

**ANALISIS USAHA AGROINDUSTRI KERIPIK TALAS SKALA UMKM DI
KECAMATAN CIGOMBONG KABUPATEN BOGOR**

Agus Dwi Pracoyo, Suprapti Supardi, Rhina Uchyani Fajarningsih

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Jl. Iir. Sutami No. 36 A Kentingan Surakarta 57126 Telp/Fax (0271) 637457

Email: adpracoyo@gmail.com

ABSTRACT : *This study aims to determine the magnitude of costs, revenues, net income, profitability, business risks and business feasibility of taro chips. The basic method of this research is descriptive analysis method. Determination of location is determined by purposive method or deliberately. The respondent selection method used is the census method. The analytical method used is business analysis which includes: 1) analysis of revenues, costs and net income; 2) business risk analysis; and 3) business feasibility analysis. The results showed the average cost incurred by taro chips producers was IDR 9,267.631 / month, the average receipt of IDR 11,649,200 / month with an average net income of IDR 2,381,569 / month, the value of profitability is 25.70%, which means profitable. Business risk by looking at the coefficient of variation (CV) of 1.03, which means that taro chips business faces risks in conducting its business, and a lower limit value of IDR. -2,527,652 which means there is a chance of loss. Business feasibility can be seen from the BEP of IDR 241.930 / month and BEP volume of 19 kg / month, an R / C ratio of 1.33 which means that the business that is run is efficient and feasible to run.*

Keywords: *Taro Chips, Cost, Net Income, Business Risk, Business Feasibility*

ABSTRAK : Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya, penerimaan, pendapatan bersih, profitabilitas, risiko usaha dan kelayakan usaha keripik talas. Metode dasar penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Penentuan lokasi ditentukan dengan metode *purposive* atau secara sengaja. Metode pemilihan responden yang digunakan adalah dengan metode sensus. Metode analisis yang digunakan adalah analisis usaha yang meliputi : 1) analisis penerimaan, biaya dan pendapatan bersih; 2) analisis risiko usaha; dan 3) analisis kelayakan usaha. Hasil penelitian menunjukkan rata-rata biaya yang dikeluarkan oleh produsen keripik talas sebesar Rp 9.267.631/bulan, penerimaan rata-rata sebesar Rp 11.649.200/bulan dengan rata-rata pendapatan bersih sebesar Rp 2.381.569/bulan, nilai profitabilitas sebesar 25,70%, yang berarti menguntungkan. Risiko usaha dengan melihat nilai koefisien variasi (CV) sebesar 1,03 yang berarti usaha keripik talas menghadapi risiko dalam melakukan usahanya, serta nilai batas bawah sebesar Rp - 2.527.652 yang berarti ada peluang kerugian. Kelayakan usaha dilihat dari BEP uang Rp 241.930/bulan dan BEP volume sebesar 19 kg/bulan, nilai R/C *ratio* sebesar 1,33 yang berarti usaha yang dijalankan sudah efisien dan layak untuk dijalankan.

Kata Kunci : Keripik Talas, Biaya, Pendapatan Bersih, Risiko Usaha, Kelayakan Usaha

PENDAHULUAN

Agroindustri merupakan usaha yang dapat menciptakan peluang kerja bagi masyarakat yang luas baik di daerah perkotaan maupun pedesaan. Peran agroindustri ini, ditunjukkan oleh lingkup agroindustri itu sendiri dengan skala yang dapat dijangkau luas dan merata, mulai dari skala kecil atau usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) hingga skala industri besar. Skala kecil yang dimaksud ini dapat dilihat berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Supriyanto (2006), menyatakan bahwa UMKM mampu menjadi solusi kemiskinan di Indonesia. Pemberdayaan UMKM di era globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, diversifikasi, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi serta perluasan pemasaran atau pangsa pasar. Salah satu sumber daya pangan lokal yang dapat menjadi alternatif diversifikasi dan inovasi produk adalah talas (*Colocasia esculenta* (L.) Shott).

Wilayah Kota dan Kabupaten Bogor telah lama dikenal sebagai daerah penghasil talas, yang biasanya disebut talas bogor. Terdapat 40 kecamatan yang ada di Kabupaten Bogor, hanya terdapat di 22 kecamatan saja yang memproduksi komoditas talas. Total produksi pada tahun 2017 sebesar 8.954 ton, dengan produktivitas 157,64 ton/ha (BPS, 2018). Talas yang dihasilkan dari beberapa wilayah kecamatan di Kabupaten Bogor ini mayoritas diolah menjadi tepung talas, sebagai bahan komplementer tepung tapioka. Menurut Putri (2017), talas sebagai salah satu komoditas umbi-umbian yang terdapat di Kabupaten Bogor memiliki risiko yakni mudah rusak. Talas yang sudah terlanjur dipanen tidak dapat bertahan lama tanpa pengolahan. Pengolahan talas sebagai bahan baku itu sendiri dapat diolah menjadi berbagai macam produk seperti *cookies*, keripik talas, dodol talas, tepung talas dan lain-lain. Berdasarkan hal ini, menurut (Mulyati, 2015) talas yang diolah menjadi

keripik lebih praktis untuk dikonsumsi serta berat produk menjadi ringan sehingga lebih mudah dalam pendistribusian bagi pelaku usaha UMKM.

Berdasarkan hal ini membuat para pelaku usaha semakin melihat peluang yang cukup besar untuk mengembangkan usaha keripik talas, karena potensi yang dimiliki sangat bagus untuk jangka waktu kedepan Menurut Suci (2017) kelemahan maupun permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam hal ini UMKM adalah keterbatasan modal, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi serta terbatasnya pemasaran, maka berdasarkan hal ini analisis usaha menjadi penting untuk diterapkan bagi setiap UMKM dalam mengevaluasi usaha yang dijalankan.

METODE PENELITIAN

Metode Dasar

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Metode deskriptif analisis adalah salah satu metode dalam meneliti status kelompok suatu obyek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian ini yaitu membuat deskripsi atau gambaran secara sistematis, faktual dan aktual mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Data yang dikumpulkan disusun, dijelaskan untuk kemudian di analisis (Nazir, 2003).

Metode Penentuan Lokasi

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja atau dengan metode *purposive*, yaitu agroindustri pengolahan keripik talas skala UMKM yang terletak di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor. (Sugiyono, 2010). Penentuan lokasi penelitian ini berdasarkan atas pertimbangan bahwa terdapat 22 kecamatan yang memproduksi talas, hanya 11 kecamatan yang mengolah talas menjadi keripik termasuk Kecamatan Cigombong, serta kecamatan Cigombong tersebut dipilih karena menjadi wilayah

tertinggi yang mengolah talas menjadi keripik talas yakni.

Metode Pengambilan Responden

Metode pengambilan responden yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan cara sensus yaitu mengambil semua data yang ada di lapangan, hal ini dikarenakan responden berjumlah kurang dari 30 UMKM yakni 5 unit UMKM. Responden dalam penelitian ini adalah pelaku usaha agroindustri yang menjadikan talas sebagai bahan baku dalam pembuatan keripik.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan observasi, wawancara, pencatatan dan dokumentasi. Data yang diperoleh dari responden menggunakan alat bantu berupa kuisioner secara langsung.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Analisis Penerimaan, Biaya dan Pendapatan Bersih

Untuk mengetahui besarnya penerimaan, biaya dan pendapatan bersih yang diperoleh dari usaha keripik talas dapat dirumuskan sebagai berikut :

Analisis Penerimaan, formulasi matematika untuk menghitung penerimaan mengacu pada Soekartawi (2005) yaitu

$$TR = P \times Q$$

TR ialah total penerimaan usaha keripik talas (Rp), **P** ialah harga keripik talas per unit di tingkat produsen (Rp), **Q** ialah jumlah produk kripik talas yang dihasilkan (unit).

Analisis Pendapatan Bersih, formulasi matematika untuk menghitung pendapatan bersih mengacu pada Shinta (2011) yaitu :

$$\pi = TR - TC$$

π ialah pendapatan bersih usaha keripik talas (Rp), **TR** ialah total penerimaan usaha keripik talas (Rp), **TC** ialah total biaya mengusahakan produksi keripik talas (Rp)

Analisis Biaya, formulasi matematika untuk menghitung biaya mengacu pada Soekartawi (2005) yaitu :

$$TC = TFC + TVC$$

TC ialah total biaya mengusahakan produksi keripik talas (Rp), **TFC** ialah biaya tetap produksi keripik talas (Rp), **TVC** ialah biaya variabel produksi keripik talas (Rp).

Profitabilitas, formulasi matematika untuk menghitung profitabilitas mengacu pada Gasperz (1999) yaitu :

$$\text{Profitabilitas} = \frac{\pi}{TC} \times 100 \%$$

π ialah pendapatan bersih usaha keripik talas (Rp), **TC** ialah total biaya produksi keripik talas (Rp).

2. Analisis Risiko

Untuk mengetahui risiko yang dihadapi oleh pelaku usaha keripik talas, dapat dihitung dengan menggunakan koefisien variasi dan batas bawah pendapatan. Rata-rata Pendapatan Bersih, formulasi matematika untuk menghitung rata-rata pendapatan bersih yaitu :

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{n}$$

E ialah rata-rata pendapatan bersih usaha keripik talas (Rp), **E_i** ialah pendapatan bersih yang diperoleh pelaku usaha keripik talas (Rp), **n** ialah jumlah pengusaha keripik talas (orang).

Simpangan Baku, formulasi unuk menghitung simpangan baku yaitu :

$$V = \sqrt{V^2}$$

Adapun dalam perhitungan ragam dirumuskan sebagai berikut :

$$V^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (E_i - E)^2}{n}$$

V ialah simpangan baku, **V²** ialah ragam, **E_i** ialah pendapatan bersih yang diperoleh pelaku usaha keripik talas (Rp), **E** ialah rata-rata pendapatan bersih usaha keripik talas (Rp), **n** ialah jumlah pengusaha keripik talas (orang).

Koefisien Variasi, adalah perbandingan risiko yang ditanggung oleh pelaku usaha keripik talas dengan keuntungan yang akan diperoleh. Formulasi matematika untuk menghitung koefisien variasi mengacu pada Shinta (2011) yaitu :

$$CV = \frac{V}{E}$$

CV ialah koefisien variasi usaha keripik talas, **V** ialah simpangan baku usaha

keripik talas (Rp), **E** ialah rata-rata pendapatan bersih usaha keripik talas (Rp) Batas Bawah, formulasi untuk mengetahui batas bawah pendapatan bersih usaha keripik talas, secara matematika mengacu pada Kurniawati (2011) yaitu :

$$L = E - 2V$$

L ialah batas bawah pendapatan usaha keripik talas (Rp), **E** ialah rata-rata pendapatan bersih usaha keripik talas (Rp), **V** ialah simpangan baku usaha keripik talas (Rp).

Kriteria pengambilan keputusan :

Nilai $CV \leq 0,5$ dan $L \geq 0$ menyatakan bahwa pengusaha agroindustri keripik talas akan selalu terhindar dari kerugian. Nilai $CV > 0,5$ dan $L < 0$ berarti ada peluang kerugian yang akan diderita oleh pengusaha industri keripik talas.

3. Analisis Kelayakan Usaha

Break Even Point (BEP), digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha, secara matematika mengacu pada Hanani (2012) yaitu :

$$BEP \text{ Uang} = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{R}}$$

Untuk mengetahui BEP Unit (volume) produksi dirumuskan sebagai berikut :

$$BEP \text{ Unit} = \frac{TFC}{P - \frac{TVC}{Q}}$$

TFC ialah total biaya tetap produksi keripik talas (Rp), **TVC** ialah total biaya variabel produksi keripik talas (Rp), **R** ialah penerimaan produksi keripik talas (Rp), **P** ialah harga produk keripik talas (Rp), **Q** ialah total produksi keripik talas (kg).

Analisis *R/C Ratio*, untuk mengetahui efisiensi usaha keripik talas, formulasi matematika mengacu pada Rahim dan Hastuti, (2007) yaitu :

$$a = \frac{R}{C}$$

a ialah efisiensi (R/C ratio), **R** ialah total penerimaan (*revenue*) (Rp), **C** ialah total biaya (*cost*) (Rp).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Kondisi Geografis Kecamatan Cigombong

Kecamatan Cigombong merupakan kecamatan yang terletak di bagian paling Selatan wilayah Kabupaten Bogor, berbatasan dengan Kabupaten Sukabumi. Hal ini membuat Kecamatan Cigombong menjadi kawasan strategis karena dilalui oleh jalur lintas antar kabupaten, serta telah dibangunnya proyek jalan tol Bocimi (Bogor, Ciawi, dan Sukabumi) sebagai penghubung langsung dari wilayah Kota Bogor. Luas wilayah Kecamatan Cigombong adalah 40,42 km² dengan persentase 1,52% dari keseluruhan luas wilayah Kabupaten Bogor. Terdiri dari 9 desa yaitu Desa Cigombong, Wates Jaya, Tugu Jaya, Ciburuy, Srogol, Cisalada, Pasir Jaya, Ciburayut dan Ciadeg. Desa-desa yang terdapat di Kecamatan Cigombong terbagi menjadi 32 dusun atau kampung, 83 rukun warga (RW) serta 300 rukun tetangga (RT).

2. Keadaan Industri

Keripik talas yang diproduksi di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor ini berskala rumah tangga atau mikro. Skala rumah tangga yang berarti tenaga kerjanya hanya 1-4 orang saja. Usaha keripik talas ini milik perseorangan dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan serta meningkatkan taraf hidup. Usaha ini dijalankan oleh pelaku usaha sebagai usaha utama atau pekerjaan utama dan usaha sampingan. Bahan baku yang digunakan yaitu talas bentul yang ditanam oleh petani lokal di sekitaran wilayah produksi serta adanya kerjasama dengan *supplier* di luar kota. Keripik talas yang dijual di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor ini berupa keripik talas berbentuk *chips*, menurut Rahman (2001), keripik talas berbentuk *chips* ini lebih disukai konsumen dikarenakan kerenyahan dan adanya atribut varian rasa. Harga jual keripik talas berkisar antara Rp 7.000 sampai dengan Rp 35.000, tergantung ukuran kemasan yang tersedia mulai dari ukuran kemasan 90 gr hingga ukuran 1 Kg.

Hasil Analisis Data

1. Karakteristik Usaha Agroindustri Keripik Talas

Status Usaha

Jumlah tertinggi yakni dengan status usaha sebagai pekerjaan utama sebesar 60% atau 3 orang responden. Hal ini dikarenakan mayoritas produsen keripik talas memang menjadikan usahanya sebagai penghasilan utama. Sedangkan sisanya yakni sebesar 40% atau 2 orang responden sebagai usaha sampingan.

Sumber Modal

Berdasarkan informasi yang diperoleh melalui penelitian ini, seluruh responden yakni sejumlah 5 orang responden menjalankan usaha pembuatan keripik talas dengan modal sendiri.

Frekuensi Usaha

Mayoritas responden sebagai produsen keripik talas melakukan produksi rutin setiap hari, yakni sebesar 60% atau 3 orang responden. Sedangkan responden lainnya melakukan produksi keripik talas pada waktu tertentu yakni per pekan ketika produk keripik talas telah habis terjual dan berdasarkan pesanan konsumen atau sistem *pre order*, masing-masing 1 orang responden atau sebesar 20%.

2. Agroindustri Keripik Talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong

Proses Pembuatan Keripik Talas.

Secara umum proses pembuatan keripik talas hampir sama dengan pembuatan produk keripik lainnya seperti keripik singkong maupun keripik pisang. Hal yang membedakan adalah perendaman air garam untuk menghilangkan getah yang ada pada talas, serta menambah rasa pada talas itu sendiri. Pertama, talas disortir sesuai bentuk maupun ukuran guna menjaga kualitas keripik yang dihasilkan nantinya. Kedua, talas dikupas kulitnya serta dicuci

dalam air garam hingga bersih. Ketiga, talas yang telah dicuci, direndam dan ditiriskan hingga getah talas hilang, talas diiris sesuai ukuran ketipisan yang mengarah agar kerenyahan keripik talas tetap terjaga. Keempat, talas yang telah diiris atau berbentuk lembaran digoreng dalam penggorengan selama 3-5 menit hingga terlihat kering atau menguning, lalu ditiriskan untuk mengurangi minyak berlebih. Kelima, keripik talas ditambahkan bumbu perasa jika diperlukan dan dilakukan pengemasan.

3. Bahan Baku Keripik Talas

Bahan baku dalam pembuatan keripik talas yakni talas jenis bentul atau beneng yang juga disebut sebagai talas balitung. Talas ini diperoleh produsen keripik talas dari petani lokal yang berada disekitar wilayah produksi yakni wilayah Kabupaten Bogor, terutama wilayah Kecamatan Cigombong. Sistem pengadaan bahan baku oleh responden selaku produsen ini sebagian besar untuk satu kali produksi yakni sebesar 60% atau 3 orang responden, sedangkan sisanya sebesar 40% atau 2 orang responden menggunakan sistem pengadaan bahan baku untuk lebih dari satu kali produksi.

4. Pemasaran Usaha Agroindustri Keripik Talas

Pola pemasaran yang diterapkan ialah langsung dipasarkan sendiri sebesar 80% atau 4 orang responden, dan 20% lainnya tidak hanya dipasarkan sendiri namun juga melalui pedagang kecil atau toko oleh-oleh. Kemudian untuk media pemasaran yang digunakan oleh produsen seluruhnya ialah melalui berita dari mulut ke mulut atau jaringan rekan dan kerabat serta memanfaatkan sosial media seperti *whatsapp* dan *instagram* sebagai media promosi.

5. Biaya, Penerimaan, Pendapatan Bersih dan Profitabilitas

Biaya Produksi

Tabel 1. Rata-rata Total Biaya Usaha Agroindustri Keripik Talas Skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor

No	Macam Biaya	Rata-rata (Rp/bulan)	Persentase (%)
1.	Biaya Tetap	241.931	100
2.	Biaya Variabel		
	a. Biaya bahan baku	3.437.000	38,08
	b. Biaya bahan penolong	2.678.700	29,68
	c. Biaya tenaga kerja	2.580.000	28,59
	d. Biaya transportasi	305.000	3,38
	e. Biaya listrik	25.000	0,28
	Jumlah	9.025.700	100
	Total Biaya	9.267.631	

Sumber : Analisis Data Primer

Penerimaan

Tabel 2. Total Penerimaan dan Rata-rata Penerimaan Usaha Agroindustri Keripik Talas Skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor

No	Ukuran Kemasan	Output (Bungkus)	Harga per Bungkus (Rp)	Penerimaan (Rp/bulan)
1.	0,5 kg	2.086	11.000	22.946.000
2.	1 kg	10	30.000	300.000
3.	90 gr	5.000	7.000	35.000.000
	Jumlah			58.246.000
	Rata-rata Penerimaan			11.649.200

Sumber : Analisis Data Primer

Pendapatan Bersih

Tabel 3. Rata-rata Pendapatan Usaha Agroindustri Keripik Talas Skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor

No	Uraian	Rata-rata per-responden (Rp/bulan)
1.	Penerimaan (<i>TR</i>)	11.649.200
2.	Total Biaya Mengusahakan (<i>TC</i>)	9.267.631
	Pendapatan Bersih (π)	2.381.569

Sumber : Analisis Data Primer

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa rata-rata penerimaan keripik talas sejumlah Rp 11.649.200/bulan dengan total biaya mengusahakan yang dikeluarkan rata-rata sejumlah Rp 9.267.631/bulan serta rata-rata pendapatan bersih yang diperoleh oleh produsen Profitabilitas

keripik talas rata-rata sejumlah Rp 2.381.569/bulan. Hal ini berarti usaha agroindustri keripik talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor dapat dikatakan menguntungkan, karena bernilai positif atau lebih dari nol.

Tabel 4. Rata-rata Profitabilitas Usaha Agroindustri Keripik Talas Skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor

No	Uraian	Jumlah (Rp/bulan)
1.	Pendapatan Bersih (π)	2.381.569
2.	Total Biaya Mengusahakan (<i>TC</i>)	9.267.631
	Profitabilitas (%)	25,70

Sumber : Analisis Data Primer

Berdasarkan data dapat diketahui nilai profitabilitas usaha keripik talas yakni

sebesar 25,70 %. Hal ini berarti setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 100

dan diinvestasikan akan diperoleh pendapatan bersih sebesar Rp 25.70. Usaha agroindustri keripik talas skala 6. Risiko usaha

UMKM ini termasuk kriteria menguntungkan, karena memiliki nilai profitabilitas lebih dari nol

Tabel 5. Risiko Usaha dan Batas Bawah Pendapatan Bersih Agroindustri Keripik Talas Skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor

No	Uraian	Rata-rata per-responden (Rp/bulan)
1.	Rata-rata Pendapatan Bersih (E)	2.381.569
2.	Simpangan Baku (V)	2.454.611
3.	Koefisien Variasi (CV)	1,03
4.	Batas Bawah Pendapatan Bersih (L)	-2.527.652

Sumber : Analisis Data Primer

Simpangan baku keuntungan merupakan besarnya fluktuasi keuntungan yang diperoleh oleh produsen yaitu sebesar Rp 2.454.611. Nilai koefisien variasi sebesar 1,03. Hal ini sama dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Nita (2010), menunjukkan bahwa usaha agroindustri keripik talas menghadapi risiko, karena nilai CV lebih besar dari standar koefisien variasi yaitu 0,5.

pada suatu waktu sehingga berdampak pada persaingan antar produsen usaha keripik talas yang terkait akan frekuensi usaha produksi. Sedangkan batas bawah keuntungan usaha agroindustri keripik talas yaitu sebesar Rp -2.527.652. Nilai batas bawah keuntungan bernilai negatif, hal ini menyatakan bahwa usaha agroindustri keripik talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong harus berani menanggung kerugian sebesar Rp 2.527.652

Beberapa risiko usaha yang dihadapi yaitu sulitnya bahan baku talas

7. Kelayakan Usaha

Tabel 6. Kelayakan Usaha Agroindustri Keripik Talas Skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor

No	Uraian	Rata-rata per-responden/bulan
1.	<i>Break Even Point (BEP) Ratio</i>	
	a. BEP uang	Rp 241.930
	b. BEP volume	19 kg
2.	<i>R/C Ratio</i>	
	Penerimaan (TR)	Rp 11.649.200
	Total Biaya (TC)	Rp 9.267.631
	Efisiensi Usaha	1,33

Sumber : Analisis Data Primer

Analisis BEP merupakan salah satu indeks keuangan yang dapat membantu dalam mengambil keputusan (Lee, 2016). Berdasarkan tabel 6. BEP uang sebesar Rp 241.930/bulan, hal ini berarti produsen keripik talas mencapai titik impas jika rata-rata penerimaan yang diperoleh sebesar Rp 241.930/bulan. Sedangkan nilai BEP volume sebesar 19 kg, hal ini menyatakan bahwa produsen keripik talas mencapai titik impas jika memproduksi keripik sebanyak 19 kg/bulan. Penerimaan rata-rata usaha keripik talas di Kecamatan Cigombong sejumlah Rp 11.649.200/bulan serta hasil produksi

rata-rata 300 kg/bulan menunjukkan telah melebihi titik impas (BEP) atau dikatakan usaha layak untuk dijalankan. Efisiensi usaha agroindustri keripik talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor sebesar 1,33. Berdasarkan hal usaha keripik talas yang dijalankan oleh pelaku usaha keripik talas di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor sudah efisien karena nilai R/C lebih dari 1.

8. Kendala Usaha yang Dihadapi dan Solusi yang Digunakan untuk Mengatasi Kendala

Kendala usaha yang dihadapi oleh produsen keripik talas di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor secara umum adalah sulitnya bahan baku talas sebagai bahan utama keripik. Hal ini dikarenakan petani yang ada disekitar wilayah produksi tidak semua menanam talas, sehingga sebagian produsen mengatasi masalah bahan baku ini dengan kerjasama tertentu seperti harga talas yang dibeli diatas harga pasar. Sebagian produsen lagi mengatasi hal ini dengan kerjasama petani diluar wilayah Kecamatan Cigombong, bahkan di luar wilayah Kabupaten Bogor untuk mendapatkan bahan baku. Selain itu, solusi yang digunakan adalah dengan memprediksi kebutuhan bahan baku di periode sebelumnya sehingga telah menyiapkan bahan baku talas untuk produksi. Kendala selanjutnya adalah terkait dengan produk keripik talas itu sendiri, yakni kualitas produk, dimana sebagian produsen memang belum memiliki sertifikasi halal atau perizinan pangan industri rumah tangga (PIRT) dari dinas kesehatan sebagai komponen guna meningkatkan kepercayaan konsumen. Masalah lainnya adalah kendala pemasaran, dimana sebagian produsen keripik belum mampu untuk memasarkan keripik talas lebih luas lagi dalam rangka meningkatkan hasil penjualan, solusi yang coba diterapkan ialah beberapa anggota keluarga membantu promosi melalui media sosial atau platform lainnya.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya total yang dikeluarkan oleh usaha agroindustri keripik talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor yaitu sebesar Rp 9.267.631/bulan. Penerimaan rata-rata yang diperoleh sebesar Rp 11.649.200/bulan dengan keuntungan sebesar Rp 2.381.569/bulan. Nilai profitabilitas sebesar 25,70% yang berarti dapat dikategorikan usaha keripik talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor menguntungkan.

2. Usaha agroindustri keripik talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor memiliki nilai koefisien variasi (CV) sebesar 1,03 yang berarti usaha keripik talas menghadapi risiko dalam melakukan usahanya, serta nilai batas bawah keuntungan sebesar Rp - 2.527.652 yang berarti ada peluang kerugian.

3. Usaha agroindustri keripik talas skala UMKM di Kecamatan Cigombong Kabupaten Bogor memiliki nilai BEP uang sebesar Rp 241.930/bulan dan BEP volume 19 kg/bulan keripik talas. Sedangkan nilai R/C *ratio* sebesar 1,33 yang berarti usaha yang dijalankan sudah efisien dan layak untuk dijalankan karena telah melebihi nilai BEP.

Saran yang dapat diberikan berdasarkan penelitian ini yaitu :

1. Pelaku usaha keripik talas diharapkan mampu memanfaatkan media promosi dalam memasarkan produk serta menciptakan inovasi produk seperti varian rasa, hal ini dilakukan dalam rangka meningkatkan hasil penjualan.

2. Pemerintah daerah melalui dinas koperasi dan UMKM serta dinas terkait, sebaiknya mampu membantu pelaku usaha keripik talas dalam mengembangkan produknya.

3. Pemerintah daerah sebaiknya melakukan pendampingan terkait legalitas produk, yakni PIRT dan sertifikasi halal. Hal ini dilakukan dalam rangka meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan diharapkan mampu meningkatkan hasil penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS 2018. *Kabupaten Bogor Dalam Angka 2018*. Badan Pusat Statistik Republik Indonesia. Kabupaten Bogor.
- Gasperz, V 1999. *Ekonomi Manajerial Pembuatan Keputusan Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia.
- Hanani, N, Rosihan A, dan Abdul AH 2012. Analisis Usaha dan Kelayakan Agroindustri Minuman Sari Buah Apel. *Jurnal AGRISE* 12(1): 2 dan 18.

Agus Dwi: Analisis Usaha Agroindustri...

- Kurniawati, D 2011. Analisis Risiko Produksi dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya pada Usahatani Jagung di Kecamatan Mempawah Hulu Kabupaten Landak. *Jurnal Social Economic of Agriculture* (1): 60-68
- Lee, DH 2016. Cost-Benefit Analysis, LCOE and Evaluation Of Financial Feasibility Of Full Commercialization Of Biohydrogen. *International Journal Of Hydrogen Energy* (41): 4348
- Mulyati, S dan Nuraeni. 2015. Studi Preferensi Konsumen Terhadap Atribut Keripik Talas Beneng. *Jurnal UNTIRTA*: 2-3
- Nazir 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nita, ND 2010. *Analisis Usaha Iindustri Rumah Tangga Keripik Tempe di Kabupaten Wonogiri*. SKRIPSI. Jurusan Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Putri, JCS, Sri H. Dan Munifatul I 2017. Pengaruh Lama Penyimpanan Terhadap Perubahan Morfologi dan Kandungan Gizi Pada Umbi Talas Bogor (*Colocasia esculenta* (L.) Schott). *Jurnal Biologi* 6(1): 51
- Rahim, dan Diah RDH 2007. *Ekonomika Pertanian (Pengantar, Teori dan Kasus)*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Rahman, A 2001. Preferensi Konsumen Keripik Talas Yang Berbentuk Chips. *SKRIPSI Fakultas Teknologi Pertanian IPB*.
- Shinta, A 2011. *Ilmu Usahatani*. Malang: UB Press
- Soekartawi 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Suci, YR 2017. Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos* 6(1): 53-54
- Supriyanto 2006. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan. *Jurnal Ekonomi Pendidikan* 3(1):1-16.
- Sugiyono 2010. *Metodelogi Penelitian Sosial Ekonomi*. Bandung: Alfabeta.