pembelian jahe sebesar Rp. 225.000, pembelian kelapa sebesar Rp.75.000, pembelian kayu manis sebesar Rp.75.000, pembelian gula palem sebesar Rp.345.000, pembelian bubuk mocca sebesar Rp. 250.000, pembelian bubuk vanilla Rp. 250.000, pembelian creamer sebesar Rp. 300.000, pembelian plastik kemasan sebesar Rp.475.000, dan pembayaran listrik sebesar Rp. 50.000. Sehingga total biaya overhead pabrik selama sebulan produksi sebesar Rp. 2.232.500. Total produksi adalah 160 sachet /hari atau 4000 sachet/bulannya.

Diperoleh jumlah biaya variabel total

$$= \text{BBB} + \text{BTK} + \text{BOP}$$

$$= \text{Rp } 2.250.000 + \text{Rp } 1.250.000 + \text{Rp } 2.232.500$$

$$= \text{Rp } 5.732.500$$

Biaya variabel per unit = biaya variabel total/total produksi

$$= \text{Rp. } 5.732.500/4000$$

$$= \text{Rp. } 1.434$$

$$\text{Total biaya} = \text{FC} + \text{VC} = \text{Rp } 125.800 + \text{Rp } 5.732.500 = \text{Rp } 5.858.300$$

Sumber : (Ariyani, E *et.all*, 2019)

Berdasarkan perhitungan diatas diperoleh biaya variabel total sebesar Rp. 5.732.500, sedangkan biaya variabel per unit sebesar Rp. 1.434. Total biaya yang diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel selama satu bulan proses produksi Wedang Warok sebesar Rp. 5.858.300.

Perhitungan BEP sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP produk (unit)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{(\text{harga jual} - \text{biaya variabel})} \\ &= \frac{\text{Rp. } 125.800}{(\text{Rp. } 2.500 - \text{Rp. } 1.434)} \\ &= 118 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP harga (Rp)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{1 - (\text{biaya variabel} / \text{harga jual})} \\ &= \frac{\text{Rp. } 125.800}{1 - (\text{Rp. } 1.434 / \text{Rp. } 2.500)} \\ &= \text{Rp. } 295.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui jumlah produk yang harus terjual agar mencapai BEP dalam sebulan produksi adalah 118 unit dengan total penerimaan yang dicapai sebesar Rp. 295.000.

4.2 Revenue Cost Ratio

Revenue cost ratio adalah perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya. Rumus untuk menghitung revenue cost ratio adalah :

$$\text{Revenue Cost Ratio (R/C)} = \frac{\text{total penerimaan}}{\text{total biaya}}$$

Perhitungan revenue cost ratio untuk produk Wedang Warok sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Revenue Cost Ratio (R/C)} &= \frac{(\text{Rp. } 2500 \times 4000 \text{ unit})}{\text{Rp. } 5.858.300} \\ &= \frac{\text{Rp } 10.000.000}{\text{Rp. } 5.858.300} \\ &= 1,7 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas diperoleh rasio antara total penerimaan dengan total biaya selama sebulan produksi sebesar 1,7. Dengan kriteria $R/C > 1$ adalah layak untuk dijalankan, $R/C < 1$ adalah tidak layak untuk dijalankan, $R/C = 1$ berada di titik impas (Rahmawati F.N, 2017). Maka dapat disimpulkan bahwa bisnis Wedang Warok layak untuk dijalankan karena rasio > 1 .

4.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah analisis suatu produk dari kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman. Analisis SWOT pada produk Wedang Warok diperoleh dengan cara wawancara dan menghasilkan jawaban sebagai berikut :

1. Kekuatan

Kekuatan yang dimiliki produk Wedang Warok antara lain :

- a. Wedang Warok tidak mengandung kafein
- b. Produk dan kemasan yang inovatif
- c. Produk dapat bertahan lama tanpa pengawet
- d. Produk memiliki 3 varian rasa yaitu : original, mocca , dan cream

2. Kelemahan

Kelemahan yang dimiliki produk Wedang Warok antara lain :

- a. Masyarakat belum mengenal wedang yang berbahan dasar biji kecipir
- b. Belum tersedia alat kemas khusus untuk proses produksi

3. Peluang :

Peluang yang dimiliki produk Wedang Warok antara lain :

- a. Belum terdapat produk serupa yang berbahan dasar biji kecipir
- b. Masyarakat Ponorogo mempunyai budaya nongkrong sambil menikmati wedangan

4. Ancaman :

Ancaman yang dimiliki produk Wedang Warok antara lain :

- a. Adanya persaingan dengan produk wedang lain seperti wedang kopi, wedang uwuh, dan wedang jahe.

Dengan dilakukannya analisis SWOT, maka bisnis Wedang Warok bisa dilihat dari empat sisi yang berbeda. Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki produk Wedang Warok sangat beragam jika dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman yang ada. Hal itu akan mendukung kelayakan usaha Wedang Warok dalam hal pengembangan

usaha. Dengan kelemahan dan ancaman yang ada akan dijadikan bahan evaluasi untuk pengembangan bisnis kedepannya.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan tentang analisis kelayakan usaha melalui analisis keuangan yang menyatakan bahwa bisnis Wedang Warok akan mengalami BEP dalam kurun waktu sebulan produksi dengan rasio R/C menunjukkan bahwa Wedang Warok layak untuk dijalankan. Analisis pemasaran menunjukkan kekuatan dan peluang yang dimiliki produk Wedang Warok sangat beragam jika dibandingkan dengan kelemahan dan ancaman yang ada. Hal itu akan mendukung kelayakan usaha Wedang Warok dalam hal pengembangan usaha. Sehingga dapat disimpulkan bahwa bisnis Wedang Warok dapat dikatakan layak untuk dikembangkan.

5.2 Keterbatasan

1. Biaya yang disajikan masih belum lengkap sehingga analisis keuangan hanya dapat dihitung melalui analisis BEP dan R/C.
2. Masih diperlukan uji klinis terhadap kandungan produk Wedang Warok agar tertera kandungan gizi per sajian.

5.3 Saran

1. Bagi pelaku usaha :

Menjadikan hasil penelitian ini sebagai acuan untuk pengambilan keputusan dalam pengembangan bisnis Wedang Warok.

2. Bagi penelitian selanjutnya :

Memperbanyak indikator variabel penelitian sehingga analisis kelayakan usaha dapat disajikan dengan variabel yang lengkap.

3. Bagi Universitas :

Melakukan pendampingan untuk pengembangan bisnis Wedang Warok.

