

ANALISIS KELAYAKAN USAHA SALE PISANG SAHABAT

FEASIBILITY ANALYSIS OF THE "SAHABAT" BANANA SALE BUSINESS

YUSRIN IHSAN^{1*}, MUHAMAD NURDIN YUSUF², RIAN KURNIA³

Fakultas Pertanian, Universitas Galuh Ciamis
yusrinihsan10@gmail.com

ABSTRAK

Pengolahan hasil pertanian melalui sektor agroindustri sale pisang terbukti mampu memberikan nilai tambah pada komoditas pisang, memperpanjang daya tahan produk, serta mendorong pemasukan bagi para pelakunya. Meskipun demikian, pencapaian keberhasilan operasional tidak hanya bertumpu pada volume keluaran, melainkan sangat dipengaruhi oleh efisiensi pengeluaran biaya produksi, besarnya penerimaan, perolehan pendapatan, serta tingkat kelayakan finansial. Tujuan dari pelaksanaan studi ini mencakup tiga hal utama, yaitu menghitung besaran biaya produksi dalam sekali siklus pada Usaha Sale Pisang Sahabat, mengevaluasi total penerimaan dan pendapatan bersih, serta mengukur tingkat kelayakan finansial menggunakan indikator Revenue Cost Ratio. Lokasi penelitian ditetapkan pada Usaha Sale Pisang Sahabat yang berlokasi di Desa Margajaya, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Ciamis, dengan menerapkan metode deskriptif pendekatan kualitatif serta model studi kasus. Pemilihan tempat tersebut dilakukan secara sengaja karena unit usaha ini telah berjalan secara konsisten dalam kurun waktu yang lama. Pengumpulan informasi mengandalkan data utama dari hasil pengamatan langsung, wawancara, dan rekam jejak dokumen, yang kemudian didukung oleh data pelengkap dari instansi terkait serta literatur pendukung. Pengolahan data dilakukan melalui perhitungan menyeluruh terhadap total biaya produksi, total penerimaan, perolehan pendapatan, dan rasio perbandingan antara penerimaan dan biaya. Berdasarkan temuan di lapangan, pengeluaran total untuk biaya produksi dalam satu kali proses tercatat sebesar Rp7.674.950, sementara jumlah penerimaan yang diterima mencapai Rp9.600.000 sehingga menghasilkan pendapatan bersih sebesar Rp1.925.050. Evaluasi kelayakan finansial memperlihatkan nilai Revenue Cost Ratio sebesar 1,25, yang menyimpulkan bahwa setiap penanaman modal sebesar Rp1,00 akan menghasilkan pemasukan senilai Rp1,25. Angka tersebut membuktikan bahwa Usaha Sale Pisang Sahabat sangat layak untuk dipertahankan dan dikembangkan karena mampu mendatangkan keuntungan yang nyata bagi pengelolanya. Berdasarkan kondisi tersebut, pemilik usaha disarankan agar terus mengoptimalkan penggunaan faktor produksi, melakukan pembaruan pada produk dan kemasan, memperluas jangkauan pasar, serta menerapkan teknologi tepat guna demi mendorong produktivitas dan daya saing di pasaran.

Kata Kunci: Biaya Produksi, Penerimaan, Pendapatan, Revenue Cost Ratio (R/C), Sale Pisang.

ABSTRACT

Processing agricultural products through the banana sale agro-industry sector has been proven to provide added value to banana commodities, extend product shelf life, and boost income for those involved. However, achieving operational success does not only rely on output volume, but is also greatly influenced by the efficiency of production costs, the amount of revenue, income generation, and the level of financial feasibility. The objectives of this study include three main things: calculating the amount of production costs in a single cycle at the Sale Pisang Sahabat Business, evaluating total revenue and net income, and measuring the level of financial feasibility using the Revenue Cost Ratio indicator. The research location was determined at the Sale Pisang Sahabat Business located in Margajaya Village, Sukadana District, Ciamis Regency, using a descriptive qualitative approach and a case study model. The location was chosen deliberately because this business unit has been operating consistently for a long time. Information collection relies on primary data from direct observations, interviews, and document records, which are then supported by supplementary data

from relevant agencies and supporting literature. Data processing is carried out through a comprehensive calculation of total production costs, total revenue, income generation, and the ratio between revenue and costs. Based on field findings, the total expenditure for production costs in one process was recorded at Rp7,674,950, while the amount of revenue received reached Rp9,600,000, resulting in a net income of Rp1,925,050. The financial feasibility evaluation showed a Revenue Cost Ratio value of 1.25, which concluded that every Rp1.00 investment would generate an income of Rp1.25. This figure proves that the Sale Pisang Sahabat Business is very feasible to be maintained and developed because it is able to generate real profits for its managers. Based on these conditions, business owners are advised to continue optimizing the use of production factors, updating products and packaging, expanding market reach, and implementing appropriate technology to boost productivity and competitiveness in the market..

Keywords: *Production Cost, Revenue, Income, Revenue Cost Ratio (R/C), Banana Sale Agroindustry.*
melimpah (Mosher, 1987; Soekartawi, 2013).

PENDAHULUAN

Sektor pertanian tetap memegang peranan vital sebagai fondasi perekonomian nasional melalui penyediaan komoditas pangan, penciptaan sumber pemasokan bagi warga, penyerapan tenaga kerja, serta penyediaan bahan mentah bagi berbagai lini industri. Arah kemajuan bidang pertanian saat ini telah bergeser dari sekadar menggenjot hasil panen mentah menuju penciptaan nilai tambah lewat pengolahan lanjutan. Kegiatan agroindustri bertindak sebagai bagian penting dalam rantai agribisnis yang mendongkrak nilai ekonomis hasil pertanian menjadi produk berdaya saing tinggi serta tahan lama. Di samping memperkuat perolehan pendapatan pelakunya, kemajuan sektor ini turut memicu pertumbuhan ekonomi daerah dan membuka kesempatan kerja baru, khususnya pada kawasan perdesaan dengan potensi sumber daya alam yang

Komoditas hortikultura yang menunjukkan prospek cerah untuk dikembangkan melalui jalur agroindustri adalah pisang, mengingat tanaman ini mampu beradaptasi dengan baik di berbagai kondisi lingkungan serta memiliki tingkat permintaan pasar yang stabil sepanjang tahun. Catatan dari Badan Pusat Statistik memperlihatkan bahwa total panen pisang di Indonesia pada tahun 2023 menyentuh angka sekitar 9,34 juta ton, menempatkannya sebagai buah dengan volume produksi tertinggi secara nasional. Pada lingkup regional, wilayah Jawa Barat menyumbang sekitar 1,27 juta ton pada kurun waktu yang sama, sehingga daerah ini sangat potensial dijadikan pusat pengembangan industri pengolahan berbasis pisang (BPS, 2024). Ketersediaan bahan baku yang berlimpah ini memberikan peluang lebar bagi para

pelaku usaha untuk menciptakan beragam jenis olahan bernilai jual tinggi.

Salah satu wujud nyata dari kegiatan agroindustri berbasis pisang yang bertumbuh di Kabupaten Ciamis adalah pengolahan sale pisang, sebuah produk tradisional yang telah lama melekat sebagai makanan khas daerah dengan nilai budaya serta ekonomi yang kuat. Melimpahnya ketersediaan bahan mentah diiringi kebutuhan pasar yang tinggi telah merangsang pertumbuhan usaha skala kecil dan menengah di sektor tersebut. Merujuk pada catatan Dinas Koperasi, UKM, dan Perdagangan Kabupaten Ciamis, hingga tahun 2025 tercatat sekitar 300 unit usaha pengolahan sale pisang yang telah mengantongi legalitas resmi melalui sistem Online Single Submission. Fakta tersebut menegaskan bahwa kegiatan ekonomi ini mempunyai potensi besar dalam mendorong kesejahteraan masyarakat sekaligus memperkuat perekonomian lokal.

Salah satu unit usaha yang menunjukkan perkembangan signifikan di Kabupaten Ciamis adalah Usaha Sale Pisang Sahabat yang bertempat di Desa Margajaya, Kecamatan Sukadana. Sejak dirintis oleh Heratin pada tahun 2012, usaha ini memperlihatkan kemajuan pesat dalam hal kapasitas keluaran, jangkauan

wilayah pemasaran, hingga kemampuan menyerap tenaga kerja setempat. Produk yang mulanya hanya dipasarkan secara terbatas kini telah menjangkau berbagai kota besar seperti Kuningan, Cirebon, Cianjur, Bogor, hingga Daerah Istimewa Yogyakarta. Di samping itu, operasional usaha ini didukung oleh fasilitas seluas sekitar 400 m² serta melibatkan sekitar 21 pekerja lokal yang menangani tahapan produksi hingga distribusi barang. Berbagai pencapaian tersebut membuktikan bahwa kehadiran usaha ini memberikan dampak ekonomi yang nyata bagi warga di sekitarnya.

Kendati menunjukkan tren positif, keberhasilan sebuah unit agroindustri tidak boleh hanya dinilai dari peningkatan volume keluaran atau luasnya jangkauan pasar semata. Kelangsungan kegiatan usaha sangat bergantung pada kecakapan pengelola dalam menekan pengeluaran agar tetap efisien sehingga mampu menghasilkan pemasukan dan laba yang optimal. Komponen pengeluaran dalam pembuatan sale pisang sendiri meliputi aneka unsur seperti bahan mentah, tenaga kerja, bahan pelengkap, energi, penyusutan alat, serta biaya penunjang operasional lainnya. Oleh sebab itu, perhitungan mendalam terhadap biaya produksi menjadi langkah penting guna memahami

efektivitas pemanfaatan sumber daya sekaligus menjadi landasan utama dalam mengukur besarnya pemasukan dan keuntungan bersih (Soekartawi, 2013).

Selain aspek pengeluaran, evaluasi terhadap total pemasukan dan perolehan laba menjadi ukuran krusial dalam menilai kinerja finansial suatu badan usaha. Pemasukan menggambarkan nilai total dari hasil penjualan produk, sementara laba menunjukkan keuntungan bersih setelah seluruh beban pengeluaran dikurangi dari hasil penjualan tersebut. Rangkaian informasi ini berfungsi sebagai landasan bagi pemilik usaha dalam merumuskan kebijakan pengembangan, peningkatan kapasitas, maupun strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran (Suratiah, 2020). Dengan demikian, analisis terhadap biaya, pemasukan, dan laba memiliki keterkaitan erat dalam memotret kondisi keuangan suatu agroindustri secara utuh dan menyeluruh.

Pengujian tingkat kelayakan suatu badan usaha umumnya dilakukan dengan memanfaatkan indikator Revenue Cost Ratio, yang membandingkan total pemasukan terhadap keseluruhan beban biaya yang dikeluarkan. Angka rasio yang berada di atas satu menandakan bahwa kegiatan usaha tersebut mampu menghasilkan pemasukan yang lebih tinggi

ketimbang modal yang dibelanjakan, sehingga layak untuk diteruskan dan dikembangkan lebih lanjut (Rahim & Hastuti, 2021). Walaupun sejumlah studi terdahulu telah mengkaji komoditas sale pisang dari sudut pandang nilai tambah atau perolehan laba, penelitian yang secara spesifik membedah rincian biaya, pemasukan, laba, serta tingkat kelayakan pada Usaha Sale Pisang Sahabat masih sangat jarang ditemukan. Situasi ini menunjukkan adanya celah penelitian yang perlu diisi guna mendapatkan data empiris terkait kondisi finansial usaha tersebut. Berdasarkan peninjauan awal, jumlah keluaran dari Usaha Sale Pisang Sahabat memperlihatkan kecenderungan meningkat dalam kurun waktu lima tahun terakhir, di mana volume produksi tercatat sebanyak 220 bal pada 2021, menyusut menjadi 210 bal pada 2022, lalu kembali naik menjadi 215 bal pada 2023, 220 bal pada 2024, hingga mencapai 230 bal pada 2025. Peningkatan jumlah produksi tersebut mengindikasikan adanya kemajuan operasional, namun belum mampu menjelaskan tingkat efisiensi ataupun kelayakan finansial usahanya secara utuh. Oleh karena itu, diperlukan suatu kajian yang mendalam mengenai komponen biaya, pemasukan, laba, serta tingkat kelayakan agar diperoleh gambaran yang

objektif terhadap kondisi ekonomi Usaha Sale Pisang Sahabat. Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini mengangkat judul Analisis Kelayakan Usaha Sale Pisang Sahabat (Studi Kasus di Desa Margajaya, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Ciamis), dengan perincian tujuan meliputi 1) Menganalisis biaya produksi pada usaha sale pisang Sahabat di Desa Margajaya Kecamatan Sukadana Kabupaten Ciamis, 2) Menganalisis besarnya penerimaan dan pendapatan yang diperoleh sale pisang Sahabat di Desa Margajaya Kecamatan Sukadana Kabupaten Ciamis, dan 3) Menganalisis tingkat kelayakan usaha sale pisang Sahabat di Desa Margajaya Kecamatan Sukadana Kabupaten Ciamis berdasarkan Revenue Cost Ratio (R/C).

METODE PENELITIAN

Pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif melalui model studi kasus dipakai sebagai landasan utama dalam penelitian ini, sebab pengamatan dipusatkan secara mendalam pada satu tempat saja, yaitu Usaha Sale Pisang Sahabat di Desa Margajaya, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Ciamis. Pemakaian cara studi kasus ini memberikan kebebasan bagi peneliti untuk melihat keadaan yang sebenarnya di lapangan, khususnya

mengenai rincian biaya, uang yang masuk, keuntungan, serta tingkat kelayakan usaha. Walaupun memakai metode kualitatif, penelitian ini juga menyertakan data berupa angka biaya, uang masuk, laba, serta hasil perbandingan angka yang dihitung secara naratif agar penjelasan hasil penelitian menjadi semakin kuat.

Pemilihan tempat penelitian dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa Usaha Sale Pisang Sahabat adalah salah satu industri kecil yang mampu bertahan dan berjalan terus-menerus sejak tahun 2012, mempunyai jumlah produksi yang cukup stabil, dan sudah menjual barangnya ke berbagai daerah di Jawa Barat sampai Daerah Istimewa Yogyakarta. Pemilik usaha dipilih sebagai narasumber utama karena paling tahu dan ikut langsung dalam semua kegiatan usaha, mulai dari membeli bahan baku, proses pembuatan, tenaga kerja, pengaturan uang, sampai cara menjualnya. Keterangan tersebut juga ditambah dengan informasi dari bagian pembuat barang, bagian penjualan, hasil melihat langsung di lokasi, serta catatan-catatan usaha.

Data yang dipakai terbagi menjadi dua jenis, yaitu data utama dan data tambahan. Data utama didapat lewat cara melihat langsung, tanya jawab mendalam, serta pemeriksaan catatan yang

berhubungan dengan cara pembuatan, pemakaian bahan, biaya, uang masuk, dan laba usaha. Sementara itu, data tambahan didapat dari buku, jurnal ilmiah, laporan kantor terkait, data Badan Pusat Statistik, serta berbagai bacaan lain yang sesuai dengan penelitian.

Pengolahan data dikerjakan dengan menghitung biaya, uang masuk, laba, dan tingkat kelayakan usaha. Total biaya dihitung dengan menggabungkan biaya tetap dan biaya tidak tetap. Uang masuk usaha dihitung dengan mengalikan jumlah barang yang laku dengan harga jual satuannya. Setelah itu, laba usaha dihitung dari selisih antara seluruh uang masuk dan total biaya produksi. Ukuran kelayakan usaha dihitung dengan membandingkan uang masuk dengan total biaya. Nilai perbandingan lebih dari satu berarti usaha layak dijalankan karena uang masuk lebih besar daripada biaya, nilai sama dengan satu berarti usaha berada di titik pas atau tidak untung dan rugi, sedangkan nilai kurang dari satu berarti usaha belum layak karena uang masuk lebih kecil daripada biaya yang dikeluarkan. Semua hasil hitungan tersebut lalu disajikan dalam bentuk tabel dan dijelaskan kembali agar pembaca dapat memahami keadaan keuangan serta tingkat kelayakan Usaha Sale Pisang Sahabat dengan jelas..

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Biaya Produksi pada Usaha Sale Pisang Sahabat dalam Satu Kali Proses Produksi

Pengeluaran keseluruhan untuk biaya produksi pada satu siklus pembuatan di Usaha Sale Pisang Sahabat tercatat di angka Rp7.674.950. Beban ini terbagi ke dalam pengeluaran tetap dan pengeluaran variabel. Serapan dana paling masif jatuh pada upah pekerja dengan nominal Rp3.250.000, yang mewakili sekitar 42,34% dari keseluruhan pengeluaran. Fakta ini mengonfirmasi bahwa beban operasional yang berkaitan langsung dengan proses pembuatan barang masih mendominasi struktur keuangan usaha. Mengacu pada pandangan (Soekartawi, 2016), pengorbanan sumber daya guna merakit suatu barang, yang mencakup elemen tetap maupun variabel, dikenal sebagai biaya produksi. Tingginya porsi beban variabel dalam kajian ini mengisyaratkan bahwa kemahiran pengelola saat mengatur pemakaian bahan mentah, tenaga kerja, dan bahan pelengkap sangat menentukan tingkat efisiensi usaha.

Besarnya alokasi dana untuk pekerja mencerminkan corak padat karya yang masih dipertahankan oleh Usaha Sale

Pisang Sahabat. Mayoritas tahapan pengerjaan, mulai dari pengelupasan kulit, penjemuran, penggorengan, penyaringan minyak, pembungkusan, hingga distribusi, digerakkan secara manual oleh manusia. Ketergantungan terhadap tenaga manusia yang lebih tinggi dibandingkan pemakaian mesin menyebabkan pos pengeluaran ini membengkak. Kendati demikian, kalkulasi upah pekerja dihitung dengan skema HOK. Cara ini sengaja dipilih agar besaran dana yang tercatat benar benar merepresentasikan waktu kerja nyata pada tiap fase pembuatan barang. Angka yang dihasilkan menjadi lebih masuk akal karena keterlibatan pekerja tidak terjadi secara penuh di sepanjang rantai produksi. Dalam kajian usahatani, penerapan metode HOK sangat lumrah dijumpai untuk memetakan serapan tenaga kerja secara presisi sesuai rutinitas di lapangan (Soekartawi, 2016). Oleh sebab itu, rincian biaya yang tersaji pada riset ini diyakini mampu memotret kondisi pengeluaran pekerja secara tepat dan sesuai dengan kenyataan sebenarnya.

Di luar upah pekerja, pemakaian 500 kg pisang ambon sebagai bahan mentah, ditambah minyak kelapa, tepung terigu, kayu bakar, serta gas turut membentuk postur biaya produksi. Keistimewaan rasa yang manis dan daging

buah yang lembut menjadi alasan utama pemilihan pisang ambon, mengingat hasil akhir sale pisang yang didapat jauh lebih bermutu dibanding varietas lainnya. Pengandalan kayu bakar sebagai bahan bakar utama mencerminkan pemanfaatan potensi lokal pedesaan yang ekonomis dan mudah dijangkau. Langkah ini merupakan taktik jitu dalam menghemat pengeluaran, karena beban energi dapat ditekan drastis dibandingkan jika seluruh proses penggorengan bergantung pada gas elpiji. Pada aspek lain, penyusutan nilai atas mesin dan bangunan ditakar menggunakan skema garis lurus yang berpatokan pada umur ekonomis barang. Pendekatan ini memastikan bahwa penurunan nilai aset produksi dapat diproyeksikan secara seimbang pada setiap putaran produksi.

Dilihat dari kacamata teori ekonomi produksi, rangkuman informasi dalam riset ini sejalan dengan pandangan (Mulyadi, 2015). Beliau memaparkan bahwa biaya produksi adalah bentuk pengorbanan aset ekonomi yang dinilai dengan uang guna menciptakan barang yang membawa nilai guna. Khusus pada ranah agroindustri sale pisang, pengeluaran tersebut tidak hanya bermakna sebagai beban operasional harian. Dana yang dikeluarkan pada dasarnya adalah bentuk investasi untuk mengubah wujud pisang

segar menjadi olahan berdaya jual tinggi. Atas dasar pemikiran tersebut, keberhasilan menata pengeluaran secara hemat akan membuka ruang yang lebih lebar bagi usaha untuk meraup keuntungan maksimal dan menjaga kelangsungan bisnisnya di masa depan.

Keselarasan juga ditemukan antara hasil riset ini dengan penjabaran (Kurnia, Setiawan, dan Setia, 2020), yang menegaskan bahwa penghematan pada pos bahan mentah, upah pekerja, dan bahan pelengkap sangat krusial dalam mencetak nilai tambah di industri sale pisang. Titik temu antara kedua kajian ini terletak pada fokus amatan, yakni mengulas kegiatan pengolahan komoditas lokal berbasis pisang. Titik bedanya, tim Kurnia membedah nilai tambah lewat pendekatan Hayami. Sementara itu, kajian yang sedang dibahas ini lebih menitikberatkan pada rincian biaya produksi sebagai pijakan utama untuk menakar besaran penerimaan, jumlah pendapatan, serta menguji posisi kelayakan finansial memakai indikator Revenue Cost Ratio (R/C).

Sejalan dengan hal tersebut, temuan ini turut mengamini simpulan (Anjam, 2018) yang menyoroti dominasi pengeluaran untuk tenaga kerja di industri sale pisang akibat minimnya sentuhan mesin. Fakta ini membuktikan bahwa

pelaku usaha skala rumahan secara umum masih menumpukan aktivitasnya pada kecakapan tangan pekerja ketimbang alat mekanis. Kemiripan pola ini sangat jelas terlihat pada dinamika Usaha Sale Pisang Sahabat. Pelibatan warga sekitar dalam setiap tahapan perakitan barang secara langsung menempatkan upah pekerja pada urutan teratas penyumbang beban biaya produksi.

Lebih lanjut, riset ini menguatkan argumentasi (Nihaya, Awami, Wibowo, dan Prabowo, 2020) yang berpendapat bahwa kecakapan mengatur biaya produksi menjadi penentu utama dalam meraih laba dan mempertahankan kelayakan bisnis sale pisang. Mereka memaparkan bahwa keahlian memangkas beban operasional otomatis akan menaikkan tingkat efisiensi, yang pada gilirannya mendongkrak margin keuntungan. Penjabaran tersebut sangat relevan dengan temuan di lapangan. Pemanfaatan bahan baku lokal, penyesuaian upah melalui sistem HOK, serta penentuan angka penyusutan berdasarkan umur pakai aset merupakan deretan bukti nyata adanya ikhtiar penghematan dalam mengelola roda produksi.

Sebagai penutup, rangkaian temuan ini menyimpulkan bahwa postur biaya produksi pada Usaha Sale Pisang Sahabat

sejatinya sudah ditata dengan cukup taktis, merujuk pada standar industri rumahan. Kendati demikian, porsi pengeluaran pekerja yang sangat besar menandakan masih terbukanya celah untuk melakukan efisiensi lanjutan. Pemanfaatan perangkat mekanis yang terjangkau, semisal alat potong, mesin pengering, atau perangkat semiotomatis lainnya, menyimpan potensi besar untuk memangkas ketergantungan pada tenaga manusia tanpa mengorbankan mutu barang. Upaya tambahan seperti penekanan pemakaian bahan pelengkap, pemacuan kinerja pekerja, serta pembenahan tata kelola produksi diyakini mampu menyusutkan beban operasional demi melipatgandakan keuntungan. Kesimpulannya, analisis terkait biaya produksi ini bukan hanya berfungsi sebagai cermin kondisi keuangan Usaha Sale Pisang Sahabat. Informasi tersebut juga tampil sebagai pijakan solid bagi pelaku usaha dalam merancang siasat jitu untuk mendongkrak efisiensi, memacu hasil kerja, dan mempertajam daya saing bisnis sale pisang di waktu yang akan datang..

2. Analisis Penerimaan dan Pendapatan pada Usaha Sale Pisang Sahabat dalam Satu Kali Proses Produksi

Akumulasi pemasukan secara keseluruhan yang berhasil dikantongi oleh Usaha Sale Pisang Sahabat menyentuh angka Rp9.600.000 dalam satu kali putaran proses pengolahan. Nilai tersebut merupakan hasil perkalian antara volume barang yang laku terjual sebanyak 160 kg dengan tingkat harga pasaran sebesar Rp60.000 per kilogram. Mengacu pada pandangan Soekartawi (2016), besaran uang masuk didefinisikan sebagai hasil kali antara kuantitas produk yang berhasil dipasarkan dan harga persatuan barang. Dengan demikian, tinggi rendahnya pemasukan sangat ditentukan oleh volume barang yang terserap di pasaran serta ketetapan harga jual. Dalam konteks pengamatan ini, jumlah barang yang dilepas terbukti sanggup menutup seluruh beban pengeluaran sekaligus menyisakan keuntungan bagi pengelola. Situasi ini mengonfirmasi bahwa tahapan pengolahan pisang mentah menjadi sale pisang mampu mendongkrak nilai ekonomis secara signifikan jika dibandingkan dengan penjualan buah dalam wujud aslinya.

Tingginya angka pemasukan tersebut turut mencerminkan ketangguhan Usaha Sale Pisang Sahabat dalam meracik barang yang berdaya saing di tengah ketatnya persaingan pasar. Patokan harga senilai Rp60.000 per kilogram

mengindikasikan bahwa mutu sale pisang yang disajikan telah memenuhi selera konsumen, baik dari sisi rasa, tekstur daging buah, penampakan warna, hingga kerapian kemasan. Di samping itu, konsistensi harga ini tidak lepas dari ketekunan pengelola dalam menjaga mutu kerja serta penggunaan bahan baku pisang ambon yang bermutu tinggi. Merujuk pada pemikiran Downey dan Erickson (1987) dalam Singgili (2025), kejayaan sebuah lini agroindustri bergantung pada kecakapannya menciptakan nilai tambah melalui proses pengolahan, sehingga menghasilkan barang dengan kualitas unggul, daya tahan lebih lama, serta nilai jual yang jauh melampaui bahan mentahnya. Dengan kata lain, perolehan dana yang tercatat dalam riset ini bukan sekadar akumulasi transaksi jual beli, melainkan cerminan keberhasilan pengolahan dalam menaikkan harkat komoditas pisang.

Temuan riset juga memperlihatkan bahwa laba bersih yang berhasil diraup oleh Usaha Sale Pisang Sahabat dalam sekali siklus pengerjaan mencapai Rp1.925.050. Angka keuntungan tersebut didapat dari selisih antara keseluruhan pemasukan senilai Rp9.600.000 dikurangi total beban biaya produksi sebesar Rp7.674.950. Berdasarkan rujukan

Soekartawi (2016), laba usaha merupakan selisih antara akumulasi pemasukan dan total biaya yang dihabiskan sepanjang rangkaian produksi. Perolehan laba bertindak sebagai ukuran krusial untuk menilai kesehatan keuangan karena menampilkan keuntungan riil yang dikantongi pemilik setelah seluruh kewajiban biaya dilunasi. Berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa Usaha Sale Pisang Sahabat mampu membukukan keuntungan, sehingga kegiatan ekonomi yang dijalankan terus mendatangkan manfaat finansial bagi pemiliknya.

Keuntungan yang tercipta mengindikasikan bahwa penataan berbagai faktor produksi telah dijalankan secara cukup cermat dan hemat. Efisiensi tersebut tampak dari pemanfaatan bahan mentah lokal yang gampang diperoleh, pengaturan tenaga kerja sesuai kebutuhan lewat pendekatan HOK, serta penggunaan sarana penunjang yang selaras dengan skala bisnis. Walaupun demikian, jika disandingkan dengan total pemasukan, margin keuntungan yang didapat masih terbilang tipis. Kondisi ini dipicu oleh dominasi pos upah tenaga kerja dalam postur pengeluaran, yang mengakibatkan sebagian besar uang masuk tersedot untuk membayar biaya operasional. Fakta ini memberi petunjuk bahwa optimalisasi

penggunaan tenaga kerja, penghematan bahan pelengkap, serta penerapan teknologi yang sesuai berpotensi mendongkrak perolehan laba di masa mendatang tanpa harus merurunkan mutu barang.

Garis besar temuan ini sejalan dengan hasil kajian Kurnia, Setiawan, dan Setia (2020) yang menyatakan bahwa besaran uang masuk dan laba pada industri sale pisang sangat dipengaruhi oleh ketepatan pemanfaatan faktor produksi serta keahlian menciptakan nilai tambah. Riset tersebut membuktikan bahwa penataan biaya yang efektif akan berimbas langsung pada lonjakan laba usaha. Titik temu penelitian tersebut dengan kajian ini terletak pada pemanfaatan komoditas pisang sebagai bahan utama yang diolah menjadi produk bernilai tinggi. Perbedaanannya terletak pada fokus pembahasan, di mana tim Kurnia mendalami nilai tambah memakai metode Hayami, sedangkan penelitian ini menitikberatkan pada rincian pemasukan, perolehan laba, serta uji kelayakan finansial menggunakan indikator Revenue Cost Ratio.

Keselarasan berikutnya terlihat tatkala temuan ini disandingkan dengan riset Anjam (2018), yang menyimpulkan bahwa agroindustri sale pisang sanggup

mendatangkan keuntungan lewat keseimbangan antara beban pengeluaran dan pemasukan hasil penjualan. Anjam memaparkan bahwa keberhasilan bisnis amat bergantung pada kecakapan pengelola mengendalikan biaya tanpa mengorbankan mutu produk. Situasi serupa terekam dalam penelitian ini, di mana pemasukan sebesar Rp9.600.000 mampu meredam seluruh beban biaya Rp7.674.950, sehingga menyisakan laba bersih Rp1.925.050. Hal ini mempertegas bahwa pengelolaan biaya yang cermat merupakan kunci utama dalam mendongkrak pendapatan dan merawat kelangsungan usaha.

Lebih lanjut, hasil kajian ini memperkuat pandangan Triana, Asih, dan Nurdin (2023) yang menyebutkan bahwa lonjakan pendapatan pada agroindustri sale pisang didorong oleh kepiawaian mengoptimalkan proses produksi dan menaikkan nilai guna produk. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengolahan pisang menjadi sale memberikan keuntungan yang jauh lebih besar dibanding menjual buah segar akibat adanya tambahan nilai ekonomi selama proses berlangsung. Argumen tersebut sejalan dengan temuan di lapangan, di mana pengolahan sekitar 500 kg pisang ambon segar melahirkan 160 kg sale

pisang dengan harga jual Rp60.000 per kilogram, yang pada akhirnya mendatangkan keuntungan bersih bagi pelaku usaha.

Secara keseluruhan, temuan investigasi ini menunjukkan bahwa Usaha Sale Pisang Sahabat telah sukses membukukan pemasukan dan laba yang menguntungkan secara finansial. Pemasukan yang diterima bukan sekadar bukti keberhasilan memasarkan barang, melainkan wujud nyata kemampuan agroindustri dalam mengangkat nilai tambah komoditas pisang melalui jalur pengolahan. Walaupun masih berstatus sebagai industri skala rumahan, kemampuan mencetak laba positif menandakan bahwa usaha ini mempunyai prospek cerah untuk terus dipertahankan dan diperbesar. Perluasan kapasitas produksi, pelebaran jaringan penjualan, pembaruan produk serta kemasan, dan penguatan efisiensi biaya merupakan deretan langkah strategis yang wajib ditempuh agar pemasukan dan laba terus merangkak naik. Dengan demikian, riset ini mengukuhkan peran penting agroindustri sale pisang dalam mendongkrak nilai tambah pertanian, membuka lapangan pekerjaan, menaikkan taraf hidup pelaku usaha, serta menggerakkan roda perekonomian

masyarakat di Desa Margajaya, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Ciamis..

3. Analisis Tingkat Kelayakan Usaha Sale Pisang Sahabat

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha Sale Pisang Sahabat memperoleh nilai *Revenue Cost Ratio* (R/C) sebesar 1,25, yang diperoleh dari perbandingan antara total penerimaan sebesar Rp9.600.000 dengan total biaya produksi sebesar Rp7.674.950. Menurut Soekartawi (2016), *Revenue Cost Ratio* (R/C) merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi penggunaan biaya produksi melalui perbandingan antara total penerimaan (*Total Revenue*) dan total biaya produksi (*Total Cost*). Suatu usaha dinyatakan layak apabila memiliki nilai $R/C > 1$, karena kondisi tersebut menunjukkan bahwa penerimaan yang diperoleh lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan hasil penelitian ini, nilai R/C sebesar 1,25 menunjukkan bahwa setiap pengeluaran biaya sebesar Rp1,00 mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,25, sehingga terdapat tambahan penerimaan sebesar Rp0,25. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa Usaha Sale Pisang

Sahabat telah mampu mengelola faktor-faktor produksi secara efisien dan menghasilkan keuntungan secara finansial, sehingga usaha layak untuk dipertahankan maupun dikembangkan.

Nilai kelayakan tersebut menggambarkan bahwa kombinasi penggunaan berbagai faktor produksi telah memberikan hasil yang optimal sesuai dengan karakteristik agroindustri skala rumah tangga. Efisiensi usaha terlihat dari pemanfaatan bahan baku pisang ambon yang diperoleh dari daerah sekitar dan beberapa sentra produksi pisang, penggunaan tenaga kerja berdasarkan pendekatan Hari Orang Kerja (HOK) sehingga biaya tenaga kerja dihitung sesuai kebutuhan setiap tahapan produksi, serta pengalokasian biaya penyusutan berdasarkan umur ekonomis aset menggunakan metode garis lurus. Selain itu, penggunaan kayu bakar sebagai sumber energi utama juga menjadi salah satu bentuk efisiensi biaya operasional karena relatif lebih ekonomis dibandingkan penggunaan bahan bakar lain. Menurut Downey dan Erickson (1987) dalam Singgili (2025), keberhasilan suatu agroindustri tidak hanya ditentukan oleh besarnya volume produksi, tetapi juga oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya secara efisien

sehingga mampu menciptakan nilai tambah dan keuntungan yang berkelanjutan. Kondisi tersebut tercermin pada Usaha Sale Pisang Sahabat yang mampu mengubah sekitar 500 kg pisang ambon segar menjadi sekitar 160 kg sale pisang dengan nilai jual yang lebih tinggi, sehingga menghasilkan keuntungan dan menunjukkan tingkat efisiensi usaha yang baik.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa nilai R/C sebesar 1,25 tidak hanya menggambarkan kemampuan usaha dalam memperoleh keuntungan, tetapi juga mencerminkan keberhasilan agroindustri dalam menciptakan nilai tambah (value added) terhadap komoditas pisang. Melalui proses pengupasan, penjemuran, penggorengan, penirisan minyak menggunakan mesin spinner, hingga pengemasan, bahan baku pisang yang semula memiliki nilai jual relatif rendah mengalami peningkatan nilai ekonomi setelah diolah menjadi sale pisang. Dengan demikian, proses agroindustri tidak hanya meningkatkan harga jual produk, tetapi juga memperpanjang daya simpan, memperluas peluang pemasaran, serta meningkatkan daya saing produk di pasar. Temuan ini menunjukkan bahwa kelayakan usaha tidak hanya diukur dari besarnya keuntungan

finansial, tetapi juga dari kemampuan usaha dalam menciptakan nilai tambah yang memberikan manfaat ekonomi bagi pelaku usaha maupun masyarakat sekitar.

Temuan penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Nihaya, Awami, Wibowo, dan Prabowo (2020) yang menyimpulkan bahwa usaha pengolahan sale pisang layak untuk dikembangkan karena menghasilkan nilai *Revenue Cost Ratio* (R/C) yang lebih besar dari satu. Penelitian tersebut menjelaskan bahwa efisiensi penggunaan biaya produksi mampu meningkatkan keuntungan sekaligus menciptakan nilai tambah pada produk olahan pisang. Persamaan dengan penelitian ini terletak pada penggunaan analisis R/C sebagai indikator utama dalam menentukan tingkat kelayakan usaha. Adapun perbedaannya, penelitian Nihaya dkk. lebih memfokuskan kajian pada sentra pengolahan sale pisang yang juga dianalisis dari aspek nilai tambah, sedangkan penelitian ini lebih menitikberatkan pada analisis kelayakan finansial usaha Sale Pisang Sahabat sebagai agroindustri skala rumah tangga. Meskipun demikian, kedua penelitian memberikan kesimpulan yang sama bahwa usaha sale pisang memiliki prospek ekonomi yang baik untuk dikembangkan.

Hasil penelitian ini juga konsisten dengan penelitian Anjam (2018) yang menyimpulkan bahwa agroindustri sale pisang di Kabupaten Pacitan memiliki tingkat efisiensi usaha yang baik dan mampu menghasilkan keuntungan melalui pengelolaan biaya produksi yang efektif. Anjam menjelaskan bahwa keseimbangan antara biaya produksi dan penerimaan merupakan faktor utama yang menentukan keberhasilan suatu usaha agroindustri. Hasil tersebut sejalan dengan penelitian ini, di mana penerimaan sebesar Rp9.600.000 mampu menutupi seluruh biaya produksi sebesar Rp7.674.950, sehingga menghasilkan pendapatan sebesar Rp1.925.050 dan nilai R/C sebesar 1,25. Temuan tersebut memperkuat bahwa efisiensi dalam penggunaan faktor-faktor produksi merupakan kunci utama dalam meningkatkan keuntungan sekaligus menentukan tingkat kelayakan suatu usaha.

Selain itu, hasil penelitian ini juga mendukung penelitian Sopyah, Malia, dan Fauzi (2023) yang menyatakan bahwa usaha sale pisang memiliki prospek pengembangan yang baik apabila dikelola berdasarkan prinsip efisiensi finansial. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan biaya produksi yang tepat, disertai pengembangan pemasaran dan peningkatan kualitas produk, mampu

meningkatkan kelayakan usaha dalam jangka panjang. Meskipun penelitian Sopyah dkk. menggunakan indikator kelayakan yang lebih komprehensif, seperti *Net Present Value* (NPV), *Benefit Cost Ratio* (B/C), *Break Even Point* (BEP), Payback Period, dan analisis sensitivitas, hasil penelitian tersebut tetap memperkuat temuan penelitian ini bahwa agroindustri sale pisang merupakan usaha yang secara finansial layak untuk dipertahankan dan dikembangkan.

Meskipun demikian, nilai R/C sebesar 1,25 menunjukkan bahwa peluang peningkatan efisiensi masih cukup terbuka. Margin keuntungan yang diperoleh masih dapat ditingkatkan melalui pengurangan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas produk, antara lain dengan meningkatkan produktivitas tenaga kerja, memanfaatkan teknologi tepat guna untuk mempercepat proses produksi, mengoptimalkan penggunaan bahan baku dan bahan penolong, serta meningkatkan efisiensi penggunaan energi. Selain itu, strategi pengembangan usaha melalui inovasi produk, perbaikan desain kemasan, sertifikasi mutu, perluasan jaringan pemasaran, dan pemanfaatan pemasaran digital diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan sekaligus mempertahankan harga jual produk.

Upaya-upaya tersebut berpotensi meningkatkan nilai *Revenue Cost Ratio* (R/C) pada periode produksi berikutnya sehingga keuntungan usaha dapat terus meningkat.

Secara keseluruhan, hasil penelitian membuktikan bahwa Usaha Sale Pisang Sahabat layak secara finansial untuk dipertahankan dan dikembangkan, sebagaimana ditunjukkan oleh nilai *Revenue Cost Ratio* (R/C) sebesar 1,25. Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha telah mampu mengelola biaya produksi secara efisien sehingga menghasilkan penerimaan yang lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan. Temuan ini tidak hanya memperkuat teori mengenai kelayakan usaha yang dikemukakan oleh Soekartawi (2016), tetapi juga mengonfirmasi berbagai hasil penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa agroindustri sale pisang merupakan usaha yang memiliki prospek ekonomi yang baik. Dengan kemampuan menciptakan nilai tambah komoditas pisang, menghasilkan keuntungan yang berkelanjutan, menyerap tenaga kerja lokal, serta mendukung pertumbuhan ekonomi pedesaan, Usaha Sale Pisang Sahabat memiliki potensi yang besar untuk terus berkembang sebagai salah satu agroindustri unggulan di Desa

Margajaya, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Ciamis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Besarnya Biaya produksi Usaha Sale Pisang Sahabat dalam satu kali proses produksi sebesar Rp7.674.950, yang terdiri atas biaya variabel dan biaya tetap. Komponen biaya terbesar berasal dari biaya tenaga kerja yang mencapai 42,34% atau sebesar Rp3.250.000 dari total biaya produksi sebesar Rp7.674.950, sehingga usaha ini masih tergolong agroindustri padat karya. Pengelolaan biaya produksi telah dilakukan secara efisien melalui pemanfaatan bahan baku lokal, penggunaan pendekatan Hari Orang Kerja (HOK) dalam perhitungan upah, serta pengalokasian biaya tetap berdasarkan umur ekonomis aset.
2. Penerimaan pada Usaha Sale Pisang Sahabat dalam satu kali proses produksi sebesar Rp9.600.000 dan pendapatannya sebesar Rp1.925.050. Penerimaan diperoleh dari penjualan 160 kg sale pisang dengan harga Rp60.000 per kg, sedangkan pendapatan diperoleh dari selisih antara

total penerimaan dan total biaya produksi. Hasil tersebut menunjukkan bahwa usaha mampu menghasilkan keuntungan sehingga memberikan nilai tambah ekonomi bagi pelaku usaha.

3. Tingkat kelayakan usaha berdasarkan analisis *Revenue Cost Ratio* (R/C) memperoleh nilai sebesar 1,25, yang berarti setiap pengeluaran biaya sebesar Rp1,00 mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,25. Nilai $R/C > 1$ menunjukkan bahwa Usaha Sale Pisang Sahabat layak secara finansial untuk dipertahankan dan dikembangkan karena mampu menghasilkan keuntungan, meningkatkan nilai tambah komoditas pisang, serta berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha dan perekonomian masyarakat di Desa Margajaya, Kecamatan Sukadana, Kabupaten Ciamis.

Berdasarkan pada kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Agar Usaha Sale Pisang Sahabat semakin efisien dalam biaya produksi, terutama pada komponen tenaga kerja yang merupakan biaya terbesar dalam proses produksi, disarankan untuk melakukan pengaturan tenaga kerja yang lebih optimal, penerapan teknologi

- atau peralatan produksi sederhana yang mampu mempercepat proses kerja, serta pengendalian penggunaan bahan baku dan bahan penolong tanpa mengurangi kualitas produk.
2. Agar penerimaan dan pendapatan semakin meningkat pada Usaha Sale Pisang Sahabat, disarankan melakukan pengembangan strategi pemasaran, baik secara konvensional maupun digital, disertai inovasi produk dan kemasan yang lebih menarik serta diversifikasi varian produk. Selain itu, perluasan jaringan pemasaran dan peningkatan kapasitas produksi secara bertahap diharapkan mampu meningkatkan volume penjualan, memperluas pangsa pasar, dan memperkuat daya saing.
 3. Untuk mempertahankan nilai *Revenue Cost Ratio* (R/C) sebesar 1,25, disarankan melakukan upaya peningkatan kapasitas produksi, pemanfaatan teknologi tepat guna, diversifikasi produk, inovasi kemasan, serta perluasan jaringan pemasaran. Selain itu, dukungan pemerintah melalui fasilitasi pelatihan, promosi produk unggulan daerah, akses permodalan, dan kemitraan usaha diharapkan mampu meningkatkan efisiensi usaha, memperbesar keuntungan, serta memperkuat daya saing dan keberlanjutan Usaha Sale Pisang Sahabat sebagai salah satu agroindustri berbasis komoditas lokal.
 4. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini masih memiliki keterbatasan karena analisis kelayakan usaha hanya menggunakan pendekatan *Revenue Cost Ratio* (R/C) berdasarkan satu kali proses produksi sehingga belum menggambarkan kondisi usaha dalam jangka panjang. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk menggunakan indikator kelayakan finansial yang lebih komprehensif, seperti *Benefit Cost Ratio* (B/C), *Break Even Point* (BEP) maupun analisis sensitivitas. Selain itu, penelitian juga dapat memperluas cakupan kajian pada aspek nilai tambah, strategi pengembangan usaha, manajemen rantai pasok, dan pemasaran agar diperoleh gambaran yang lebih menyeluruh mengenai prospek pengembangan agroindustri sale pisang.

DAFTAR PUSTAKA

1. Jurnal

- Anjam. (2018). Analisis usaha agroindustri sale pisang di Kabupaten Pacitan. *AGRISTA: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agribisnis*, 6(2), 1–12.
- Aprilianti, N., Setiawan, I. and Yusuf, M.N. (2020). Peramalan permintaan produk sale pisang pada industri

- “Sahabat” di Dusun Cijoho Desa Margajaya Kecamatan Sukadana Kabupaten Ciamis. *Agroinfo Galuh*, 7(3), 561–568.
- Kurnia, D., Setiawan, I., & Setia, B. (2020). Analisis nilai tambah sale pisang gulung pada agroindustri Rizki Barokah. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 7(3), 676–684.
- Maulana, M. and Haryanto, T. (2021). Analisis nilai tambah agroindustri pengolahan hasil pertanian sebagai upaya peningkatan pendapatan pelaku usaha. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 9(2), 101–112.
- Nihaya, A., Awami, S. N., Wibowo, H., & Prabowo, R. (2020). Kelayakan usaha dan nilai tambah sale pisang di sentra pengolahan sale Kabupaten Grobogan. *Jurnal Keteknikan Pertanian Tropis dan Biosistem*, 8(3), 258–266.
- Singgili, Haris, et. all. (2025). Agribisnis Berkelanjutan di Era Transformasi. Medan: Yayasan Kita Menulis. Tersedia pada https://www.researchgate.net/publication/397903625_Agribisnis_Berkelanjutan_di_Era_Transformasi
- Sopyah, S., Malia, R., & Fauzi, M. (2023). Analisis kelayakan finansial usaha sale pisang Jari Mutia Rasa. *AGRITA (Agribisnis dan Pertanian Terapan)*, 5(2), 120–130.
- Triana, S., Asih, D. N., & Nurdin, M. (2023). Analisis nilai tambah dan pendapatan pisang sale pada CV. Raja Bawang di Kota Palu. *Jurnal Agrotekbis*, 11(6), 1524–1532.
- Downey, W. D., & Steven P. Erickson. (1987). Manajemen Agribisnis. Erlangga.
- Mosher, A.T. (1987). *Menggerakkan dan Membangun Pertanian: Syarat-Syarat Pokok Pembangunan dan Modernisasi*. Jakarta: Yasaguna.
- Soekartawi. (2013). *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Soekartawi. (2016). *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI Press.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

3. Referensi Lainnya (Dokumen Publikasi Lembaga)

- Badan Pusat Statistik. (2024a). *Produksi Tanaman Buah-Buahan Tahunan Menurut Provinsi Tahun 2023*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik. (2024c). *Statistik Hortikultura 2023*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.

2. Buku