

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PRODUK MINUMAN HERBAL JAHE MERAH BLK MANERESANUS DI KABUPATEN KEDIRI

Magdalena Mako¹, Dwi Apriyanti Kumalasari²

^{1,2}Universitas Kahuripan Kediri

magdalenamako24@gmail.com¹, dwiapriyantik@kahuripan.ac.id²

Abstract

Research on the feasibility analysis of this product business is important to determine future business prospects. The analysis tools used in this study are Break Event Point analysis, RC Ratio, Net Present Value and Payback period. The herbal red ginger drink business has a an RC ratio value of 2.8 for non-sugar red ginger products and 2.0 for red ginger plus sugar products, the BEP is 4,736 for red ginger plus sugar and 3,946 for non-sugar. Then the NPV is 10% and the payback period is 1.8 for non-sugar red ginger and red ginger plus sugar products of 1. The method used in this study is qualitative, the data used is primary data generated through observation, interviews and documentation as well as literature studies. The results of the analysis obtained results that are feasible to be developed in the future.

Keywords: *Business Feasibility, Herbal Drinks, Red Ginger.*

Abstrak

Penelitian analisis kelayakan usaha produk ini penting dilakukan untuk mengetahui prospek usaha ke depan. Adapun alat analisis yang digunakan pada penelitian ini yakni menggunakan analisis *Break event point*, *RC Rasio*, *Net present Value* dan *Payback periode*. Usaha minuman memiliki nilai RC ratio sebesar 2,8 untuk produk jahe merah non gula dan sebesar 2,0 untuk produk jahe merah plus gula, BEP sebesar 4.736 untuk jahe merah plus gula dan 3.946 untuk produk jahe merah non gula. Kemudian NPV 10% dan hasil payback priode 1,8 produk jahe merah non gula dan jahe merah plus gula sebesar 1. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif, data yang digunakan merupakan data primer yang dihasilkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi serta studi pustaka. Hasil analisis didapatkan hasil layak untuk dikembangkan ke depannya.

Kata Kunci : Kelayakan Usaha, Minuman Herbal, Jahe Merah.

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran vital dalam perekonomian Indonesia, termasuk di Kabupaten Kediri. Salah satu produk UMKM yang memiliki potensi besar di wilayah ini adalah jahe merah. Jahe merah (*Zingiber officinale* var. *Rubrum*) dikenal karena manfaat kesehatannya yang beragam, seperti meningkatkan daya tahan tubuh, meredakan nyeri, dan membantu pencernaan. Produk ini menjadi semakin populer di kalangan masyarakat yang semakin sadar akan pentingnya menjaga kesehatan secara alami.

Minuman ini terkenal karena manfaat kesehatannya yang beragam, termasuk meningkatkan sistem kekebalan tubuh, meningkatkan energi, dan membantu dalam proses pencernaan (Mahmoud, 2021). Selain itu produk jahe telah terbukti memiliki sifat anti inflamasi, antioksidan, dan antimikroba, yang semuanya pada manfaat kesehatan minuman ini (Hosseinzadeh Et Al, 2020). Jahe merah (*Zingiber officinale var Rubra*) merupakan salah satu spesies jahe yang tersebar di wilayah Indonesia. Jahe merah secara morfologis mirip jahe biasa, tetapi *rhizome* yang digunakan sebagai makanan dan pengobatan tradisional untuk berbagai penyakit.

Menurut Nur N et al (2020) budidaya *biofarmatik* banyak dikembangkan karena banyaknya permintaan akan komoditas tersebut. Hal ini terjadi karena kesadaran masyarakat akan menjalani gaya hidup sehat yang meyakini bahwa mengonsumsi obat herbal relatif tidak memiliki efek samping dibandingkan dengan obat kimia. Hal inilah yang membuka prospek usaha produk minuman herbal jahe merah terbuka lebar. BLK Maneresanus Kediri memiliki potensi untuk mengembangkan IKM yang bergerak di bidang pengolahan produk minuman herbal jahe merah. Pengembangan IKM produk jahe merah di BLK Maneresanus Kediri memiliki beberapa manfaat antara lain meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat, menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha, dan meningkatkan daya saing produk jahe merah di pasar domestik dan internasional. Usaha ini dikenal karena komitmen terhadap kualitas produk dan keberlanjutan lingkungan (Astuti & Wibowo, 2022).

kelayakan usaha produk minuman herbal jahe merah penting untuk dilakukan karena dapat melihat sejauh mana produk jahe merah ini mampu bersaing di pasar. Menurut Ika Sari Tondung et al (2023), Analisis kelayakan bisnis adalah kegiatan mengidentifikasi, merencanakan dan memperdalam seluruh kegiatan dan usaha untuk mencapai sosial melalui penyediaan barang dan jasa yang diperlukan oleh sistem ekonomi, yang hasilnya diberikan ke dalam bentuk keputusan untuk menentukan apakah bisnis tersebut layak untuk dijalankan atau tidak. Ada beberapa hal yang perlu diketahui dan dibahas dalam mengenai aspek yang berkaitan dengan studi kelayakan usaha terkait dengan layak atau tidaknya suatu usaha tersebut untuk dijalankan. Aspek-aspek yang akan dinilai, diukur dan diteliti sesuai dengan standar yang ditetapkan (Tondung Et Al 2023). Penelitian ini akan memberikan pemahaman yang mendalam tentang kekuatan dan kelemahan perusahaan serta memberikan pandangan yang jelas tentang peluang dan ancaman di pasar minuman herbal khususnya produk jahe merah

(Mulyadi & Arifin, 2021). Maka untuk menganalisis kelayakan usaha dalam penelitian ini tentu melihat beberapa aspek seperti aspek hukum, lingkungan, pasar, SDM, Keuangan dan manajerial

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Industri Minuman Herbal

Industri minuman herbal adalah bagian penting dari sektor produk minuman yang mengalami pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir ini. Minuman herbal umumnya merujuk pada minuman yang terbuat dari bahan-bahan alami seperti tumbuhan, rempah-rempah dan bahan-bahan lain yang memiliki potensi kesehatan atau kegunaan bagi tubuh. Menurut Ahmed Et Al (2018), minuman herbal adalah minuman yang dihasilkan dari infusi, *decoctain* atau ekstraksi tumbuhan, bunga, akar atau buah-buahan yang memiliki nilai kesehatan yang baik. Konsep dasar dari minuman herbal adalah memanfaatkan sifat-sifat alami bahan-bahan tersebut untuk menciptakan minuman yang tidak hanya enak tetapi juga bermanfaat. Hal ini sesuai dengan pendapat Homan dan Cardoso (2020), menyatakan bahwa minuman herbal yang memiliki potensi untuk memberikan efek terapik yang positif karena kandungan senyawa aktifnya.

Di tingkat global, peningkatan kesadaran akan pentingnya nutrisi alami telah mendorong pertumbuhan pasar minuman herbal. Menurut laporan pasar terbaru oleh *Grand View Research* (2021), di perkirakan bahwa pasar minuman herbal akan terus berkembang dengan laju pertumbuhan tahunan yang signifikan dalam beberapa tahun mendatang. Di Indonesia, potensi pasar minuman herbal juga semakin besar seiring dengan meningkatnya produsen lokal dan permintaan. Di Indonesia sendiri tren minuman mengonsumsi minuman herbal juga mengalami peningkatan yang signifikan terutama di kalangan masyarakat yang semakin peduli akan kesehatan dan berkelanjutan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Iskandar dan Wijaya (2019), yang menunjukkan bahwa minuman herbal semakin banyak diminati di Indonesia karena dianggap sebagai minuman yang ramah lingkungan dan memiliki manfaat kesehatan yang beragam.

Penelitian yang dilakukan oleh Kumar dkk (2020), menunjukkan bahwa industri minuman herbal memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja terutama di sektor pertanian dan pengelolaan. Peran industri minuman herbal dalam

perekonomian juga berkaitan erat dengan promosi kesehatan dan pembangun berkelanjutan. Menurut laporan oleh *Global Wellneess Institute* (2019), minuman herbal yang diproduksi secara bertanggung jawab dapat mendukung pola makan sehat dan mempromosikan gaya hidup berkelanjutan.

B. Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha merupakan proses penting dalam mempertimbangkan keberhasilan dan keberlanjutan sebuah usaha. Dalam konteks ini, penelitian oleh para peneliti Indonesia juga memberikan kontribusi yang berharga. Studi-studi tentang analisis kelayakan usaha telah dilakukan oleh para peneliti Indonesia untuk berbagai sektor dan jenis usaha. Berikut adalah penelitian terkait : “Analsis Kelayakan Usaha Budidaya Jamur Tiram di Kabupaten Bogor” oleh Nurhayati dan Fauzan (2018) merupakan salah satu contoh penelitian yang menganalisis aspek-aspek kelayakan budidaya jamur tiram diwilayah Bogor, kemudian penelitian yang dilakukan oleh Yusril dan Rohman (2020) dengan judul “Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Ikan Patin di Kecamatan Tegal Buleud Kabupaten Garut” dan penelitian yang dilakukan oleh Aminah dan Widiastuti (2019 dengan judul “Analisis Kelayakan Pengolahan Tepung Tapioka di Desa Mekar Mukti Kabupaten Garut” adalah contoh penelitian yang mengevaluasi kelayakan usaha pengolahan tepung tapioka di Desa Mekar Garut. Studi -studi tersebut memberikan wawasan yang berharga bagi para pengusaha dan pemangku kepentingan lainnya dalam membuat keputusan yang tepat terkait dengan pendirian atau pengembangan usaha yang dilakukan untuk menilai potensi keberhasilan dan keberlanjutan sebuah usaha.

Analisis kelayakan usaha merupakan proses evaluasi yang dilakukan untuk menilai potensi keberhasilan dan keberlanjutan suatu usaha dalam konteks Indonesia terdapat beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan dalam melakukan analisis kelayakan usaha. Aspek Pasar, Analisis pasar menjadi aspek penting dalam menentukan kelayakan usaha, hal ini meliputi analisis permintaan pasar, potensi pasar, serta profil dan perilaku konsumen di Indonesia (Suharto, 2019), Aspek Teknis Aspek teknis mencakup evaluasi terhadap kemampuan teknis dan operasional yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha, termasuk ketersediaan teknologi dan infrastruktur (Purnomo, 2020), Aspek Keuangan Analisis keuangan melibatkan penilaian terhadap kelayakan finansial usaha, seperti perhitungan biaya investasi, proyeksi pendapatan, pengeluaran operasional dan estimasi keuntungan yang dapat diperoleh

C. Teori Biaya

Biaya merupakan konsep yang penting dalam ekonomi dan manajemen yang mencakup berbagai macam elemen yang dikeluarkan. Dalam proses produksi atau penyediaan barang dan jasa, komponen biaya terdiri atas beberapa komponen utama antara lain Biaya tetap (*Fixed Cost*), Biaya Total (*Total Cost*), dan Biaya Marginal (*Marginal Costs*). Analisis biaya digunakan untuk membantu pengusaha dan manajer dalam pengambilan keputusan termasuk pengambilan keputusan produksi. Menentukan volume produksi yang optimal, keputusan harga menentukan harga jual yang optimal dengan mempertimbangkan biaya produksi dan permintaan konsumen. Analisis investasi, mengevaluasi proyeksi investasi dengan membandingkan biaya investasi dengan manfaat yang diharapkan. Pemahaman yang baik mengenai konsep biaya dan analisis biaya sangat penting dalam manajemen bisnis untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutan usaha. Berikut ini merupakan rumus biaya :

Average Fixed Cost (AFC):

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

AFC adalah biaya tetap rata-rata

Q adalah *output* atau jumlah unit produk yang di produksi

Average Variable Cost (AVC):

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

AVC adalah biaya variabel rata-rata

Average Total Cost (ATC) atau Average Cost (AC):

$$ATC = AVC + AFC$$

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

ATC adalah biaya total rata-rata

Marginal Cost (MC):

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

MC adalah biaya tambahan untuk memproduksi satu unit tambahan produk

D. Teori Keuntungan

Analisis keuntungan adalah proses evaluasi yang digunakan untuk mengukur dan menilai efisiensi dan produktivitas suatu usaha atau proyek. Dalam konteks ekonomi dan manajemen, analisis keuntungan memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan bisnis. Jenis-jenis Keuntungan Analisis keuntungan melibatkan berbagai jenis keuntungan, seperti

Keuntungan Finansial. Keuntungan finansial adalah ukuran utama kinerja keuangan suatu entitas bisnis. Keuntungan Ekonomi, Merupakan keuntungan tambahan yang tidak langsung terukur dalam bentuk uang, tetapi memberikan nilai tambah kepada pemilik atau pemangku kepentingan lainnya. Ini bisa termasuk manfaat sosial, reputasi, atau dampak lingkungan. Keuntungan bersih (*Net Profit*). Merupakan keuntungan finansial setelah mengurangi semua biaya termasuk biaya tetap, biaya variabel, dan biaya operasional lainnya. Metode Analisis Keuntungan yang umum digunakan dalam analisis keuntungan meliputi Analisis Titik Impas (*Break-Even Analysis*) : Menganalisis hubungan antara volume produksi dan biaya-biaya untuk menentukan titik impas di mana penerimaan total sama dengan biaya total. Metode Penilaian Investasi (*Investment Appraisal Methods*), Mengevaluasi proyek investasi dengan membandingkan arus kas masuk dan arus kas keluar untuk menentukan keuntungan bersih atau nilai saat ini bersih.

E. RC Rasio

RC ratio, atau juga dikenal sebagai *ratio return on capital*, adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal atau modal kerja dalam suatu usaha atau proyek. Definisi RC Ratio yakni rasio antara pendapatan bersih (*net income*) dan modal atau modal kerja yang diinvestasikan dalam suatu usaha atau proyek. Rasio ini mencerminkan tingkat pengembalian atau keuntungan yang diperoleh dari setiap unit modal yang diinvestasikan.

Perhitungan RC Ratio dapat dihitung menggunakan rumus berikut :

$$\text{RC Ratio} = \text{Net Income} / \text{Capital Invested}$$

$$\text{RC Ratio} = \text{Penerimaan} / \text{Biaya}$$

Di mana:

Net Income adalah pendapatan bersih setelah mengurangi semua biaya termasuk biaya operasional dan biaya tetap.

Capital Invested adalah jumlah modal atau modal kerja yang diinvestasikan dalam usaha atau proyek tersebut.

Interpretasi RC Ratio

RC ratio yang tinggi menunjukkan efisiensi penggunaan modal, di mana pendapatan bersih yang tinggi diperoleh dari jumlah modal yang di investasikan.

Sebaliknya, RC ratio yang rendah menunjukkan bahwa penggunaan modal belum efisien atau bahwa tingkat pendapatan bersih yang diperoleh tidak sebanding dengan modal yang diinvestasikan.

F. Break Event Point

Titik Impas (*Break-Even Point* atau *BEP*) adalah titik dimana pendapatan total sama dengan biaya total, sehingga tidak ada keuntungan atau kerugian yang dihasilkan. Analisis titik impas merupakan konsep penting dalam keuangan dana manajemen bisnis.

G. Perhitungan BEP

BEP dapat dihitung menggunakan beberapa metode, termasuk metode grafis. Dalam metode ini, BEP ditentukan dengan menggambarkan grafik yang memperlihatkan hubungan antara pendapatan total dan biaya total, lalu menentukan titik dimana kedua garis tersebut bertemu.

Metode rumus, BEP dapat juga dihitung dengan menggunakan rumus matematis, dimana BEP adalah perbandingan antara biaya tetap dengan margin kontribusi per unit.

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Fixed Costs}}{\text{Selling Price per Unit} - \text{Variable Cost per Unit}}$$

Di mana:

BEP (Unit) adalah *Break Event Point* dalam satuan unit produk atau layanan

Fixed Costs adalah total biaya tetap.

Selling Price per unit adalah harga jual per unit produk atau layanan

Variable Cost per unit adalah biaya variabel per unit produk

Untuk BEP Rupiah sebagai Berikut :

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Total Fixed Costs}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

Di mana:

BEP (Rupiah) adalah *Break-Even Point* nilai rupiah.

Total *fixed cost* adalah total biaya tetap

Contribution margin Rasio adalah margin kontribusi

Interpretasi BEP

Jika volume penjualan atau produksi di atas BEP, perusahaan akan menghasilkan keuntungan dan jika penjualan atau produksi di bawah BEP, perusahaan mengalami kerugian. BEP dapat digunakan untuk mengevaluasi resiko dan keuntungan dari rencana bisnis atau proyek

III. METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan rencana menyeluruh dari penelitian yang mencakup hal-hal yang akan dilakukan peneliti mulai dari membuat hipotesis dan implikasinya secara operasional sampai pada analisis akhir data yang selanjutnya disimpulkan dan diberikan saran, Suatu desain penelitian menyatakan baik struktur masalah penelitian maupun rencana penyelidikan yang akan dipakai untuk memperoleh bukti empiris mengenai hubungan-hubungan dalam masalah. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi potensi dan kelayakan bisnis dalam memproduksi serta memasarkan minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus.

B. Metode Analisis Data

I. Dalam penelitian ini penulis melakukan analisis data dengan menggunakan beberapa tahapan teknik dalam menganalisis data. Pengumpulan data dalam penelitian ini dengan melakukan wawancara langsung sekaligus melakukan observasi langsung, dokumentasi dan studi pustaka. Teknis analisis data kualitatif dikembangkan oleh Miles dan Huberman dan Saldana (2014:14) yaitu dengan cara kondensasi data, penyajian data, verifikasi data, dan penarikan kesimpulan. Berikut ini merupakan penjelasan lebih mendalam mengenai teknik analisis data kualitatif.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Kelayakan Usaha

a. RC Ratio

Tabel 1. RC Rasio jahe merah non gula

No	Uraian	Nilai (Rp)	Jumlah
1.	Penerimaan		
	Jahe Merah Non Gula	Rp. 50.000/400 pcs	Rp.480.000.000

2.	Total Biaya		
	Biaya Tetap	Rp. 118.400.000	Rp. 168.400.000
	Biaya Variabel	Rp. 50.400.000	
Nilai RC Ratio		2,8	

Sumber : BLK Maneresanus Kediri, diolah 2024

Usaha dapat dikatakan layak atau menguntungkan jika nilai RC ratio lebih dari satu ($RC > 1$). Yang mana hal ini menunjukkan bahwa setiap nilai rupiah yang dikeluarkan dalam produksi akan memberikan manfaat sejumlah nilai penerimaan yang diperoleh. Berdasarkan hasil penelitian pada tabel 1 hasil perhitungan RC Rasio jahe merah bubuk non gula sebesar 2,8 dari hasil penerimaan sebesar Rp.480.000.000 dibagi dengan keseluruhan total biaya sebesar Rp.168.400.000. Hasil ini menunjukkan $RC Ratio > 1$ dengan hasil ini maka dapat dikatakan jika usaha produk minuman herbal jahe merah bubuk non gula BLK Maneresanus layak untuk diteruskan dan memberikan keuntungan.

Tabel 2. RC ratio jahe merah plus gula

No.	Penerimaan	Nilai (Rp)	Jumlah
1	Jahe merah bubuk plus gula	Rp. 40.000/400 pcs	Rp. 384.000.000
2	Total biaya		
	Biaya tetap	Rp. 118.400.000	Rp. 190.400.000
	Biaya variabel	Rp. 72.000.000	
Nilai Rc Ratio		2,0	

Sumber : BLK Maneresanus, di Olah 2024

Berdasarkan hasil penelitian pada tabel 2 hasil perhitungan RC Rasio jahe merah bubuk plus gula sebesar 2,0 dari hasil penerimaan sebesar Rp.384.000.000 dibagi dengan keseluruhan total biaya sebesar Rp.190.400.000. Hasil ini menunjukkan $RC Ratio > 1$ dengan hasil ini maka dapat dikatakan jika usaha produk minuman herbal jahe merah bubuk plus gula BLK Maneresanus layak untuk diteruskan dan memberikan keuntungan.

b. BEP (*Break Event Point*)

1. BEP Produksi Jahe Merah non gula

$$BEP \text{ (Unit)} = \frac{\text{Fixed Costs}}{\text{Selling Price per Unit} - \text{Variable Cost per Unit}}$$

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Rp. 118.400.000}}{\text{Rp. 50.000-Rp.20.000}}$$

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Rp. 118.400.000}}{\text{Rp. 30.000}}$$

$$\text{BEP Produksi} = 3.946 \text{ unit}$$

Berdasarkan hasil perhitungan BEP produksi minuman herbal jahe merah non gula dapat diketahui untuk mencapai titik impas atau BEP maka paling tidak BLK Maneresanus Kediri harus mampu menjual 3.946 unit dalam setahun atau sekitar 328 unit dalam sebulan untuk produk jahe merah non gula.

2. BEP Produksi Jahe Merah Plus Gula

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Fixed Costs}}{\text{Selling Price per Unit} - \text{Variable Cost per Unit}}$$

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Rp. 118.400.000}}{\text{Rp. 40.000- Rp15.000}}$$

$$\text{BEP Produksi} = \frac{\text{Rp. 118.400.000}}{\text{Rp. 25.0000}}$$

$$\text{BEP Produksi} = 4.736 \text{ Unit}$$

Berdasarkan hasil perhitungan BEP produksi minuman herbal jahe merah bubuk plus gula dapat diketahui untuk mencapai titik impas atau BEP maka paling tidak BLK Maneresanus Kediri harus mampu menjual sekitar 4.736 unit dalam setahun atau sekitar 394 unit dalam sebulan.

c. NPV (Net Present value)

Tabel 3. Hasil analisis NPV jahe merah non gula

Cash Flow				
Tahun	Investasi Awal	Laba Bersih	Discount Rate 10%	PV
	Biaya			
1	Rp. 156.700.000	Rp. 38.000.000	0.9090	Rp.34.542.000

2	Rp. 156.700.000	Rp. 80.300.000	0.8264	Rp. 66.359.920
3	Rp. 156.700.000	Rp. 100.000.000	0.7513	Rp. 75.130.000
4	Rp. 156.700.000	Rp. 120.000.000	0.6830	Rp. 81.960.000
5	Rp. 156.700.000	Rp.230.300.000	0.6209	Rp. 142.807.000
<i>Present Value dari uang masuk</i>			Rp. 400.798.920	
<i>Present Value Net Investment</i>			Rp. 244.098.920	

Sumber : BLK Maneresanus Kediri, diolah 2024

Berdasarkan hasil analisis *net present value* pada tabel 3. menggunakan discount factor 10% dengan nilai investasi awal sebesar Rp.156.700.000 di tahun pertama dengan DF 10% 0.9090 di hasilkan nilai PV sebesar Rp.34.542.000, di tahun kedua DF 0.8264 dihasilkan PV sebesar Rp. 66.359.920 di tahun ketiga DF 0.7513 dihasilkan PV sebesar Rp. 75.130.000, di tahun ke empat DF 0.6830 dihasilkan PV sebesar Rp. 81.960.000 dan di tahun ke lima DF 0.6209 dihasilkan PV sebesar Rp. 142.807.000. Sehingga totalnya sebesar Rp. 400.798.920. dengan hasil ini maka produk minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus dapat diterima karena memiliki nilai positif.

Tabel 4. NPV Jahe merah plus gula

Cash Flow				
Tahun	Investasi Awal	Laba Bersih	Discount Rate 10%	PV
	Biaya			
1	Rp. 156.700.000	Rp. 38.000.000	0.9090	Rp.34.542.000
2	Rp. 156.700.000	Rp. 80.300.000	0.8264	Rp. 66.359.920
3	Rp. 156.700.000	Rp. 100.000.000	0.7513	Rp. 75.130.000
4	Rp. 156.700.000	Rp. 120.000.000	0.6830	Rp. 81.960.000
5	Rp. 156.700.000	Rp.230.300.000	0.6209	Rp. 142.807.000
<i>Present Value dari uang masuk</i>			Rp. 400.798.920	
<i>Present Value Net Investment</i>			Rp. 244.098.920	

Sumber ; BLK Maneresanus Kediri, diolah 2024

Berdasarkan hasil analisis *net present value* pada tabel 4. menggunakan discount factor 10% dengan nilai investasi awal sebesar Rp.156.700.000 di tahun pertama dengan DF

10% 0.9090 di hasilkan nilai PV sebesar Rp.34.542.000, di tahun kedua DF 0.8264 dihasilkan PV sebesar Rp. 66.359.920 di tahun ketiga DF 0.7513 dihasilkan PV sebesar Rp. 75.130.000, di tahun ke empat DF 0.6830 dihasilkan PV sebesar Rp. 81.960.000 dan di tahun ke lima DF 0.6830 dihasilkan PV sebesar Rp. 142.807.000. Sehingga totalnya sebesar Rp. 400.798.920. dengan hasil ini maka produk minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus dapat diterima karena memiliki nilai positif.

d. IRR (Internal Return of Return)

a. IRR Jahe Merah non gula

$$\begin{aligned}\text{IRR} &= (\text{Laba Usaha} : \text{Modal Sendiri}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. 311.600.000} : \text{Rp. 168.400.000}) \times 100\% \\ &= 18\%\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis IRR pada produk minuman herbal jahe merah non gula BLK Maneresanus Kediri di dapatkan sebesar 18%. Yang artinya nilai ini lebih besar dari pada suku bunga yang sebesar 10%. Dengan demikian usaha produk minuman herbal jahe merah non gula layak mendapatkan pinjaman dari bank.

b. IRR Jahe Merah Plus Gula

$$\begin{aligned}\text{IRR} &= (\text{Laba Usaha} : \text{Modal Sendiri}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp. 193.600.000} : \text{Rp. 190.400.000}) \times 100\% \\ &= 10\%\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan analisis IRR pada produk minuman herbal jahe merah plus gula BLK Maneresanus Kediri di dapatkan sebesar 10%. Yang artinya nilai ini sama dengan suku bunga bank yang sebesar 10%. Dengan demikian usaha produk minuman herbal jahe merah plus gula layak mendapatkan pinjaman dari bank.

E. Analisis PP (*Payback periode*)

Tabel 5. Payback periode jahe merha non gula

No	Uraian	Nilai (Rp)
1.	Pendapatan	Rp. 311.600.000
2.	Biaya Investasi	Rp. 168.400.000

Hasil	1, 8
--------------	-------------

Berdasarkan tabel 5 maka dapat dihasilkan atas biaya investasi dibagi dengan pendapatan yaitu 1,8 Artinya produk minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus Kediri dapat mengembalikan modal investasi dalam waktu sekitar 1 tahun 8 bulan. Dengan demikian semakin cepat tingkat pengembalian modal maka usaha produk minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus menguntungkan dan layak dijalankan atau sebagai wadah investasi, karena memiliki tingkat pengembalian yang relatif cepat.

Tabel 6. Payback periode jahe merah plus gula

No	Uraian	Nilai (Rp)
1.	Pendapatan	Rp. 193.600.000
2.	Biaya Investasi	Rp. 190.400.000
Hasil		1,0

Berdasarkan hasil analisis PP pada tabel 6 maka dapat dihasilkan atas biaya investasi dibagi dengan pendapatan yaitu 1, Artinya produk minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus Kediri dapat mengembalikan modal investasi dalam waktu sekitar 1 tahun pas. Dengan demikian semakin cepat tingkat pengembalian modal maka usaha produk minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus menguntungkan dan layak dijalankan atau sebagai wadah investasi, karena memiliki tingkat pengembalian yang relatif cepat

V. KESIMPULAN DAN SARAN

kesimpulan

Cara penjualan produk jahe merah BLK Maneresanus kediri yaitu dengan cara *door to door* (D2D) yang mana tim penjualan mengunjungi rumah-rumah konsumen secara langsung, selain itu BLK Maneresanus dalam melakukan penjualan juga memanfaatkan sosial media sebagai alat untuk menjual produknya. Analisis kelayakan usaha pada produk minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus Kediri di tinjau melalui beberapa aspek seperti aspek pasar, aspek hukum aspek lingkungan dan aspek keuangan. Dari aspek pasar sendiri produk minuman herbal ini memilik banyak peminat, aspek hukumnya yaitu BLK Maneresanus kediri telah memiliki izin usaha dan secara sah dan legal dan memiliki sertifikat halal sedangkan untuk aspek lingkungan BLK Maneresanus kediri memberikan dampak yang baik kepada masyarakat

seperti pekerjaan. Kemudian dari analisis aspek keuangan yang di tinjau dari Rc rasio, BEP, NPV dan PP. Produk minuman herbal jahe merah BLK Maneresanus Kediri layak untuk dijalankan usahanya karena memiliki keuntungan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian pada penelitian ini maka saran dari peneliti adalah sebagai berikut:

1. Untuk dapat meningkatkan pendapatan diharapkan BLK Maneresanus agar memperhitungkan lebih teliti pengeluaran khususnya untuk pembelian bahan baku.
2. Sebagai produsen minuman herbal yang sudah di percayai oleh konsumen dan sudah memiliki banyak mitra di harapkan agar menambah jumlah karyawan agar proses produksi lebih meningkat.
3. Tidak adanya bagian pemasaran yang tetap, sehingga bagian *marketing* ini masih tercampur dengan karyawan di bagian lain, dalam hal ini penulis menyarankan agar di kemudian hari mempunyai tim *marketing* yang kredibel dan ahli.
4. Agar lebih meningkatkan lagi sosial media, dan terus belajar mengenai pemasaran sosial media mengingat di BLK Maneresanus masih kurang dalam penggunaan sosial media sebagai alat pemasaran produk minuman herbal jahe merah.

DAFTAR PUSTAKA

- Annur, C. M. (2024). *Penetrasi Internet Generasi Milenial Tertinggi Dibanding Kelompok Usia Lainnya di Indonesia*. Databoks. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/0>
- Ardana, H. T. (2023). Pengaruh Persepsi Manfaat, Persepsi Kemudahan Dan Brand Image Terhadap Keputusan Penggunaan E-Wallet Dana Dompet Digital Oleh Generasi Y Dan Generasi Z. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 76–93. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v2i1.765>
- Azmi, F., Dewi, C. K. (2020). Pengaruh Efficiency , Privacy , Reliability , Emotional Benefit , dan Customer Service terhadap E-Satisfaction Pengguna Aplikasi Kereta Api Indonesia (KAI) Access. *OPTIMAL : Jurnal Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 14(1), 69–92.
- Bahfein, S., & Alexander, H. B. (2023). *KAI Access Berubah Nama Jadi “Access”, Ini Keunggulan Fitur Terbaru*. Kompas.Com.

- BPS Kota Bandung. (2023). *Penduduk Kota Bandung Berdasarkan Kelompok Umur dan Jenis Kelamin (Jiwa), 2021-2023*. BPS Kota Bandung. <https://bandungkota.bps.go.id/indicator/12/85/1/penduduk-kota-bandung-berdasarkan-kelompok-umur.html>
- Diahwahyuningtyas, A., & Pratiwi, I. E. (2024). *KAI Terapkan Sistem “Waiting Room” Pemesanan Tiket di Website dan Access by KAI*. <https://www.kompas.com/tren/read/2024/02/17/200000865/kai-terapkan-sistem-waiting-room-pemesanan-tiket-di-website-dan-access-by>
- Fajriani, F. N., Ferlina, A., & Trenggana, M. (2020). *The Effect Of Perceive Value, E-Lifestyle, And Online Promotion On Consumer Repurchase Intention On Kai Access Users In Indonesia*. *ProBank : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan*, 5(1), 68–82.
- Goodstats. (2022). *Survei Goodstats: Kereta Api Jadi Transportasi Massal Paling Banyak Digemari Untuk Liburan*. <https://goodstats.id/article/survei-goodstats-kai-jadi-transportasi-massal-paling-banyak-digemari-untuk-perjalanan-liburan-2022-vx11K>
- Hadiyan, M., & Gibrani, A. L. (2023). Pengaruh Nilai Pelanggan Terhadap Kepuasan Pelanggan (*Studi Kasus di Toko NN Garut*). 3(1), 35–46.
- Lantang, A. P., Pangemanan, S. S., & Tielung, M. V. J. (2021). *The Influence Of Ease Of Use And Facility Towards Customer Satisfaction On Fintech Digital Payment*. *Journal EMBA*, 9(4), 406–414.
- Masili, V., Lumanauw, B., & Tielung, M. V. J. (2022). Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel Intervening Pada Usaha Toko Bahan Bangunan Mentari Di Desa Sea Kecamatan Pineleng Kabupaten Minahasa. *Jurnal EMBA*, 10(4), 44–55.
- Maulina, D., & Cahyono, B. (2022). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Mitra Tani Di Kabupaten Kebumen. *Global Research on Tourism Development and Advancement*, 4(1), 25–53.
- Muliadi, M. L., & Japarianto, E. (2021). Analisa Pengaruh Perceived Ease of Use Terhadap Behavior Intention Melalui Perceived Usefulness Sebagai Media Intervening Pada Digital Payment Ovo. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 15(1), 20–27. <https://doi.org/10.9744/pemasaran.15.1.20-27>

- Naufal, M. (2024). *Aplikasi KAI Access Sempat Error, Ini Penjelasan Pengelola*.
<https://tirto.id/aplikasi-kai-access-semplat-error-ini-penjelasan-pengelola-gT4T>
- Ong, A. K. S., German, J. D., Dangan, P. C., Jethro B. Paz, J., & Roniel G. Macatangay, R. (2024). *Service quality and customer satisfaction analysis among motorcycle taxi transportation in the Philippines through SERVQUAL dimensions and social exchange theory*. *Case Studies on Transport Policy*, 15(December 2023), 101139.
<https://doi.org/10.1016/j.cstp.2023.101139>
- Sabilla, R. A., & Herman, H. (2022). Kepuasan Penumpang terhadap Kualitas Pelayanan Jasa Kereta Api di Stasiun Bandung selama Pandemi Covid-19 dengan Metode IPA dan CSI. *Journal of Sustainable Construction*, 2(1), 1–12. <https://doi.org/10.26593/josc.v2i1.6035>
- Saipuloh, Y., & Surono. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Pelanggan untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan di Hotel The Westin Jakarta. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(9), 4443–4444.
- Septiani, L. (2023). *KAI Catat 61% Transaksi Tiket Kereta Api Berasal dari Aplikasi*. Katadata.Co.Id. <https://katadata.co.id/digital/startup/649ace7a2c8>
- Setiawan, H., & Novita, D. (2021). Analisis Kepuasan Pengguna Aplikasi KAI Access Sebagai Media Pemesanan Tiket Kereta Api Menggunakan Metode EUCS. *Jurnal Teknologi Sistem Informasi*, 2(2), 162–175. <https://doi.org/10.35957/jtsi.v2i2.1375>
- Ul Haq, I., & Awan, T. M. (2020). Impact of e-banking service quality on e-loyalty in pandemic times through interplay of e-satisfaction. *Vilakshan - XIMB Journal of Management*, 17(1/2), 39–55. <https://doi.org/10.1108/xjm-07-2020-0039>
- Wulandari, E. A., & Fanida, E. H. (2023). Kualitas Layanan Aplikasi KAI Access Oleh Pt Kereta Api Indonesia Di Stasiun Blitar DAOP VII). *Publika*, 11, 2137–2150.