

Kelayakan Usaha Diversifikasi Olahan Carica di UD Podang Mas Kabupaten Wonosobo

Business feasibility of Carica processed diversification in UD Podang Mas Wonosobo Regency

**Alpha Nadeira Mandamdari¹, Santi Dwi Astuti², Dian Novitasari³, Furqon³, Ratri
Noorhidayah⁴, Ida Widiyawati⁴**

¹Program Studi S1 Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman

²Program Studi Teknologi Pangan, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman

³Program Studi Teknik Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman

⁴Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Jenderal Soedirman

Jl. DR. Soeparno No.63, Karang Bawang, Grendeng, Kec. Purwokerto Utara,

Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah 53122

*Email: alpha.mandamdari@unsoed.ac.id

(Diterima 27-10-2024; Disetujui 02-01-2025)

ABSTRAK

Untuk meningkatkan daya saing, UD Podang Mas tidak hanya berfokus pada produksi olahan carica konvensional, seperti koktail, tetapi juga melakukan diversifikasi produk. Diversifikasi ini mencakup pengembangan produk-produk baru, seperti koktail premium, selai, konsentrat, minuman siap saji, serta serbuk fungsional dari biji carica. Pengembangan berbagai varian produk ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pasar yang semakin bervariasi dan selera konsumen yang terus berubah. Berdasarkan uraian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Menganalisis kelayakan usaha diversifikasi olahan carica di UD Podang Mas Kabupaten Wonosobo berdasarkan aspek non finansial (pasar dan pemasaran; manajemen dan hukum; teknis; serta sosial dan lingkungan); dan (2) Menganalisis kelayakan usaha diversifikasi olahan carica di UD Podang Mas Kabupaten Wonosobo berdasarkan aspek finansial. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari analisis non finansial dan analisis finansial. Aspek non finansial mencakup aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan hukum, serta aspek sosial dan lingkungan yang diolah secara deskriptif. Sedangkan data kuantitatif yaitu aspek finansial yang mencakup penilaian NPV, Net B/C, IRR, dan *Payback Period*. Hasil analisis kelayakan non finansial di UD Podang Mas terhadap hasil produk olahan carica dapat dikatakan layak terhadap seluruh aspek meliputi aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan hukum, serta aspek sosial dan lingkungan. Dari hasil finansial yang dilakukan terhadap 6 produk olahan carica yang dihasilkan oleh UD Podang Mas, bahwa ke enam produk tersebut layak untuk diusahakan.

Kata kunci; carica, *diversification*, *business feasibility*, *financial*, *non-financial*

ABSTRACT

In order to enhance its competitive position, UD Podang Mas is not solely concentrating on the manufacture of traditional carica preparations, such as cocktails. Instead, it is also diversifying its product range. This diversification includes the development of new products, such as premium cocktails, jams, concentrates, ready-to-drink beverages, and functional powders derived from carica seeds. The development of these product variants is undertaken in order to meet the increasingly diverse market requirements and changing consumer preferences. In light of the aforementioned description, the objectives of this study can be defined as follows: (1) The objective of this study is to analyze the feasibility of a diversified processed carica business at UD Podang Mas Wonosobo Regency based on non-financial aspects, including market and marketing, management and legal, technical, and social and environmental factors. (2) The second objective is to analyze the feasibility of a diversified processed carica business at UD Podang Mas Wonosobo Regency based on financial aspects. The analysis method used in this research consists of a non-financial analysis and a financial analysis. The non-financial aspects include market aspects, technical aspects, management and legal aspects, as well as social and environmental aspects, which are processed descriptively. In contrast, the financial aspect is quantitative data, which includes the assessment of NPV, Net B/C, IRR, and payback period. The results of the non-financial feasibility analysis at UD Podang Mas indicate that the production of processed carica products is a viable undertaking. This conclusion is supported by findings across a range of relevant domains,

including market aspects, technical aspects, management and legal aspects, and social and environmental aspects. A financial analysis of six processed carica products produced by UD Podang Mas suggests that these products are economically viable.

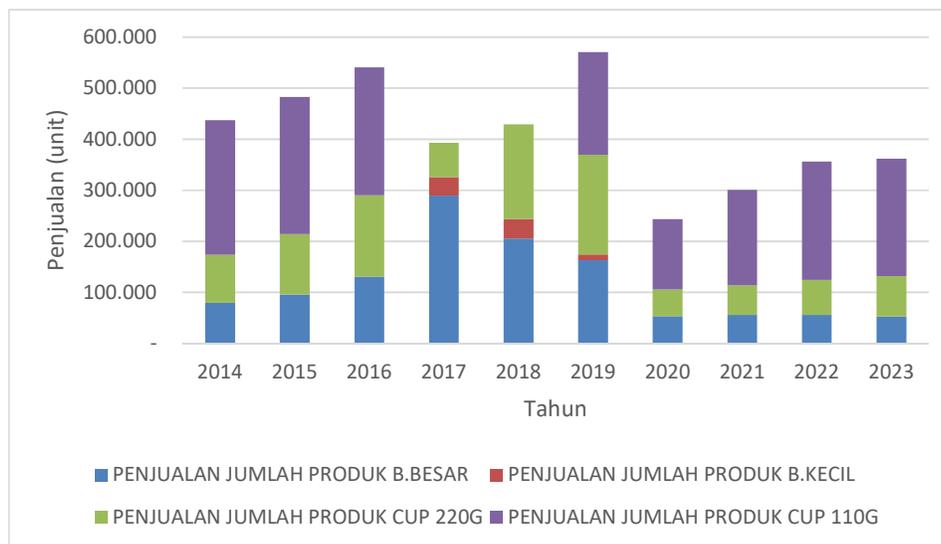
Keywords: carica, difersivication, feasibility study, finance

PENDAHULUAN

Buah carica, yang secara ilmiah dikenal sebagai *Carica pubescens*, merupakan tanaman endemik dari dataran tinggi Dieng, Wonosobo, yang hanya tumbuh di wilayah dengan ketinggian sekitar 1.500–3.000 meter di atas permukaan laut. Keunikan buah ini terletak pada karakteristiknya yang mirip dengan pepaya (*carica papaya*), namun dengan ukuran yang lebih kecil dan cita rasa yang berbeda. Rasa carica cenderung lebih asam dengan sedikit manis, menjadikannya sangat diminati untuk diolah menjadi berbagai jenis produk makanan (Windani & Zulfanita, 2022).

Selama beberapa tahun terakhir, carica telah berkembang menjadi salah satu produk unggulan dan ikon Kabupaten Wonosobo. Pemerintah daerah bersama pelaku usaha lokal telah memanfaatkan potensi besar buah carica dalam berbagai aspek, termasuk sebagai bagian dari promosi wisata. Wisatawan yang berkunjung ke Dieng sering kali membawa produk olahan carica sebagai oleh-oleh khas, menjadikannya terkenal tidak hanya di skala lokal, tetapi juga nasional. Disamping itu, industri olahan carica dapat meningkatkan perekonomian masyarakat lokal sebagai sumber pendapatan serta dapat menyerap tenaga kerja dan memberikan nilai tambah pada buah carica itu sendiri (Fivintari et al., 2024). Menurut (Azizi & Falatehan, 2023), hasil olahan carica memiliki nilai ekonomis tinggi, diantaranya untuk manisan, keripik, selai, jus dan sirup. Hal inilah yang mendorong sebagian masyarakat di Kabupaten Wonosobo yang bekerja sebagai petani memilih tanaman carica sebagai tanaman sela maupun tanaman utama.

Keberadaan industri olahan carica telah lama ada di Kabupaten Wonosobo dan terus mengalami perkembangan hingga saat ini. Salah satu industri olahan carica yang cukup ternama yaitu UD Podang Mas yang memiliki bidang usaha yaitu produksi dan pemasaran produk koktail carica dengan beberapa varian kemasan sejak Tahun 1982. Koktail adalah produk manisan dari buah carica yang dicampur dengan sirup dari sari buah.



Gambar 1. Penjualan Cocktail Carica UD Podang Mas Tahun 2014 - 2023

Secara keseluruhan, UD Podang Mas menunjukkan pertumbuhan penjualan yang pesat dari 2014 hingga 2019, diikuti oleh tantangan besar pada tahun 2020 akibat pandemi Covid - 19. Namun, usaha ini berhasil pulih secara bertahap, meskipun belum kembali ke level tertinggi sebelum pandemi (Gambar 1). Secara global, hampir semua sektor usaha terdampak oleh pandemi Covid – 19 pada tahun 2020, terutama yang bergantung pada pariwisata, distribusi, dan perdagangan langsung. Sektor

UMKM di Indonesia banyak yang terdampak parah, termasuk usaha pengolahan makanan dan minuman, seperti UD Podang Mas.

Pasca pandemi, permintaan dan penjualan produk olahan carica di Wonosobo menunjukkan tanda-tanda pemulihan yang stabil. Ekonomi Wonosobo, yang sempat mengalami kontraksi pada tahun 2020 akibat pandemi, kembali tumbuh dengan pesat, termasuk di sektor industri pengolahan yang tumbuh sekitar 5,92% pada tahun 2022 (BPS Wonosobo). Salah satu faktor penting dalam pemulihan ini adalah pariwisata yang mulai menggeliat kembali di Dieng, yang merupakan magnet utama kunjungan wisatawan ke Wonosobo. Dengan meningkatnya kunjungan wisatawan, terutama pada akhir pekan dan selama masa liburan, produk-produk olahan carica seperti minuman dan minuman carica mengalami peningkatan permintaan. Hal ini yang menyebabkan penjualan koktail Carica di UD Podang Mas berangsur membaik yang ditunjukkan tren kenaikan yang positif dari tahun 2021 – 2023. Tren ini menunjukkan pemulihan yang stabil, menandakan adaptasi usaha terhadap kondisi ekonomi dan pasar yang mulai membaik pasca-pandemi. Dengan pengelolaan yang baik dan adaptasi pasar yang terus berkembang kedepannya, UD Podang Mas memiliki potensi untuk kembali ke tren pertumbuhan positif seperti tahun-tahun sebelumnya.

Untuk meningkatkan daya saing, UD Podang Mas tidak hanya berfokus pada produksi olahan carica konvensional, seperti koktail, tetapi juga melakukan diversifikasi produk. Diversifikasi ini mencakup pengembangan produk-produk baru, seperti koktail premium, selai, konsentrat, minuman siap saji, serta serbuk fungsional dari biji carica. Pengembangan berbagai varian produk ini dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pasar yang semakin bervariasi dan selera konsumen yang terus berubah. Seiring dengan tren gaya hidup sehat dan permintaan akan produk-produk fungsional yang bernilai tambah, UD Podang Mas juga memanfaatkan bagian lain dari buah carica, seperti biji carica, yang sebelumnya mungkin tidak dimanfaatkan secara optimal. Diversifikasi sangat penting dalam menjaga daya saing di industri yang semakin kompetitif terutama di sektor olahan pangan. Dengan menawarkan beragam produk, UD Podang Mas tidak hanya memperluas pangsa pasar, tetapi juga meningkatkan keberlanjutan usaha dalam menghadapi fluktuasi permintaan. Untuk melakukan diversifikasi produk, maka UD Podang Mas menambah investasi berupa mesin untuk memproduksi olahan carica berupa Mesin Penepung Biji Carica; Mesin Cup Sealer Kontinyu 2 Line; Mesin Pemisah Biji dari Pulp Carica; Mesin Pasturisasi; dan Mesin Blender Buah Carica. Hal inilah yang mendasari perlunya analisis kelayakan usaha diversifikasi produk carica yang telah dilakukan oleh UD Podang Mas untuk memberikan masukan terhadap strategi pengembangan produk baru. Menurut (Farah Nabila & Nurmalina, 2019; Nurmalina et al., 2023), seorang pelaku usaha perlu melakukan analisis kelayakan usaha yang dilakukan saat ini. Hal ini diperlukan untuk melihat kesesuaian usaha terhadap aspek non-finansial dan keuntungan yang akan diperoleh atas besarnya investasi yang telah dikeluarkan (Handjojo et al., 2017).

Studi kelayakan mengkaji secara sistematis rencana suatu proyek baru maupun pengembangan usaha yang sudah ada. Studi kelayakan usaha dapat membantu para pengusaha, pemilik modal dan pihak terkait dalam mengambil keputusan kelayakan usaha patut dilaksanakan atau tidak. Aspek finansial dapat mengetahui apakah keuntungan yang diperoleh layak dan mampu untuk memenuhi kewajiban finansialnya. (Dewi et al., 2019; Nurmalina et al., 2023; Restu et al., 2021). Sedangkan menurut (Nurmalina et al., 2023; Restu et al., 2021), analisis non finansial bertujuan untuk menilai kelayakan dan dampak suatu usaha yang tidak hanya berkaitan dengan keuntungan moneter, tetapi juga dengan manfaat lain yang dapat dihasilkan oleh bisnis tersebut

Berdasarkan uraian di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Menganalisis kelayakan usaha diversifikasi olahan carica di UD Podang Mas Kabupaten Wonosobo berdasarkan aspek non finansial (pasar dan pemasaran; manajemen dan hukum; teknis; serta sosial dan lingkungan); dan (2) Menganalisis kelayakan usaha diversifikasi olahan carica di UD Podang Mas Kabupaten Wonosobo berdasarkan aspek finansial.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di UD Podang Mas Kabupaten Wonosobo pada bulan Juli – September 2024. Lokasi ini dipilih secara *purposive* karena UD Podang Mas hanya fokus melakukan diversifikasi produk carica serta salah satu perusahaan yang memiliki potensi berkembang di Kabupaten Wonosobo.

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kualitatif dan kuantitatif. Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan cara pengamatan langsung di lokasi penelitian, wawancara terstruktur menggunakan kuesioner dan diskusi dengan pelaku usaha. Data sekunder diperoleh dengan studi pustaka melalui jurnal, buku, penelitian terdahulu serta catatan yang dimiliki oleh pemilik usaha serta artikel yang berkaitan dengan materi penelitian.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari tiga analisis yaitu analisis non finansial dan analisis finansial. Aspek non finansial mencakup aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan hukum, serta aspek sosial dan lingkungan yang diolah secara deskriptif (Nurmalina et al., 2023; Restu et al., 2021). Sedangkan data kuantitatif yaitu aspek finansial yang mencakup penilaian NPV, IRR, dan *Payback Period* serta analisis sensitivitas diolah dengan menggunakan komputer melalui software Microsoft Excel.

Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual

Harga pokok produksi adalah biaya produksi yang dikeluarkan untuk menghasilkan setiap satuan produk. Harga pokok produksi dapat ditentukan berdasarkan biaya produksi dan kapasitas produksi. Adapun rumus Harga pokok produksi dan harga jual adalah sebagai berikut (Dewi et al., 2019):

$$HPP = \frac{\text{Biaya produksi per tahun}}{\text{jumlah produksi per tahun}}$$

$$\text{Harga jual} = HPP + (\text{mark up} \times HPP)$$

Net Present Value (NPV)

Suatu bisnis dikatakan layak jika NPV lebih besar dari 0 yang artinya bisnis menguntungkan atau memberikan manfaat. NPV adalah selisih antara total *present value* manfaat dengan total *present value* biaya. Secara matematis, NPV dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Nurmalina et al., 2023; Restu et al., 2021):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

Keterangan:

B_t = manfaat pada tahun ke – t

C_t = biaya pada tahun ke – t

i = *discount rate* (6%)

t = tahun ke – t

Net Benefit-cost ratio (Net B/C)

Net B/C adalah rasio antara manfaat bersih yang bernilai positif dengan manfaat bersih yang bernilai negative. Manfaat bersih yang menguntungkan bisnis ayng diahsilkan terhadap setiap satu satuan kerugian dari bisnis tersebut. Dikatakan layak jika nilai Net B/C lebih dari 1. Secara matematis, Net B/Cratio dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Nurmalina et al., 2023; Restu et al., 2021):

$$\text{Net } \frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=0/1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} B_t - C_t > 0}{\sum_{t=0/1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} B_t - C_t < 0}$$

Keterangan:

B_t = Manfaat pada tahun ke – t

C_t = Biaya pada tahun ke – t

t = tahun kegiatan bisnis, tahun awal bisa tahun 0 atau tahun 1

i = tingkat *discount rate*

Internal Rate of Returns (IRR)

IRR adalah tingkat *Discount rate* yang menghasilkan NPV sama dengan 0. Perhitungan IRR umumnya dilakukan dengan menggunakan metode interpolasi di antara tingkat *discount rate* yang

lebih rendah (yang menghasilkan NPV positif) dengan tingkat *discount rate* yang lebih tinggi (yang menghasilkan NPV negatif). Secara matematis, IRR dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut (Nurmalina et al., 2023; Restu et al., 2021)

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1)$$

Keterangan:

i_1 = *discount rate* yang menghasilkan NPV positif

i_2 = *discount rate* yang menghasilkan NPV negatif

NPV_1 = NPV positif

NPV_2 = NPV negatif

Payback Period (PP)

Metode ini digunakan untuk mengukur seberapa cepat investasi bisa kembali. Bisnis yang *Payback Period*-nya singkat atau cepat pengembaliannya termasuk bisnis yang kemungkinan besar akan dipilih. Secara matematis, PP dapat dihitung dengan menggunakan rumus (Nurmalina et al., 2023; Restu et al., 2021)

$$PP = \frac{I}{Ab}$$

Keterangan:

I = Besarnya biaya investasi yang diperlukan

Ab = Manfaat bersih yang diterima setiap tahun

Asumsi Dasar:

1. Seluruh modal yang digunakan merupakan modal sendiri
2. Umur bisnis dari usaha UD Podang Mas yaitu 10 tahun, berdasarkan umur ekonomis dari asset terbesar usaha.
3. Tingkat suku bunga yang digunakan merupakan rata-rata tingkat suku bunga deposito bank Jateng yang berlaku pada tahun 2024 yaitu 6%
4. Output yang dihasilkan dari usaha ini berupa koktail premium, selai, konsentrat, minuman siap saji, serta serbuk fungsional dari biji carica
5. Harga seluruh alat dan biaya-biaya yang digunakan dalam analisis ini bersumber dari survey lapang, digunakan harga yang berlaku pada saat penelitian (Juli – September 2024)
6. Harga seluruh *input* dan *output* yang digunakan dalam analisis ini diasumsikan konstan pada tahun 2024

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Non Finansial

Aspek Pasar

Aspek pasar merupakan aspek yang penting karena memberikan gambaran mengenai potensi pasar, permintaan dan keberlangsungan produksi (Riantisari et al., 2024; Suryana et al., 2012). Saat ini, penjualan olahan carica di UD Podang Mas menunjukkan tren yang positif (Gambar 1). Selama ini, pasar utama olahan carica adalah di tingkat lokal, terutama di kawasan wisata Dieng, Wonosobo. Olahan carica telah menjadi oleh-oleh khas yang dicari wisatawan domestik, terutama saat musim liburan atau perayaan hari raya seperti lebaran. Secara umum, UD Podang Mas menjual produknya 75% masih membidik segmen lokal, mengingat carica adalah oleh-oleh khas Wonosobo. Hasil diversifikasi produk carica seperti cocktail premium. *Ready to drink*, selai carica serta serbuk minuman fungsional. yang dihasilkan oleh UD Podang Mas dapat menarik perhatian segmen konsumen yang peduli akan kesehatan dan tren produk berbahan dasar alami. Produk ini sejalan dengan tren gaya hidup sehat yang semakin diminati, terutama pasca pandemi (Makiya & Irawati, 2021).

Salah satu strategi pemasaran yang biasa digunakan adalah bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 4P, yaitu *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), dan *Promotion* (promosi). UD Podang Mas telah mengembangkan beberapa varian produk olahan carica termasuk *Squash Carica*, *Koktail Premium*, *Ready to Drink*, *Serbuk Biji Carica*, dan *Selai Carica*. Diversifikasi ini bertujuan untuk memenuhi permintaan konsumen yang beragam dari produk minuman hingga produk kesehatan. Semua produk olahan carica yang dihasilkan oleh UD Podang Mas merupakan produk premium. Pemilik UD Podang Mas menyampaikan bahwa mereka lebih mengutamakan kualitas tinggi melalui pengolahan yang bersih. Salah satu spesialisasi dari produk UD Podang Mas yaitu semua produk yang dihasilkan tidak menggunakan bahan pengawet sehingga menjamin kesegaran dan kualitas alami dari produk yang dihasilkan.

Penentuan harga yang diterapkan oleh UD Podang Mas adalah strategi harga premium, yang sejalan dengan komitmen perusahaan untuk menjaga mutu dan kualitas produk yang terjamin. Meskipun harganya lebih tinggi dibandingkan produk sejenis, konsumen mendapatkan nilai lebih berupa bahan baku berkualitas, proses produksi yang higienis, serta penggunaan bahan alami tanpa bahan tambahan, sehingga produk ini tetap kompetitif di pasar. Bahkan ketika harga bahan baku sedang tinggi, UD Podang Mas lebih memilih menaikkan harga dibandingkan harus mengurangi bahan baku dalam proses produksinya.

Selama ini, produk olahan carica yang dihasilkan oleh UD Podang Mas masih dijual untuk konsumen lokal yaitu wisatawan yang berkunjung di Dieng, Wonosobo. Mereka menjual produknya ke toko oleh-oleh yang ada di kabupaten Wonosobo dan sekitarnya. UD Podang Mas juga telah menjalin kemitraan dengan restoran, hotel dan kafe di di Wonosobo khususnya di kawasan wisata Dieng. Penjualan secara *online* melalui *market place* belum dimaksimalkan oleh UD Podang Mas, karena mereka merasa sudah cukup memenuhi permintaan pasar lokal Wonosobo.

UD Podang Mas mengandalkan promosi dari mulut ke mulut sebagai salah satu strategi utama dalam memperluas jangkauan pasar. Konsumen yang puas dengan kualitas produk sering merekomendasikan carica dalam sirup kepada keluarga, teman, dan kenalan. Reputasi yang baik ini diperoleh berkat konsistensi dalam menjaga mutu dan rasa produk, sehingga menciptakan kepercayaan yang kuat dan promosi alami dari pelanggan setia. Selain itu, UD Podang Mas bekerja sama dengan berbagai toko oleh-oleh mitra di Wonosobo dan sekitarnya. Toko oleh-oleh ini menjadi bagian penting dari strategi promosi perusahaan, di mana mereka secara aktif memperkenalkan produk carica sebagai oleh-oleh khas daerah kepada wisatawan. Kerja sama dengan toko mitra membantu memperkuat *brand awareness* di pasar lokal, serta meningkatkan visibilitas produk di kalangan konsumen yang berkunjung ke Wonosobo. Berdasarkan analisis terhadap aspek pasar, adanya usaha diversifikasi olahan buah carica di UD Podang Mas layak untuk diusahakan.

Aspek Teknis

Lokasi UD Podang Mas saat ini dinilai tidak strategis dari segi akses terhadap sumber bahan baku karena jaraknya yang cukup jauh dari tempat asal bahan baku. Hal ini berdampak pada peningkatan biaya transportasi dan meningkatnya resiko yang ditimbulkan selama perjalanan. Namun lokasi UD Podang Mas memiliki keuntungan dari segi pasar. Letaknya yang dekat dengan mitra toko oleh-oleh memberikan kemudahan dalam distribusi produk akhir, yang pada gilirannya dapat mempercepat perputaran penjualan dan meningkatkan efisiensi distribusi. Kedekatan dengan pasar ini juga memungkinkan UD Podang Mas untuk lebih mudah menjalin hubungan bisnis dengan para mitra dan melakukan pengawasan langsung terhadap kualitas layanan di tingkat penjualan.

UD Podang Mas dilengkapi dengan berbagai fasilitas yang mendukung proses pengolahan diversifikasi olahan carica. Infra struktur seperti bangunan produksi, ruang penyimpanan dan jalur distribusi yang memadai. Untuk mempertahankan standar kualitas, UD Podang Mas telah memiliki prosedur operasional yang memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan memenuhi standar yang diharapkan. Ini termasuk kualitas bahan baku (buah carica), metode pengolahan, dan prosedur pengemasan yang higienis. Disamping itu, UD Podang Mas melakukan penerapan standar kontrol kualitas yang ketat, seperti pengujian untuk memastikan bahwa produk bebas dari kontaminasi dan memenuhi standar kesehatan. Hal ini juga termasuk sertifikasi produk (misalnya, sertifikasi halal atau standar keamanan pangan lainnya) untuk memastikan bahwa produk dapat diterima oleh konsumen yang lebih luas.

Buah carica hanya tumbuh di dataran tinggi Dieng (Syafiq et al., 2022), sehingga akses terhadap bahan baku ini sangat penting untuk mendukung keberlanjutan usaha. Dari segi teknis, UD Podang Mas mendapatkan rantai pasokan buah carica yang stabil, terutama pada saat-saat tertentu ketika

permintaan meningkat maupun ketika bahan baku sedang langka. UD Podang Mas menjalin kemitraan dengan petani carica di Kecamatan Kejajar untuk memastikan pasokan buah berkualitas dan berkesinambungan. Berdasarkan analisis terhadap aspek teknis, adanya usaha diversifikasi olahan buah carica di UD Podang Mas layak untuk diusahakan

Aspek Manajemen dan Hukum

UD Podang Mas memiliki struktur organisasi yang dan *job description* yang jelas sehingga sangat menunjang kegiatan operasional dan kelangsungan usaha perusahaan. Setiap karyawan telah memiliki tanggung jawab masing-masing. UD Podang Mas telah memiliki divisi halal, HACPP dan internal audit untuk mendukung kerlanjutan usaha dan memastikan kualitas produk. Jumlah karyawan di UD Podang Mas juga telah disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan tujuan meningkatkan efisiensi. Sedangkan pada aspek hukum, usaha telah memiliki perizinan terkait yang dibutuhkan seperti NIB dan perizinan terkait lokasi yang digunakan. Berdasarkan analisis terhadap aspek manajemen dan hukum, adanya usaha diversifikasi olahan buah carica di UD Podang Mas layak untuk diusahakan

Aspek Sosial dan Lingkungan

Dari aspek sosial, UD Podang Mas telah menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat di sekitar perusahaan. Sebanyak 20 karyawan UD Podang Mas merupakan warga sekitar perusahaan. Disamping itu, UD Podang Mas berkontribusi terhadap pemberdayaan masyarakat lokal melalui kemitraan dengan petani carica di sekitar dataran tinggi Dieng. Hubungan kemitraan yang terjalin ini didasarkan pada kepercayaan dan saling pengertian yang kuat, sehingga meskipun tidak ada MoU (*Memorandum of Understanding*) resmi, para petani tetap berkomitmen untuk mengirimkan hasil panen mereka secara konsisten kepada UD Podang Mas. Baik saat panen raya maupun ketika ketika terjadi kelangkaan buah carica, para petani ini tetap mengutamakan pengiriman buah ke UD Podang Mas. Keberlanjutan hubungan ini menjadi faktor penting dalam memastikan stabilitas pasokan bahan baku, yang pada akhirnya turut mendukung kelancaran produksi perusahaan.

Salah satu komitmen lingkungan yang dipegang oleh UD Podang Mas adalah penerapan proses tanpa limbah (*Zero waste*). Setiap bagian dari buah carica dimanfaatkan dalam produksi, sehingga mengurangi limbah yang dihasilkan dan meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya. Misalnya, biji carica yang biasanya dianggap limbah diolah menjadi produk bernilai tinggi, seperti serbuk fungsional. Pendekatan ini tidak hanya mengurangi dampak lingkungan, tetapi juga memberikan nilai tambah dari segi ekonomi. Menurut (Capah et al., 2023), usaha berbasis *zero waste* sejalan dengan tujuan *Sustainable Development Goals* (SDG's), khususnya pada aspek produksi dan konsumsi yang bertanggung jawab (SDG 12). Berdasarkan analisis terhadap aspek sosial dan lingkungan, adanya usaha diversifikasi olahan buah carica di UD Podang Mas layak untuk diusahakan

B. Aspek Finansial

1. Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual Diversifikasi Olahan Carica

Harga pokok produksi diperoleh dengan menjumlahkan total biaya selama setahun dibagi dengan jumlah produksi selama setahun. Jumlah produk yang dihasilkan. Adapun penentuan *mark up* untuk menghitung nilai jual produk diversifikasi olahan carica adalah 30%.

Tabel 1. Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual Diversifikasi Olahan Carica di UD Podang Mas

No	Jenis Produk	HPP (Rp)	Harga Jual (Rp)
1	<i>Cocktail</i> Premium	20.000	26.000
2	<i>Ready to Drink</i>	922	1.250
3	Selai Carica	25.444	33.000
4	<i>Squash</i> Carica	13.782	18.000
5	Serbuk Minuman Fungsional Biji Carica dengan teh	8.131	10.500
6	Serbuk Minuman Fungsional Biji Carica dengan Kopi dan Rempah	10.418	13.500

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Penetapan harga jual dengan *mark up* 30% di atas HPP untuk setiap produk diversifikasi olahan carica di UD Podang Mas memberikan margin keuntungan yang cukup untuk menutupi biaya produksi dan memperoleh laba. Pendekatan *mark up* ini umum digunakan dalam industri makanan dan minuman untuk memastikan harga jual yang kompetitif dan sejalan dengan daya beli konsumen.

Produk *Ready to Drink*, dengan HPP yang paling rendah, menunjukkan potensi pasar yang luas. Harga jual Rp 1.250 setelah markup menjadikan produk ini terjangkau bagi konsumen dan sesuai untuk model penjualan volume tinggi, seperti di toko swalayan atau ritel kecil. Produk premium seperti Selai Carica dan Cocktail Premium, yang memiliki HPP lebih tinggi, dapat dipasarkan untuk konsumen menengah ke atas dengan harga jual Rp 33.000 dan Rp 26.000. Penetapan harga ini memungkinkan UD Podang Mas menargetkan segmen yang menghargai kualitas dan keunikan produk lokal. Sementara itu, produk Serbuk Minuman Fungsional dengan variasi teh dan kopi/rempah menawarkan pilihan yang menarik bagi konsumen yang mencari minuman fungsional dengan harga terjangkau. Dengan HPP yang lebih rendah dan harga jual yang masih kompetitif (Rp 10.500 dan Rp 13.500), produk ini sesuai dengan tren konsumen modern yang tertarik pada minuman kesehatan. *Mark up* pada produk ini cukup rendah dibandingkan produk premium, tetapi tetap menguntungkan karena tingginya permintaan minuman fungsional di pasar.

Secara keseluruhan, strategi harga jual berbasis *mark up* 30% ini mendukung keragaman produk diversifikasi olahan carica di UD Podang Mas. Pendekatan diversifikasi harga yang mengacu pada HPP memungkinkan UD Podang Mas untuk menargetkan segmen pasar yang berbeda, mulai dari produk yang terjangkau hingga premium, tanpa mengorbankan margin keuntungan. Strategi ini sejalan dengan teori diversifikasi produk di agroindustri, yang menekankan pentingnya segmentasi pasar untuk meningkatkan nilai tambah dan keberlanjutan usaha.

2. Kriteria Kelayakan Usaha Diversifikasi Olahan Carica

Kriteria kelayakan usaha yang digunakan adalah NPV, IRR, Net B/C ratio, dan PP. Hasil analisis kelayakan usaha dapat menjadi rekomendasi apakah usaha ini layak atau tidak untuk dijalankan. Beberapa langkah yang digunakan untuk melihat hasil analisis kriteria investasi adalah menyusun aliran kas (*cash flow*) dan laporan laba rugi perusahaan. Aliran kas pada usaha diversifikasi olahan carica ini diproyeksikan sepuluh tahun ke depan dengan tingkat suku bunga yang digunakan adalah enam persen sesuai dengan deposito 2024. Suku bunga deposito akan digunakan sebagai modal, dimana modal yang digunakan adalah milik sendiri. Hasil perhitungan kelayakan usaha diversifikasi olahan carica dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 2. Analisis Kelayakan Usaha Diversifikasi Olahan Carica di UD Podang Mas

No	Jenis Produk	Kriteria			
		NPV (Rp)	Net B/C	IRR(%)	PP(Tahun)
1	Cocktail Premium	154.249.356	6,94	33	6
2	Ready to Drink	4.511.498.224	5,35	43	3
3	Selai Carica	285.126.981	10,37	69	2
4	Squash Carica	419.092.980	5,86	46	3
5	Serbuk Minuman Fungsional Biji Carica dengan teh	62.964.461	2,62	20	5
6	Serbuk Minuman Fungsional Biji Carica dengan Kopi dan Rempah	138.348.134	2,99	23	5

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Kelayakan finansial hasil diversifikasi olahan carica pada Tabel 1 menunjukkan nilai NPV positif atau lebih dari satu, yang berarti semua produk diversifikasi olahan carica yang dihasilkan oleh UD Podang Mas menurut nilai sekarang adalah menguntungkan untuk dilaksanakan dan memberikan tambahan manfaat atau tambahan keuntungan yang positif selama 10 tahun. Nilai IRR berada di atas nilai *discount rate* dan nilai Net B/C lebih besar dari satu menunjukkan dalam setiap satu rupiah yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk olahan carica maka akan mendapatkan atau menghasilkan manfaat bersih melebihi tambahan biaya yang dikeluarkan. *Payback period* usaha tersebut bervariasi

pada masing-masing produk dimana yang paling cepat adalah selai carica dan yang paling lama adalah *cocktail* premium.

Berdasarkan hasil analisis kelayakan, Selai Carica adalah produk yang paling menguntungkan dengan Net B/C dan IRR tertinggi, serta waktu balik modal yang paling cepat. *Ready to Drink* juga merupakan investasi yang sangat baik karena memiliki NPV tertinggi, menunjukkan potensi keuntungan yang besar. Produk lain seperti Cocktail Premium dan Squash Carica juga layak dipertimbangkan dengan Net B/C dan IRR yang cukup tinggi.

Secara keseluruhan, diversifikasi produk carica di UD Podang Mas layak dikembangkan, terutama untuk produk-produk unggulan seperti Selai Carica dan *Ready to Drink* yang memiliki profil kelayakan usaha paling kuat. Selai Carica sebagai pilihan investasi yang paling menguntungkan dengan risiko yang rendah karena waktu balik modalnya yang singkat. *Ready to Drink* cocok sebagai pilihan produk utama untuk ekspansi pasar karena dapat memberikan nilai tambah pada agroindustri carica dan membantu meningkatkan daya saing produk lokal.

KESIMPULAN

Hasil analisis kelayakan non finansial di UD Podang Mas terhadap hasil produk olahan carica dapat dikatakan layak terhadap seluruh aspek meliputi aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen dan hukum, serta aspek sosial dan lingkungan. Dari hasil finansial yang dilakukan terhadap 6 produk olahan carica yang dihasilkan oleh UD Podang Mas, bahwa ke enam produk tersebut layak untuk diusahakan.

Untuk memaksimalkan diversifikasi produk olahan carica, UD Podang Mas disarankan untuk fokus pada Selai Carica dan *Ready to Drink* sebagai produk unggulan. *Ready to Drink* dapat dipasarkan dengan strategi volume tinggi, sementara Selai Carica dan *Cocktail* Premium dapat menasar segmen premium. Produk Serbuk Minuman Fungsional dapat dipromosikan sebagai minuman kesehatan, mengikuti tren konsumen yang peduli kesehatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azizi, E. S., & Falatehan, F. (2023). Analisis Supply Chain dan Nilai Tambah Carica pubescens. *Agroplasma*, 1(10), 266–276.
- Capah, B. M., Rachim, H. A., & Raharjo, S. T. (2023). Implementasi SDG'S-12 Melalui Pengembangan Komunitas Dalam Program CSR. *Share: Social Work Journal*, 13(1150–161).
- Dewi, I. A., Effendi, U., Wijana, S., & Sari, D. N. (2019). Analisis Kelayakan Finansial Produksi Setup Buah Nipah Pada Skala Industri Kecil Menengah (IKM). *Jurnal Teknologi Pertanian*, 20(1), 25–32.
- Farah Nabila, W., & Nurmalina, R. (2019). Analisis Kelayakan Usaha Minyak Serai Wangi Pada Kondisi Risiko (Studi Kasus PT. Musim Panen Harmonis). *Forum Agribisnis*, 9(2), 143–159. <https://doi.org/10.29244/fagb.9.2.143-159>
- Fivintari, F. R., Safitri, R. Z. J., & Istiyanti, E. (2024). Analisis Pendapatan Agroindustri Manisan Carica Sebelum dan Saat Pandemi Covid-19 di Kabupaten Wonosobo. *Mimbar Agribisnis : Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 10(1), 1484. <https://doi.org/10.25157/ma.v10i1.13207>
- Handjojo, E. S., Syarief, R., & Sugiyono. (2017). Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Teh Papua (*Vernonia amygdalina*). *Manajemen IKM*, 12(2), 145–150.
- Makiya, K. R., & Irawati, N. (2021). Analisa Pasar Pariwisata Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah. *Seminar Nasional UNRIYO : Strategi Mempertahankan Kualitas Penelitian Dan Publikasi Di Era Pandemi*, 236–243.
- Nurmalina, R., Sarianti, T., & Karyadi, A. (2023). *Studi Kelayakan Bisnis* (M. C. Kurniawan (ed.); I Revisi)). IPB Press.
- Restu, Saputra, R. M. Indra, & Triyono, A. (2021). *Dasar-dasar Studi Kelayakan Bisnis: teori, Praktis, dan Analisis* (I). Penerbit Deepublish.
- Riantisari, R., Nurrokhmini, A., & Tamtama, N. N. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada CV. Gema Nusa Klaten Jawa Tengah. *ECo-Fin*, 6(2), 249–257.

<https://doi.org/10.32877/ef.v6i2.1366>

- Suryana, R. N., Sarianti, T., & Feryanto. (2012). Kelayakan Industri Kecil Bioetanol Berbahan Baku Molases Di Jawa Tengah. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 9(2), 127–136.
- Syafiq, M., Rahayu, E. S., & Sutrisno, J. (2022). Segmentasi Pasar Produk Olahan Carica di Pusat Kota Kabupaten Wonosobo. *Seminar Nasional Dalam Rangka Dies Natalis Ke-46 UNS Tahun 2022 -"Digitalisasi Pertanian Menuju Kebangkitan Ekonomi Kreatif"*, 550–556.
- Windani, I., & Zulfanita. (2022). Manajemen Pengendalian Mutu Produk Manisan Carica (Carica Pubescens) Di Kabupaten Wonosobo. *Agrotekbis*, 10(1), 200–2010.