



<http://jurnal.usahid.ac.id/index.php/accounting>

## Kinerja UD. Sari Purba Delima Putih pada Masa Pandemi Covid-19

Indri Mustikasari<sup>1</sup>, Rahayu Relawati<sup>2</sup>, Istis Baroh<sup>3</sup>

### Abstrak

Produk pertanian sebagian besar merupakan produk yang mudah rusak pada saat, sehingga diperlukan optimalisasi pemanfaatan produk pertanian saat pascapanen. Penelitian ini dilaksanakan di UD. Sari Purba Delima Putih. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT, *Net Present Value (NPV)*, *Net B/C*, *Profitability Ratio*, *IRR*, serta analisis sensitivitas. Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan NPV sebesar -Rp7.627.676, nilai gross B/C ratio sebesar 0,93, nilai net B/C ratio sebesar 0,65, profitabilitas ratio sebesar 0,78 dan nilai IRR sebesar 4,15 persen. Nilai sensitivitas usaha jika investasi naik 15 persen sebesar -21,59 persen dan benefit naik 10 persen adalah sebesar -8 persen. Berdasarkan nilai kelima kriteria tersebut, maka usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih tidak layak secara finansial untuk dikembangkan. Strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja usaha pada masa pandemi Covid-19 adalah dengan melakukan riset serta memperhatikan produk, promosi, harga, dan tempat.

Kata kunci : NPV, B/C Ratio, Profitability Ratio, IRR, Analisis Sensitivitas.

### Abstract

*Most of the agricultural products are products that are easily damaged at the time, so it is necessary to optimize the utilization of agricultural products during post-harvest. This research was conducted at UD. Sari Purba Delima Putih. The analytical method used is SWOT analysis, Net Present Value (NPV), Net B/C, Profitability Ratio, IRR, and sensitivity analysis. The results of the feasibility analysis show that the NPV is -Rp 7,627,676, the gross B/C ratio is 0.93, the net B/C ratio is 0.65, the profitability ratio is 0.78 and the IRR is 4.15 percent. The value of business sensitivity if the investment increases by 15 percent is -21.59 percent and the benefit increases by 10 percent is -8 percent. Based on the value of the five criteria, the UD chips business. Sari Purba Delima Putih is not financially feasible to develop. The strategy that can be used to improve business performance during the Covid-19 pandemic is to conduct research and pay attention to products, promotions, prices, and places.*

*Keywords: NPV, B/C Ratio, Profitability Ratio, IRR, Sensitivity Analysis.*

<sup>1,2,3</sup> Program Pascasarjana  
Universitas Muhammadiyah  
Malang  
[1indrimustikasari96@gmail.com](mailto:1indrimustikasari96@gmail.com)

## **PENDAHULUAN**

Produk-produk pertanian sebagian besar merupakan produk yang bersifat mudah rusak pada saat pascapanen, sehingga diperlukan pemanfaatan pada produk pertanian. Pada proses pengembangan subsektor agribisnis dan agroindustri maka diperlukan inovasi teknologi pertanian agar dapat meningkatkan produktivitas pertanian maupun nilai dari produk. Proses dalam peningkatan nilai suatu produk biasanya dengan cara mengolah hasil pertanian agar dapat dimanfaatkan secara maksimal (Basra Pasau & Damayanti, 2015; Kiptiah et al., 2020; Oi et al., 2013; Sajari, 2017; Zarliyanti et al., 2016a).

Bisnis agroindustri terus mengalami kemajuan, sehingga dihadapkan pada persaingan yang cukup ketat. Pelaku usaha yang banyak mengembangkan bisnis dalam sektor ini merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM memiliki peranan yang cukup penting dalam pembangunan ekonomi. Salah satu UMKM yang cukup berkembang di Kabupaten Pasuruan ialah UD. Sari Purba Delima Putih. Usaha ini merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang pengolahan makanan yang didirikan oleh Bapak Cipto Hadi pada tahun 2010. Industri ini mengolah bahan baku pisang, singkong, dan gadung menjadi keripik. Keripik merupakan salah satu produk unggulan di Jawa Timur khususnya di Kabupaten Pasuruan dan memiliki potensi untuk meningkatkan pendapatan masyarakat karena bahan baku yang digunakan mudah diperoleh.

Saat ini, dunia sedang menghadapi pandemi Covid-19. Hal ini menyebabkan adanya peningkatan-peningkatan negara yang terdampak virus Covid-19 di dunia termasuk negara Indonesia. Dampak yang sangat dirasakan salah satunya adalah pada sektor perekonomian baik dari sisi perdagangan skala industri maupun usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berdasarkan sejumlah penelitian, potensi ekonomi dari usaha kecil sangat bergantung kepada nilai pengembangan bisnis yang dilakukan yang sebagian besar merupakan industri rumah tangga (Hanoatubun, 2020; Hasanah et al., 2020; Soetjipto, 2020).

Pandemi Covid-19 menyebabkan banyak negara, tak terkecuali Indonesia memberlakukan pembatasan aktivitas yang berdampak khususnya terhadap perekonomian masyarakat. Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan salah satu sektor yang merasakan dampak langsung dari pandemi Covid-19. Berdasarkan hasil survei Soetjipto (2020) menyatakan bahwa sebanyak 96 persen merasakan dampak negatif pandemi Covid-19 di antaranya sebanyak 75 persen mengalami penurunan penjualan secara signifikan (Angelelli et al., 2020; Badan Pusat Statistik, 2020; Bartik et al., 2020; Fabeil et al., 2020; Hidayati et al., 2020; Ruswaji & Rachmantha, 2018; Sajari, 2017; Soleha, 2020).

Beberapa kendala yang dihadapi oleh UD. Sari Purba Delima Putih khususnya pada masa pandemi Covid-19 antara lain adalah permasalahan produksi, pemasaran, dan juga finansial. Pemasaran merupakan salah satu elemen penting dari sebuah usaha. Pemasaran biasanya berkaitan dengan kegiatan promosi dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan maksimal serta dapat berkembang dan bersaing dengan para kompetitor. Pemasaran menempatkan kepuasan konsumen sebagai prioritas utama (Al-Ghaswyneh, 2020; Mitchell & Dalgic, 2015; Mustikasari, 2018; Thabit & Raewf, 2018).

Situasi yang tak terduga, seperti datangnya pandemi Covid-19 yang secara paksa menekan hampir setiap sektor ekonomi dan usaha untuk merubah haluan kondisi pasar yang selama ini telah dilakukan. Melihat dampak dari pandemi Covid-19 terhadap perkembangan industri keripik UD Sari Purba Delima Putih, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi untuk meningkatkan kinerja usaha dan kelayakan usaha dalam melakukan pengolahan

pisang, singkong, dan gadung menjadi keripik pada industri rumah tangga di Dusun Pajaran, Desa Gunting, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan, Provinsi Jawa Timur.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berdasarkan UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan usaha produktif milik perorangan atau badan usaha yang berasaskan kekeluargaan, demokrasi ekonomis, kebersamaan, efisiensi keadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional serta memenuhi kriteria yang ditulis dalam undang-undang. UMKM bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam membangun perekonomian nasional.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berdasarkan perundang-undangan tersebut antara lain:

- a. Kriteria Usaha Mikro adalah usaha yang memiliki aset bersih paling banyak sebesar Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan penghasilan tahunan paling banyak sebesar Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dalam setahun dan tidak termasuk tanah serta bangunan tempat usaha.
- b. Kriteria Usaha Kecil adalah usaha yang memiliki aset bersih Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) hingga Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah), dan penghasilan tahunan Rp300.000.000 hingga Rp2.500.000.000.
- c. Kriteria Usaha Menengah adalah usaha yang memiliki aset lebih dari Rp500.000.000 hingga Rp10.000.000.000 dan memiliki penghasilan tahunan Rp2.500.000.000 hingga Rp50.000.000.000.

Menurut Suci (2017) UMKM memiliki permasalahan yang cukup kompleks dalam meningkatkan usaha. Permasalahan tersebut meliputi kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan minimnya keterampilan pengoperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran.

Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian Anggraeni et al., (2017) bahwa dalam pengembangan untuk meningkatkan potensi sebuah usaha memerlukan fasilitasi oleh pihak eksternal yaitu Dinas Koperasi dan UKM. Fasilitasi yang dapat diberikan antara lain memberikan akses sumber-sumber permodalan, mengadakan pembinaan dan pelatihan, kegiatan promosi produk, memperluas pemasaran produk, serta menyediakan sarana dan prasarana.

Menurut Soetjipto (2020) pandemi Covid-19 memberikan dampak terhadap UMKM khususnya di wilayah Jawa Timur. Hampir semua pelaku usaha mendapatkan dampak tersebut seperti mengalami penurunan penghasilan penjualan, mengalami kendala dalam proses pemasaran dan penjualan, serta dalam mendistribusikan produk. Kemudian, dalam mempertahankan usahanya para pelaku usaha berupaya untuk terus melakukan inovasi terhadap produk mereka dengan tetap menjalankan protokol kesehatan yang diberlakukan oleh pemerintah (Hasanah et al., 2020; Soleha, 2020).

Analisis aspek finansial adalah menganalisis hal-hal yang menyangkut masalah keuangan yang diinvestasikan pada proyek terutama dalam hal rasio antara pengeluaran dengan pendapatan produktif (*revenue earning*) dari proyek tersebut. Kelayakan usaha merupakan salah satu analisis finansial yang dilakukan untuk menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak dijalankan. Kelayakan usaha memberikan manfaat bagi para pelaku

usaha untuk menghindari atau meminimumkan kerugian (Jauhari, 2010; Luque et al., 2019; Pambudi Nurwantara et al., 2017; Saediman et al., 2014; Soleha, 2020; Zarliyanti et al., 2016b).

Menurut Jumingan (2009) dalam Afyah (2015) tujuan diadakan analisis kelayakan finansial khususnya bagi investor yaitu untuk menghindari keterlanjuran investasi atau penanaman modal yang terlalu besar untuk suatu proyek atau kegiatan usaha yang ternyata tidak menguntungkan. Analisis kelayakan finansial juga bertujuan untuk merencanakan investasi melalui perhitungan biaya melalui kriteria antara lain: *net present value (NPV)*, *Gross Benefit-Cost Ratio (Gross B/C Ratio)*, *Profitability Ratio*, *Internal Rate Ratio (IRR)*, dan sensitivitas (Hidayati et al., 2020).

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha yang dilakukan. Penelitian ini dilaksanakan di UD. Sari Purba Delima Putih yang terletak di Dusun Pajaran, Desa Gunting, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Pasuruan, Provinsi Jawa Timur. Penelitian dilaksanakan pada Bulan Desember 2020.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi pustaka, observasi, survey, dan juga wawancara. Pengumpulan data meliputi data primer dan sekunder dengan tujuan untuk memperoleh informasi, gambaran, dan keterangan sehingga data tersebut diharapkan dapat dipergunakan untuk pemecahan masalah dan pertimbangan pengambilan keputusan. Data dianalisis dengan menggunakan analisis kriteria investasi Net Present Value (NPV), Net B/C, Profitabilitas Ratio, IRR, serta analisis sensitivitas (Zarliyanti et al., 2016a).

*Net Present Value (NPV)* merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan yang telah didiskon dengan menggunakan *social opportunity cost of capital* sebagai diskon faktor, atau dengan kata lain merupakan arus kas yang diperkirakan pada masa yang akan datang yang didiskonkan pada saat ini. Perhitungan NPV diperlukan data tentang perkiraan biaya investasi, biaya operasi, dan pemeliharaan serta perkiraan manfaat atau benefit dari proyek yang direncanakan (Hidayati et al., 2020; Zarliyanti et al., 2016a). Kriteria penilaian NPV sebagai berikut :

$NPV > 0$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih layak/menguntungkan.

$NPV < 0$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih tidak layak/rugi.

$NPV = 0$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih berada pada titik impas.

*Gross Benefit-Cost Ratio (Gross B/C Ratio)* merupakan perbandingan antara *Present Value Benefit* dengan *Present Value Cost* (Nugraha et al., 2017). Kriteria penilaian *Gross B/C Ratio* sebagai berikut:

$Gross B/C > 1$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih layak untuk dilaksanakan.

$Gross B/C < 1$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih tidak layak untuk dilaksanakan.

*Net B/C* merupakan nilai manfaat yang bisa didapatkan dari proyek atau usaha setiap kita mengeluarkan biaya sebesar satu rupiah untuk proyek atau usaha tersebut. *Net B/C* merupakan perbandingan antara NPV positif dengan NPV negatif (Hidayati et al., 2020). Kriteria penilaian *B/C Ratio* adalah sebagai berikut:

$Net B/C > 1$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih layak untuk dilaksanakan.

$Net B/C < 1$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih tidak layak untuk dilaksanakan.

*Profitability Ratio* merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan

penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya. *Profitability ratio* ini biasanya akan mendekati hasil dalam perhitungan *Net B/C Ratio*, sehingga proyek ini juga akan dipilih jika  $PV/K > 1$ .

*Internal Rate Ratio (IRR)* merupakan tingkat pengembalian internal yaitu kemampuan suatu proyek menghasilkan *return* (Hidayati et al., 2020; Zarliyanti et al., 2016b). Kriteria penilaian IRR sebagai berikut:

$IRR > r$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih dinyatakan layak/menguntungkan.

$IRR < r$  : proyek UD. Sari Purba Delima Putih dinyatakan tidak layak/rugi.

Besarnya sensitivitas adalah untuk mengetahui akibat dari perubahan parameter-parameter produksi terhadap perubahan kinerja sistem produksi dalam menghasilkan keuntungan. Adanya analisis sensitivitas maka akibat yang mungkin terjadi dari perubahan-perubahan tersebut dapat diketahui dan diantisipasi sebelumnya (Asriani, 2020; Saleh, 2020; Zarliyanti et al., 2016b). Kriteria penilaian sensitivitas sebagai berikut:

Sensitifitas  $> 1$  : UD. Sari Purba Delima Putih dinyatakan sensitif terhadap perubahan.

Sensitifitas  $< 1$  : UD. Sari Purba Delima Putih dinyatakan tidak sensitif terhadap perubahan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Analisa pasar dan pemasaran diperlukan untuk dapat melihat aspek penting dalam suatu usaha. Aspek-aspek yang dilihat adalah aspek kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman. Aspek-aspek tersebut juga perlu memperhatikan permintaan pasar, penawaran, dan juga pesaing agar dapat membuat strategi pemasaran dan memaksimalkan keuntungan. Masyarakat Jawa Timur sudah lama mengkonsumsi berbagai macam keripik khususnya keripik yang berbahan dasar pisang, singkong, dan gadung.

Dari segi harga sebenarnya UD. Sari Purba Delima Putih tergolong lebih murah dari pesaingnya. Akan tetapi, harga jual produk yang terlalu rendah yaitu sebesar Rp5.000 dengan biaya produksi yang cukup tinggi membuat usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih memiliki keuntungan yang rendah. Strategi yang dapat diterapkan agar menghasilkan keuntungan yang maksimal yaitu perlunya membuat anggaran dengan mempertimbangkan biaya variabel dan biaya tetap sebelum menentukan harga produk.

UD. Sari Purba Delima Putih memperoleh modal dari 93 persen tabungan milik pribadi, 3 persen koperasi wanita, dan 4 persen dari bantuan pemerintah. Total modal yang dikeluarkan adalah kurang lebih sekitar Rp65.325.000. Modal tersebut digunakan untuk peralatan dan bahan baku maupun penunjang untuk produksi pembuatan keripik. Dalam menjalankan usahanya Bapak Cipto Hadi selaku pemilik usaha sangat berhati-hati dan meminimalkan pengeluaran yang tidak perlu.

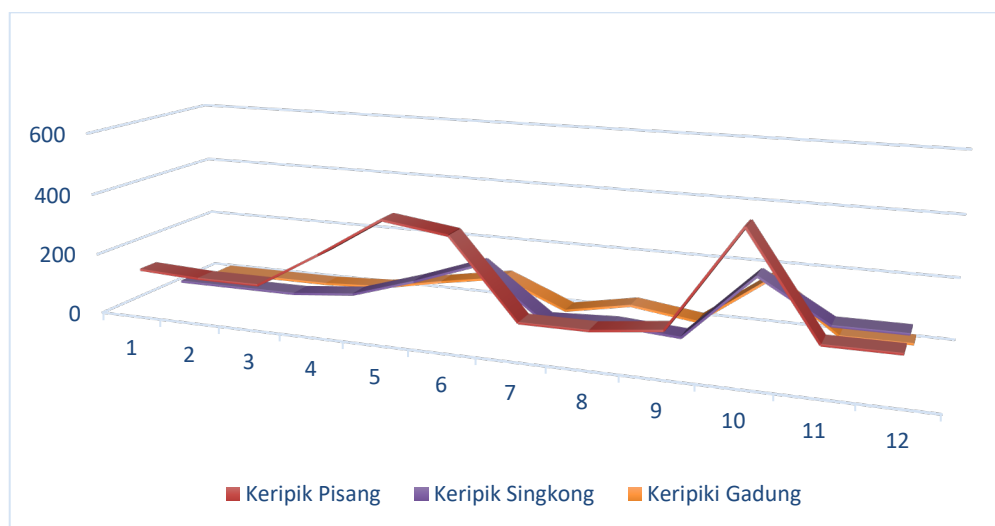
Rata-rata jumlah produksi pada UD. Sari Purba Delima Putih pada Gambar 1 merupakan jumlah produksi dalam satuan bungkus. Gambar 1 menunjukkan bahwa produksi keripik pada awal tahun relatif tetap meskipun adanya pandemi dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Pada tahun 2020, penjualan akan meningkat pada bulan Mei, Juni, dan Oktober. Pada produksi setiap produk, satu kilogram bahan baku yang digunakan oleh UD. Sari Purba Delima Putih dapat menghasilkan 12 hingga 14 bungkus keripik dengan harga Rp 5.000 per bungkus 250 gram. Konsumen juga dapat membeli keripik per kg dengan harga Rp 45.000 untuk keripik pisang dan keripik singkong, sedangkan keripik gadung Rp 55.000 per kg.

## Kinerja UD. Sari Purba Delima Putih pada Masa Pandemi Covid-19

Indri Mustikasari, Rahayu Relawati & Istis Baroh

Tabel 1. Matriks Analisis SWOT

<b>Faktor Internal</b>	<b>Kekuatan (S)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Harga keripik terjangkau</li> <li>▪ Memiliki varian ukuran keripik yang beragam</li> <li>▪ Kualitas produk yang cukup baik</li> </ul>	<b>Kelemahan (W)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keripik tidak memiliki varian rasa</li> <li>▪ Bahan baku mudah rusak</li> <li>▪ Pemasaran keripik masih hanya disekitar tempat produksi</li> <li>▪ Volume produksi sedikit</li> <li>▪ Desain kemasan tidak menarik</li> </ul>
<b>Faktor Eksternal</b>		
<b>Peluang (O)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ketersediaan bahan baku yang cukup</li> <li>▪ Adanya sistem pendukung dalam segi permodalan</li> <li>▪ Lokasi produksi yaitu Pasuruan dekat dengan tempat wisata</li> </ul>	<b>Strategi (O-S)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Membuat anggaran agar menghasilkan keuntungan yang maksimal dengan menekan pengeluaran</li> <li>▪ Harus ada pelatihan bagi pemilik dalam manajemen usaha.</li> </ul>	<b>Strategi (W-O)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Memperbanyak kapasitas produksi</li> <li>▪ Pemilik usaha harus melakukan riset tren pasar</li> <li>▪ Melakukan inovasi pada produk dengan memberikan berbagai varian rasa</li> </ul>
<b>Ancaman (T)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dampak dari PSBB terhadap usaha</li> <li>▪ Merek belum dikenal</li> <li>▪ Banyaknya kompetitor dengan usaha sejenis</li> <li>▪ Munculnya produk baru yang lebih unggul</li> </ul>	<b>Strategi (T-S)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pemilik usaha bisa melakukan kerjasama dengan industri pariwisata yang ada</li> <li>▪ Menjalin hubungan yang baik dengan konsumen</li> </ul>	<b>Strategi (T-W)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Membuat tampilan produk yang menarik</li> <li>▪ Melakukan promosi yang kreatif bisa melalui media online</li> <li>▪ Memperluas jaringan penjualan</li> </ul>



Gambar 1. Jumlah Produksi UD. Sari Purba Delima Putih

Berdasarkan Gambar 1, dapat dilihat bahwa jumlah produksi cenderung tidak stabil pada tahun 2020. Produksi keripik UD. Sari Purba Delima Putih seharusnya dapat lebih berkembang dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki agar pelaksanaannya dapat efektif dan efisien. Pada hasil analisis SWOT diketahui bahwa strategi yang dapat diterapkan oleh UD.

Sari Purba Delima Putih yaitu strategi produk, harga, promosi dan juga tempat usaha. Hal tersebut dapat digunakan juga untuk menentukan segmentasi, targeting dan posisi pemasaran untuk lebih dapat bersaing (P. Anggraeni et al., 2017; Prastika & Sadjiarto, 2018).

**Analisis Kelayakan dan Sensitivitas.** Peralatan yang digunakan untuk melakukan proses produksi keripik mengalami penyusutan dimana proses penyusutan tersebut dihitung setiap bulan untuk menghitung keuntungan yang diperoleh oleh UD. Sari Purba Delima Putih tersebut. Perhitungan penyusutan sangat diperlukan. Hal ini dikarenakan kemampuan aset tetap akan semakin berkurang seiring dengan waktu pemakaiannya (Agustiya & Puspita, 2019). Setiap alat memiliki penyusutan alat yang berbeda sesuai harga dan umur ekonomis, dapat dilihat bahwa nilai penyusutan UD. Sari Purba Delima Putih sebesar Rp531.694 per bulan.

Tabel 2. Biaya Penyusutan UD. Sari Purba Delima Putih

No	Uraian Biaya	Jumlah (Unit)	Umur Ekonomis (Tahun)	Harga (Rp/Unit)	Jumlah (Rp)	Nilai Penyusutan (Rp/Bulan)
1.	Perizinan	1		1.000.000	1.000.000	
2.	Kendaraan : Sepeda Motor	1	10	19.000.000	19.000.000	158.333
3.	Alat Produksi dan Pengemasan :					
	a. Timbangan	2	5	117.500	235.000	3.917
	b. Wajan	2	5	350.000	700.000	11.667
	c. Pisau pemotong	10	3	25.000	250.000	6.944
	d. Kompor	3	3	400.000	1.200.000	33.333
	e. Serok kecil	3	1	25.000	75.000	6.250
	f. Serok besar	3	1	35.000	105.000	8.750
	g. Keranjang	2	1	30.000	60.000	5.000
	h. Baskom	10	1	50.000	500.000	41.667
	i. Tampah/ayakan	10	1	100.000	1.000.000	83.333
	i. Sealer	2	5	300.000	600.000	10.000
	i. Selep	1	5	7.000.000	7.000.000	116.667
	JUMLAH				13.725.000	360.861
4.	Peralatan Lainnya :					
	a. Stempel	1	2	100.000	100.000	4.167
	b. Etalase	1	3	1.500.000	1.500.000	41.167
	JUMLAH				1.600.000	45.833
	TOTAL			32.032.500	33.325.000	531.694

Sumber: Data diolah, 2021.

Biaya variabel merupakan biaya yang dapat berubah seiring dengan perubahan kapasitas atau volume produksi. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, bahan penunjang, dan biaya lainnya. Ketersediaan bahan baku berupa pisang, singkong, dan gadung tergantung musim bahan baku tersebut, terkadang stok berlimpah namun terkadang sulit dicari. UD. Sari Purba Delima Putih memiliki mitra pada tengkulak sehingga bahan baku terus ada dan tidak mengganggu proses produksi berjalan. UD. Sari Purba Delima Putih mengeluarkan biaya sebesar Rp31.080.000 per tahun untuk pembelian bahan baku

Dalam satu kali produksi UD. Sari Purba Delima Putih dapat menghasilkan sebanyak 1.500 bungkus keripik pisang, 225 bungkus keripik singkong, dan 35 bungkus keripik gadung. Biaya penunjang yang dikeluarkan setiap tahunnya adalah Rp90.642.000, biaya pengemasan sebesar Rp43.764.000 per tahun, dan biaya lainnya sebesar Rp774.000 per tahun. Kebutuhan baku dapat berubah, tergantung pada volume produksi.

**Kinerja UD. Sari Purba Delima Putih pada Masa Pandemi Covid-19**  
Indri Mustikasari, Rahayu Relawati & Istis Baroh

Tabel 3. Biaya Variabel UD. Sari Purba Delima Putih

No	Uraian	Satuan	Jumlah Fisik	Biaya per satuan (Rp)	Jumlah biaya (Rp / Bulan)	Jumlah biaya (Tahun/Rp)
1.	Bahan baku					
	a. Pisang	Kg	300	7.000	2.100.000	25.200.000
	b. Singkong	kg	60	6.000	360.000	4.320.000
	c. Gadung	Kg	10	13.000	130.000	1.560.000
	Jumlah				2.590.000	31.080.000
2.	Bahan Penunjang					
	a. Minyak Goreng	liter	400	16.000	6.400.000	76.800.000
	b. Pewarna Makanan	kg	0,5	95.000	47.500	570.000
	c. Gas	tabung	30	19.000	570.000	6.840.000
	d. Bawang Putih	kg	15	32.000	480.000	5.760.000
	e. Garam	ball	2	28.000	56.000	672.000
	Jumlah				7.553.500	90.642.000
	Bahan Pengemasan					
	a. Plastik kemasan	roll	7	45.000	315.000	3.780.000
	b. Plastik kemasan	kg	60	55.000	3.300.000	39.600.000
	c. Stiker kemasan	unit	200	160	32.000	384.000
	Jumlah				3.647.000	43.764.000
	Biaya Lainnya					
	Bahan Bakar	liter	10	6.450	64.500	774.000
	Jumlah				64.500	774.000
<b>Total Biaya Variabel</b>					<b>13.855.000</b>	<b>166.260.000</b>

Sumber: Data diolah, 2021.

Tabel 4. Biaya Tetap UD. Sari Purba Delima Putih

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp/Unit)	Total (Rp/Bulan)	Total (Rp/Tahun)
1	Air	1	65.000	65.000	780.000
2	Listrik	1	150.000	150.000	1.800.000
3	Telepon/Pulsa Hp	1	100.000	100.000	1.200.000
4	ATK	1	20.000	20.000	240.000
6	Perawatan sealer	1	15.000	15.000	180.000
7	Iuran	1	20.000	20.000	240.000
8	Tenaga Kerja				
	a. Produksi	2	40.000	2.000.000	24.000.000
	b. Pengemasan	1	40.000	1.000.000	12.000.000
<b>Total Biaya Tetap</b>				<b>370.000</b>	<b>40.440.000</b>

Sumber: Data diolah, 2021.

Biaya tetap yang dikeluarkan oleh UD. Sari Purba Delima Putih Tahun 2020 sebesar Rp40.440.000 setiap tahunnya. Biaya tetap yang dikeluarkan cukup besar adalah pada variabel tenaga kerja yaitu sebesar Rp36.000.000 setiap tahunnya. Biaya tersebut dikeluarkan untuk tiga orang tenaga kerja, karena produksi tidak terlalu besar dan berskala homeindustri maka UD. Sari Purba Delima Putih hanya mempekerjakan untuk bagian produksi dan pengemasan. Pekerja terdiri dari pekerja produksi dan pengemasan.



Tenaga kerja di *home industry* ini tidak terlalu banyak karena proses dalam pembuatan keripik yang dilakukan secara sederhana sehingga pekerjaan yang dilakukan tidak begitu banyak, untuk itu tenaga kerja yang dibutuhkan bisa dikelola sendiri. Penambahan tenaga kerja akan memperingan dan mempercepat produksi. Pada awalnya proses produksi hanya dilakukan oleh pemilik usaha sendiri dan dengan meningkatnya permintaan mulai merekrut tenaga kerja dari keluarga atau tetangga.

**Studi Kelayakan Bisnis.** Studi Kelayakan Bisnis merupakan kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat (benefit) yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau bisnis. Analisis kelayakan menggunakan analisis *Net Present Value* (NPV), *Gross Benefit-Cost Ratio* (Gross B/C Ratio), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net BC Ratio), dan sensitivitas untuk mengetahui suatu usaha layak atau tidaknya.

Tabel 5. Kriteria Kelayakan Usaha UD. Sari Purba Delima Putih

<b>Uraian</b>	<b>Nilai</b>	<b>Keterangan</b>
NPV	-Rp 7.627.676	Tidak Layak
Gross B/C Ratio	0,93	Tidak Layak
Net B/C Ratio	0,65	Tidak Layak
Profitability Ratio	-0,78	Tidak Layak
IRR	4,15 persen	Tidak Layak

Sumber: Data diolah, 2021.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis kelayakan usaha didapatkan hasil Net Present Value (NPV) UD. Sari Purba Delima Putih -Rp 7.627.676 dengan menggunakan *discount factor* dari suku bunga KUR Mikro BRI yaitu 6 persen per tahun. Oleh karena nilai NPV yang diperoleh kurang dari nol, maka usaha produksi keripik di UD. Sari Purba Delima Putih tidak layak atau tidak menguntungkan untuk dilakukan.

Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai Gross B/C Ratio UD. Sari Purba Delima Putih adalah sebesar 0,93. Nilai tersebut berarti bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan sebesar Rp0,93. Berdasarkan kriteria investasi nilai Gross B/C Ratio kurang dari 1 menunjukkan bahwa usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih tidak menguntungkan atau tidak layak untuk diteruskan.

Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai Net B/C ratio dari usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih sebesar 0,65. Nilai tersebut berarti bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan pada usaha keripik akan menghasilkan penerimaan bersih sebesar Rp0,65. Berdasarkan kriteria kelayakan nilai Net B/C Ratio kurang dari 1 maka dapat disimpulkan bahwa usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih tidak menguntungkan atau tidak layak untuk diteruskan.

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 5 dapat diketahui bahwa nilai *Profitability Ratio* sebesar 0,78 di mana nilai tersebut memiliki kriteria kelayakan kurang dari 1. Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih ini tidak layak untuk dijalankan.

Tingkat pengembalian internal investasi usaha UD. Sari Purba Delima Putih menunjukkan nilai IRR sebesar 4,15 persen. Nilai IRR tersebut memiliki nilai yang lebih rendah dibandingkan dengan tingkat suku bunga yang telah ditentukan. Berdasarkan kriteria kelayakan usaha nilai IRR yang lebih besar dari tingkat suku bunga menunjukkan bahwa UD. Sari Purba Delima Putih layak untuk dilaksanakan.

Nilai kriteria kelayakan usaha UD. Sari Purba Delima Putih baik nilai NPV, Gross B/C Ratio, Net B/C Ratio, Profitability Ratio, maupun IRR menunjukkan nilai negatif. Hal tersebut

berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Adams et al. (2019) diperoleh nilai NPV yang positif atau bernilai lebih daripada nol yaitu sebesar Gh¢7,392.60 (US\$1,478.52), Benefit Cost Ratio sebesar 1,18, dan IRR sebesar 77%. Hal tersebut juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ruswaji & Cahyono (2020), penelitian tersebut menggunakan *discount factor* 6 persen menghasilkan NPV dan IRR yang positif. Hal tersebut dikarenakan keuntungan yang diperoleh cukup baik.

Perbedaan hasil penelitian saat ini dan penelitian terdahulu disebabkan penelitian saat ini dilaksanakan pada tahun 2020, dimana terjadi krisis ekonomi yang disebabkan adanya pembatasan kegiatan karena pandemi *Covid-19*. Hal tersebut berdampak langsung terhadap keuntungan usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih. Selain itu, *discount factor* yang diterapkan tidak dapat diterapkan di UD. Sari Purba Delima Putih.

**Analisis Sensitivitas.** Besarnya sensitivitas adalah untuk mengetahui akibat dari perubahan parameter-parameter produksi terhadap perubahan kinerja sistem produksi dalam menghasilkan keuntungan. Adanya analisis sensitivitas maka akibat yang mungkin terjadi dari perubahan-perubahan tersebut dapat diketahui dan diantisipasi sebelumnya.

**Tabel 6. Sensitivitas**

Uraian	Investasi Naik 15%	Benefit Naik 10%
NPV Mula-Mula	-Rp 7.627.676	-Rp 7.627.676
NPV Baru	-Rp 17.714.043	Rp 1.944.571
Perubahan NPV	-0,69%	-1,25%
Sensitivitas	-21,59%	-8%

Sumber: Data diolah, 2021.

Sensitivitas terhadap investasi pada usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih apabila mengalami kenaikan 15 persen maupun kenaikan benefit sebesar 10 persen menunjukkan bahwa kepekaan usaha tidak sensitif. Hal tersebut dikarenakan memiliki nilai kriteria kurang dari 1. Akan tetapi, terdapat perbedaan pada nilai NPV baru. Pada variabel kenaikan investasi masih menunjukkan bahwa nilai NPV negatif, NPV hanya mengalami perubahan sebesar 0,69 persen. Sebaliknya, pada variabel kenaikan benefit menunjukkan nilai NPV positif yaitu sebesar Rp1.944.571 dengan tingkat perubahan NPV sebesar -1,25 persen.

Hal tersebut berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Quartina et al., (2018) bahwa dengan adanya perubahan nilai pada investasi sebesar 5 persen masih memiliki keuntungan untuk usaha tersebut. Bahkan jika produksi turun sebesar 15 persen, usaha keripik pisang tersebut masih memiliki nilai yang positif. Tetapi, jika total biaya naik melebihi dari 5 persen dan penurunan produksi lebih dari 15 persen maka usaha tersebut tidak memiliki keuntungan.

## KESIMPULAN

Analisa pasar dan pemasaran diperlukan untuk dapat melihat aspek penting dalam suatu usaha, maka untuk menentukan strategi digunakan analisis SWOT. Strategi yang dapat digunakan adalah dengan memperhatikan produk, promosi, harga, dan tempat. Analisis kelayakan finansial usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa nilai NPV didapatkan nilai negatif sebesar -Rp 224.576.168, nilai gross B/C ratio sebesar 0,07, nilai net B/C ratio sebesar -3,45, profitabilitas ratio sebesar -5,36 dan nilai IRR sebesar 37,15 persen. Berdasarkan nilai kelima kriteria yang digunakan menunjukkan

bahwa usaha keripik UD. Sari Purba Delima Putih layak secara finansial untuk dikembangkan dan diteruskan. Akan tetapi, dilihat dari nilai sensitivitas terhadap investasi UD. Sari Purba Delima Putih yaitu sebesar 16,70 persen, maka pemilik usaha harus memperhatikan nilai investasi yang dikeluarkan agar tetap mendapatkan keuntungan secara maksimal. Pada masa pandemi Covid-19 seperti saat ini, perlu memperluas jaringan penjualan dengan meningkatkan produksi dan juga membuat inovasi yang menarik dan kreatif sehingga dapat menarik minat konsumen. Selain itu juga perlu melakukan riset tren pasar agar mengetahui keinginan konsumen sehingga mencapai kepuasan konsumen dan meningkatkan pendapatan. Selanjutnya juga melakukan promosi dan penjualan melalui media sosial atau *marketplace* agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Terakhir adalah meningkatkan volume produksi dan memberikan inovasi rasa keripik gadung agar menjadikan pembeda dari produk pesaing.

### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Ucapan terimakasih disampaikan kepada semua pihak yang telah berperan dalam penelitian ini, khususnya kepada pemilik UD. Sari Purba Delima Putih yang telah bersedia memberikan izin dan informasi untuk keberlangsungan penelitian. Kemudian, kepada teman sejawat yang telah memberikan motivasi dan bantuan tenaga dalam penyelesaian penelitian ini sehingga dapat terlaksana dengan baik, lancar, dan sukses.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Adams, F., Amankwah, K., Wongnaa, C. A., Honny, E. P., Peters, D. K., Asamoah, B. J., Coffie, B. B., & Yildiz, F. (2019). Financial Analysis Of Small-Scale Mango Chips Processing In Ghana. *Cogent Food & Agriculture*, 5(1).
- Afiyah, A. (2015). Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus Pada Home Industry Cokelat *Âcozyâ* Kademangan Blitar). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 23(1).
- Agustiya, D., & Puspita, Y. R. (2019). Penerapan Perhitungan Penyusutan Aktiva Tetap Serta Implikasinya Terhadap Laba. *Jurnal Peta*, 4(1), 51–67.
- Al-Ghaswyneh, O. F. M. (2020). Marketing Universities' Services Role In Providing Financial Resources. *Journal Of Financial Services Marketing*, 25(3–4), 65–75.
- Angelelli, P., Hennessey, M., Henriquez, P., Benavente, J. M., Radaelli, V., Chapter, S. S., Anta, R., Crespi, G., Navarro, J. C., & Vargas, F. (2020). *Responding To Covid-19 With Science, Innovation, And Productive Development*.
- Anggraeni, F. D., Hardjanto, I., & Hayat, A. (2017). Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal (Studi Kasus Pada Kelompok Usaha "Emping Jagung" Di Kelurahan Kecamatan Blimbing, Kota Malang) Pandanwangi Kecamatan. *Administrasi Publik*, 1(6), 1286-1295.
- Anggraeni, P., Sunarti, S., & Mawardi, M. (2017). Analisis SWOT pada UMKM Keripik Tempe Amel Malang dalam Rangka Meningkatkan Daya Saing Perusahaan. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 43(1), 104-113.
- Asriani. (2020). Analisis Kelayakan Finansial Agroindustri Mete di Kota Kendari Provinsi Sulawesi Tenggara. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Industri Pertanian*, 1(1), 79-85.
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Laporan Perekonomian Indonesia 2020*. 1-33.

## Kinerja UD. Sari Purba Delima Putih pada Masa Pandemi Covid-19

Indri Mustikasari, Rahayu Relawati & Istis Baroh

- Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. (2020). The Impact Of Covid-19 On Small Business Outcomes And Expectations. *Proceedings Of The National Academy Of Sciences Of The United States Of America*, 117(30), 17656–17666.
- Basra Pasau, M. A., & Damayanti, L. (2015). Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Keripik Ubikayu Pada Industri Pundi Masdi Kota Palu. *E-J Agrotekbis*, 3(3), 402-408.
- Fabeil, N. F., Pazim, K. H., & Langgat, J. (2020). The Impact Of Covid-19 Pandemic Crisis On Micro-Enterprises: Entrepreneurs' Perspective On Business Continuity And Recovery Strategy. *Journal Of Economics And Business*, 3(2), 837-844.
- Hanoatubun, S. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia. *Edupscouns Journal*, 2(1), 146-153.
- Hasanah, E., Pertiwi, D., Satrio, H., & Prasetya, H. D. (2020). Analisa Kelayakan Bisnis Terhadap Umkm Gila Cemilan dalam Masa Pandemi Covid 19. *Journal Missy (Management And Business Strategy)*, 1.
- Hidayati, S., Yuliana, N., Utomo, T. P., & Cakaradinata, R. (2020). Studi Analisis Finansial Pendirian Industri Keripik Pisang Di Provinsi Lampung. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 20(1), 80.
- Jauhari, J. (2010). Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dengan Memanfaatkan E-Commerce. *Sistem Informasi*, 2(1), 159–168.
- Kiptiah, M., Nuryati, & Yasir, M. P. (2020). Analisis Nilai Tambah Dan Kelayakan Usaha Keripik Singkong di UD. Sukma Desa Sumber Makmur Kabupaten Tanah Laut. *Jurnal Teknologi Agro-Industri*, 7(1), 12-21.
- Luque, J. P., Ikromov, N., Noseworthy, W. B., Luque, J. P., Ikromov, N., & Noseworthy, W. B. (2019). Financial Feasibility Analysis: Planning For The Possible. *Affordable Housing Development* (p. 81-87).
- Mitchell, M., & Dalgic, T. (2015). *Towards An International Marketing Mix For Services*. 227-232.
- Mustikasari, I. (2018). Penggunaan Media Sosial dan Inovasi Produk dalam Minat Beli Abon Jamur. In *Universitas Muhammadiyah Malang*.
- Nugraha, A., Hardyastuti, S., & Mulyo, J. H. (2017). Financial Feasibility Of Sijuk Shrimp Paste Business In Sungai Padang Village, Sijuk District, Belitung Regency. *Agro Ekonomi*, 28(1), 142.
- Oi, R. K., Santana, J. C. C., Tambourgi, E. B., & Júnior, M. (2013). Feasibility Study For Production Of Green Banana Flour In A Spray Dryer. *Chemical Engineering Transactions*, 32, 1825-1830.
- Pambudi N., M., Raharja, S., & Udin, F. (2017). Financial Feasibility Analysis of Small and Medium Business Development CV. XYZ in Madiun East Java. *Seas (Sustainable Environment Agricultural Science)*, 1(1), 19.
- Prastika, M., & Sadjiarto, A. (2018). *Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Industri Kreatif Sarang Lebah Salatiga*. 3(2), 2016.
- Quartina, A., Nur, P., Iriani, I., & Arifatus, A. (2018). Analisis Sensitivitas Usaha Kecil Keripik Pisang. *Jurnal Litbang Kebijakan*, 12(2).
- Ruswaji, R., & Cahyono, P. (2020). Analysis of Business Feasibility of Banana Chips. *Jhss (Journal Of Humanities And Social Studies)*, 4(2), 197-200.
- Ruswaji, & Rachmantha, Z. (2018). *Analisis Kelayakan Usaha Keripik Kentang pada UD. Vigor Rejoso Kecamatan Junrejo Kota Batu Malang*. 3(3), 851-861.

- Saediman, H., Noraduola, D., & Nafiu, L. (2014). Financial Feasibility of Traditional Small-Scale Brick-Making Enterprises in Southeast Sulawesi, Indonesia. *Ethiopian Journal of Environmental Studies and Management*, 7(2), 870.
- Sajari, I. (2017). Analisis Kelayakan Usaha Keripik pada UD. Mawar di Gampong Batee le Liek Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen. *Jurnal Sains Pertanian*, 1(2), 116-124.
- Saleh, K. (2020). Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usahatani Labu Madu di Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten. *Jurnal Agribisnis Indonesian (Journal Of Indonesian Agribusiness)*, 8(2), 131-141.
- Soetjipto, N. (2020). Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi Covid-19. *K-Media*.
- Soleha, A. R. (2020). Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ekombis*, 6(2), 165-178.
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Thabit, T. H., & Raewf, M. (2018). The Evaluation of Marketing Mix Elements: A Case Study. *International Journal of Social Sciences & Educational Studies*, 4(4).
- Zarliyanti, U. N., Yusmini, & Tety, E. (2016a). Analisis Kelayakan Finansial Agroindustri Olahan Makanan Usaha Kecil dan Menengah Ayu Bersaudara di Kelurahan Tampan, Kecamatan Payung Sekaki, Kota Pekanbaru. *Pekbis*, 8(1), 53-61.