

ANALISIS KELAYAKAN USAHA ES TEBU DI DESA JUWET KECAMATAN PORONG KABUPATEN SIDOARJO

Khoirotul Mas'ulah¹, Joko Priyono²

Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17
Agustus 1945 Surabaya Indonesia

email: ullahulah28@gmail.com¹, jokopriyono@untag-sby.ac.id²

Abstrak

Menganalisis pendapatan dan kelangsungan hidup perusahaan es tebu di Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo menjadi tujuan penelitian ini. Enam orang pengusaha es tebu Desa Juwet yang dipilih secara khusus berdasarkan kriteria yang telah ditentukan menjadi informan penelitian. Seluruh biaya, pendapatan, keuntungan, dan kelangsungan bisnis semuanya dimasukkan dalam pendekatan analisis. Berdasarkan hasil penelitian, rata-rata keuntungan sebesar Rp3.925.410, rata-rata pendapatan sebesar Rp13.438.333, dan rerata total biaya sebesar Rp9.512.924. Nilai rata-rata R/C Ratio sebesar 1,43 (>1) dan nilai rata-rata B/C Ratio sebesar 0,43 (>0) diperoleh berdasarkan analisis tiga faktor kelayakan usaha dari enam informan pengusaha es tebu di Desa Juwet. Nilai-nilai ini menunjukkan bahwa bisnis tersebut layak untuk dijalankan. Selain itu nilai ROI rata-rata sebesar 19,82% (>0%) memperlihatkan bahwa perusahaan es tebu Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo menguntungkan dan memenuhi standar kelayakan yang dipersyaratkan.

Kata Kunci: Usaha Kecil Menengah, Es Tebu, Keuntungan, Kelayakan Usaha

Abstract

Analyzing the revenue and viability of the sugar cane ice company in Juwet Village, Porong District, Sidoarjo Regency is the goal of this study. Six Juwet Village ice cane entrepreneurs who were specifically picked based on predetermined criteria made up the research informants. The entire cost, income, profit, and viability of the business are all included in the analysis approach. According to the research findings, the average profit is IDR 3,925,410, the average revenue is IDR 13,438,333, and the average total cost is IDR 9,512,924. An average R/C ratio value of 1.43 (>1) and an average B/C ratio value of 0.43 (>0) were obtained based on the analysis of three business feasibility factors from six informants of ice sugar cane entrepreneurs in Juwet Village. These values indicate that the business is worth conducting. Aside from that, the average ROI value is 19.82% (>0%), indicating that the Juwet Village, Porong District, Sidoarjo Regency sugar cane ice company is profitable and satisfies the required feasibility standards.

Keywords: Small and Medium Enterprises, Sugarcane Ice, Profit, Business Feasibility

1. Pendahuluan

Pemerintah dan masyarakat Indonesia diharapkan terus melakukan pembangunan di sektor informal karena negara ini memiliki sektor informal yang cukup besar dan berperan penting dalam perekonomian.

Pasar tenaga kerja yang tidak terlindungi dikenal sebagai sektor informal. Hal ini disebabkan karena sektor informal tidak memiliki kontrak kerja jangka panjang, gaji ditentukan oleh jumlah hari atau jam kerja, dan memiliki perusahaan sendiri sangatlah dihargai. Dibandingkan dengan usaha skala besar, UMKM seringkali memerlukan modal yang relatif sedikit. Karena terbatasnya sumber daya mereka, terutama dalam hal pendanaan, maka UMKM lebih banyak berada di sektor yang tidak terorganisir. Salah satunya adalah Usaha Es Tebu.

Minuman es tebu tidak diragukan lagi merupakan usaha yang menyenangkan dengan potensi finansial yang besar, jika dimanfaatkan kesempatannya. Industri es tebu mempekerjakan banyak orang di lingkungan sekitar, mulai dari penjual gerobak hingga operator mal besar atau pengecer es tebu. Pasar target pelanggan es tebu sangat besar.

Di Kabupaten Sidoarjo terdapat beberapa merk es tebu, antara lain Justboo, Canadew, Lacocane Es Tebu, dan Koko Tebu yang sudah menggunakan konsep modern yang memiliki standnya sendiri.. Para pemilik usaha es tebu di Sidoarjo ini tampaknya sudah menggunakan inovasi baru dalam menjual produk mereka. Seringkali kita menemui penjual es tebu dipinggir jalan yang menggunakan gerobak yang hanya menjual sari tebu lalu diberi balok es, akan tetapi pemilik usaha es tebu di Kabupaten Sidoarjo berbeda dengan penjual es tebu dipinggir jalan, pemilik usaha es tebu sudah melakukan inovasi terbaru dan memiliki berbagai ciri khas mereka masing-masing.

Usaha es tebu di Desa Juwet, Kecamatan Porong, Kabupaten Sidoarjo, telah memberikan keuntungan bagi para pelaku usaha. Potensi pengembangan usaha ini tinggi karena aksesibilitas bahan mentah dan metode penyajian yang bersifat persuasif, sehingga bisa meningkatkan penjualan. Namun, para pelaku usaha seringkali kurang memperhatikan biaya produksi dan keuntungan, menyebabkan kebingungan dengan peningkatan biaya. Maka, manajemen usaha yang efektif dan efisien diperlukan untuk memastikan biaya produksi dan keuntungan dikelola dengan baik. Analisis kelayakan usaha diperlukan untuk menilai efisiensi modal dan keuntungan, serta perkembangan usaha.

2. Tinjauan Pustaka

Usaha Kecil Mikro dan Menengah

Menurut Rini dkk (2021) UMKM merupakan sebuah usaha yang memainkan peran krusial dalam menciptakan pekerjaan. Di Indonesia, jumlah pelaku UMKM terbilang sangat banyak maka peluang adanya lapangan kerja bagi pengangguran dapat meningkat.

Berdasarkan UU RI Nomor 20 Tahun 2008 pada pasal 6 mengemukakan beberapa indikator UMKM yaitu: Usaha mikro dapat memiliki aset hingga 50 juta (tidak termasuk lahan dan bangunan) dan penjualan tahunan maksimal 300 juta. Usaha kecil mempunyai penjualan tahunan antara 300 juta – 2,5 miliar, dengan aset antara 50 – 500 juta (tidak termasuk lahan dan bangunan). Selain itu, usaha menengah memiliki penjualan tahunan antara 2,5 – 50 miliar dan kekayaan bersih antara 500 juta – 100 miliar.

Usaha Es Tebu

Ada banyak peluang untuk menjual es tebu. Sebagian penjual es tebu menjual es tebu dengan melalui stand-stand dan gerobak yang dilengkapi dengan mesin penggiling tebu berukuran kecil, dan tak sedikit juga yang berjualan di mall dengan berbagai varian. Dalam hariannya, terjual hingga 200 cup dengan harga yang telah ditetapkan. Omsetnya dapat menggapai jutaan rupiah dalam satu bulan, dengan labanya mencapai 60%. Pasokan es tebu meningkat karena adanya pertumbuhan penjualan yang berdampak pada pendapatan pemasok tebu dan petani (Utomo & Arganata, 2017).

Membuat minuman dari sari tebu merupakan usaha sederhana yang bisa sangat menguntungkan jika dijalankan secara efektif. Cara pembuatannya mudah, tidak membutuhkan banyak tenaga, dan hanya membutuhkan alat yang sangat dasar. (Hartono, 2015).

Biaya

Menurut Winarso (2014) Biaya merupakan salah satu elemen terpenting yang dibutuhkan saat memulai atau menjalankan bisnis. Ada tiga kategori biaya: biaya total, biaya variabel, dan biaya tetap.

Biaya Tetap ialah biaya yang meskipun terjadi peningkatan aktivitas manufaktur namun jumlahnya tidak berubah, seperti sewa lahan, biaya pajak, biaya penyusutan alat. Biaya Variabel merupakan biaya yang jumlahnya tidak pasti, menyesuaikan kegiatan produksi yang sedang dilakukan seperti biaya karyawan dan bahan pokok. Biaya Total adalah jumlah semua biaya yang dibelanjakan ketika produksi suatu barang pada tingkat output tertentu (Nurhaliza dkk., 2023).

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana:

TC = Biaya Total

TVC = Total Biaya Variabel

TFC = Total Biaya Tetap

Penerimaan

Menurut Widyantara (2018; 53) Penerimaan adalah harga produk dikalikan jumlah seluruh produk yang laku. tersebut yang mana nanti hasilnya itu adalah penerimaan kegiatan produksi.

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

TR = Total Penerimaan

Q = Kuantitas

PQ = Harga Barang

Harga

Juliana dkk. (2022) mendeskripsikan harga sebagai Harga adalah satu-satunya komponen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sementara komponen lainnya menimbulkan biaya. Penetapan harga suatu produk penting karena mempengaruhi margin keuntungan produsen secara signifikan, selain menjadi bahan pertimbangan konsumen pada saat membeli.

Produk

Firmansyah, (2019) menjelaskan bahwa produk adalah segala sesuatu yang dapat disediakan bagi masyarakat untuk digunakan, dimiliki, dirawat, atau dikonsumsi guna memuaskan kebutuhan atau keinginan. Hampir semua yang digunakan dalam manufaktur dapat dirasakan, disentuh, dan dianggap nyata.

Keuntungan

Maryana, (2018) memahami laba sebagai perbedaan antara total pendapatan dan total biaya untuk satu kuartal akuntansi. Keuntungan adalah uang tambahan atau keuntungan yang menjadi hak suatu bisnis karena telah menyerahkan sesuatu dalam waktu tertentu untuk mengejar tujuan lain.

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:

π = Keuntungan

TR = Total Penerimaan

TC = Biaya Total

Analisis Kelayakan Usaha

Menurut Wahyuni dkk (2022) Analisis kelayakan usaha berarti suatu penelitian dengan berbagai perspektif, misalnya dari bidang sosial, keuangan, dan pemasaran. Sudut pandang ini memberikan dukungan terhadap penelitian yang hasilnya digunakan untuk menilai kelangsungan usaha yang dijalankan. Jika suatu usaha layak dijalankan, artinya usaha akan memberikan sebuah keuntungan atau manfaat bagi para pelaku usaha yang telah mengeluarkan modal untuk mendirikan sebuah usaha.

a) Return on Investment (ROI)

ROI adalah rasio laba bersih terhadap total investasi, dan rumus berikut dapat digunakan untuk menghitung persentase rasio tersebut:

$$ROI = \frac{\text{Keuntungan (Rp)}}{\text{Modal Usaha}} \times 100\%$$

Bisnis es tebu dikatakan bernilai apabila nilai ROI lebih dari 0%.

Bisnis es tebu tidak layak dijalankan jika nilai ROI kurang dari 0%.

b) Benefit Cost Ratio (B/C)

Benefit Cost Ratio (B/C) merupakan rasio total laba terhadap semua total biaya yang dibelanjakan untuk produksi.

$$\text{Benefit Cost Ratio (B/C)} = \frac{\pi}{TC}$$

B/C lebih besar dari 0, usaha layak dikembangkan

B/C lebih kecil dari 0, usaha rugi dan tak layak dikembangkan

c) *Revenue Cost Ratio* (R/C)

Revenue Cost Ratio menggambarkan nilai pendapatan yang dihasilkan dari setiap rupiah yang dikeluarkan dengan membandingkan total pendapatan dan total biaya.

$$\text{Revenue Cost Ratio (R/C)} = \frac{\text{TR}}{\text{TC}}$$

R/C > 1 menunjukkan suatu usaha yang menguntungkan atau dapat dijalankan;

R/C < 1 menunjukkan suatu usaha merugi dan tak dapat dijalankan;

R/C = 1 menunjukkan bahwa usaha telah mencapai titik impas.

3. Metode Penelitian

Metodologi penelitian kualitatif deskriptif digunakan dalam desain penelitian ini dengan tujuan untuk mengetahui lebih jauh tentang objek inkuiri. Penelitian terhadap faktor-faktor penelitian yang tidak dapat dihitung dengan menggunakan teknik penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif deskriptif termasuk kategori penelitian kualitatif (Rusandi dan Rusli, 2021).

Informan dalam penelitian ini ialah 6 orang pemilik usaha es tebu di Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo yang memenuhi kriteria bahwa usaha tersebut telah berjalan minimal 3 tahun dan memiliki 4 varian rasa. Metode pengumpulan data meliputi dokumentasi, wawancara, dan observasi. Penyuntingan, tabulasi, dan analisis data adalah bagian dari proses pengolahan data. Selain melakukan analisis kelayakan perusahaan dengan menggunakan R/C Ratio, B/C Ratio, dan ROI, juga dilakukan analisis biaya yang meliputi biaya total, penerimaan, dan keuntungan.

4. Hasil dan Pembahasan

Analisis Biaya

a) Biaya Tetap

Tabel 1. Biaya Tetap

No	Nama Pemilik Usaha	Biaya Tetap (Rp)
1	Ibu Donna	793,278
2	Ibu Aura	385,694
3	Ibu Indah Fauziah	319,375
4	Ibu Melisa	507,528
5	Bapak Erik	308,250
6	Bapak Kenny	945,417

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 1 memperlihatkan diantara 6 informan, yang paling banyak mengeluarkan biaya tetap yaitu usaha es tebu Bapak Kenny sejumlah Rp 945,417/bulan dan yang paling sedikit yaitu usaha es tebu Bapak Erik sejumlah Rp 308,250/bulan.

b) Biaya Variabel

Tabel 2. Biaya Variabel

No	Nama Pemilik Usaha	Biaya Variabel (Rp)
1	Ibu Donna	6,871,500
2	Ibu Aura	7,056,000
3	Ibu Indah Fauziah	9,341,000
4	Ibu Melisa	8,860,000
5	Bapak Erik	9,351,500
6	Bapak Kenny	10,838,000

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 2 memperlihatkan bahwa total biaya variabel yang paling banyak dikeluarkan yaitu pada usaha es tebu Bapak Kenny sebesar Rp 10,838,000/bulan dan yang paling sedikit yaitu usaha es tebu Ibu Donna sebesar Rp 6,871,500/bulan.

c) Biaya Total

Tabel 3. Jumlah Biaya Total

No	Nama Pemilik Usaha	Biaya Total (Rp)
1	Ibu Donna	7,664,778
2	Ibu Aura	7,441,694
3	Ibu Indah Fauziah	9,660,375
4	Ibu Melisa	9,367,528
5	Bapak Erik	9,659,750
6	Bapak Kenny	11,783,417

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 3 memperlihatkan bahwa total biaya yang paling banyak dikeluarkan yaitu usaha es tebu Bapak Kenny sebesar Rp 11,783,417/bulan. Sedangkan paling sedikit yaitu usaha es tebu Ibu Aura dengan jumlah sebesar Rp 7,441,694/bulan.

Analisis Penerimaan

Tabel 4. Analisis Penerimaan

No	Nama Pemilik Usaha	Total Penerimaan (Rp)
1	Ibu Donna	20,030,000
2	Ibu Aura	16,280,000
3	Ibu Indah Fauziah	20,440,000
4	Ibu Melisa	19,190,000
5	Bapak Erik	20,370,000
6	Bapak Kenny	24,050,000

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 4 memperlihatkan total penerimaan yang didapatkan oleh keenam informan, penerimaan tertinggi yaitu pada usaha Bapak Kenny sebesar Rp 24,050,000/bulan. Sedangkan penerimaan terendah yaitu pada usaha Ibu Aura sebesar Rp 16,280,000/bulan.

Analisis Keuntungan

Tabel 5. Analisis Keuntungan

No	Nama Pemilik Usaha	Keuntungan (Rp)
1	Ibu Donna	12,365,222
2	Ibu Aura	8,838,306
3	Ibu Indah Fauziah	10,779,625
4	Ibu Melisa	9,822,472
5	Bapak Erik	10,710,250
6	Bapak Kenny	12,266,583

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 5 memperlihatkan usaha es tebu yang memiliki keuntungan paling banyak yaitu usaha dari Ibu Donna sebesar Rp 12,365,222/bulan sedangkan yang memiliki keuntungan paling sedikit yaitu usaha dari Ibu Aura sebesar Rp 8,838,306/bulan.

Analisis Kelayakan Usahaa) *Return on Investment (ROI)*Tabel 6. *Return Of Investment (ROI)*

No	Nama Pemilik Usaha	ROI	Keterangan
1	Ibu Donna	56,71%	Layak Dijalankan
2	Ibu Aura	60,37%	Layak Dijalankan
3	Ibu Indah Fauziah	69,59%	Layak Dijalankan
4	Ibu Melisa	49,79%	Layak Dijalankan
5	Bapak Erik	66,20%	Layak Dijalankan
6	Bapak Kenny	35,43%	Layak Dijalankan

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Tabel 6 memperlihatkan usaha es tebu di Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo yang memiliki nilai ROI tertinggi yaitu usaha milik Ibu Indah Fauziah sebesar 69,59% dan yang memiliki nilai ROI terendah yaitu usaha milik Bapak Kenny sejumlah 35,43%.

b) *Benefit Cost Ratio (B/C)*

Tabel 7. *Benefit Cost Ratio (B/C)*

No	Nama Pemilik Usaha	B/C Ratio	Keterangan
1	Ibu Donna	1,61	Layak Dijalankan
2	Ibu Aura	1,19	Layak Dijalankan
3	Ibu Indah Fauziah	1,12	Layak Dijalankan
4	Ibu Melisa	1,05	Layak Dijalankan
5	Bapak Erik	1,11	Layak Dijalankan
6	Bapak Kenny	1,04	Layak Dijalankan

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Berdasarkan Tabel 7 memperlihatkan usaha es tebu yang berada di Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo yang memiliki B/C ratio tertinggi yaitu Ibu Donna sebesar 1,61. Sedangkan yang memiliki B/C ratio terendah yaitu Bapak Kenny sebesar 1,04.

c) *Revenue Cost Ratio (R/C)*

Tabel 8. *Revenue Cost Ratio (R/C)*

No	Nama Pemilik Usaha	R/C Ratio	Keterangan
1	Ibu Donna	2,61	Layak Dijalankan
2	Ibu Aura	2,19	Layak Dijalankan
3	Ibu Indah Fauziah	2,12	Layak Dijalankan
4	Ibu Melisa	2,05	Layak Dijalankan
5	Bapak Erik	2,11	Layak Dijalankan
6	Bapak Kenny	2,04	Layak Dijalankan

Sumber : Data Primer yang Diolah (2024)

Berdasarkan Tabel 8 memperlihatkan pengusaha es tebu di Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo yang memiliki nilai R/C Ratio yang tertinggi yaitu usaha Ibu Donna yaitu sebesar 2,61. Sedangkan nilai R/C Ratio terendah yaitu usaha es tebu milik Bapak Kenny sebesar 2,04.

5. Kesimpulan dan Saran

Usaha es tebu di Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo dianggap layak berdasarkan hasil perhitungan R/C ratio > 1. Perhitungan B/C ratio > 0 serta perhitungan ROI yang persentasenya cukup besar. Usaha es tebu di Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo yang memiliki R/C Tertinggi yaitu Ibu Donna sebesar 2,61 sedangkan untuk R/C terendah yaitu milik Bapak Kenny sebesar 2,04. Hasil perhitungan B/C Ratio

tertinggi yaitu milik Ibu Donna yaitu sebesar 1,61 untuk B/C Ratio terendah yaitu milik Bapak Kenny 1,04. Hasil perhitungan ROI tertinggi yaitu milik Ibu Indah Fauziah sebesar 69,59% sedangkan perhitungan ROI terendah yaitu milik Bapak Kenny sebesar 35,43%. Berdasarkan perhitungan tiga parameter kelayakan usaha R/C, B/C, ROI maka dapat dikatakan bahwa usaha es tebu di Desa Juwet Kecamatan Porong Kabupaten Sidoarjo layak untuk dijalankan.

Dari hasil penelitian tersebut diperoleh beberapa saran yaitu usaha tebu diharapkan agar mampu mengembangkan lagi inovasi-inovasi es tebu yang akan dijual atau menambah berbagai macam varian baru. Karena banyak sekali penjual es tebu di pinggir jalan yang harganya bisa dibilang lebih murah, maka dari itu diharapkan untuk bisa melakukan inovasi-inovasi terbaru untuk menarik pembeli

Para pemilik usaha es tebu sebaiknya juga lebih aktif dalam penjualan secara online melalui aplikasi seperti gofood dan shopeefod agar penerimaan yang dihasilkan bertambah dan keuntungan yang didapatkan bisa lebih banyak.

Daftar Pustaka

Firmansyah, M. A. (2019). *Pemasaran Produk dan Merek (Planning & Strategy)* (Q. Media (ed.); Pertama, Issue August). CV. Penerbit Qiara Media.

Hartono, N. P. W. (2015). Analisa Most Probable Number (MPN) Coliform Pada Minuman Sari Tebu Yang dijual Dipinggir Jalan Kelurahan Wage Kecamatan Taman Sidoarjo. *Jurnal Ilmu Kesehatan*, 1(1), 5–12.

Juliana, Pramezwary, A., Djakasaputra, A., & Taringan, S. A. (2022). *Dasar-dasar Pemasaran*. Penerbit NEM.

Nurhaliza, N., Maryati, S., & Halil, H. (2023). Inovasi Pengembangan Produksi Sari Tebu Konsumsi Untuk Meningkatkan Nilai Tambah dan Keuntungan di Kota Mataram. *Jurnal Agrimansion*, 24(1), 263–274.

Undang-Undang Republik Indonesia. (2008). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. 20.

Utomo, B., & Arganata, B. (2017). Analisis SWOT Terhadap Usaha Pedagang Perantara Tebu Hijau (Sacharum Officinarum) di Desa Ngarjo Kecamatan Mojoanyar Kabupaten Mojokerto. *Agrimas*, 1(2), 67–80.

<https://journal.unimas.ac.id/index.php/agri/article/view/23>

Winarso, W. (2014). Pengaruh Biaya Operasional terhadap Profitabilitas (ROA) PT Industri Telekomunikasi Indonesia (Persero). *Ecodemica*, 2(2), 258–272.