

## **Analisis Kelayakan Usaha Varian Minuman Herbal Hasil Praktek APHP Di SMKN 1 Plosoklaten Kediri**

**Atik Trisnaningsih, Arisyahidin, Abu Talkah**  
Magister Agribisnis, Universitas Islam Kediri  
Email: trisnaningsih1@gmail.com

### **Abstract**

*The purpose of this study was to analyze the economic and financial viability of the herbal drink tamarind, soybean juice, and pineapple juice from the practice of APHP subjects at SMKN 1 Plosoklaten Kediri. The method in this study uses 3 analyzes, namely marketing aspects, HR and operational aspects, and financial aspects. The results of this study are based on the marketing aspect, SMKN 1 Plosoklaten has potential related to herbal drinks that have been produced by its students. SMKN 1 Plosoklaten needs to make the latest strategies related to the marketing of herbal beverage products so that the market reach is wider, based on HR and operational aspects, the students of SMKN 1 Plosoklaten have skills in making herbal drinks because they get assistance from professional teachers. The production of herbal drinks must be more continuous and scheduled so that sales can also be carried out continuously. Based on the financial aspect, the one with the most profitable business feasibility potential is the herbal drink with pineapple juice, while the one with the least profit is the soybean juice drink. SMKN 1 Plosoklaten needs to focus on the production of one of its herbal drinks so that it can carry out production and marketing continuously.*

### **Pendahuluan**

Studi kelayakan usaha merupakan salah satu rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun, tetapi juga saat dioperasikan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan yang maksimal untuk waktu yang tidak ditentukan. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu.

Studi kelayakan bisnis bertujuan untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan risiko yang mungkin timbul di masa yang akan datang. Ketidakpastian di masa mendatang di bidang ekonomi, hukum, politik, budaya, perilaku, dan perubahan lingkungan masyarakat. Mengidentifikasi masalah di masa datang, sehingga dapat meminimalkan kemungkinan melewatnya hasil yang ingin dicapai dalam suatu investasi. (Kasmir dan Jakfar, 2012).

SMKN 1 Plosoklaten Kediri merupakan salah satu SMK yang memiliki banyak program keahlian di bidang agribisnis untuk para siswa dan siswinya. Kurikulum yang digunakan di SMK N 1 Plosoklaten adalah Kurikulum Tingkat

Satuan Pendidikan (KTSP). Program keahlian tersebut di break-down menjadi matapelajaran yang diampu oleh para siswa dan siswi di SMKN 1 Plosoklaten Kediri. Salah satu matakuliah yang ada di SMKN 1 Plosoklaten Kediri adalah Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian (APHP). Dalam mata pelajaran Agribisnis Pengolahan Hasil Pertanian (APHP) tersebut, siswa dan siswi melakukan praktek dalam pembuatan usaha minuman herbal dari berbagai hasil produksi pertanian seperti nanas, belimbing, kunir, kencur, dan hasil produksi pertanian lainnya.

Kegiatan usaha pembuatan minuman herbal dari hasil praktek tersebut dilakukan berulang-ulang setiap semester, sehingga ada keberlanjutan dan konsistensi produksi. Namun ada beberapa kendala yang dihadapi para guru dan siswa siswi pengampu mata pelajaran APHP ini antara lain; kurangnya pencatatan modal atau biaya yang dikeluarkan selama pembuatan minuman herbal ini, belum adanya kejelasan berapa keuntungan yang didapat, dan belum diketahui apakah usaha dari penjualan minuman herbal itu layak untuk dilanjutkan atau tidak.

Berdasarkan uraian diatas, maka perlu adanya penelitian mengenai “**ANALISIS KELAYAKAN USAHA VARIAN MINUMAN HERBAL HASIL PRAKTEK APHP DI SMKN 1 PLOSOKLATEN KEDIRI**”. Dengan tujuan:

1. Untuk menganalisis kelayakan ekonomi dan keuangan minuman herbal kunyit asam, sari kedelai, dan sari nanas hasil praktek mata pelajaran APHP di SMKN 1 Plosoklaten Kediri.

### **Metode Penelitian**

#### **Aspek Pemasaran**

Dalam aspek pemasaran akan dideskripsikan secara singkat kondisi dan pokok-pokok pemasaran tentang produk minuman herbal yang akan diteliti. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada pemasaran usaha minuman herbal hasil produksi SMKN 1 Plosoklaten Kediri. Metode yang digunakan dalam analisis ini adalah analisis deskriptif mengenai SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*).

#### **Aspek SDM dan Operasional**

Aspek Sumber Daya Manusia perlu dianalisis untuk mendapatkan jawaban apakah SDM yang diperlukan untuk pengembangan bisnis dapat dimiliki secara layak atau malah sebaliknya. Penelitian ini akan mendeskripsikan bagaimana SDM yang digunakan dalam pembuatan usaha minuman herbal di SMKN 1 Plosoklaten.

Aspek operasional dianalisis untuk mengetahui proses produksi dari minuman herbal hasil produksi SMKN 1 Plosoklaten. Analisis ini akan di jelaskan secara deskriptif tentang bagaimana proses penyediaan bahan baku, pembuatan, hingga penyimpanan produk dari minuman herbal hasil produksi SMKN 1 Plosoklaten.

#### **Aspek Keuangan**

Aspek keuangan merupakan analisis utama dalam penelitian ini yang meliputi hal-hal sebagai berikut:

#### **Biaya Produksi**

Biaya produksi merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dapat

berupajasa maupun barang (Wanda, 2015). Biaya adalah total pengeluaran dalam bentuk uang yang digunakan untuk menghasilkan suatu produk selama satu periode. Nilai biaya berbentuk uang, yang termasuk dalam biaya adalah sarana produksi yang habis terpakai misalnya bibit, pupuk dan obat-obatan, lahan serta biaya dari alat-alat produksi (Syafuwadi et al., 2012). Menurut Hansen dan Mowen (2000), biaya merupakan nilai kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang dan jasa yang dapat memberikan manfaat di masa sekarang dan masa yang akan datang.

Biaya produksi dapat dibedakan menjadi dua, yaitu: biaya tetap dan biaya tidak tetap.

#### **Biaya tetap**

Biaya tetap adalah biaya yang konstan atau tetap meskipun tingkat kegiatan dalam perusahaan meningkat (Hansen dan Mowen, 2000). Biaya tetap ini dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Committed fixed cost yaitu jenis biaya yang berhubungan dengan investasi, perlengkapan dan struktur organisasi dalam perusahaan,
2. Discretionary fixed cost (biaya tetap diskresi) yaitu biaya yang muncul dari keputusan tahunan manajemen yang digunakan untuk membelanjakan biaya tertentu, misalnya biaya iklan dan biaya pengembangan (Rangkuti, 2012).

#### **Biaya Variabel**

Biaya variabel yaitu biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan kegiatan produksi yang dilakukan. Volume kegiatan dengan jumlah biaya dalam variabel cost mempunyai hubungan yang sejajar, artinya apabila suatu kegiatan dalam perusahaan meningkat maka biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan juga akan meningkat, begitu pula sebaliknya apabila kegiatan di suatu perusahaan menurun maka biaya yang dikeluarkan jumlahnya kecil (Rangkuti, 2012). Biaya variabel terbagi menjadi dua, yaitu:

1. Engineered variable cost (biaya variabel yang direncanakan) adalah biaya yang mempunyai hubungan yang eksplisit, jelas dengan pengukuran yang dipilih,

2. Descretionary variabel cost (biaya variable diskresi) adalah biaya yang berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan (Rangkuti, 2012).

### **Penerimaan**

Penerimaan dalam usaha adalah total pemasukan yang diterima oleh produsen atau petani dari kegiatan produksi yang sudah dilakukan yang telah menghasilkan uang yang belum dikurangi oleh biaya-biaya yang dikeluarkan selama produksi (Husni, et al., 2014). Menurut Ambarsari et al. (2014) penerimaan adalah hasil perkalian antara hasil produksi yang telah dihasilkan selama proses produksi dengan harga jual produk. Penerimaan usahatani dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain: luas usahatani, jumlah produksi, jenis dan harga komoditas usahatani yang di usahakan. Faktor-faktor tersebut berbanding lurus, sehingga apabila salah satu faktor mengalami kenaikan atau penurunan maka dapat mempengaruhi penerimaan yang diterima oleh produsen atau petani yang melakukan usahatani. Semakin besar luas lahan yang dimiliki oleh petani maka hasil produksinya akan semakin banyak, sehingga penerimaan yang akan diterima oleh produsen atau petani semakin besar pula (Sundari, 2011).

### **Keuntungan**

Tujuan seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya adalah untuk menetapkan kombinasi dalam cabang usaha yang nantinya dapat memberikan pendapatan yang sebesar-besarnya, karena pendapatan memiliki fungsi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan dapat memberikan kepuasan kepada petani sehingga dapat melanjutkan kegiatannya (Handayani, 2006). Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya produksi yang digunakan selama proses produksi (biaya pembelian benih, pupuk, obat-obatan dan tenaga kerja) (Soekartawi (1995) dalam Pratama.(2014)). Pendapatan didalam usahatani dibagi menjadi dua, yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah pendapatan yang belum dikurangi

dengan biaya produksi atau yang biasanya disebut dengan penerimaan. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang sudah dikurangi oleh biaya produksi (Tumoka, 2013).

### **R/C ratio**

Salah satu indikator untuk mengetahui kelayakan dalam suatu usaha adalah dengan menghitung Revenue Cost Ratio atau R/C Ratio. Revenue Cost Ratio atau R/C Ratio adalah suatu analisis yang digunakan untuk mengetahui keuntungan yang relatif pada usahatani. R/C Ratio dapat dicari dengan menggunakan perbandingan antara penerimaan dengan biaya produksi yang dikeluarkan (Panjaitan et al., 2014). Menurut Pebriantari et al. (2016)

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

Kriteria kelayakan usaha pada analisis R/C Ratio yaitu:

- Apabila hasil perhitungan R/C Ratio > 1 maka penerimaan yang diterima lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan, artinya usaha tersebut layak untuk terus dijalankan.
- Apabila hasil perhitungan R/C Ratio < 1 maka penerimaan yang diterima lebih kecil dibandingkan biaya yang dikeluarkan, artinya usaha tersebut tidak layak untuk terus dijalankan.
- Apabila kegiatan usaha menghasilkan R/C Ratio = 1 maka usaha tersebut dalam keuntungan normal.

### **BEP (Break Event Point)**

Konsep analisis *Break Even* dapat membantu para petani dalam merencanakan laba dan pengendalian aktivitas usaha sehingga kerugian bisa diminimalkan, di samping itu petani dapat mengetahui pada volume berapa banyaknya produksi/penjualan harus dicapai dan harga jual yang harus ditetapkan sehingga impas atau tidak rugi tidak untung (Intisari, 2017).

#### **1. BEP Unit**

Menurut Intisari (2017), rumus yang digunakan dalam perhitungan Break Event Point (BEP) untuk menentukan jumlah unit ditunjukkan pada persamaan dibawah ini:

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

Keterangan:

- BEP = Break Event Point atas dasar unit produk yang dihasilkan  
 FC = Biaya tetap (Rp)  
 P = Harga jual (Rp)  
 VC = Biaya variable / unit (Rp)

#### 2. BEP Pendapatan

Menurut Intisari (2017), rumus yang digunakan dalam perhitungan Break Event Point (BEP) untuk menghitung pendapatan ditunjukkan pada persamaan dibawah ini.

$$BEP\ pendapatan = \frac{FC}{1 - \left(\frac{VC}{R}\right)}$$

Keterangan:

- BEP = Break Event Point atas dasar pendapatan yang diperoleh  
 FC = Biaya tetap (Rp)  
 R = Total penjualan (Rp)  
 VC = Biaya variabel (Rp)

### Hasil Dan Pembahasan Aspek Pemasaran Minuman Herbal SMKN 1 Plosoklaten Kediri

Penelitian ini akan membahas dan menganalisis pemasaran minuman herbal yang diproduksi oleh SMKN 1 Plosoklaten menggunakan analisis SWOT. Adapun analisisnya dapat dijabarkan sebagai berikut;

No	Keterangan SWOT	Analisis Usaha Minuman Herbal
1	<i>Strengths</i> (Kekuatan)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bahan baku yang melimpah siap untuk diolah</li> <li>- Tanpa pemanis dan pengawet buatan</li> <li>- Harga jual relative terjangkau</li> </ul>
2	<i>Weakness</i> (Kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banyaknya minuman yang sejenis di pasaran</li> <li>- Kurangnya minat masyarakat terhadap minuman herbal (lebih menyukai</li> </ul>

		minuman kekinian seperti <i>milktea</i> , boba, dan lainnya)
3	<i>Opportunities</i> (Peluang)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masyarakat memerlukan minuman herbal untuk daya tahan tubuh dan pengobatan.</li> <li>- Minuman herbal sebagai pemenuhan gaya hidup sehat</li> </ul>
4	<i>Threats</i> (Ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banyaknya produk jamu tradisional di pasaran</li> <li>- Belum memiliki merk</li> <li>- Biaya produksi yang terus meningkat</li> </ul>

Analisis SWOT merupakan identifikasi yang bersifat sistematis dari faktor-faktor kekuatan dan kelemahan organisasi serta peluang dan ancaman lingkungan luar dan strategi yang menyajikan kombinasi terbaik dia antara keempatnya. Setelah diketahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, barulah perusahaan tersebut dapat menentukan strategi dengan memanfaatkan kekuatan yang dimilikinya untuk mengambil keuntungan dari peluang-peluang yang ada, sekaligus memperkecil atau bahkan mengatasi kelemahan yang dimilinya untuk menghindari ancaman yang ada. Dengan demikian, hasil analisa SWOT hanya boleh digunakan sebagai arahan dan bukan pemecahan masalah. (Arrafi, 2020).

### Aspek SDM dan Operasional Minuman Herbal SMKN 1 Plosoklaten Kediri

Keberhasilan suatu organisasi atau bisnis tidak akan lepas dari sumber daya manusia yang ada untuk saling bekerja sama dalam mencapai tujuan. Pihak manajemen perlu mempunyai informasi lengkap dan tepat mengenai semua jabatan untuk dapat melaksanakan tiap

fungsi operatif yang baik. Keterangan-keterangan jabatan tersebut diperoleh dari proses analisis jabatan (Kasmir dan Jakfar, 2016).

Dalam setiap pelaksanaan ide usaha, pasti memerlukan adanya aspek sumber daya yang akan menjalankan usaha atau ide menjadi usaha. Dalam beberapa perencanaan sumber daya manusia, perlu menganalisis hal-hal berikut:

- Mendapatkan sumber daya manusia
- Pengembangan sumber daya manusia
- Mempertahankan sumber daya manusia.

Sedangkan aspek operasional meliputi:

- Lokasi Usaha Lokasi usaha sangat penting dalam menjalankan bisnis. Apabila lokasi yang tidak benar atau tidak tepat maka akan mengakibatkan kerugian. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha adalah sebagai berikut : Sumber bahan baku, Mudah terlihat, Lingkungan sekitar
- Layout Tata letak (layout) fasilitas yang tersedia akan berpengaruh pada persepsi pelanggan atas kualitas suatu tempat. Unsur-unsur yang perlu diperhatikan dalam tataletak fasilitas jasa meliputi : perencanaan ruang,

Perabotan, tata cahaya, tempat parkir, dan lain-lain.

### Aspek Keuangan Minuman Herbal SMKN 1 Plosoklaten Kediri

Pembahasan mengenai aspek keuangan minuman herbal yang diproduksi oleh SMKN 1 Plosoklaten akan dibagi menjadi 3 minuman herbal. Penelitian ini membahas mengenai aspek keuangan yaitu analisis kelayakan ke-3 minuman herbal produksi SMKN 1 Plosoklaten yaitu minuman herbal kunyit asam, sari kedelai, dan sari nanas. Analisis kelayakan yang akan dibahas dalam penelitian ini meliputi analisis biaya, analisis penerimaan dan keuntungan, analisis BEP, serta analisis R/C ratio. Ke-3 minuman herbal produksi SMKN 1 Plosoklaten tersebut akan dibandingkan berdasarkan analisis kelayakan tersebut, sehingga akan diketahui minuman herbal mana yang paling menguntungkan. Berikut ini adalah perhitungan analisisnya;

Pembahasan pada bab kali ini adalah membandingkan ke-3 minuman herbal yang diproduksi oleh SMKN 1 Plosoklaten berdasarkan dari perhitungan analisis kelayakan dari pembahasan sebelumnya. Perbandingan dari setiap analisis kelayakan dapat dilihat dalam tabel dibawah ini;

Tabel Perbandingan Ke-3 Minuman Herbal

No	Analisis Kelayakan	Jenis Minuman Herbal	Hasil
	Analisis Biaya	Kunyit Asam	896.807,-
		Sari Kedelai	759.768,-
		Sari Buah Nanas	<b>1.036.568,-</b>
	Analisis Penerimaan	Kunyit Asam	1.250.000,-
		Sari Kedelai	800.000,-
		Sari Buah Nanas	<b>2.736.000,-</b>
	Analisis Keuntungan	Kunyit Asam	353.193,-
		Sari Kedelai	40.232,-
		Sari Buah Nanas	<b>1.699.432,-</b>
	BEP Unit	Kunyit Asam	179
		Sari Kedelai	190
		Sari Buah Nanas	<b>86</b>
	BEP Rupiah	Kunyit Asam	<b>3.587</b>
		Sari Kedelai	<b>3.798</b>
		Sari Buah Nanas	<b>4.546</b>
	R/C ratio	Kunyit Asam	<b>1,39</b>

	Sari Kedelai	1,05
	Sari Buah Nanas	2,63

Tabel diatas dapat disimpulkan bahwa minuman herbal yang paling memiliki keuntungan paling tinggi adalah pada usaha minuman sari buah nanas sebesar Rp. **1.699.432,-** setiap tahunnya. Sedangkan untuk minuman herbal produksi SMKN 1 Plosoklaten yang paling sedikit keuntungannya adalah pada usaha minuman sari kedelai yaitu sebesar Rp. **40.232,-** setiap tahunnya. Minuman herbal jamu kunyit asam mendapatkan keuntungan sebesar Rp. **353.193,-** setiap tahunnya.

Minuman herbal sari buah nanas memiliki keuntungan paling tinggi karena bahan baku yang mudah dan murah didapatkan dimana Kabupaten Kediri merupakan salah satu penghasil nanas. Nanas juga merupakan buah yang banyak mengandung air sehingga dapat menghasilkan sari buah nanas yang lebih banyak. Sari buah nanas yang diproduksi oleh siswa-siswi SMKN 1 Plosoklaten dikemas menggunakan kemasan botol 450 ml dan dijual seharga Rp. 12.000,- per botol.

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan aspek pemasaran, SMKN 1 Plosoklaten memiliki potensi terkait minuman herbal yang telah diproduksi oleh para siswa-siswinya. SMKN 1 Plosoklaten perlu membuat strategi-strategi terbaru terkait pemasaran produk minuman herbalnya agar jangkauan pasarnya lebih luas.
2. Berdasarkan aspek SDM dan operasional, siswa-siswi SMKN 1 Plosoklaten ini memiliki ketrampilan dalam pembuatan minuman herbal karena mendapat pendampingan dari guru-guru yang professional. Produksi minuman herbal harus lebih bersifat kontinyu dan terjadwal agar penjualan juga dapat dilakukan secara terus menerus.
3. Berdasarkan aspek keuangan, yang memiliki potensi kelayakan usaha

paling menguntungkan adalah minuman herbal sari buah nanas, sedangkan yang paling sedikit keuntungannya adalah minuman sari kedelai. SMKN 1 Plosoklaten perlu memfokuskan produksi untuk salah satu minuman herbalnya agar dapat melakukan produksi dan pemasaran secara kontinyu.

Saran yang dapat diberikan untuk penelitian ini adalah : SMKN 1 Plosoklaten perlu melakukan strategi-strategi terkait pemasaran dan terkait produksi untuk minuman herbal yang telah diproduksi.

### Daftar Pustaka

- Kasmir & Jakfar. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Cetakan ke Delapan. Jakarta: Kencana.
- Intisari, 2017. Analisis *Break Even Point* Usaha Tani Terung Di Desa Tulungsari Kecamatan Sukamaju Kabupaten Luwu Utara . Journal Tabaro. Fakultas Pertanian. Universitas Andi Djemma Palopo.
- Pebriantari, N. L. A., I. N. G. Ustriyana, dan I. M. Sudarma. 2016. Analisis pendapatan usahatani padi sawah pada program gerbang pangan serasi Kabupaten Tabanan. E-Journal Agribisnis dan Agrowisata.
- Hansen dan Mowen. (2000). Akuntansi Manajemen Jilid 2. Jakarta : Erlangga.
- Pratama,putra. 2014. Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usahatani Padi Sawah Di Desa Sidondo 1 Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. Jurnal Agrotekbis. Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Tadulako, Palu.
- Sundari, Mei Tri. 2011. Analisis Biayadan Pendapatan Usaha Tani Wortel Di Kabupaten Karanganyar. Jurnal SEPA. Universitas Negeri Surakarta.

- Wanda, F. F. E. 2015. Analisis pendapatan usahatani jeruk siam (Studi Kasus Di Desa Padang Pangrapat Kecamatan Tanah Grogot Kabupaten Pasar). *Ejournal Ilmu Administrasi Bisnis*.
- Rangkuti, Fredy. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis dan Investasi*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.