

**“Akselerasi Hasil Penelitian dan Optimalisasi Tata Ruang Agraria untuk Mewujudkan Pertanian Berkelanjutan”**

---

Analisis Kelayakan Usaha Minuman Herbal Pada LMDH Banyurip Lestari

**Risa Novarika<sup>1</sup>, Imam Zaki<sup>1</sup>, Marina Sonia Pramesti<sup>1</sup>, Reggina H P<sup>1</sup>, Tutiana Widya Desiani<sup>1</sup>, Yus Andhini Bhukti Pertiwi<sup>2\*</sup>, Supriyadi<sup>2</sup>, dan Sigit Murhofiq<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Mahasiswa Program Studi Pengelolaan Hutan, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret

<sup>2</sup> Dosen Program Studi Pengelolaan Hutan, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret. Jalan Ir. Sutami No. 36A Kentingan, Jebres, Surakarta 57126

<sup>3</sup> Penyuluh Kehutanan, Cabang Dinas Kehutanan Provinsi Jawa Tengah Wilayah X Surakarta

Email: yus\_andhini@staff.uns.ac.id

### **Abstrak**

Desa Banyurip merupakan salah satu desa yang berada di dalam kawasan hutan produksi Perum Perhutani KPH Surakarta. Seiring dengan persetujuan Perhutanan Sosial tahun 2019, maka masyarakat memanfaatkan lahan di bawah tegakan hutan jati untuk bertanam tanaman semusim, salah satunya jahe. Untuk meningkatkan nilai jual jahe, maka LMDH Banyurip Lestari memproduksi minuman herbal “Wana Herba” sejak 2021. Sebagai usaha baru, maka diperlukan informasi mengenai kelayakan usaha untuk mendukung pengembangannya di masa mendatang. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan ekonomi dan finansial dari usaha minuman herbal jahe instan “Wana Herba” yang dilakukan oleh anggota LMDH Banyurip Lestari. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan studi literatur. Kemudian dilakukan perhitungan biaya produksi yang terdiri dari biaya tetap (penyusutan), biaya tidak tetap, harga pokok produksi, dan *Break Even Point* (BEP). Data penjualan dan harga jual produk herbal yang telah ditetapkan oleh LMDH Banyurip Lestari kemudian digunakan untuk menghitung pendapatan dan keuntungan yang diperoleh dalam satu bulan. Selanjutnya, dilakukan analisis kelayakan usaha dengan menggunakan *Return On Investment* (ROI) dan *Revenue Cost Ratio* (R/C). Hasil penelitian menunjukkan biaya penyusutan per bulan sebesar Rp.416.250,00 biaya tidak tetap Rp.1.574.000,00 harga pokok produksi Rp.19.900,00 dan BEP sebesar 67 pcs untuk satu kali produksi. Pendapatan yang dihasilkan LMDH Banyurip Lestari melalui usaha minuman herbal adalah Rp.3.000.000,00 dengan keuntungan sebesar Rp.1.009.750,00. Berdasarkan analisis kelayakan usaha diketahui ROI dan R/C adalah 50,73% dan 1,50. Hal ini menunjukkan bahwa usaha minuman herbal Wana Herba layak untuk dikembangkan.

Kata kunci: Analisis Kelayakan Usaha, Hasil Hutan Bukan Kayu, Jahe, LMDH Banyurip Lestari, Minuman Herbal

## **Pendahuluan**

Lembaga Masyarakat Desa Hutan (LMDH) Banyurip Lestari merupakan organisasi kemasyarakatan bagi masyarakat Desa Banyurip, Kecamatan Jenar, Kabupaten Sragen. LMDH merupakan wadah bagi masyarakat desa yang tinggal di dalam atau sekitar hutan untuk menjalin kerjasama dengan Perum Perhutani dalam rangka Perhutanan Sosial. Oleh karena itu, keberadaan LMDH untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa hutan sangat penting. LMDH Banyurip Lestari berdiri pada tahun 2019 melalui SK Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan Nomor: SK.9597/MenLHK-PSKL/PSL.0/11/2019 tentang Pengakuan dan Perlindungan Kemitraan Kehutanan (Kulin KK). Melalui skema ini, anggota LMDH Banyurip Lestari mengelola lahan di bawah tegakan hutan produksi jati Perum Perhutani KPH Surakarta untuk budidaya beberapa jenis tanaman pertanian dan tanaman penghasil Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK), seperti jagung, hijauan pakan ternak, empon-empon, umbi-umbian dan lain sebagainya. Namun demikian, kebanyakan hasil yang diperoleh dari pemanfaatan lahan hutan tersebut hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi.

Saat ini, melihat potensi bahan pangan yang cukup besar, terutama empon-empon, anggota LMDH Banyurip Lestari mengembangkan usaha pengolahan bahan pangan. Usaha tersebut berupa minuman herbal “Wana Herba” (Gambar 1). Usaha ini muncul sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan nilai ekonomi empon-empon, terutama jahe, yang dihasilkan di Desa Banyurip. Usaha pembuatan minuman herbal dipilih karena pertimbangan budaya masyarakat Indonesia yang sejak dulu gemar minum minuman herbal berupa jamu-jamuan. Isnawati (2021) mendukung hal ini karena minuman herbal masih dipercaya oleh masyarakat dapat menyembuhkan berbagai penyakit tanpa efek samping. Selain itu, Andriati dan Wahyudi (2016) melaporkan bahwa lebih dari 50% masyarakat Indonesia mengkonsumsi jamu. Hal ini merupakan peluang yang ditangkap oleh LMDH Banyurip Lestari sehingga terdapat jaminan bahwa “Wana Herba” akan mudah dipasarkan dan diterima oleh masyarakat.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis kelayakan ekonomi dan finansial usaha “Wana Herba” yang sedang dikembangkan oleh LMDH Banyurip Lestari. Hasil analisis ini digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha yang dilakukan LMDH Banyurip Lestari. Analisis usaha penting dilakukan untuk mempertimbangkan keberlanjutan dan pengembangan melalui analisis secara kuantitatif dan kualitatif.

## **Metode**

Penelitian dilaksanakan pada usaha minuman herbal “Wana Herba” oleh LMDH Banyurip Lestari, Kecamatan Jenar, Kabupaten Sragen. Penelitian dilakukan pada bulan

September 2022. Teknik pengumpulan data yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan studi literatur. Responden merupakan pengelola usaha dari LMDH Banyurip Lestari sejumlah empat orang.

Analisis data dilakukan untuk mengetahui kelayakan usaha yaitu dengan menghitung biaya produksi yang terdiri dari biaya tetap, biaya tidak tetap, harga pokok produksi, pendapatan, dan keuntungan. Selanjutnya, dilakukan analisis kelayakan usaha menggunakan *Break Even Point (BEP)*, *Return On Investment (ROI)*, dan *Revenue Cost Ratio (R/C)*. Adapun formula yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Tidak Tetap}$$

Biaya tetap pada produksi minuman herbal "Wana Herba" meliputi alat-alat produksi seperti mesin kristalisator, mesin peras, mesin parut, mesin *packaging*, timbangan digital, nampan dan baskom. Kemudian, dihitung biaya penyusutan per tahun melalui rumus sebagai berikut:

$$\text{Biaya penyusutan} = \frac{\text{Harga Total}}{\text{Umur ekonomis}}$$

Biaya tidak tetap meliputi bahan baku seperti (jahe, kunyit, temu, gula, dan bahan habis pakai seperti kemasan produk dan prokes) sehingga harga pokok produksi ditetapkan sebagai berikut:

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \frac{\text{Biaya produksi}}{\text{Jumlah produk yang dijual}}$$

Setelah mendapatkan harga pokok produksi, dapat dilakukan perhitungan pendapatan dan keuntungan dalam usaha dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan} = \text{Harga produk satuan} \times \text{Produk yang terjual}$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Pendapatan} - \text{Biaya produksi}$$

*Break Even Point (BEP)*, *Return On Investment (ROI)*, *Revenue Cost Ratio (R/C)*. Pada penelitian ini BEP dihitung berdasarkan produksi barang (BEP Produksi). BEP dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP produksi (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Produksi (Rp)}}{\text{Harga Jual (Rp)}}$$

Kriteria BEP Produksi adalah sebagai berikut:

- Jika BEP Produksi < Jumlah produksi, maka usaha menguntungkan
- Jika BEP produksi = Jumlah produksi, maka usaha berada di titik impas
- Jika BEP Produksi > Jumlah produksi, maka usaha tidak menguntungkan

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan (Rp)}}{\text{Biaya produksi (Rp)}} \times 100 \%$$

$$R/C = \frac{\text{Total Pendapatan (Rp)}}{\text{Harga Pokok Produksi (Rp)}}$$

Kriteria (R/C) adalah sebagai berikut:

- Jika (R/C) > 1 , maka usaha menguntungkan dan layak dikembangkan
- Jika (R/C) = 1 , maka usaha tidak menguntungkan dan tidak merugikan (berada di titik impas)
- Jika (R/C) < 1 , maka usaha tidak menguntungkan dan tidak layak dikembangkan

## Hasil dan Pembahasan

Sebagaimana telah diketahui bahwa biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap. Pada penelitian ini, biaya tetap terdiri dari biaya penyusutan alat dan biaya pemasaran (dalam hal ini biaya pemasaran hanya meliputi biaya jasa pembuatan desain kemasan), sedangkan biaya tidak tetap meliputi biaya bahan baku dan tenaga kerja (Tabel 1 dan 2). Jumlah biaya tetap yang diperlukan oleh LMDH Banyurip Lestari untuk memulai usaha minuman herbal “Wana Herba” adalah Rp.22.075.00,00 (Tabel 1). Modal tersebut digunakan untuk investasi alat produksi dan biaya pemasaran. Oleh karena itu, biaya penyusutan alat per tahun dan/atau perbulan adalah Rp.4.995.000,00/tahun dan/atau Rp.416.250,00/bulan. Nilai penyusutan pada suatu usaha akan mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan (Rahmawaty *et al.*, 2021). Hal tersebut dikarenakan penyusutan merupakan salah satu komponen yang mengurangi keuntungan.



Gambar 1. Minuman Herbal “Wana Herba”

Biaya pemasaran diperlukan untuk memperluas jangkauan pemasaran. Pemasaran ini dilakukan dengan membeli jasa desain kemasan untuk menambah nilai estetika produk. Namun demikian, hingga saat ini jangkauan pemasaran masih terbatas karena usaha ini baru dibentuk pada tahun 2021 sehingga masih belum mengantongi izin edar. Biaya pemasaran pada usaha ini masih terbatas hanya digunakan untuk membuat desain kemasan sebesar Rp.150.000,00. Desain kemasan yang baik diperlukan agar dapat menarik minat konsumen dan sebagai salah satu media untuk *branding*. Selain itu, Widiati (2019) mengemukakan bahwa kemasan merupakan salah satu cara untuk menyampaikan produk dalam kondisi terbaik kepada konsumen.

Tabel 1. Biaya Tetap pada Produksi Minuman Herbal "Wana Herba"

No	Alat Produksi	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Unit	Total Harga (Rp)	Umur (Tahun)	Penyusutan per tahun (Rp/tahun)	Penyusutan per bulan (Rp/bulan)
1	Mesin Katalisator	9.000.000	1	9.000.000	5	1.800.000	150.000
2	Mesin Peras	8.000.000	1	8.000.000	5	1.600.000	133.333
3	Mesin Parut	4.500.000	1	4.500.000	3	1.500.000	125.000
4	Mesin Packaging	200.000	1	200.000	5	40.000	3.333
5	Timbangan digital	150.000	1	150.000	5	30.000	2.500
6	Nampan	25.000	2	50.000	3	16.667	1.389
7	Baskom	25.000	1	25.000	3	8.333	694
8	Pemasaran	150.000	1	150.000	-	-	-
<b>JUMLAH</b>				<b>22.075.000</b>		<b>4.995.000</b>	<b>416.250</b>

Tabel 2. Biaya Tidak Tetap pada Produksi Minuman Herbal "Wana Herba"

No	Uraian	Jumlah	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)
1.	Jahe	15	kg	30.000	450.000
2.	Kunyit	5	kg	10.000	50.000
3.	Temu	5	kg	10.000	50.000
4.	Gula	25	kg	14.000	350.000
5.	Air	16	galon	4.000	64.000
6.	Gas (3 kg)	1	tabung	20.000	20.000
7.	Pertalite	2,5	liter	12.000	30.000
8.	Listrik	10	kwh	10.000	10.000
9.	Kemasan	100	pcs	2.500	250.000
10.	Tenaga Kerja	6	HOK	50.000	300.000
<b>SUBTOTAL</b>					<b>1.574.000</b>

Tabel 2 menyajikan biaya tidak tetap pada produksi minuman herbal "Wana Herba". Biaya tidak tetap yang disajikan pada Tabel 2 merupakan biaya yang dikeluarkan selama satu bulan dengan masa produksi efektif selama 3 hari dengan kapasitas 100 pcs/bulan. Biaya tidak tetap usaha minuman herbal "Wana Herba" meliputi biaya pembelian seluruh bahan baku, yaitu

jahe, kunyit, temu, gula, dan lain-lain. Biaya tidak tetap usaha minuman herbal “Wana Herba” sebesar Rp.1.574.000,00 untuk membuat 100 pcs (kemasan 250 g) (Tabel 2).

Dengan demikian, maka biaya produksi yang dikeluarkan untuk usaha minuman herbal “Wana Herba” oleh LMDH Banyurip Lestari adalah Rp.1.990.250,00/bulan (Tabel 3). Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa biaya produksi untuk 1 pcs (250 g) adalah Rp.19.900,00. Minuman Herbal “Wana Herba” dijual dengan harga Rp.30.000,00/pcs, sehingga jumlah penerimaan total setiap satu periode produksi adalah Rp.3.000.000,00. Keuntungan yang diperoleh sebesar Rp.1.009.750,00/bulan.

Tabel 3. Total Penerimaan, Biaya Produksi, dan Keuntungan Usaha Minuman Herbal “Wana Herba”

<b>Uraian</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
Penerimaan (100 pcs × Rp. 30.000,00)	3.000.000,00
Biaya produksi	1.990.250,00
<b>KEUNTUNGAN</b>	<b>1.009.750,00</b>

Analisis kelayakan usaha disajikan pada Tabel 4. BEP minuman herbal “Wana Herba” adalah 67 pcs, sehingga LMDH Banyurip Lestari dapat memperoleh modalnya kembali melalui penjualan 67 pcs minuman herbal. Penggunaan BEP pada analisis kelayakan usaha bertujuan untuk menentukan batas minimum penjual untuk menghindari kerugian (Retnaning, 2020). ROI usaha ini adalah 50,73%, artinya keuntungan yang diperoleh dari usaha ini sudah sesuai dengan presentase keuntungan yang umumnya didapatkan dari usaha makanan yaitu berkisar 50-100% (Kompas.com, 2010). Namun demikian, usaha minuman herbal “Wana Herba” keuntungan dalam usaha ini masih dapat ditingkatkan. Cara yang dapat ditempuh yaitu dengan melakukan evaluasi terhadap produksi dan harga jual (Fanindi, *et al.*, 2018). Semakin tinggi ROI pada suatu usaha maka laba yang dihasilkan akan semakin besar (Garrison *et al.*, 2007). Selain ROI, dalam analisis kelayakan usaha juga diperlukan informasi R/C. R/C dalam usaha minuman herbal “Wana Herba” adalah 1,50 (Tabel 4). R/C merupakan perbandingan antara penerimaan dan biaya produksi, semakin tinggi nilai R/C yang diperoleh maka semakin besar penerimaan (Mamondol, 2016). Hal ini menunjukkan usaha minuman herbal “Wana Herba” menguntungkan dan layak dikembangkan.

Tabel 4. Analisis Kelayakan Usaha Minuman Herbal “Wana Herba”

<b>Komponen</b>	<b>Nilai</b>	<b>Keterangan</b>
BEP	67 pcs	Impas
R/C	1,50	Layak dikembangkan
ROI	50,73%	Keuntungan sebesar 50,73% dari total biaya produksi

Strategi pengembangan usaha sangat diperlukan untuk mencapai penjualan optimal. Tabel 5 menyajikan analisis SWOT usaha minuman herbal “Wana Herba”. Analisis SWOT bertujuan untuk mengukur kekuatan dan kelemahan suatu usaha dengan membandingkan faktor eksternal dan internal (Kristanto *et al.*, 2017).

Tabel 5. Analisis SWOT Usaha Minuman Herbal “Wana Herba”

<b>Dari dalam (organisasi dan/atau produk)</b>	<b><i>Strength</i></b>	<b><i>Weakness</i></b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modal relatif kecil</li> <li>2. Bahan baku mudah didapat dan murah karena berasal dari Desa Banyurip</li> <li>3. Proses pembuatan relatif mudah</li> <li>4. Tenaga kerja tidak memerlukan keahlian khusus</li> <li>5. Harga produk murah</li> <li>6. Memperoleh pendampingan dari pemerintah melalui Penyuluh Kehutanan setempat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sudah banyak minuman herbal serupa</li> <li>2. Belum memiliki sertifikat izin edar makanan seperti PIRT</li> <li>3. Pemasaran belum memanfaatkan media <i>online</i>/ sosial media</li> <li>4. Pengetahuan manajemen wirausaha terbatas</li> <li>5. Keuntungan yang diperoleh saat ini belum optimal</li> <li>6. Kapasitas produksi masih terbatas</li> </ol>
<b>Dari luar (lingkungan sekitar)</b>	<b><i>Opportunity</i></b>	<b><i>Threat</i></b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Minuman herbal jahe telah dikenal luas dan disukai oleh masyarakat Indonesia</li> <li>2. Permintaan pasar selalu ada</li> <li>3. Adanya musim penghujan meningkatkan permintaan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kompetitor usaha serupa sudah banyak</li> <li>2. <i>Handling</i> yang tidak baik dapat menyebabkan kerusakan produk</li> <li>3. Kenaikan harga yang dapat terjadi sewaktu-waktu</li> </ol>

Berdasarkan analisis SWOT pada Tabel 5, harus dilakukan evaluasi usaha minuman herbal “Wana Herba” dan perbaikan dalam manajemen usaha, terutama pada bidang pemasaran. Strategi pemasaran yang tepat seperti pemanfaatan sosial media dan *e-commerce* dapat digunakan untuk menjangkau konsumen lebih luas. Namun, untuk bisa meyakinkan konsumen, maka terlebih dulu diperlukan izin edar PIRT sebagai penanda bahwa “Wana Herba” sudah teruji dan layak dipasarkan.

### **Kesimpulan dan Saran**

Usaha minuman herbal “Wana Herba” merupakan salah satu usaha yang dirintis pada tahun 2021 oleh LMDH Banyurip Lestari. Berdasarkan analisis kelayakan usaha yang dilakukan, pada satu kali produksi untuk 100 pcs (kemasan 250 g) maka diperoleh BEP 67 pcs, ROI 50,73%, dan R/C 1,50. Oleh karena itu, usaha minuman herbal “Wana Herba” layak untuk

dijalankan. Namun demikian, perbaikan terhadap manajemen produksi dan pemasaran diperlukan untuk meningkatkan keuntungan dan memperluas jangkauan pemasaran.

### Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Sebelas Maret atas pendanaan melalui Skema Pendanaan MBKM Tahun 2022 dengan SK Rektor Nomor: 228/UN27.24/KM/2022. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Pemerintah Desa Banyurip dan Perum Perhutani KPH Surakarta atas izin yang diberikan dalam kegiatan ini. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada segenap anggota LMDH Banyurip Lestari atas pendampingan selama pengambilan data lapangan.

### Daftar Pustaka

- Andriati, A. dan Wahjudi, R.T., 2016. Tingkat penerimaan penggunaan jamu sebagai alternatif penggunaan obat modern pada masyarakat ekonomi rendah-menengah dan atas. *Masyarakat, Kebudayaan dan Politik*, 29(3), pp.133-145.
- Fanindi, D. I., Sondakh, M. F. L., & Rori, Y. P. I. (2018). Analisis Keuntungan Usaha Pia Melati di Kelurahan Mariyai Kabupaten Sorong Papua Barat. *Agri-SosioEkonomi Unsrat*, 14(3), 273-278.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. (2007). *Managerial Accounting. Fourt Edition*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Isnawati, D. L. (2021). Minuman Jamu Tradisional Sebagai Kearifan Lokal Masyarakat Di Kerajaan Majapahit Pada Abad Ke-14 Masehi. *Avatara, e-Journal Pendidikan Sejarah*, 11 (2)
- Kompas.com. Analisa Bisnis Makanan. 28 Desember 2010 <https://lifestyle.kompas.com/read/2010/12/28/18050023/~Wirausaha~Tips>, [Diakses 1 Maret 2011 pukul 14.05 WIB].
- Kristanto, T., Muliawati, E. C., Arief, R., & Hidayat, S. (2017). Strategi Peningkatan Omset UKM Percetakan dengan Pendekatan Analisis SWOT. *Prosiding Seminar nasional Sistem Informasi Indonesia (SESINDO)* 9, 257-262.
- Mamondol, M. R. (2016). Analisis Kelayakan Ekonomi Usahatani Padi Sawah di Kecamatan Pamona Puselemba. *Jurnal Envira*, 1(2), 1-10.
- Rahmawaty, A., Giningroem, D. S. W. P., Vikaliana, R., & Setyawati, N. W. (2021). Analisis Penyusutan Aktiva Tetap dan Pengaruhnya terhadap Laba Perusahaan pada PT Aneka Gas Industri. *Neraca: Jurnal Akuntansi Terapan*, 2(2), 92-98.
- Retnaning, R. T. (2020). Analisis Kelayakan Usaha Menggunakan Metode *Break Even Point* (BEP) Pada Studi Kasus CV. Harmoni Unggas Jaya. *Jurnal Valtech (Jurnal Mahasiswa Teknik Industri)*, 3(1), 84-87.

Widiati, A. (2019). Peranan Kemasan (*Packaging*) dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di “Mas Pack” Terminal Kemasan Pontianak. *Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura*, 8(2),67-76.