



ANALISIS BIAYA, VOLUME PENJUALAN, DAN LABA PADA KRIPIK TALAS DI  
UD. WARNA SARI TAHUN 2023

Oleh

I Wayan Nuada<sup>1</sup>, I Gusti Agung Didit Eka Permadi<sup>2\*</sup>, Rusdin<sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 45 Mataram, Mataram  
e-mail: <sup>1</sup>[wayannuada@gmail.com](mailto:wayannuada@gmail.com), <sup>2</sup>[diditekapermadi@gmail.com](mailto:diditekapermadi@gmail.com),  
<sup>3</sup>[rusdin100387@gmail.com](mailto:rusdin100387@gmail.com)

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis usaha kripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat apakah menguntungkan secara finansial jika ditinjau dari kriteria analisis biaya, volume penjualan, dan laba. Penelitian ini adalah penelitian terapan (*applied research*). Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kasus atau sering disebut studi kasus (*case study*). Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner dan *handphone (recorder)*. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Kesimpulan yang diperoleh adalah usaha kripik talas dalam sekali proses produksi dalam sebulan jika ditinjau dari hasil analisis yang dilakukan memang menguntungkan dan layak untuk diusahakan serta dikembangkan karena memperoleh  $R/C = 1,96 > 1$  dalam sekali proses produksi dan  $R/C = 1,81 > 1$  dalam sebulan. Perolehan  $B/C = 0,96 > 0$  untuk sekali proses produksi atau  $B/C = 0,86 > 0$  untuk satu bulan, dengan titik impas (BEP dalam volume) = 6 bungkus dalam sekali proses produksi atau 52 bungkus dalam sebulan dan perolehan BEP dalam Rupiah untuk nilai penjualan = Rp 20.026,55 dalam satu kali proses produksi atau Rp 368.314,35 dalam sebulan. Saran yang bisa diberikan kepada Pimpinan UD. Warna Sari bisa menggunakan *platform marketplace online* dalam memasarkan produk kripik talas ini seperti menggunakan *facebook, instagram, whatsapp, bukalapak, tokopedia, dan shopee*.

**Kata Kunci :** Kripik Talas, Laba, *Applied Research, Case Study, Marketplace*

PENDAHULUAN

Sektor pertanian mempunyai peranan yang sangat besar dalam pertumbuhan ekonomi negara terutama negara yang bercorak agraris seperti Indonesia. Pembangunan ekonomi menitikberatkan pada bidang pertanian dan industri yang berbasis pertanian atau biasa disebut agroindustri. Dalam sistem agribisnis, agroindustri adalah salah satu subsistem yang bersama subsistem lain membentuk agribisnis.

Sistem agribisnis terdiri dari subsistem *input* (agroindustri hulu), usahatani (pertanian), sistem *output* (agroindustri

hilir), pemasaran dan penunjang. Dengan demikian pembangunan agroindustri tidak dapat dilepaskan dari pembangunan agribisnis secara keseluruhan. Pembangunan agroindustri akan dapat meningkatkan produksi, harga hasil pertanian, pendapatan petani, serta menghasilkan nilai tambah hasil pertanian (Masyhuri,1994).

Pengolahan bahan baku pertanian untuk mendapatkan nilai tambah menjadikan bahan olahan siap saji sekarang ini banyak dikembangkan oleh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Salah satu UMKM



yang dapat menyerap tenaga kerja dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat adalah UMKM industri kripik. UMKM industri kripik merupakan salah satu usaha mikro kecil menengah yang dapat menunjang perekonomian suatu negara yang selalu mengalami pertumbuhan sehingga dapat meningkatkan kelayakan hidup masyarakat.

Di Indonesia, perkembangan UMKM belum mengalami peningkatan yang maksimal. Hal ini disebabkan kurangnya perhatian dari pemerintah maupun masyarakat. Sejak masa orde baru, baik pemerintah maupun pelaku ekonomi kebanyakan berpihak pada pelaku ekonomi besar untuk menggerakkan perekonomian Indonesia. Kondisi ini membuat UMKM sulit mempertahankan usahanya, kesulitan memperoleh modal, tidak ada pembinaan dan pelatihan untuk mengembangkan keterampilan, kurangnya minat dari masyarakat dan tidak tersedia pangsa pasar untuk produk UMKM (Wignyo, 2013).

Kripik merupakan makanan ringan atau camilan berupa irisan tipis yang sangat populer di kalangan masyarakat karena sifatnya yang renyah, gurih, tidak terlalu mengenyangkan dan tersedia dalam aneka rasa seperti asin, pedas, dan manis. Keripik sangat praktis karena kering, sehingga lebih awet dan mudah disajikan kapan pun (Sriyono, 2011).

Salah satu kripik yang berasal dari hasil pertanian adalah kripik talas. Kripik talas adalah salah satu olahan makanan ringan dari umbi talas atau sebutan lainnya talas, kimpul, *mbothe* dan lain-lain. Jenis umbi ini memiliki kandungan karbohidrat yang tinggi hampir setara dengan beras, beberapa kelompok masyarakat di Indonesia ada yang menggunakan umbi talas sebagai makanan pokok, adapun selain dari kandungan karbohidrat yang baik sebagai pengganti beras kelebihan lain yang terkandung adalah serat yang tidak didapat

pada beras, protein yang lebih tinggi dibanding umbi singkong dan umbi jalar manis, serta rendah lemak. Daerah tropis dan subtropis menjadi tempat berkembang biaknya umbi talas, populasi tanaman terbanyak berasal dari Asia sehingga tanaman ini diduga memang berasal dari sini dan tak heran apabila kita menjumpai tanaman talas tumbuh di berbagai tempat secara liar walaupun tidak ada yang dengan sengaja menanamnya.

Varian tanaman talas di Indonesia ditemukan ada beberapa macam varian berbeda diantaranya adalah talas sutra, talas bentul, talas ketan, dan talas mentega. Sebenarnya masih banyak jenis varian yang lain dan tumbuh liar di setiap tempat, tetapi kita harus berhati-hati karena tidak semua jenis tanaman talas bisa aman dikonsumsi. Jenis tanaman talas yang tidak bisa dikonsumsi memiliki rasa yang tidak enak dan memiliki kandungan kalsium oksalat yang cukup tinggi sehingga menyebabkan rasa gatal dimulut dan tenggorokan apabila dimakan.

Umbi talas secara tradisional oleh masyarakat kita biasanya diolah dengan cara direbus, dikukus atau dibuat kripik umbi talas, saat ini pengembangan sistem pengolahan umbi talas mulai dilakukan seiring dengan kebutuhan pangan pokok beras yang harus segera didiversifikasi secepatnya dalam upaya untuk tercukupinya kebutuhan pangan dalam negeri yang dari tahun ke tahun semakin meningkat.

Salah satu usaha dagang yang mengolah bahan baku talas menjadi keripik talas adalah UD. Warna Sari. UD. Warna Sari berdiri sejak tahun 1998 yang awalnya menjadi kelompok tani kecil Warna Sari yang berlokasi di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat. Kelompok kecil Warna Sari terbentuk atas dasar keinginan untuk memacu kreativitas dan pemberdayaan masyarakat terutama kaum Wanita yaitu ibu-ibu dan anak-anak



atau remaja putus sekolah yang berada di daerah tersebut. Kemudian resmi menjadi usaha dagang yaitu UD. Warna Sari pada tahun 2000. Adanya kerjasama dengan dinas terkait seperti Dinas Pertanian, yang kemudian memberikan bantuan berupa modal dana sebesar Rp 1.000.000, melalui BLM tahap pencairan setiap 1 tahun sekali, melalui BLM (Bantuan Langsung dari Masyarakat) yang diprogramkan UP3HP (Unit Pengembangan Pengelolaan dan Pemasaran Hasil Pertanian) kemudian dana tersebut dialokasikan pada masing-masing jenis usaha yang dikelola oleh UD. Warna Sari dan modal usaha menjadi berkembang hingga saat ini.

Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah produksi dan nilai produksi keripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini :  
Tabel 1. Data Penjualan Kripik Talas pada UD. Warna Sari selama 3 Tahun (2020-2022)

Tahun	Produksi (kg/bulan)	Harga Jual (Rp/kg)	Nilai Penjualan (Rp)	Perkembangan (%)
2020	155	70.000	10.850.000	-
2021	200	70.000	14.000.000	29,03
2022	160	70.000	11.200.000	- 0,66
Total	515	70.000	36.050.000	9,71
Rata-rata	171,67	70.000	9.706.000	3,01

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah).

Dari Tabel 1 di atas dapat dijelaskan bahwa jumlah produksi kripik talas pada tahun 2020 sebanyak 155 kg/bulan, dengan nilai penjualan sebesar Rp 10.850.000 per bulan, sedangkan pada tahun 2021 jumlah produksi kripik talas meningkat menjadi 200 kg/bulan, dengan nilai penjualan sebesar Rp 14.000.000/bulan, dan pada tahun 2022 jumlah produksi kripik talas menurun, dengan nilai penjualan sebesar Rp 11.200.000/bulan. Dari tahun 2020 sampai dengan 2022 rata-rata jumlah produksi kripik talas sebanyak 171,67 kg/bulan dengan nilai penjualan sebesar Rp

9.706.000/bulan dengan tingkat perkembangan sebesar 3,01% per bulan.

Dari Tabel 1 di atas dapat dijelaskan bahwa produksi kripik talas dari tahun 2020 sampai dengan 2022 berfluktuasi per bulannya. Banyak sedikitnya kripik talas yang dibuat oleh UD. Warna Sari tergantung pada tersedianya bahan baku umbi talas dan permintaan akan kripik talas. Seperti halnya dengan tahun 2020 di mana permintaan kripik talas sangat rendah jika dibandingkan dengan tahun 2021 dan 2022 karena adanya pandemi virus *covid 19*, sehingga menyebabkan menurunnya permintaan terhadap kripik talas.

Setiap usaha yang dilaksanakan untuk berproduksi dan mendapatkan nilai penerimaan atau keuntungan tentu membutuhkan adanya biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pemilik usaha, betapapun kecilnya usaha tersebut, karena biaya, volume penjualan, dan keuntungan (laba) akan mencerminkan adanya unsur untung atau rugi. Dari adanya keuntungan atau kerugian tentu akan mencerminkan layak tidaknya suatu usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Wahyuni (2010) dengan judul Analisis Kelayakan Industri Rumah Tangga Keripik Ubi Jalar dan Keripik Pisang di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha keripik ubi jalar dan keripik pisang diusahakan dilihat dari nilai produktivitas tenaga kerja dan produktivitas modal. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produktivitas tenaga kerja industri rumah tangga keripik ubi jalar dan keripik pisang yaitu sebesar Rp 83.103,35 per HKO, yang lebih besar dibandingkan dengan upah buruh keripik yang hanya sebesar Rp 7.000 per HKO.

Penelitian yang dilakukan oleh Nasruddin (2017) dengan judul Analisa Pendapatan Usaha Keripik Talas *Home Industry* di Kecamatan Bantaeng Kabupaten



Bantaeng. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui rata-rata produksi dan keuntungan yang diperoleh pengusaha keripik talas. Metode penelitian yang digunakan adalah *purposive sampling* dengan menggunakan *sample* 4 pengusaha keripik talas. Analisis yang digunakan adalah analisis biaya dan keuntungan. Hasil penelitian menunjukkan rata-rata produksi keripik talas yang dihasilkan dengan rasa balado sebanyak 349 bungkus per bulan dan rasa *original* 297 bungkus per bulan, dengan keuntungan sebesar Rp 763.680 per bulan.

Penelitian yang dilakukan oleh Takris dan Metusalak (2019) dengan judul Analisis Usaha Keripik Talas di Kabupaten Mamasa, dengan tujuan penelitian untuk mengetahui pendapatan dan tingkat kelayakan usaha pembuatan keripik talas di Desa Makuang, Kecamatan Messawa, Kabupaten Mamasa. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kuantitatif yaitu analisis biaya dan pendapatan dan *R/C ratio*. Hasil penelitian menunjukkan pendapatan bersih yang diperoleh usaha pembuatan keripik talas di Desa Makuang, Kecamatan Messawa, Kabupaten Mamasa dalam melakukan usahanya sebesar Rp 126.938 dan *R/C ratio* yang diperoleh sebesar 1,009 berarti usaha tersebut dinyatakan layak, karena setiap penambahan biaya Rp 1,- maka akan memperoleh keuntungan sebesar Rp 1,009,-.

Analisis kelayakan usaha atau analisis biaya, volume penjualan, dan laba berfungsi untuk menentukan suatu usaha apakah layak dijalankan atau tidak. Hal tersebut penting dilakukan agar suatu usaha yang sedang dirintis atau dikembangkan terhindar dari kerugian. Oleh karena itu, analisis kelayakan usaha dapat diartikan sebagai suatu alat analisis yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha. Analisis kelayakan usaha dimulai dari sebuah ide bisnis. Diperlukan sebuah penelitian untuk mengetahui apakah ide bisnis tersebut layak

dilakukan atau tidak. Analisis kelayakan usaha yang dilakukan dapat berupa analisis kelayakan usaha sederhana atau kompleks, tergantung dari besar kecilnya usaha tersebut. Semakin besar usaha yang akan dirintis maka semakin kompleks analisis kelayakan usaha yang dilakukan. Analisis kelayakan usaha yang dilakukan oleh wirausaha yang sedang merintis suatu usaha berbeda-beda. Analisis kelayakan usaha yang dilakukan oleh wirausahawan yang bergerak dalam bidang jasa akan berbeda dengan wirausahawan yang bergerak dalam bidang produksi barang. Hal tersebut sangat penting sekali karena kemungkinan besar terdapat perbedaan pada aspek-aspek yang dijadikan pertimbangan dalam analisis kelayakan usaha.

Demikian juga pada UD. Warna Sari dilihat dari jumlah produksi dan nilai penjualannya berfluktuasi untuk berbagai produknya. Dengan adanya fluktuasi produksi dan nilai produksi apakah disertai keuntungan apa tidak, sehingga diperlukan analisis kelayakannya.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka peneliti merasa tertarik dan termotivasi untuk meneliti tentang “**Analisis Biaya, Volume Penjualan, dan Laba pada Kripik Talas di UD. Warna Sari Tahun 2023**”

#### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Apakah usaha keripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat menguntungkan secara finansial jika ditinjau dari kriteria analisis biaya, volume penjualan, dan laba ?
2. Bagaimanakah kelayakan usaha keripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat jika ditinjau dari *R/C Ratio* dan analisis *break event point* ?

#### **Tujuan Penelitian**



Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis usaha kripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat apakah menguntungkan secara finansial jika ditinjau dari kriteria analisis biaya, volume penjualan, dan laba.
2. Untuk menganalisis kelayakan usaha kripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat jika ditinjau dari *R/C Ratio* dan analisis *break event point*.

### Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoretis  
Secara teoretis, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang manajemen keuangan dan bagi peneliti lain, hasil penelitian ini dapat memberikan referensi untuk melakukan penelitian lebih lanjut di masa yang akan datang.
2. Manfaat Praktis  
Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai masukan atau pertimbangan oleh pimpinan UD. Warna Sari dalam menentukan kelayakan suatu usaha dari produk yang dijual berdasarkan kriteria analisis biaya, volume penjualan, dan laba yang diperoleh.

### LANDASAN TEORI

Talas merupakan salah satu tanaman pertanian yang memiliki potensi ekonomi yang tinggi. Talas dapat tumbuh di semua tempat dari daerah tropis, sub tropis, dan daerah yang beriklim dengan kelembaban yang tinggi sampai daerah kering dengan curah hujan yang rendah. Talas dapat tumbuh pada daerah tinggi tadah hujan, dan

tumbuh secara baik pada curah hujan 2000 mm/tahun. Pertumbuhan tanaman talas menyukai tempat terbuka dengan penyinaran penuh, serta tanaman ini mudah tumbuh pada lingkungan dengan suhu 25<sup>0</sup>-30<sup>0</sup>C dan kelembaban tinggi. Tanaman talas menyukai tanah yang subur, gembur yang kaya akan bahan organik, atau humus tanah, dan dapat tumbuh pada berbagai jenis tanah, tanah lempung berpasir yang berwarna coklat pada lapisan tanah yang bebas air tanah, tanah vulkanik, andosol, dan tanah latosol. Talas termasuk famili *Araccea*, dikenal dengan nama *colocasiaesculenta*. Habitat tanaman ini diperkirakan dari India dan Indonesia. Talas merupakan bahan makanan pokok masyarakat pasifik seperti *New Zealand* dan Australia. Tanaman ini memiliki ciri-ciri termasuk tanaman tegak, yang memiliki perakaran yang liar dan serabut, dan tanaman monokotil yang tingginya 90-180 cm. Usaha pengembangan pengolahan talas semakin berkembang seperti talas rebus, talas goreng, kripik talas ataupun berupa pengolahan lebih lanjut seperti tepung talas, yang dapat digunakan sebagai bahan baku sop talas, roti, dodol, dan *cookies* talas, dan yang penting lagi adalah talas sebagai bahan substitusi atau bahan pengganti karbohidrat (AAK, 2011).

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2012). Studi kelayakan bisnis merupakan penelitian sebuah rencana bisnis yang bukan hanya menganalisis layak atau tidak suatu bisnis dijalankan, tetapi juga mengontrol kegiatan operasional secara rutin dalam rangka pencapaian tujuan serta keuntungan yang maksimal (Umar, 2005). Pihak yang menginvestasikan modalnya untuk itu harus mengkaji secara mendalam bisnis tersebut. Oleh karena itu, di setiap bisnis perlu dilakukan analisis berupa studi



.....

kelayakan bisnis beserta aspek-aspeknya untuk melihat secara menyeluruh berbagai aspek mengenai kemampuan suatu bisnis dalam memberikan manfaat terhadap modal (Kusrina, 2011 ). Studi kelayakan bisnis adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya berupa proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil (Jumingan, 2009:3). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan analisis layak atau tidaknya rencana bisnis dan saat bisnis dioperasionalkan secara rutin dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Menurut Nitisemito dan Burhan (2009:47), terdapat lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan yaitu :

1. Menghindari risiko untuk mengatasi risiko kerugian di masa yang akan datang, karena di masa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau memang dengan sendirinya terjadi tanpa dapat diramalkan. Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan risiko yang tidak diinginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.
2. Memudahkan perencanaan. Jika kita sudah dapat meramalkan apa yang terjadi di masa yang akan datang, maka akan mempermudah kita dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan. Perencanaan meliputi berapa jumlah dana yang diperlukan, kapan perusahaan atau proyek akan dijalankan, di mana lokasi proyek akan dibangun, siapa yang akan melaksanakannya, bagaimana cara menjalankannya, berapa besar keuntungan yang akan diperoleh, serta bagaimana cara mengatasinya agar tidak terjadi penyimpangan.

3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan dengan adanya rencana yang sudah disusun akan sangat mudah dalam melaksanakan bisnis atau usaha. Kemudian pekerjaan usaha dapat dilakukan secara sistematis sehingga tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang telah disusun dijadikan acuan dalam mengerjakan setiap tahap yang sudah direncanakan.
4. Memudahkan pengawasan dengan telah dilaksanakannya suatu usaha atau proyek sesuai dengan rencana yang telah disusun, maka akan memudahkan perusahaan untuk melakukan pengawasan terhadap jalannya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar pelaksanaan usaha tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.
5. Memudahkan pengendalian apabila dalam pelaksanaan pekerjaan telah dilakukan pengawasan maka jika terjadi suatu penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga akan dapat dilakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian ini agar tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya.

Menurut Nurmalina (2009), penilaian dalam studi kelayakan bisnis dilakukan secara menyeluruh dari berbagai aspek yaitu aspek non finansial yang meliputi: aspek pasar, teknis, manajemen dan hukum, sosial-ekonomi-budaya, lingkungan dan aspek finansial (keuangan). Beberapa aspek non finansial yang merupakan aspek dalam studi kelayakan bisnis dianalisis secara kualitatif dan tidak terkait dengan biaya dan manfaat yang bersifat kuantitatif.

Menentukan penilaian studi kelayakan terlebih dahulu harus mengetahui tahapan dari aspek-aspek kelayakan usaha. Aspek-aspek tersebut sebagai berikut :

1. Aspek Hukum

Aspek hukum berkaitan dengan legalitas perusahaan yang mencakup bentuk badan usaha dan perizinan yang



harus dipenuhi oleh perusahaan. Analisis aspek hukum dilakukan untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan dalam menjalankan bisnis di wilayah tertentu. Ketentuan hukum untuk setiap jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut. Kelengkapan keabsahan dokumen sangat penting sebagai dasar hukum apabila terjadi masalah di kemudian hari (Suliyanto, 2010:9).

## 2. Aspek Lingkungan

Keberadaan bisnis dapat berpengaruh terhadap lingkungan, baik lingkungan masyarakat maupun lingkungan ekologi (Suliyanto, 2010:42). Perubahan kehidupan dan ekonomi masyarakat karena keberadaan bisnis dapat berupa semakin ramainya lokasi di sekitar lokasi bisnis, perubahan gaya hidup, penyerapan tenaga kerja, peningkatan kesejahteraan masyarakat, bahkan tergunanya bisnis yang sudah ada sebelumnya. Pengaruh keberadaan bisnis terhadap lingkungan ekologi dapat berupa timbulnya polusi udara, tanah, air, dan suara. Dengan melakukan analisis aspek lingkungan, maka akan diketahui pengaruh atau dampak yang ditimbulkan dari bisnis yang dijalankan dan penanganan yang dilakukan. Menurut Sofyan (2003:95), kesalahan dalam penilaian aspek lingkungan akan berdampak negatif di kemudian hari, seperti terjadinya protes dari masyarakat, permintaan uang ganti rugi, dan tuntutan penghentian usaha. Oleh karena itu, analisis lingkungan perlu dilakukan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan perusahaan terhadap lingkungan sosial, lingkungan ekonomi, dan lingkungan fisik (Kasmir dan Jakfar, 2012).

## 3. Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis aspek pasar dan pemasaran sangat penting sebelum memulai bisnis karena sumber pendapatan utama perusahaan berasal dari penjualan produk yang dihasilkan. Aspek pasar berkaitan dengan kondisi pasar atau konsumen yang menjadi sasaran penjualan produk untuk menentukan apakah terdapat permintaan atau kemungkinan penjualan terhadap produk yang dihasilkan. Aspek pemasaran berkaitan dengan aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk menciptakan, meningkatkan, dan mempertahankan penjualan produk. Aspek pasar dan pemasaran dianalisis untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar untuk produk yang ditawarkan dan *market share* yang dikuasai pesaing (Kasmir dan Jakfar, 2012:40).

## 4. Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek teknis berkaitan dengan standar pelaksanaan aktivitas usaha dan hal-hal yang mendukung pelaksanaan aktivitas usaha seperti lokasi usaha, ketersediaan bahan baku dan bahan tambahan, tenaga kerja, dan kedekatan dengan pasar atau konsumen. Aspek teknologi berkaitan dengan teknologi atau serangkaian peralatan yang digunakan untuk mendukung aktivitas usaha. Dalam aspek teknis dan teknologi yang akan dianalisis adalah mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik, maupun gudang dengan mempertimbangkan kedekatan dengan pasar, penyedia bahan baku, tenaga kerja, dan menilai proses produksi (Jumingan, 2009:303). Selain itu juga ditentukan tentang penggunaan teknologi, apakah padat karya atau padat modal. Teknologi yang tepat memungkinkan perusahaan menghasilkan produk dengan kualitas yang baik dalam waktu yang cepat dan biaya yang lebih murah. Dengan analisis aspek teknis dan teknologi akan diketahui kesiapan perusahaan menjalankan usaha



berdasarkan ketepatan lokasi, aktivitas operasi, dan kesiagaan mesin-mesin yang akan digunakan (Kasmir dan Jakfar, 2012:150).

#### 5. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Aspek manajemen berkaitan dengan pengelola usaha dan struktur organisasi atau menekankan pada proses dan tahap-tahap yang harus dilakukan pada proses pembangunan bisnis yang meliputi perencanaan dan penjadwalan proyek, analisis jabatan, deskripsi jabatan, dan spesifikasi pekerjaan. Suatu bisnis akan berjalan dengan lancar apabila dikelola oleh orang-orang yang profesional dengan pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas. Aspek sumber daya manusia menekankan pada ketersediaan dan kesiapan tenaga kerja yang meliputi proyeksi kebutuhan tenaga kerja dan rekrutmen karyawan (Suliyanto, 2010:158).

#### 6. Aspek Finansial

Aspek finansial dianalisis untuk mengetahui jumlah biaya yang akan dikeluarkan dan pendapatan yang akan diterima serta menentukan proporsi pemenuhan sumber dana, yaitu melalui pinjaman, modal sendiri, atau investor. Terdapat tiga kegiatan utama dalam penilaian aspek finansial, yaitu membuat rekap penerimaan, membuat rekap biaya, dan menguji aliran kas masuk yang dihasilkan berdasarkan kriteria kelayakan yang ada (Sofyan, 2003:105).

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi, sedang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya produksi adalah semua pengeluaran ekonomis yang harus dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang (Mulyadi, 2001:8). Biaya (*cost*) adalah nilai equivalen kas yang dikorbankan untuk barang/jasa yang diharapkan

membawakan keuntungan masa kini dan masa yang akan datang untuk organisasi. Biaya juga merupakan aliran keluar atau pemakaian aktiva atau timbulnya hutang selama satu periode yang berasal dari penjualan atau produksi barang, atau penyerahan jasa atau pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama suatu perusahaan. Beban (*expense*) yaitu penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.

Volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan adalah total jumlah produk yang telah dijual bisnis atau perusahaan dalam satu periode pelaporan. Terdapat beberapa indikator dari volume penjualan menurut Swastha (2020) ialah : 1) mencapai volume penjualan, 2) mendapatkan laba, 3) menunjang pertumbuhan perusahaan. Dalam konteks bisnis, volume penjualan sering diukur sebagai indikator penting untuk mengukur keberhasilan bisnis, karena semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar pula keuntungan yang dapat diperoleh.

Pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan jumlah kewajiban perusahaan, yang timbul dari transaksi penyerahan barang dan jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode yang dapat diakui dan diukur berdasarkan Prinsip Akuntansi yang Berlaku Umum". Dalam pengertian ini pendapatan yang diperoleh dari transaksi penyerahan barang atau jasa atau aktivitas usaha lainnya itu adalah yang berhubungan secara langsung dengan kegiatan untuk memperoleh laba usaha yang dapat mempengaruhi jumlah ekuitas pemilik. Dengan demikian, tidak termasuk dalam pengertian pendapatan adalah peningkatan



aktiva perusahaan yang timbul dari pengadaan aktiva, investasi oleh pemilik, pinjaman ataupun koreksi laba rugi pada periode sebelumnya (Rosyidi, 1999:128). Pendapatan (*revenue*) adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bilamana arus kas masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi pemodal (Henry, 2000:358). Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban (atau keduanya) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi yang berasal dari aktivitas produksi dan penjualan barang, penyerahan jasa dan aktivitas yang lain yang merupakan usaha pokok perusahaan (Harnanto, 2007:93). Penghasilan adalah hasil akhir perhitungan dari pendapatan dan keuntungan dikurangi beban dan kerugian dalam periode tersebut.

Keuntungan adalah kenaikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi insidental yang terjadi pada perusahaan dalam suatu periode akuntansi. Laba adalah kelebihan pendapatan dibandingkan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut atau profit, dengan kata lain laba merupakan penghasilan bersih atau imbalan dari aktivitas perusahaan. Menurut Ardianto (2019:100), Laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau *net earning*. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yaitu untuk dapat membiayai operasional suatu perusahaan dalam pencapaian laba yang lebih maksimal, untuk dapat melunasi hutang yang ada, dan sebagai cadangan dana untuk suatu kebutuhan investasi perusahaan. Jenis-jenis laba yang dihasilkan dari kegiatan operasi perusahaan antara lain :

a. Laba Kotor

Laba kotor adalah salah satu laba yang didapatkan sebelum dikurangi biaya yang

menjadi beban dari suatu perusahaan. Atau dengan kata lain, laba kotor merupakan suatu laba dari keseluruhan yang perusahaan peroleh.

b. Laba Bersih

Laba bersih adalah salah satu laba yang sudah dikurangi biaya yang merupakan suatu beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

c. Laba Bersih Sebelum Pajak

Laba bersih sebelum pajak adalah salah satu laba yang diperoleh setelah laba usaha ini dikurangi dengan biaya bunga.

d. Laba Usaha

Laba usaha adalah suatu bentuk laba kotor yang dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian terapan (*applied research*). “Penelitian terapan adalah penelitian yang mempunyai alasan praktis, keinginan untuk mengetahui dengan tujuan agar dapat melakukan sesuatu yang jauh lebih baik, lebih efektif dan efisien” (Siregar, 2013:4). Penelitian ini ingin menganalisis kelayakan usaha secara finansial yang ditinjau dari analisis biaya, volume penjualan, dan laba pada kripik talas di UD. Warna Sari yang berlokasi di Jalan Raya Lintas Sesaot Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kasus atau sering disebut studi kasus (*case study*). Menurut Maxfield (1930) dalam Nazir (2011:57) menyatakan bahwa “studi kasus (*case study*) adalah penelitian tentang status subjek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas”. Dalam penelitian ini penulis menggunakan studi kasus karena penelitian ini bertujuan untuk meneliti atau menelaah tentang kasus atau kejadian tertentu yang dihadapi oleh UD. Warna Sari dalam menganalisis kelayakan



usaha secara finansial yang ditinjau dari analisis biaya, volume penjualan, dan laba pada produk kripik talas. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi yaitu suatu teknik pengumpulan data dari bukti-bukti tertulis, seperti nilai penjualan dan biaya operasional. Alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner dan *handphone (recorder)*. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Adapun sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Variabel-variabel yang terkait dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Produksi kripik talas
2. Biaya variabel
3. Biaya tetap
4. Keuntungan bersih
5. Kelayakan usaha kripik talas

Metode analisis yang digunakan untuk menilai kelayakan usaha secara finansial yang ditinjau dari analisis biaya, volume penjualan, dan laba pada kripik talas di UD. Warna Sari Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat, apakah usaha kripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat layak diusahakan secara finansial sehingga layak atau tidak untuk terus dijalankan dan dinilai pada penelitian ini, maka konsep yang digunakan peneliti adalah dengan menggunakan 5 (lima) metode penilaian, yaitu sebagai berikut :

1. Biaya total  
 $TC = TFC + TVC$
2. Penerimaan  
 $TR = Q \times P$
3. Keuntungan  
 $\pi = TR - TC$
4. *Break Event Point (BEP)*

Perhitungan *Break Event Point* atas dasar unit :

$$BEP = \frac{FC}{P/Unit - VC}$$

Perhitungan *Break Event Point* atas dasar nilai penjualan (*sales*) dalam rupiah :

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{\frac{1}{S} - VC}$$

5. Kelayakan usaha  
 $R/C \text{ Ratio} = TR/TC$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Biaya Produksi

Biaya produksi adalah segala biaya yang dikeluarkan oleh UD. Warna Sari untuk proses produksi kripik talas. Biaya produksi yang dikeluarkan antara lain :

#### 1. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan semua pengeluaran atau biaya yang dikeluarkan oleh UD. Warna Sari dalam memproduksi kripik talas yang besar kecilnya tergantung pada banyak sedikitnya kripik yang diproduksi. Semakin banyak produksi kripik yang dibuat maka biaya variabel akan semakin besar dan sebaliknya semakin sedikit produksi yang dibuat akan semakin kecil biaya variabel yang diusahakan. Biaya variabel usaha kripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2. Biaya Variabel Kripik Talas dalam Sekali Proses Produksi dan Per Bulan pada Tahun 2023

Uraian	Sekali Proses Produksi (Rp)	Satu Bulan (Rp)
Biaya Variabel		
a. Bahan baku	114.000,00	1.026.000,00
b. Bahan pelengkap	42.111,00	379.000,00
c. Tenaga kerja	257.142,86	2.314.285,71
d. Biaya lain -lain	264.629,63	2.379.888,67
Total Biaya Variabel	677.883,49	6.099.174,38

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah)



Pada Tabel 2 di atas dapat ditunjukkan bahwa rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan oleh Pimpinan UD. Warna Sari untuk memproduksi kripik talas dalam satu kali proses produksi sebesar Rp 677.883,49 atau dalam sebulan sebesar Rp 6.099.174,38. Biaya variabel yang paling besar dikeluarkan adalah biaya bahan baku umbi talas yang mencapai nilai sebesar Rp 114.000/sekali proses produksi atau Rp 1.026.000/bulan, kemudian diikuti oleh biaya tenaga kerja yang mencapai nilai sebesar Rp 257.142,86 dalam satu kali proses produksi atau Rp 2.314.285,71 (dalam satu bulan atau 9 kali proses produksi). Setelah itu diikuti oleh biaya lain-lain yang mencapai nilai sebesar Rp 264.629,63/sekali proses produksi atau dalam sebulan (9 kali proses produksi) sebesar Rp 2.379.888,67. Biaya lain-lain yang paling besar adalah biaya pembungkusan. Biaya pembungkusan selain disebabkan oleh banyaknya produksi yang dibungkus juga harga satu kantong pembungkus adalah Rp 1000. Besarnya biaya bahan baku yang dikeluarkan pada setiap proses produksi disebabkan oleh jumlah bahan baku yang digunakan dan tinggi rendahnya harga bahan baku dan jumlah produksi yang dibuat. Tinggi rendahnya jumlah produksi ditentukan oleh jumlah permintaan. Semakin tinggi harga bahan baku dan jumlah yang diproduksi maka akan berdampak pada biaya bahan baku juga akan lebih tinggi.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dengan jumlah tetap yang tidak tergantung pada banyak sedikitnya jumlah barang yang diproduksi. Untuk lebih jelasnya tentang biaya tetap berupa nilai penyusutan alat pada usaha kripik talas pada UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten

Lombok Barat dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini:

Tabel 3. Nilai Penyusutan dalam Satu Kali Proses Produksi dan Per Bulan pada Tahun 2023

No.	Nilai Penyusutan	Dalam 1 Kali Proses Produksi (Rp)	Dalam Sebulan Produksi (Rp)
1.	Tempat produksi/kios usaha	14.550,26	130.952,38
2.	Tabung gas	370,37	3.333,30
3.	Alat pengepres	1.574,07	14.166,67
4.	Timbangan	138,89	1.250,00
5.	Wajan	5.000,00	555,565
6.	Sendok penggoreng	432,10	3.888,89
7.	Pisau	324,07	2.916,70
8.	Nampan (alat peniris)	555,56	5.000,00
9.	Ember plastik	462,96	4.166,70
Jumlah		18.824,96	169.424,60

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah)

Pada Tabel 3 di atas dapat dijelaskan bahwa rata-rata nilai penyusutan alat dan gudang dalam 1 kali proses produksi adalah sebesar Rp 14.550,26 atau dalam sebulan sebesar Rp 130.952,38. Penyusutan yang paling besar adalah gudang dan kios usaha. Hal ini disebabkan karena untuk membuat gudang atau tempat berproduksi dan kios usaha menghabiskan dana yang begitu besar dan yang paling kecil penyusutannya adalah timbangan untuk menimbang umbi talas dan kripik talas. Besar kecilnya nilai penyusutan tergantung pada banyak sedikitnya alat yang digunakan dan umur ekonomis dari alat itu. Semakin banyak jumlah alat yang digunakan dan semakin pendek umur ekonomisnya tentu nilai penyusutan akan semakin besar dan sebaliknya.

3. Total Biaya Produksi

Total biaya produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk usaha kripik talas yang terdiri atas biaya variabel dan biaya tetap. Untuk lebih jelasnya total biaya produksi dapat dilihat pada Tabel 4 berikut ini :



Tabel 4. Total Biaya Usaha Kripik Talas pada UD. Warna Sari dalam Satu Kali Produksi dan Per Bulan pada Tahun 2023

No.	Uraian	Biaya 1 Kali Proses Produksi (Rp)	Biaya dalam 1 Bulan (Rp)
1	Biaya Variabel	677.883,49	6.099.174,38
2	Biaya Tetap	18.824,96	169.424,60
Total Biaya		696.708,45	6.268.598,98

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah)

### Nilai Penerimaan (*Return*)

Nilai penerimaan atau nilai produksi adalah jumlah produksi dikalikan dengan harga per bungkus kripik talas.

Tabel 5. Nilai Produksi Kripik Talas dalam 1 Kali Proses Produksi dan Per Bulan pada Tahun 2023

No.	Uraian	1 Kali Proses Produksi	Per Bulan
1	Produksi (kg atau bungkus)	18,05 kg (181 bungkus)	162,45 kg (1.625 bungkus)
2	Harga (Rp/bungkus)	7.000	7.000
3	Nilai Penerimaan (Rp)	1.263.500	11.371.500

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah)

### Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara nilai penerimaan (*revenue*) dengan seluruh biaya (*cost*) yang dikeluarkan oleh UD. Warna Sari. Keuntungan usaha kripik talas dalam sekali proses produksi dan per bulan dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini :

Tabel 6. Keuntungan Usaha Kripik Talas pada UD. Warna Sari dalam 1 Kali Proses Produksi dan Per Bulan pada Tahun 2023

No.	Uraian	1 Kali Proses Produksi	Per Bulan
1	Nilai Penerimaan (Rp)	1.263.500,00	11.371.500,00
2	Biaya Produksi (Rp)	696.708,45	6.268.598,98
3	Keuntungan (Rp)	666.791,55	5.102.901,02

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah)

Tabel 6 di atas menunjukkan bahwa keuntungan dalam sekali proses produksi usaha kripik talas adalah sebesar Rp 666.791,55 atau dalam sebulan mencapai Rp 5.102.901,02.

Besar kecilnya keuntungan yang diperoleh ditentukan oleh

dua faktor yaitu faktor pertama adalah nilai produksi dan faktor kedua adalah biaya produksi. Semakin besar nilai produksi dengan biaya yang rendah maka keuntungannya akan tinggi dan sebaliknya keuntungan akan rendah jika nilai produksi yang rendah dengan jumlah biaya yang tinggi.

### Kelayakan Usaha Kripik Talas

Kelayakan adalah suatu ukuran sebagai pertimbangan bagi pengusaha apakah suatu usaha itu dapat dilaksanakan dengan memberikan keuntungan, efisien, dan dapat dikembangkan atau dilanjutkan. Dalam penelitian ini kelayakan usaha kripik talas di UD. Wanasari Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat dianalisis dengan menggunakan *Return Cost Ratio (R/C)*, *Benefit Cost Ratio (B/C)*, dan *Break Event Point (BEP)*.

### *Revenue Cost Ratio (R/C)*

*Revenue Cost Ratio (R/C)* adalah perbandingan antara tingkat pendapatan kotor (penerimaan) yang diperoleh dari jumlah produksi dikalikan dengan harga dari suatu barang dengan biaya yang harus dikeluarkan.

Tabel 7. *Revenue Cost Ratio (R/C)* Usaha Kripik Talas dalam 1 Kali Proses Produksi dan Per Bulan pada UD. Warna Sari pada Tahun 2023

No.	Uraian	1 Kali Proses Produksi	Per Bulan
1	Nilai Penerimaan (Rp)	1.363.500,00	11.371.500,00
2	Biaya Produksi (Rp)	696.708,45	6.268.598,98
3	$R/C = (1/2)$	1,96	1,81

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah)

Tabel 7 di atas menjelaskan bahwa rata-rata penerimaan kripik talas dalam satu kali proses produksi sebesar Rp 1.363.500,00 atau dalam sebulan sebesar Rp 11.371.500,00. Dengan rata-rata biaya usaha dalam sekali proses produksi sebesar Rp 696.708,45 dan dalam sebulan sebesar Rp 6.268.598,98 sehingga nilai *R/C* diperoleh sebesar 1,96 dalam satu kali proses produksi



atau 1,81 dalam sebulan.  $R/C = 1,96$  artinya bahwa dalam satu kali proses produksi, setiap satu rupiah yang dikeluarkan untuk membiayai usahanya akan memberikan pendapatan kotor atau nilai penerimaan sebesar Rp 1,96/sekali proses produksi ataupun dalam sebulan sebesar Rp 1,81. Menurut Riyanto (1997),  $R/C > 1$  dikatakan layak,  $R/C = 1$  dikatakan pulang pokok (*Break Event Point*) yaitu tidak untung dan tidak rugi.  $R/C < 1$ , dikatakan rugi. Berdasarkan atas pertimbangan yang diberikan oleh Riyanto (1997) maka usaha kripik talas adalah menguntungkan dan layak untuk diusahakan karena  $R/C > 1$ .

**Benefit Cost Ratio (B/C)**

*Benefit Cost Ratio (B/C)* adalah perbandingan antara keuntungan (*benefit*) dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha. Rata-rata *Benefit Cost Ratio (B/C)* usaha kripik talas dalam sekali proses produksi dan dalam satu bulan dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. *Benefit Cost Ratio (B/C)* Usaha Kripik Talas dalam 1 Kali Proses Produksi dan Per Bulan pada UD. Warna Sari pada Tahun 2023

No.	Uraian	1 Kali Proses Produksi	Per Bulan
1	Nilai Produksi (Rp)	1.363.500,00	11.371.500,00
2	Biaya Produksi (Rp)	696.708,45	6.268.598,98
3	Keuntungan (Rp)	666.791,55	5.102.901,02
4	$B/C = (3/2)$	0,96	0,81

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah)

Tabel 8 di atas menjelaskan bahwa rata-rata keuntungan usaha kripik talas dalam satu kali proses produksi sebesar Rp 666.791,55 atau dalam sebulan sebesar Rp 5.102.901,02. Dengan rata-rata biaya dalam sekali proses produksi sebesar Rp 696.708,45 atau dalam sebulan sebesar Rp 6.268.598,98 maka diperoleh nilai *B/C* sebesar Rp 0,96/sekali proses produksi atau Rp 0,81 per bulannya. *Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)* menunjukkan angka 0,96 untuk

satu kali proses produksi. Ini artinya setiap Rp 1 biaya yang dikeluarkan oleh UD. Warna Sari untuk membuat kripik talas mendapatkan keuntungan bersih sebesar Rp 0,96/produksi atau  $B/C = 0,81$ /bulan artinya setiap Rp 1 yang dikeluarkan oleh UD. Warna Sari akan memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 0,81/bulan (selama 9 kali proses produksi). Menurut Riyanto (1997) bahwa jika  $B/C > 0$  artinya usaha itu untung, efisien, dan layak untuk diusahakan.

**Break Event Point (BEP)**

*Break Event Point (BEP)* adalah suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P-VC/unit} \text{ atau } BEP (Rp) = \frac{FC}{\frac{1}{S} - VC}$$

Untuk jelasnya mengenai *BEP*, usaha kripik talas di UD. Warna Sari dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. *Break Event Point (BEP)* Usaha Kripik Talas pada UD. Warna Sari dalam 1 Kali Proses Produksi dan Per Bulan pada Tahun 2023

No.	Uraian	Nilai	
		Sekali Proses Produksi	Sebulan (9 Kali Proses Produksi )
1	Produksi (bungkus)	181,00	1.625,00
2	Harga Produksi (Rp)	7.000,00	7.000,00
3	Total Revenue (Nilai Produksi) = (1 x 2)	1.363.500,00	11.371.500,00
4	Biaya Variabel (Rp)	677.883,49	6.099.174,38
5	Biaya Variabel (mika)	3.745,21	3.753,34
6	Biaya Tetap	18.824,96	169.424,60
7	BEP (Volume) dalam bungkus	5,78	52,18
8	BEP (Rp)	20.026,55	368.314,35

Sumber : UD. Warna Sari, 2023 (diolah)

Dari Tabel 9 di atas dapat ditunjukkan bahwa besarnya *BEP* (volume) per sekali proses produksi sebanyak 5,78



atau 6 bungkus dan dalam satu bulan (selama 9 kali proses produksi), *BEP* sebanyak 52,18 atau 52 bungkus. Ini artinya bahwa titik impas (tidak rugi dan tidak untung) usaha kripik talas tercapai pada saat produksi mencapai 6 bungkus dalam satu kali proses produksi dan 52 bungkus per bulan (9 kali proses produksi). Kemudian jika dilihat *BEP* yang dinilai dengan uang maka titik impas dicapai apabila nilai produksi mencapai Rp 20.026,55/sekali proses produksi atau Rp 368.314,35/bulan.

### KESIMPULAN

1. Rata-rata nilai produksi kripik talas yang diperoleh dalam sekali proses produksi adalah sebesar Rp 1.363.500 atau Rp 11.371.500 dalam sebulan, dengan biaya produksi sebesar Rp 696.708,45 dalam sekali proses produksi atau Rp 6.268.598,98/bulan, sehingga keuntungan yang diperoleh sebesar Rp 6.268.598,98/sekali proses produksi atau Rp 5.102.901,02 dalam sebulan (9 kali proses produksi).
2. Usaha kripik talas dalam sekali proses produksi dalam sebulan jika ditinjau dari hasil analisis yang dilakukan memang menguntungkan dan layak untuk diusahakan serta dikembangkan karena memperoleh  $R/C = 1,96 > 1$  dalam sekali proses produksi dan  $R/C = 1,81 > 1$  dalam sebulan. Perolehan  $B/C = 0,96 > 0$  untuk sekali proses produksi atau  $B/C = 0,86 > 0$  untuk satu bulan, dengan titik impas (*BEP* dalam volume) = 6 bungkus dalam sekali proses produksi atau 52 bungkus dalam sebulan dan perolehan *BEP* dalam Rupiah untuk nilai penjualan = Rp 20.026,55 dalam satu kali proses produksi atau Rp 368.314,35 dalam sebulan.

### SARAN

1. Akibat pandemi virus *covid-19* dan penerapan era *new normal* menyebabkan terjadinya fluktuasi produksi akibat

adanya perubahan permintaan kripik talas, namun demikian masih menguntungkan dan layak untuk diusahakan, maka saran yang bisa diberikan kepada Pimpinan UD. Warna Sari di Desa Suranadi Kecamatan Narmada Kabupaten Lombok Barat yaitu supaya tetap berproduksi sesuai dengan permintaan atau pesanan.

2. Pimpinan UD. Warna Sari bisa menggunakan *platform marketplace online* dalam memasarkan produk kripik talas ini seperti menggunakan *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, *bukalapak*, *tokopedia*, dan *shopee*.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] AAK. 2011. *Budidaya Tanaman Talas*. Kanisius : Surabaya.
- [2] Riyanto, Bambang. 1997. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi 4. BPFE UGM : Yogyakarta.
- [3] Henry. 2000. *Perilaku Konsumen dan Pemasaran*. Edisi Keenam. Salemba Empat : Jakarta.
- [4] Harnanto. 2007. *Analisis Laporan Keuangan*. UPP AMP TKPN : Yogyakarta.
- [5] Umar, Husein. 2005. *Studi Kelayakan Bisnis*. Graha Ilmu : Yogyakarta.
- [6] Sofyan, Iban. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Graha Ilmu : Yogyakarta.
- [7] Jumingan. 2009. *Analisis Laporan Keuangan*. Bumi Aksara : Jakarta.
- [8] Kasmir dan Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana Predana Media Group : Jakarta.
- [9] Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Edisi Ketiga. LP3ES : Jakarta.
- [10] Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi Tiga. Salemba Empat : Jakarta.
- [11] Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi 3. Salemba Empat : Jakarta.



- 
- [12] Masyhuri. 1994. *Pengembangan Agribisnis dalam Era Globalisasi*. Fakultas Pertanian UGM : Yogyakarta.
- [13] Nitisemito. 2009. *Manajemen Personalia*. Edisi Revisi. Ghalia Indonesia : Bogor.
- [14] Wignyo, Rahadi. 2013. *Media Industri*. Redaksi Kementerian Perindustrian : Jakarta.
- [15] Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. Andi Offset : Yogyakarta.
- [16] Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia Press : Jakarta.
- [17] Nazir, Moh. 2011. *Metode Penelitian*. Cetakan Ketujuh. Ghalia Indonesia : Bogor.
- [18] Siregar, Syofian. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif : Dilengkapi dengan Perbandingan Perhitungan Manual dan SPSS*. Edisi Pertama. Kencana Predana Media Group : Jakarta.
- [19] Wahyuni. 2012. *Analisis Kelayakan Industri Rumah Tangga Keripik Ubi Jalar dan Keripik Pisang di Kecamatan Tawamangu Kabupaten Karanganyar*. Skripsi. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Yogyakarta : Yogyakarta.
- [20] Nasruddin. 2017. *Analisis Pendapatan Usaha Keripik Talas Home Industry di Kecamatan Bantaeng Kabupaten Bantaeng*. Skripsi. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar : Makassar.



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN