

Kelayakan Usaha IKM Slondok Singkong di Kecamatan Grabag Kabupaten Magelang

Fatkhiyah Rohmah^{1*}, Fadli Akbar Lubis¹, Lina Samhina¹, Anggita Delawa Putri², Chris Bimantara Sinulingga², Muhammad Harya Kurniawan², Nazla Amanda Kamila²

¹Prodi Agribisnis, Universitas Tidar, Kota Magelang, Indonesia

²Prodi Ekonomi Pertanian dan Agribisnis, Universitas Gadjah Mada, Sleman, Indonesia

Email: fatkhiyahrohmah@untidar.ac.id

Abstrak

Industri kecil berbasis singkong di Desa Sumurarum telah menjadi sumber pendapatan utama sejak 1990, namun menghadapi kendala efisiensi produksi dan persaingan pasar. Penelitian ini bertujuan menganalisis pendapatan dan kelayakan usaha IKM Slondok dan Puyur di Kecamatan Grabag, Kabupaten Magelang. Data dari 61 responden dikumpulkan melalui wawancara berdasarkan metode *purposive sampling* dan dianalisis menggunakan statistik deskriptif dan indikator kelayakan usaha seperti margin keuntungan, Profitability Index (PI), dan Revenue/Cost Ratio (R/C Ratio). Nilai PI adalah 0,10 dan R/C Ratio rata-rata sebesar 1,08; mengindikasikan bahwa secara finansial usaha UMKM ini layak dan mampu menghasilkan pendapatan melebihi biaya produksi. Rata-rata margin keuntungan pada usaha adalah 8,13%, menunjukkan profitabilitas positif; namun terdapat variasi yang signifikan, dengan beberapa usaha mencatatkan margin negatif (-12,63%) dan lainnya mencapai margin keuntungan yang sangat tinggi (48,80%). Hal ini menunjukkan beberapa usaha menunjukkan kesehatan finansial yang kuat, sementara yang lain memerlukan penyesuaian strategi untuk memastikan kelangsungan usaha jangka panjang. Struktur biaya usaha mengungkapkan bahwa bahan baku dan biaya tenaga kerja merupakan komponen biaya terbesar yang mempengaruhi profitabilitas. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa usaha dengan margin keuntungan negatif atau pendapatan rendah berada dalam risiko dan membutuhkan langkah-langkah pengurangan biaya serta strategi peningkatan pendapatan.

Kata kunci: industri kecil, kelayakan usaha, olahan singkong, indeks profitabilitas, R/C

1. PENDAHULUAN

Industri kecil berbasis singkong di Desa Sumurarum, Kecamatan Grabag, Kabupaten Magelang, telah memainkan peran penting dalam perekonomian daerah. Sejak tahun 1990, industri ini telah menjadi sumber pendapatan utama bagi banyak rumah tangga, berkontribusi pada pengentasan kemiskinan, serta penciptaan lapangan kerja di wilayah pedesaan. Singkong, sebagai komoditas pangan strategis, memiliki peranan penting dalam ketahanan pangan, pembangunan wilayah, dan penyediaan bahan baku industri pengolahan (Widaningsih, 2016). Indonesia merupakan salah satu negara penghasil singkong terbesar di dunia, dengan Jawa Tengah sebagai salah satu provinsi penghasil singkong terbesar (BPS, 2020). Keberlimpahan produksi singkong ini telah mendorong berkembangnya berbagai industri pengolahan berbasis singkong, baik di sektor hulu maupun hilir, sehingga memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan kesejahteraan dan ekonomi lokal.

Meskipun industri berbasis singkong ini memiliki potensi besar, usaha-usaha yang bergerak di sektor ini masih menghadapi kendala dalam hal efisiensi produksi, keterbatasan inovasi produk, dan ketatnya persaingan pasar. Selain itu, banyak usaha yang belum mengoptimalkan pemasaran berbasis digital, yang merupakan tantangan besar di era modernisasi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan

oleh Widaningsih (2016), singkong memiliki peran yang sangat penting dalam ketahanan pangan dan pemberdayaan ekonomi masyarakat, namun industri pengolahan singkong menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan yang efisien serta daya saing di pasar global.

Industri kecil berbasis singkong, seperti produksi Slondok dan Puyur, merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan. Namun, meskipun potensi produksinya besar, keberlanjutan dan kelayakan usaha olahan singkong tradisional ini masih menghadapi berbagai tantangan. Tantangan utama yang dihadapi industri ini adalah efisiensi produksi yang masih rendah, keterbatasan inovasi produk, persaingan pasar yang semakin ketat, serta kurangnya akses pada strategi pemasaran modern, terutama berbasis digital. Hal ini menunjukkan pentingnya penelitian yang lebih mendalam mengenai kelayakan usaha, khususnya dalam hal profitabilitas dan analisis biaya, untuk memahami seberapa layak usaha ini berkembang lebih lanjut.

Sejumlah penelitian terkait kelayakan usaha dan profitabilitas pada industri kecil telah dilakukan sebelumnya, namun tidak banyak yang fokus pada produk olahan singkong, seperti Slondok dan Puyur. Nuryanti et al. (2017) melakukan analisis biaya dan pendapatan pada agroindustri keripik pisang dan menyatakan bahwa biaya produksi yang dikeluarkan pada satu kali proses menghasilkan keuntungan. Begitu pula Wardhiani dan Apriyanti (2019) dalam penelitiannya mengenai keripik pisang, yang menemukan bahwa usaha tersebut layak dengan nilai R/C ratio 1,28. Meskipun demikian, penelitian mengenai produk olahan singkong seperti Slondok dan Puyur, dengan karakteristik lokal yang khas dan proses produksi yang unik, masih sangat terbatas. Penelitian ini akan mengisi gap tersebut dengan mengkaji lebih lanjut kelayakan usaha Slondok dan Puyur, baik dari segi margin keuntungan, biaya produksi, dan penggunaan teknologi digital dalam pemasaran.

Penelitian lain seperti yang dilakukan oleh Liscyaningsih dan Mahanani (2024) menyoroti pentingnya peningkatan daya saing produk Slondok melalui pendekatan kesehatan pengrajin, namun belum ada fokus yang jelas pada aspek ekonomi atau bisnis dari produk tersebut. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Choi et al. (2020) dalam *Journal of Business Research* menunjukkan bahwa penggunaan pemasaran digital dapat meningkatkan efisiensi dan memperluas pasar bagi industri kecil, tetapi penerapannya dalam industri pengolahan singkong tradisional seperti Slondok dan Puyur masih sangat terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan mengembangkan pemahaman tentang kelayakan usaha dan penggunaan teknologi digital sebagai strategi pemasaran untuk industri kecil berbasis singkong.

Penelitian ini mengisi *gap* pengetahuan yang ada tentang kelayakan usaha dan profitabilitas produk olahan singkong, terutama Slondok dan Puyur, dengan menggunakan indikator finansial yang lebih spesifik seperti margin keuntungan, *Profitability Index* (PI), dan *Revenue/Cost Ratio* (R/C Ratio). Kebaruan penelitian ini juga terletak pada penerapan teknologi digital sebagai strategi pemasaran yang masih jarang diterapkan pada produk tradisional berbasis singkong. Penelitian ini akan menggabungkan pendekatan kuantitatif dan kualitatif untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi usaha Slondok dan Puyur, serta tantangan dan peluang yang dihadapi pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pendapatan dan kelayakan usaha Slondok dan Puyur di Kecamatan Grabag, Kabupaten Magelang, dengan fokus pada perhitungan pendapatan bersih dan analisis rasio kelayakan usaha. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas usaha dan memberikan rekomendasi strategis untuk pengembangan usaha.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Sumurarum, Kecamatan Grabag, Kabupaten Magelang, yang merupakan pusat produksi Slondok dan Puyur. Lokasi ini dipilih secara *purposive*, yakni dengan pertimbangan bahwa Desa Sumurarum merupakan daerah dengan konsentrasi industri kecil berbasis singkong yang sudah berkembang sejak tahun 1990 dan menjadi sumber pendapatan utama bagi banyak rumah tangga. Pemilihan lokasi ini bertujuan untuk memperoleh data yang representatif mengenai kondisi usaha, pendapatan, dan kelayakan usaha Slondok dan Puyur yang menjadi fokus utama penelitian ini.

Responden dalam penelitian ini adalah pelaku usaha Slondok dan Puyur di Desa Sumurarum. Penentuan jumlah responden dilakukan dengan menggunakan metode sensus, di mana seluruh pelaku usaha yang ada di Desa Sumurarum yang memenuhi kriteria dimasukkan sebagai sampel. Jumlah

responden yang terlibat dalam penelitian ini adalah sebanyak 61 pelaku usaha. Sensus dilakukan dengan wawancara langsung kepada setiap pelaku usaha, dengan tujuan untuk memperoleh data yang lebih akurat dan mendalam mengenai pendapatan, biaya produksi, dan faktor yang mempengaruhi kelayakan usaha.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan dua metode utama, yaitu survei dan wawancara. Survei dilakukan dengan menggunakan kuesioner terstruktur yang mencakup aspek-aspek terkait produksi, pemasaran, biaya operasional, dan pendapatan usaha. Kuesioner ini dirancang untuk menggali informasi terkait alur produksi, harga jual produk, komponen biaya, serta tantangan dan peluang dalam pengembangan usaha. Wawancara mendalam juga dilakukan dengan pemilik usaha dan pihak terkait, seperti tokoh masyarakat dan dinas terkait, untuk mendapatkan informasi mengenai kendala operasional dan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi keberlanjutan usaha. Wawancara ini juga bertujuan untuk memperoleh perspektif tambahan mengenai potensi pengembangan usaha slondok dan puyur.

Analisis data yang diperoleh dari survei dan wawancara akan dilakukan menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif akan digunakan untuk menghitung pendapatan usaha, total biaya produksi, dan rasio kelayakan usaha menggunakan perhitungan biaya-pendapatan. erhitungan kelayakan usaha dilakukan dengan menggunakan rumus *Profitability Index* (PI), dan *Revenue/Cost Ratio* (R/C Ratio). Berikut adalah rumus dan formulasi yang digunakan dalam analisis kuantitatif:

$$\text{Profitability Index (PI)} = \frac{\text{Penerimaan Kotor}}{\text{Total Biaya}} \quad [1]$$

Kriteria:

$PI > 1$ dianggap layak

$PI \leq 1$ tidak layak karena pengembalian tidak dapat menutup biaya

$PI = 1$ tidak memberikan keuntungan atau kerugian

Profitability Index digunakan untuk mengukur rasio antara nilai sekarang bersih dan investasi awal, yang menunjukkan seberapa menguntungkan usaha tersebut secara finansial.

$$\text{Revenue/Cost Ratio} = \frac{\text{Penerimaan Kotor}}{\text{Total Biaya}} \quad [2]$$

Kriteria:

$R/C > 1$ usaha dinyatakan layak atau menguntungkan

$R/C = 1$ usaha berada di titik impas

$R/C < 1$ usaha dinyatakan tidak layak atau rugi

Rasio ini menunjukkan sejauh mana pendapatan dapat menutupi biaya yang dikeluarkan, dengan nilai lebih dari 1 menunjukkan usaha yang menguntungkan.

3. HASIL dan PEMBAHASAN

3.1 Gambaran Umum dan Profil Usaha IKM Slondok

Slondok adalah camilan tradisional khas yang terbuat dari ubi kayu atau singkong, dengan tekstur pipih memanjang dan rasa yang khas. Dalam perkembangannya, slondok kini hadir dengan berbagai varian rasa, seperti balado dan keju, untuk menarik minat konsumen. Inovasi produk ini membuka peluang bagi industri slondok untuk memperluas pasar, tidak hanya di tingkat lokal, tetapi juga ke luar daerah dan luar negeri. Produk slondok dari Desa Sumurarum, Kecamatan Grabag, Kabupaten Magelang, telah menembus pasar di berbagai kota di Jawa, Bali, Kalimantan, Sumatera, bahkan diekspor ke Jepang dan Malaysia, menandakan adanya potensi pasar yang luas. Sejak tahun 1990, masyarakat Desa Sumurarum telah memproduksi slondok secara tradisional. Pada awalnya, produksi slondok dilakukan dalam skala kecil, namun seiring waktu industri ini berkembang pesat. Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UMKM Kabupaten Magelang (2011), saat ini industri slondok di Desa Sumurarum melibatkan sekitar 200 unit usaha rumah tangga yang memproduksi hingga 12,5 ton slondok per hari, dengan mengolah 50 ton ubi kayu. Hal ini menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam kapasitas produksi dan distribusi produk.



Gambar 1 Slondok Produksi IKM Telomoyo Putra

Untuk mendukung pengembangan industri ini, Pemerintah Kabupaten Magelang melalui Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UMKM membentuk Klaster Industri Slondok dan Puyur pada tahun 2006. Klaster ini bertujuan untuk memfasilitasi koordinasi antara para pemangku kepentingan, termasuk penyedia bahan baku, pengrajin, dan pedagang, yang dapat meningkatkan efisiensi produksi dan pemasaran. Dengan adanya klaster ini, industri slondok di Desa Sumurarum terus berkembang, dan usaha slondok serta puyur kini mudah ditemui di hampir setiap sudut desa, dengan area jemur yang dipenuhi berbagai varian produk.



Gambar 2 Penjemuran Slondok Jenis Slondok Gurih di Desa Sumurarum



Gambar 3 Penjemuran Slondok Jenis Pedas Manis di Desa Sumurarum

Pada tahun 2023, luas panen singkong di Kecamatan Grabag tercatat mencapai 36 hektar, dengan 130 unit industri slondok yang tersebar di Desa Sumurarum (Dinas Perinkop dan UMKM Kabupaten Magelang, 2024). Usaha slondok di desa ini telah menjadi mata pencaharian utama bagi masyarakat selama lebih dari tiga dekade, yang diwariskan turun-temurun antar generasi. Keberhasilan industri ini didukung oleh ketersediaan bahan baku singkong yang melimpah dan murah, mengingat Kecamatan Grabag merupakan wilayah dengan potensi pertanian singkong yang sangat baik. Selain berasal dari wilayah Kecamatan Grabag, singkong yang digunakan juga berasal dari Banjarnegara dan Lampung.

Namun, meskipun industri slondok telah berkembang pesat, beberapa tantangan masih dihadapi, terutama dalam hal efisiensi produksi. Beberapa pelaku usaha belum mengadopsi teknologi terbaru dalam proses produksi, yang menyebabkan rendahnya efisiensi operasional. Selain itu, strategi pemasaran yang terbatas, khususnya dalam pemanfaatan *platform digital*, menjadi kendala dalam memperluas jangkauan pasar. Hal ini menjadi fokus utama dalam penelitian ini, yang bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha Slondok dan Puyur dengan mengevaluasi aspek produksi, pemasaran, dan biaya operasional.

3.2 Karakteristik Pelaku Usaha IKM Slondok

Analisis demografi responden akan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai latar belakang sosial-ekonomi dan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan serta kelayakan usaha Slondok dan Puyur. Demografi pelaku usaha, yang meliputi usia, tingkat pendidikan, pengalaman berwirausaha, dan kondisi keluarga, dapat memainkan peran penting dalam menentukan keberhasilan pengelolaan usaha, baik dalam hal pengelolaan biaya maupun strategi pemasaran. Selain itu, pemahaman tentang demografi pelaku usaha juga dapat memberikan wawasan terkait dengan tantangan yang dihadapi, serta peluang pengembangan usaha yang mungkin ada.

3.2.1. Usia Pelaku Usaha

Usia pelaku usaha dapat mempengaruhi sikap terhadap inovasi dan adopsi teknologi baru. Biasanya, pelaku usaha yang lebih muda cenderung lebih terbuka terhadap perubahan dan penggunaan teknologi baru, termasuk dalam hal pemasaran digital dan modernisasi proses produksi. Sebaliknya, pelaku usaha yang lebih tua mungkin lebih berpengalaman, tetapi cenderung memiliki kecenderungan untuk mempertahankan metode produksi tradisional.

Tabel 1 Karakteristik Pelaku Usaha Berdasarkan Usia

Kategori Usia	Persentase (%)
Usia muda (18-35 tahun)	8
Usia dewasa (36-50 tahun)	41
Usia lanjut (51 tahun ke atas)	51
Jumlah	100

Sumber: Analisis Data Primer (2025)

Berdasarkan Tabel 1, pelaku usaha terbanyak berada pada kategori lanjut dan dewasa sejumlah 51% dan 41% yang berarti lebih dari 90%. Pada usia lanjut, pelaku usaha memiliki pengalaman luas namun memiliki kecenderungan lebih konservatif dalam pendekatan usaha serta lebih suka menggunakan cara yang telah terbukti efektif. Pada usia dewasa (36-50 tahun), karakteristik pelaku usaha biasanya memiliki keseimbangan antara inovasi dan konservatisme yang memungkinkan pelaku usaha untuk bertahan di pasar yang kompetitif. Cara dan metode yang telah terbukti efektif lebih disukai untuk diterapkan namun tetap terbuka untuk perubahan jika terdapat bukti yang mendukung. Dalam hal manajerial, kelompok usia dewasa memiliki kemampuan manajerial yang cukup baik terutama pada pengelolaan produksi dan keuangan. Kategori usia dengan jumlah terkecil adalah pelaku usaha dengan usia muda yaitu 18-35 tahun. Pada kategori usia muda, pelaku usaha umumnya lebih terbuka terhadap inovasi dan teknologi. Pelaku usaha cenderung lebih berani mencoba hal-hal baru termasuk dalam pemasaran secara digital, adopsi teknologi baru dan perubahan dalam manajemen usaha. Meskipun demikian, pelaku usaha dengan usia muda masih kurang berpengalaman dalam menghadapi tantangan operasional dan pengelolaan keuangan yang lebih kompleks.

3.2.2. Tingkat Pendidikan

Pendidikan adalah faktor penting dalam menentukan kemampuan seorang pelaku usaha dalam mengelola bisnis, terutama dalam hal manajemen keuangan, pemasaran, dan pengambilan keputusan. Pelaku usaha dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi mungkin memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai konsep-konsep bisnis, yang dapat berkontribusi pada pengelolaan biaya yang lebih efisien dan penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif. Sebaliknya, pelaku usaha dengan tingkat pendidikan yang lebih rendah mungkin mengalami kesulitan dalam hal manajemen usaha dan penggunaan teknologi.

Tabel 2 Karakteristik Pelaku Usaha Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Kategori Pendidikan	Persentase (%)
Tingkat Pendidikan Rendah (Tidak Tamat SD, SD, SMP)	74
Tingkat Pendidikan Menengah (SMA/SMK)	25
Tingkat Pendidikan Tinggi (Diploma, Sarjana)	2
Jumlah	100

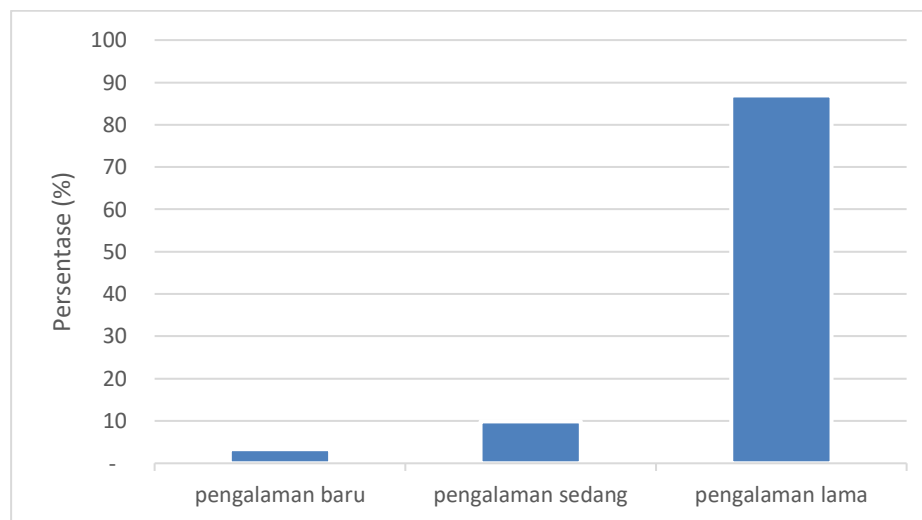
Sumber: Analisis Data Primer (2025)

Berdasarkan analisis data yang dilakukan, 74% pelaku usaha di Desa Sumururum berada pada tingkat pendidikan rendah. Pelaku usaha dalam kategori ini umumnya memiliki tingkat pendidikan yang lebih rendah yang memungkinkan pelaku usaha tidak memiliki akses yang cukup untuk mendapatkan pendidikan formal lebih lanjut atau pelatihan terkait manajemen usaha dan pengelolaan keuangan. Namun, di sisi lain biasanya memiliki keterampilan praktis yang didapatkan melalui pengalaman bertahun-tahun dalam industri, serta keterampilan teknis dalam mengolah bahan baku singkong menjadi slondok. Pelaku usaha slondok yang memiliki tingkat pendidikan menengah adalah sejumlah 25%. Pelaku usaha yang memiliki pendidikan terakhir di tingkat sekolah menengah (SMA/SMK) biasanya memiliki pengetahuan dasar yang lebih baik mengenai konsep manajerial dan administrasi.

Selain itu, pelaku usaha cenderung lebih mampu dalam hal perencanaan dan pengorganisasian usaha, serta memiliki pemahaman dasar mengenai keuangan dan pemasaran.

3.2.3. *Pengalaman Berwirausaha*

Pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan faktor penting yang memengaruhi kemampuan pelaku usaha untuk menghadapi tantangan bisnis. Pelaku usaha yang memiliki pengalaman lebih lama cenderung lebih berpengalaman dalam menangani masalah produksi, pemasaran, serta keuangan. Selain itu, dengan pengalaman yang lebih lama, pelaku usaha akan cenderung memiliki jaringan bisnis yang lebih luas, yang dapat mendukung kelangsungan usaha. Pengalaman ini dapat diukur dengan melihat berapa lama pelaku usaha telah menjalankan usaha slondok dan puyur di desa tersebut.

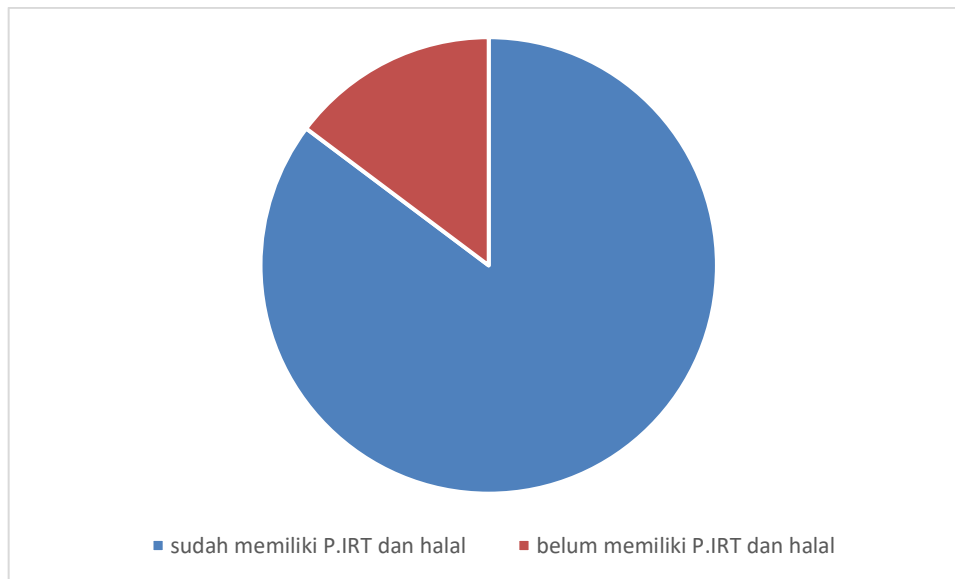


Gambar 4 Karakteristik Pelaku Usaha berdasarkan Pengalaman

Karakteristik pelaku usaha berdasarkan pengalaman dibagi menjadi tiga kategori yaitu pengalaman baru, pengalaman sedang dan pengalaman lama. Berdasarkan Gambar 4, terdapat 87% pelaku yang telah menjalankan usaha slondok lebih dari 10 tahun. Pada kategori ini pelaku usaha dapat dikatakan telah memiliki pengalaman yang luas dalam menghadapi tantangan dan peluang dalam industri slondok diantaranya berkaitan dengan fluktuasi bahan baku pengelolaan tenaga kerja maupun pemasaran. Namun di sisi lain, pelaku usaha dengan pengalaman lama memiliki kecenderungan lebih konservatif dalam hal adopsi teknologi baru karena telah nyaman dengan metode yang digunakan selama bertahun-tahun. Pelaku usaha slondok dengan pengalaman sedang sebesar 10% yang berarti pelaku memiliki pengalaman usaha selama 5-10 tahun. Pada umumnya pelaku usaha ini sudah cukup berpengalaman dalam menjalankan usaha namun masih berusaha mengoptimalkan beberapa aspek operasional dan pemasaran. Pelaku usaha dengan pengalaman sedang seringkali lebih terbuka terhadap teknologi dan metode baru namun memiliki kesulitan dalam pengelolaan biaya dan optimalisasi produksi. Sebesar 3% adalah pelaku usaha dengan pengalaman baru yang berarti usahanya dikelola kurang dari 5 tahun. Pada tahap ini pada umumnya pelaku usaha masih dalam tahap belajar dan beradaptasi dengan berbagai aspek teknis dan operasional dari industri slondok dan masih membutuhkan dukungan dalam pengelolaan usaha dan pengembangan kapasitas.

3.2.4. *Ijin Usaha dan Kehalalan Produk*

Ijin usaha dan kehalalan produk adalah dua aspek penting yang dapat memengaruhi keberlanjutan dan pengelolaan usaha Slondok di Desa Sumurarum. Keduanya mencerminkan kedalaman profesionalisme pengelolaan usaha dan komitmen pengusaha terhadap kualitas produk yang dipasarkan. Aspek ini juga dapat menjadi faktor penentu dalam memperluas pasar dan meningkatkan daya saing usaha, baik di pasar lokal maupun internasional.



Gambar 5 Karakteristik Pelaku Usaha berdasarkan P.IRT dan Halal

Pangan Industri Rumah Tangga (P.IRT) adalah izin yang diberikan oleh pemerintah kepada usaha kecil dan menengah (UKM) di sektor pangan yang dijalankan di rumah atau dalam skala industri kecil. Pendaftaran P.IRT memberikan jaminan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kesehatan dan kebersihan yang ditetapkan oleh badan pengawas. Bagi usaha slondok yang diproduksi di rumah atau skala industri kecil, memiliki izin P.IRT adalah langkah penting untuk meningkatkan kredibilitas dan kepercayaan konsumen. Selain itu, P.IRT juga memungkinkan produk Slondok untuk diperjualbelikan secara lebih luas di pasar formal, baik di pasar lokal maupun pasar modern seperti supermarket.

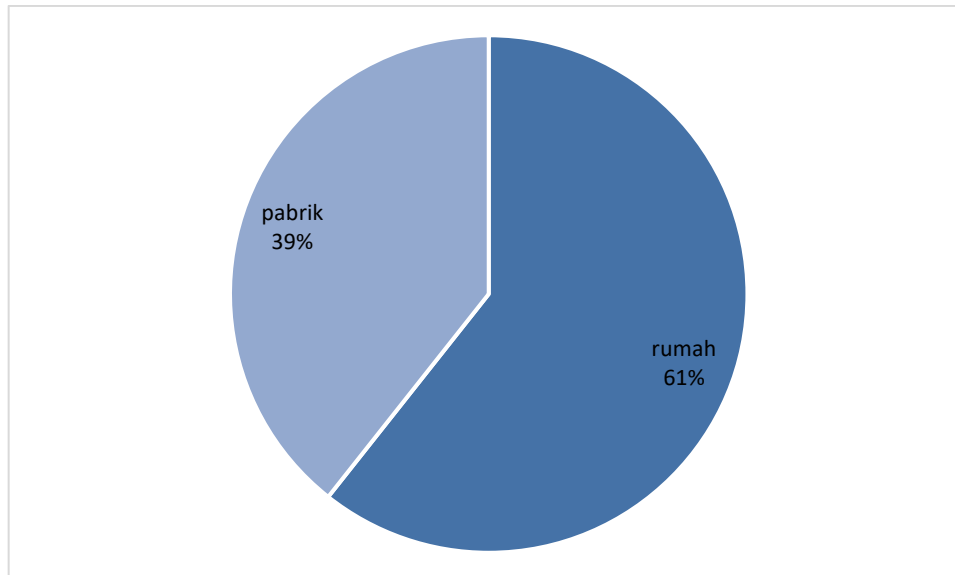
Di Desa Sumurarum, sudah terdapat banyak pelaku usaha yang memproduksi Slondok secara rumahan yang telah memiliki izin P.IRT yaitu sebesar 85%. Sejumlah 15% usaha belum memiliki ijin P.IRT. Hal ini dapat membatasi ruang gerak mereka dalam hal distribusi produk dan pemasaran di pasar formal. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha yang belum memiliki P.IRT untuk segera mendaftar dan memenuhi standar yang ditetapkan oleh pihak berwenang. Sertifikasi P.IRT juga membuka peluang bagi usaha Slondok untuk mengikuti program-program pemerintah yang mendukung pengembangan UMKM. Selain P.IRT sertifikasi halal menjadi aspek yang sangat penting dalam industri makanan, terutama di Indonesia dan negara-negara dengan mayoritas penduduk muslim. Sertifikasi ini menjamin bahwa produk makanan yang diproduksi bebas dari bahan-bahan yang tidak sesuai dengan prinsip halal, seperti bahan yang mengandung alkohol atau bahan haram lainnya. Dalam konteks slondok, yang merupakan camilan berbahan dasar singkong, memiliki sertifikasi halal dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, terutama bagi konsumen yang memperhatikan aspek kehalalan dalam memilih produk makanan. Sebagian pelaku usaha Slondok di Desa Sumurarum telah mendapatkan sertifikasi halal yaitu sebesar 85% pelaku usaha, yang memungkinkan produk mereka untuk dipasarkan lebih luas, baik di dalam negeri maupun ke luar negeri. Produk yang telah bersertifikat halal lebih mudah diterima di pasar internasional, terutama di negara-negara Asia Tenggara, Timur Tengah, dan negara-negara dengan populasi muslim yang besar. Namun, tidak semua pelaku usaha slondok telah mendapatkan sertifikasi halal. Bagi yang belum, memperoleh sertifikasi halal menjadi langkah penting dalam memperluas pangsa pasar, meningkatkan daya saing, dan memastikan produk mereka sesuai dengan standar keagamaan dan kesehatan yang diharapkan oleh konsumen.

3.2.6. Kondisi Tempat Usaha

Dalam hal bentuk tempat usaha, sebagian besar pelaku usaha Slondok di Desa Sumurarum menjalankan usahanya di rumah. Hal ini memberikan keuntungan dalam hal biaya operasional yang rendah, karena tidak ada biaya sewa atau pembelian tanah yang terpisah. Namun, keterbatasan ruang

di rumah menyebabkan kapasitas produksi terbatas, dan pengelolaan operasional seringkali mengandalkan tenaga kerja keluarga. Berdasarkan Gambar 4, terdapat 61% pelaku usaha yang masih mengelola usahanya di rumah. Usaha berbasis rumah umumnya lebih fleksibel dan mudah dikendalikan, namun kapasitas produksi sangat terbatas. Pelaku usaha dalam kategori ini cenderung memiliki kontrol yang lebih baik terhadap proses produksi, tetapi mungkin kesulitan untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih besar. Pengelolaan tenaga kerja juga lebih bergantung pada anggota keluarga, yang dapat membatasi kemampuan untuk mengembangkan usaha lebih lanjut. Selain itu, usaha berbasis rumah biasanya lebih sulit untuk mengadopsi teknologi baru atau inovasi dalam skala besar karena keterbatasan fasilitas.

Sebagian pelaku usaha lainnya yaitu sebesar 39% telah berkembang lebih besar, yang beralih ke bentuk usaha dengan tempat produksi yang lebih formal, yaitu pabrik. Usaha berbentuk pabrik memungkinkan pengusaha untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi permintaan pasar yang lebih besar. Fasilitas yang lebih luas dan peralatan produksi yang lebih modern memungkinkan pengelolaan bahan baku yang lebih efisien, pengemasan produk yang lebih cepat, serta penerapan kontrol kualitas yang lebih ketat. Namun, pabrik juga membutuhkan keterampilan manajerial yang lebih tinggi, serta modal yang lebih besar untuk investasi pada mesin dan fasilitas produksi. Selain itu, pabrik biasanya membawa biaya tetap yang lebih tinggi (seperti sewa dan gaji pekerja), yang dapat menjadi tantangan dalam hal efisiensi biaya jika produksi tidak berjalan optimal.



Gambar 6 Karakteristik Pelaku Usaha berdasarkan Tempat Usaha

Pemilihan tempat usaha, baik itu rumah atau pabrik, berpengaruh pada kemampuan pengelolaan usaha. Usaha berbasis rumah cenderung lebih fleksibel dan lebih mudah dikendalikan oleh pengusaha, namun terbatas oleh kapasitas produksi yang lebih kecil. Sebaliknya, usaha berbasis pabrik menawarkan kapasitas yang lebih besar dan efisiensi yang lebih tinggi, tetapi dengan biaya tetap yang lebih tinggi dan pengelolaan yang lebih kompleks.

3.3 Analisis Kelayakan Usaha IKM Slondok

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha slondok di Desa Sumurarum, Kecamatan Grabag, Kabupaten Magelang, dengan menggunakan indikator-indikator finansial seperti Profitability Index (PI), Revenue/Cost Ratio (R/C Ratio), dan margin keuntungan. Berikut adalah data terkait biaya, pendapatan dan keuntungan serta hasil analisis berdasarkan masing-masing kriteria.

Tabel 3 Statistik Deskriptif Pelaku Usaha IKM Slondok

Uraian	Nilai (Rp)
Rerata Penerimaan/Tahun	1.334.403.934
Rerata Biaya Eksplisit (Biaya Tetap dan Biaya Variabel)/Tahun	1.205.755.137
Rerata Pendapatan/Tahun	128.648.797
Rerata Biaya Implisit/Tahun	20.148.811
Rerata Keuntungan/Tahun	108.499.986

Sumber: Analisis Data Primer (2025)

Rata-rata penerimaan usaha Slondok mencapai Rp1.334.403.934 per tahun per pelaku usaha. Penerimaan ini merujuk pada total uang yang diterima dari penjualan produk slondok dalam setahun. Angka ini menggambarkan ukuran pasar yang dijangkau oleh usaha ini, yang mencakup penjualan di tingkat lokal, regional maupun nasional. Biaya eksplisit adalah pengeluaran yang dapat dihitung secara langsung, seperti biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja, biaya sewa, dan biaya operasional lainnya yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah (misalnya, sewa tempat usaha), sementara biaya variabel bergantung pada tingkat produksi (seperti pembelian bahan baku atau upah tenaga kerja). Biaya eksplisit yang tinggi menunjukkan bahwa usaha ini membutuhkan modal yang signifikan untuk operasionalnya, namun juga mencerminkan besarnya kapasitas produksi dan jumlah tenaga kerja yang terlibat. Selain biaya eksplisit, usaha slondok juga dihadapkan pada biaya implisit. Biaya implisit ini merujuk pada biaya kesempatan yang tidak tercatat secara langsung dalam laporan keuangan, seperti waktu dan tenaga yang diinvestasikan oleh pemilik atau karyawan yang tidak dibayar

Tabel 4 Analisis Data pada Kelayakan Usaha IKM Slondok

Indikator	Nilai
R/C Ratio	1,08
Profitability Index (PI)	0,10
Rasio Margin	8,13

Sumber: Analisis Data Primer (2025)

Rerata *Revenue/Cost Ratio* (R/C Ratio) adalah 1,08. Rasio ini menunjukkan bahwa untuk setiap Rp1 yang dikeluarkan untuk biaya produksi, usaha slondok menghasilkan pendapatan sebesar Rp1,08. Nilai ini mengindikasikan bahwa usaha ini secara finansial dapat menghasilkan lebih banyak pendapatan daripada biaya yang dikeluarkan, namun angka tersebut masih relatif rendah, yang menunjukkan bahwa usaha ini hanya sedikit menguntungkan dan masih rentan terhadap fluktuasi biaya dan harga bahan baku. Nilai rata-rata Profitability Index (PI) usaha slondok adalah 0,10. PI menunjukkan bahwa setiap unit biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha menghasilkan penerimaan yang sangat kecil, yaitu hanya sekitar 0,10 kali dari total biaya yang dikeluarkan. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun usaha ini mampu menghasilkan pendapatan, efisiensi dalam menghasilkan laba dari total biaya yang dikeluarkan masih rendah. Sehingga tingginya biaya variabel, seperti biaya bahan baku dan tenaga kerja perlu dikelola lebih efisien untuk meningkatkan profitabilitas.

Rerata margin keuntungan usaha slondok adalah 8,13%. Angka ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, usaha ini masih menghasilkan keuntungan positif. Margin keuntungan 8,13% berarti bahwa dari setiap Rp100 yang diperoleh dari penjualan, pelaku usaha memperoleh laba bersih sebesar Rp8,13 setelah menutupi biaya produksi dan operasional. Meskipun demikian, terdapat variasi yang cukup signifikan di antara usaha-usaha yang ada. Beberapa usaha tercatat mengalami kerugian dengan margin negatif sebesar -12,63%, sedangkan beberapa usaha lainnya mencapai margin keuntungan yang sangat tinggi, yaitu 48,80%. Variasi yang besar ini mengindikasikan bahwa

ada perbedaan dalam efisiensi pengelolaan biaya dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh masing-masing pelaku usaha.

Hasil penelitian ini konsisten dengan temuan dari Nuryanti et al. (2017), yang juga mengungkapkan bahwa agroindustri berbasis bahan baku lokal, seperti keripik pisang, dapat menguntungkan jika biaya produksi dapat dikelola dengan baik. Penelitian oleh Wardhiani dan Apriyanti (2019) menunjukkan bahwa usaha yang memiliki rasio R/C lebih besar dari 1 umumnya dapat dianggap menguntungkan, meskipun masih perlu peningkatan efisiensi biaya untuk mencapai profitabilitas yang lebih tinggi. Namun, hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa beberapa usaha mengalami kerugian dengan margin negatif yang cukup besar. Hal ini menggarisbawahi pentingnya pengelolaan biaya dan strategi pemasaran yang lebih efisien untuk beberapa pelaku usaha yang masih mengalami kesulitan dalam memperoleh laba.

Secara teoritis, penelitian ini memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai dinamika profitabilitas dalam industri kecil berbasis singkong, khususnya slondok. Implikasi praktis dari temuan ini adalah perlunya intervensi yang lebih efektif dalam pengelolaan biaya, terutama biaya bahan baku dan tenaga kerja, yang merupakan komponen terbesar dalam struktur biaya usaha ini. Selain itu, ada peluang untuk meningkatkan profitabilitas dengan memperbaiki strategi pemasaran dan memperkenalkan teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi produksi.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa usaha IKM Slondok dan Puyur di Desa Sumurarum, Kecamatan Grabag, Kabupaten Magelang secara umum dinilai layak untuk dijalankan berdasarkan indikator finansial. Rata-rata nilai R/C Ratio sebesar 1,08 dan margin keuntungan sebesar 8,13% menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh masih mampu menutupi biaya produksi dan menghasilkan laba bersih. Namun demikian, nilai Profitability Index (PI) yang hanya mencapai 0,10 serta variasi margin keuntungan yang signifikan – dari -12,63% hingga 48,80% – mengindikasikan adanya ketimpangan efisiensi antar pelaku usaha. Hal ini memperlihatkan bahwa sebagian pelaku usaha mengalami kesulitan dalam mengelola biaya dan strategi pemasaran secara optimal.

Untuk meningkatkan keberlanjutan dan daya saing usaha, perlu dilakukan upaya efisiensi biaya produksi khususnya pada komponen bahan baku dan tenaga kerja yang menjadi biaya terbesar, serta optimalisasi strategi pemasaran termasuk pemanfaatan teknologi digital. Intervensi kebijakan dari pemerintah daerah melalui pelatihan manajemen usaha, peningkatan akses pasar, serta fasilitasi sertifikasi PIRT dan halal juga penting untuk mendukung pertumbuhan industri ini. Dengan demikian, penguatan aspek manajerial dan pemasaran akan mendorong peningkatan profitabilitas serta memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat berbasis industri olahan singkong.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada yang telah memberikan dukungan pendanaan melalui skema Hibah Kolaborasi Dosen dan Mahasiswa, sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Fakultas Pertanian Universitas Tidar atas dukungan pendanaan melalui skema Penelitian DIPA Fakultas, yang turut berkontribusi dalam mendukung kegiatan penelitian ini secara menyeluruh. Bantuan dan fasilitasi dari kedua institusi sangat berarti dalam menunjang kelancaran proses pengumpulan data, analisis, serta penyusunan laporan hasil penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariawati, I. N. (2004). *Peranan Industri Kecil Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Badan Pusat Statistik. Luas Tanam Dan Luas Panen Ubi Kayu Menurut Kecamatan Di Kabupaten Magelang 2023. (2024). 19 Mei 2025. <https://magelangkab.beta.bps.go.id/id/statistics-table/2/MzA0IzI=/luas-tanam-dan-luas-panenubi-kayu-hektar-.html>

- Dinas Perinkop dan UMKM Kabupaten Magelang. Potensi Industri Unggulan Kabupaten Magelang. (2024). 17 Maret 2025. <https://www.magelangkab.go.id/images/dokumen/unggulan.pdf>
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2020). Statistik Pertanian 2020. Jakarta: Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.
- Kinney, Michael R dan Raiborn, Cecily A. (2011). Akuntansi Biaya Dasar dan Perkembangan. Buku 1. Edisi 7. Jakarta: Selemba Empat
- Liscyaningsih, I.A.N., dan Mahanani, A. (2024). Peningkatan Daya Saing UMKM Slondok Win melalui Peningkatan Kesehatan Pengrajin di Desa Kenalan, Borobudur, Magelang. Babakti : *Journal of Community Engagement*, 1(2), 68-72.
- Nuryanti, Y., Rusman, Y., dan Sudrajat. (2017). Analisis Biaya, Pendapatan dan R/C Agroindustri Keripik Pisang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 4(3), 396-401.
- Otekunrin, O. A., & Sawicka, B. (2019). Cassava, a 21st Century Staple Crop: How can Nigeria Harness Its Enormous Trade Potentials. *Acta Scientific Agriculture*, 3(8), 194–200.
- Wardhiani, W.F. dan Apriyanti, Y. (2019). Analisis Biaya dan Pendapatan Pembuatan Keripik Pisang di Desa Legokhuni Kecamatan Wanayasa Kabupaten Purwakarta. *AKURAT | Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 10(1), 99-116.
- Warisno. 2007. Seri kewirausahaan: Membuat Slondok. Semarang: Aneka Ilmu.
- Widaningsih, R. (2016). Outlook Komoditas Pertanian Subsektor Tanaman Pangan: Ubi Kayu. Jakarta: Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, Kementerian Pertanian Republik Indonesia