



Analisis Pengembangan Usaha Agroindustri Minyak Atsiri pada UD Barokah Atsiri Jember

Novia D. Agustien^{1*}, Andi Muhammad Ismail¹, Wenny Dhamayanthi¹,
Ratih Puspitorini Yekti Ambarkahi¹

¹ Department of Agribusiness Management, Politeknik Negeri Jember
*oviadwi448@gmail.com

Submitted: 12 Feb 2021

Accepted: 04 May 2021

Published: 28 Jun 2021

ABSTRAK

UD Barokah Atsiri merupakan salah satu agroindustri penghasil minyak atsiri olahan tanaman serai wangi yang berlokasi di Jalan Rembangan RT 3/RW 3 Desa Kemuning Lor, Kecamatan Arjasa, Kabupaten Jember. Usaha ini telah berdiri sejak tahun 2009 dengan kapasitas produksi 3,6 ton, namun saat ini sedang mengalami berbagai permasalahan. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk merekomendasikan pengembangan usaha berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha dengan menggunakan pendekatan sistem pendukung keputusan (Decision Support System). Output DSS pada aspek hukum menunjukkan kelengkapan surat izin usaha dan legalitas yang dimiliki telah lengkap namun belum dilakukan perpanjangan. Aspek pemasaran, produksi, manajemen dan sumber daya manusia, serta lingkungan dinyatakan layak pada tingkat kelayakan sedang dengan ilustrasi berwarna kuning. Pada aspek keuangan yang terdiri dari BEP Kuantitas sebesar 793,35; BEP penjualan sebesar Rp 268.921.784,40; BCR sebesar 1,69; Payback Period sebesar 1,69; NPV sebesar Rp 5.186.962.919,58; dan IRR sebesar 55,19% berada pada tingkat layak. Berdasarkan hasil analisis menggunakan Software DSS UMKM Version 2.0 menunjukkan bahwa penilaian kinerja pada setiap aspek usaha UD Barokah Atsiri secara keseluruhan dinyatakan layak untuk dikembangkan.

Kata kunci: Pengembangan Usaha, UD Barokah Atsiri, Decision Support System

ABSTRACT

UD Barokah Atsiri is one of the agroindustry producing essential oil processed from lemongrass plant situated in Rembangan Street RT 3/RW 3 Kemuning Lor Village, Arjasa District, Jember Regency. This business has been established since 2009 with 3,6 tons production capacity, but is now facing many problems. This research was aimed to recommend business development based on the result of business feasibility analysis using Decision Support System approach. The DSS output at law aspect shows that the completeness of business licenses and legality owned have completed but the extension has not been done yet. Marketing aspect, production, management and human resources, and environment are declared feasible at moderate level of feasibility with yellow-colored illustration. At finance aspect consists of Quantity BEP is in the amount of 793,35; The Marketing BEP is Rp 268.921.784,40; the BCR is 1,69; The Payback Period is 1,69; The NPV is Rp 5.186.962.919,58; dan The IRR is in the amount of 55,19% at feasible level. Based on the analysis result using DSS UMKM Version 2.0 Software shows that the performance assessment at every UD Barokah Atsiri business aspects overall are stated feasible to be developed.

Keyword: Business Development, UD Barokah Atsiri, Decision Support System

1. Pendahuluan

Minyak atsiri atau *essential oils* merupakan salah satu komoditi ekspor yang memiliki potensi besar di Indonesia. Berdasarkan data Statistik Perdagangan (*Trade Statistics*) Kementerian Perdagangan Republik Indonesia (2019), ekspor minyak atsiri, kosmetik, dan

wangi-wangian Indonesia pada tahun 2018 sebesar US\$ 779,2 juta dan meningkat sebesar 8,8% dari tahun 2017. Minyak serai wangi menjadi salah satu komoditas atsiri yang sangat prospektif di antara 12 minyak atsiri yang diekspor oleh Indonesia. Permintaan minyak serai wangi cukup tinggi dan cenderung



meningkat setiap tahunnya, namun harga jualnya stabil. Data ekspor BPS menunjukkan bahwa pertumbuhan ekspor minyak serai wangi cukup tinggi yaitu berkisar 9-10% (Sulaswatty dkk, 2019:2).

UD Barokah Atsiri merupakan salah satu usaha pengolahan minyak atsiri berbasis penyulingan minyak serai wangi yang berlokasi di Desa Kemuning Lor Kecamatan Arjasa Kabupaten Jember. Usaha pengolahan minyak atsiri ini telah berdiri sejak tahun 2009 dan mengalami peningkatan kapasitas produksi setiap tahunnya. Saat ini kapasitas produksi penyulingan minyak serai wangi mencapai 3,6 ton per hari. Namun saat ini terdapat permasalahan yang terjadi di UD Barokah Atsiri. Diantaranya harga jual minyak serai wangi yang semakin menurun, penentuan harga jual produk minyak atsiri yang masih mengikuti harga pasar (*market follower*), bahan baku yang tersedia tidak sebanding dengan permintaan yang tinggi, keterbatasan modal yang dimiliki, perusahaan tidak melakukan promosi dengan baik sehingga belum dikenal oleh masyarakat Jember, serta kurangnya dukungan dari pemerintah.

Berdasarkan penjabaran permasalahan tersebut, diperlukan suatu analisis aspek-aspek penilaian bisnis UD Barokah Atsiri yang diharapkan dapat dijadikan sebagai rekomendasi untuk pengembangan unit usaha dari berbagai aspek tersebut. Rancangan penelitian ini menggunakan sistem pendukung keputusan (*Decision Support System*) dengan *software* DSS-UMKM versi 2.0.




2. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggunakan metode *expert system*. Pada penelitian ini, pakar yang dipilih yaitu Bapak Junaidi sebagai pemilik UD Barokah Atsiri. Pakar yang dipilih telah memenuhi persyaratan pemilihan pakar karena telah memiliki pengalaman kerja dalam bidang pengolahan minyak atsiri selama 11 tahun dan mengikuti pelatihan Pemanfaatan Sarana Usaha Koperasi dan UKM di Daerah Tujuan Wisata yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur.

Pengambilan sampel dilakukan dengan teknik *nonprobability sampling* dengan cara

purposive sampling. Data yang digunakan menggunakan data primer yang diperoleh dari wawancara dan observasi menggunakan kuesioner terbuka dan tertutup, serta menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan dan dokumen perusahaan.;

Menurut Eriyatno (2003:59), teknik analisis menggunakan struktur dasar dari *Decision Support System* (DSS) menghubungkan tiga komponen yang terdiri dari pengambil keputusan, model, dan data. Model pada *Decision Support System* (DSS) telah berwujud satu paket berupa *software* DSS UMKM *version* 2.0 karya Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKK hak paten tahun 2010, yang merupakan model tersistem terdiri dari aspek hukum, produksi, pemasaran, manajemen dan sumber daya manusia, lingkungan, serta aspek keuangan. Kriteria ilustrasi warna *output* skoring kinerja DSS UMKM versi 2.0 adalah sebagai berikut:

	Tingkat kelayakan tinggi
	Tingkat kelayakan sedang
	Tingkat kelayakan rendah

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Hasil Analisis Aspek Hukum UD Barokah Atsiri

Table 1. Hasil Analisis Aspek Hukum UD Barokah Atsiri

Nama Perusahaan / Koperasi	UD Barokah Atsiri
No. Badan Hukum	503/2065/436.314/2009
Tanggal Berdiri	17 Maret 2009
Alamat Perusahaan / Koperasi	Jl. Rambangan RT 3 / RW 3 Desa Kemuning Lor, Kecamatan Arjasa, Kabupaten Jember
Nomor Telpn	082140336111
Faksimile	-
Alamat email	-
Nomor pokok wajib pajak (NPWP)	77.343.357.5.626.803
Tanda Daftar Perusahaan (TDP)	13.07.5.52.00129
Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)	503/1251/436.314/2009
Nama Pemilik Perusahaan	Junaidi
1. Direktur	Junaidi
2. Dewan Komisaris	Junaidi
Bentuk badan hukum perusahaan	2. Perusahaan perorangan
Lama perusahaan berdiri	11 tahun
Perusahaan memiliki cabang	Tidak

Sumber : *Output DSS Analisis Aspek Hukum* (2020)

UD Barokah Atsiri merupakan salah satu perusahaan perorangan yang berbentuk Usaha Dagang (UD) yang terdaftar pada tahun 2009. *Output* DSS pada aspek hukum menunjukkan

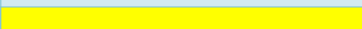







bahwa UD Barokah Atsiri telah memiliki Nomor Badan Hukum berupa Tanda Daftar Industri (TDI), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Meskipun perusahaan telah melengkapi legalitas usahanya, namun status yang dapat diberikan kepada UD Barokah Atsiri terkait aspek hukum yaitu tidak layak.

Hal tersebut didasarkan pada informasi yang diperoleh dari Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu serta Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember, perusahaan harus melakukan perpanjangan izin usaha yang dilakukan setiap 5 tahun sekali, sedangkan UD Barokah Atsiri belum pernah melakukan pembaruan surat izin usahanya sejak awal pendaftaran yaitu sejak tahun 2009. Sehingga arsip data surat izin usaha milik UD Barokah Atsiri tidak tersimpan pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu.

3.2. Hasil Analisis Kinerja Aspek Pemasaran UD Barokah Atsiri

Table 2. Hasil Analisis Aspek Pemasaran UD Barokah Atsiri

Uraian	Skor	Ilustrasi Warna
Product	14	
Harga	8	
Distribusi	6	
Market Share	6	
Segmentasi dan positioning	6	
Promosi	8	

Sumber : Output Skoring Kinerja Aspek Pemasaran DSS (2020)

- Uraian produk menunjukkan skor 14 yang berada pada tingkat kelayakan sedang. Hal ini didasari oleh tingkat kualitas yang tinggi dari produk minyak serai wangi UD Barokah Atsiri dengan tingkat kecacatan yang rendah sehingga permintaan terhadap produk tinggi. Kondisi siklus hidup perusahaan saat ini berada pada tahap pertumbuhan karena tidak melakukan proses produksi setiap hari (tidak stabil). Selain itu, perusahaan belum melakukan diversifikasi produk sehingga produk yang dihasilkan oleh perusahaan tidak memiliki keunikan.
- Uraian harga menunjukkan skor 8 yang berada pada tingkat kelayakan rendah. Hal ini disebabkan oleh harga jual yang berfluktuatif

dan tidak stabil serta banyak faktor yang mempengaruhi perubahan harga. Faktor-faktor tersebut antara lain kondisi ekonomi makro, situasi politik, serta perubahan lingkungan. Tingkat harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan masih mengikuti pesaing (market follower).

- Uraian distribusi menunjukkan skor 6 yang berada pada tingkat kelayakan rendah. Hal ini disebabkan oleh rantai pemasaran yang hanya melibatkan pihak internal, yaitu dipasarkan oleh pemilik langsung dengan jalur pemasaran langsung kepada konsumen (tidak melalui perantara). Sehingga meskipun wilayah pemasaran cukup baik yaitu telah mencapai wilayah luar pulau Jawa, perusahaan perlu melibatkan lebih banyak pihak dalam rantai pemasarannya.
- Uraian market share menunjukkan skor 6 yang berada pada tingkat kelayakan sedang. Hal ini didasari oleh luas pasar yang ada masih belum terpenuhi oleh usaha sejenis, sehingga peluang untuk memperoleh keuntungan cukup tinggi. Namun, meskipun perusahaan telah melakukan pemasaran hingga luar pulau Jawa, pemilik masih menganggap pangsa pasarnya seimbang dengan pesaing.
- Uraian segmentasi dan positioning menunjukkan skor 6 yang berada pada tingkat kelayakan tinggi. Hal ini disebabkan karena perusahaan telah benar-benar memilih pasar yang dituju yaitu pada perusahaan kosmetik, usaha jasa pijat, dan penjualan dalam jumlah partai (tidak melayani eceran) yaitu dengan minimal pembelian 10 kg. Perusahaan hanya perlu meningkatkan konsistensinya terhadap pasar yang dilayani.
- Uraian promosi menunjukkan skor 8 yang berada pada tingkat kelayakan rendah. Hal ini didasari oleh kegiatan promosi yang dilakukan UD Barokah Atsiri melalui media internet yaitu facebook membutuhkan biaya yang rendah. Namun intensitas promosi yang dilakukan oleh perusahaan masih rendah yaitu hanya ketika produk tidak laku atau dapat diasumsikan sekali dalam sebulan, karena kegiatan promosi tidak menjadi kegiatan prioritas perusahaan, hal ini disebabkan



dampak promosi dirasakan dalam waktu lebih dari satu bulan.

Berikut adalah *output* kinerja aspek pemasaran secara keseluruhan:

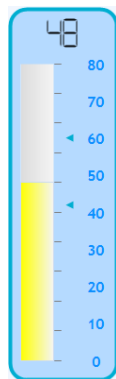


Figure 1. *Output Skoring* Kinerja Aspek Pemasaran DSS Keseluruhan

Output skoring kinerja aspek pemasaran DSS UD Barokah Atsiri secara keseluruhan menunjukkan skor sebesar 48 pada skala 80, ditunjukkan dengan ilustrasi warna kuning yang artinya kinerja aspek pemasaran secara keseluruhan berada pada tingkat kelayakan sedang atau layak dikembangkan.

3.3. Hasil Analisis Kinerja Aspek Produksi UD Barokah Atsiri

Table 3. Hasil Analisis Aspek Produksi UD Barokah Atsiri

Uraian	Skor	Ilustrasi Warna
Lokasi Usaha	2	Yellow
Fasilitas Produksi dan Alat	3	Green
Tenaga Kerja	11	Green
Teknologi usaha	8	Yellow
Proses Produksi	7	Yellow
Kapasitas Produksi	6	Green

Sumber : *Output Skoring Kinerja Aspek Produksi DSS (2020)*

- Uraian lokasi usaha menunjukkan skor 2 yang berada pada tingkat kelayakan sedang. Hal ini didasari oleh aksesibilitas UD Barokah Atsiri standar. Tidak terdapat rute transportasi umum yang melalui lokasi usaha tersebut, namun tetap dapat dijangkau menggunakan transportasi umum sewaan dan alat transportasi darat milik pribadi.
- Uraian fasilitas produksi dan alat menunjukkan skor 3 yang berada pada tingkat kelayakan tinggi. Hal ini didasari oleh sarana produksi dan peralatan yang dimiliki oleh UD

Barokah Atsiri sudah lengkap dan sesuai dengan kapasitas yang dibutuhkan.

- Uraian tenaga kerja menunjukkan skor 11 yang berada pada tingkat kelayakan sedang. Hal ini didasari oleh ketersediaan tenaga kerja di daerah Rembangan mudah diperoleh. Tingkat kebutuhan tenaga kerja perusahaan cukup tinggi karena beban produksi lebih besar daripada jumlah tenaga kerja yang digunakan oleh perusahaan. Kebijakan perusahaan tidak menambah jumlah tenaga kerja karena pemilik terjun langsung dalam proses produksi sehingga dapat memberikan upah tenaga kerja dengan besaran yang tidak terlalu jauh dengan Upah Minimum Provinsi. Selain itu, tingkat perputaran tenaga kerja rendah, karena telah bekerja sesuai dengan bidangnya dan tidak adanya *double job*.
- Uraian teknologi usaha menunjukkan skor 8 yang berada pada tingkat kelayakan sedang. Hal ini didasari oleh proses penyulingan di UD Barokah Atsiri berupa separuh padat teknologi yaitu pada kegiatan produksi dan separuh tenaga kerja manual yaitu pada kegiatan pengadaan bahan baku. Biaya pengadaan teknologi yang digunakan mahal, namun memiliki masa ekonomis yang lama, terbukti dengan tidak dilakukannya perubahan ketel suling sejak berdirinya perusahaan hingga saat ini.
- Uraian proses produksi menunjukkan skor 7 yang berada pada tingkat kelayakan sedang. Hal ini didasari oleh tahapan dan persyaratan proses penyulingan minyak serai wangi pada UD Barokah Atsiri relatif mudah dan proses produksi tidak membutuhkan waktu yang lama.
- Uraian kapasitas produksi menunjukkan skor 6 yang berada pada tingkat kelayakan tinggi. Hal ini didasari oleh produksi rata-rata per tahun yang dihasilkan oleh UD Barokah Atsiri berada jauh di atas titik impas dan tingkat penyerapan hasil produksi tinggi.

Berikut adalah output kinerja aspek produksi secara keseluruhan:

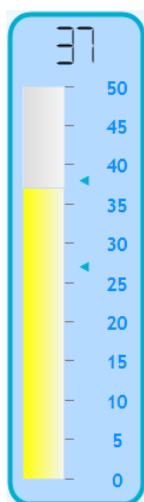


Figure 2. *Output Skoring* Kinerja Aspek Produksi DSS Keseluruhan

Output skoring kinerja aspek produksi DSS UD Barokah Atsiri secara keseluruhan menunjukkan skor sebesar 37 pada skala 50, ditunjukkan dengan ilustrasi warna kuning yang artinya kinerja aspek produksi secara keseluruhan berada pada tingkat kelayakan sedang atau layak dikembangkan.

3.4. Hasil Analisis Kinerja Aspek MSDM UD Barokah Atsiri

Table 4. Hasil Analisis Aspek MSDM UD Barokah Atsiri

Uraian	Skor	Ilustrasi Warna
Bentuk Organisasi	5	Green
Profil Usaha	3	Red
Kompensasi	2	Yellow

Sumber : *Output Skoring Kinerja Aspek MSDM DSS (2020)*

- Uraian bentuk organisasi menunjukkan skor 5 yang berada pada tingkat kelayakan tinggi. Hal ini berdasarkan kelengkapan izin perusahaan yaitu telah memiliki Tanda Daftar Industri (TDI), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). UD Barokah Atsiri telah memiliki badan hukum, sehingga sangat positif dalam mendukung kemajuan usaha.
- Uraian profil usaha menunjukkan skor 3 yang berada pada tingkat kelayakan rendah. Hal ini disebabkan oleh skala usaha UD Barokah Atsiri yang termasuk usaha kecil karena

memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000, sesuai dengan aturan dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Selain itu sistem pengelolaan usaha UD Barokah Atsiri masih sederhana yang hanya melibatkan anggota keluarga saja.

- Uraian kompensasi menunjukkan skor 2 yang berada pada tingkat kelayakan sedang. Hal ini disebabkan karena tingkat kompensasi yang diberikan standar atau sama dengan besarnya kompensasi yang diberikan pada usaha sejenis. Besaran kompensasi tenaga kerja bagian produksi telah sesuai dengan standar UMK Kabupaten Jember. Sedangkan untuk tenaga kerja bagian pengadaan bahan baku tidak mengikuti standar UMK Kabupaten Jember karena disesuaikan dengan jam kerja dan tingkat kesulitan pekerjaan.

Berikut adalah *output* kinerja aspek MSDM secara keseluruhan:

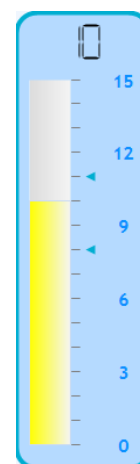


Figure 3. *Output Skoring* Kinerja Aspek MSDM DSS Keseluruhan

Output skoring kinerja aspek manajemen dan sumber daya manusia DSS UD Barokah Atsiri secara keseluruhan menunjukkan skor sebesar 10 pada skala 15, ditunjukkan dengan ilustrasi warna kuning yang artinya kinerja aspek manajemen dan sumber daya manusia secara keseluruhan berada pada tingkat kelayakan sedang atau layak dikembangkan.

3.5. Hasil Analisis Kinerja Aspek Lingkungan UD Barokah Atsiri

Table 5. Hasil Analisis Aspek Lingkungan UD Barokah Atsiri

Uraian	Skor	Ilustrasi Warna
Bahan Baku	9	
Tingkat Persaingan	10	

Sumber : Output Skoring Kinerja Aspek Lingkungan DSS (2020)

- Uraian bahan baku menunjukkan skor 9 yang berada pada tingkat kelayakan sedang. Hal ini didasari oleh bahan baku serai wangi yang tersedia mencukupi kebutuhan produksi yang didapatkan dari petani-petani mitra. Namun harga bahan baku fluktuatif dan mengikuti harga jual minyak atsiri dengan waktu pembiayaan lebih fleksibel.
- Uraian tingkat persaingan menunjukkan skor 10 yang berada pada tingkat kelayakan tinggi. Hal ini disebabkan karena UD Barokah Atsiri merupakan satu-satunya usaha penyulingan di wilayah Rembangan, sedangkan di wilayah Kabupaten Jember pesaing usaha sekitar kurang dari 10 usaha. Pesaing potensial tidak terlalu mudah memasuki pasar karena dibutuhkan biaya, tenaga kerja, dan keahlian tertentu.

Berikut adalah *output* kinerja aspek lingkungan secara keseluruhan:

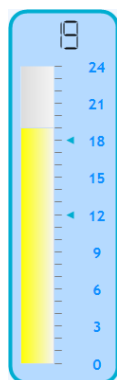


Figure 4. Output Skoring Kinerja Aspek Lingkungan DSS Keseluruhan

Output skoring kinerja aspek lingkungan DSS UD Barokah Atsiri secara keseluruhan menunjukkan skor sebesar 19 pada skala 24, ditunjukkan dengan ilustrasi warna kuning yang artinya kinerja aspek lingkungan secara keseluruhan berada pada tingkat kelayakan sedang atau layak dikembangkan.

3.6. Hasil Analisis Kinerja Aspek Keuangan UD Barokah Atsiri

Table 6. Hasil Analisis Aspek Keuangan UD Barokah Atsiri

Asumsi Tingkat Bunga	15 %
Periode Waktu	10 Tahun
Modal Awal	557.450.000
BEP Kuantitas	793,35
BEP Penjualan	268.921.784,40
BCR	1,69
Payback Period	1,20
NPV	5.186.962.919,58
PI	8,37
IRR	55,19

Sumber : Output Kinerja Aspek Keuangan DSS (2020)

Hasil perhitungan di atas diperoleh berdasarkan data keuangan perusahaan pada tahun 2018 dan 2019 (tahun ke-1 dan ke-2) yang kemudian diproyeksikan selama 10 tahun. Jumlah periode tersebut merupakan ketetapan yang harus diikuti pada penggunaan *software* DSS UMKM. Berikut ini adalah beberapa rincian proyeksi yang dilakukan:

- Gaji karyawan pada tahun 2018 dan 2019 didasarkan pada besaran UMK Kabupaten Jember pada tahun yang berlaku. Kemudian tahun 2020 hingga 2027 diproyeksikan berdasarkan tingkat kenaikan UMK Kabupaten Jember tahun 2018 ke tahun 2019 yaitu sebesar 113%. Sedangkan upah tenaga kerja harian diproyeksikan meningkat sebesar Rp 5.000,- per tenaga kerja setiap dua tahun sekali, hal ini didasarkan pada hasil wawancara pemilik UD Barokah Atsiri.
- Jumlah hasil produksi pada tahun 2018 dan 2019 didasarkan pada data sekunder UD Barokah Atsiri, yang kemudian diproyeksikan mengalami peningkatan sebesar 5% dengan perhitungan majemuk setiap tahunnya. Hal ini juga berlaku untuk penentuan harga jual produk, biaya bahan baku, dan biaya bahan penolong pada tahun ke-3 hingga tahun ke-10.
- Pajak yang digunakan berdasarkan penentuan tingkat Pajak Penghasilan (PPh) yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2018 yaitu sebesar 0,5% dari penghasilan UD Barokah Atsiri setiap tahun.

Berdasarkan tabel output analisis kinerja aspek keuangan DSS UD Barokah Atsiri, maka diperoleh hasil analisis sebagai berikut:

1. Tingkat bunga per tahun diasumsikan sebesar 15%, yang merupakan asumsi representasi inflasi yang terjadi atau sebagai asumsi besaran diskonto nilai waktu uang.
2. Periode waktu proyeksi analisis keuangan yang digunakan selama 10 tahun yang merupakan jumlah periode tahun mutlak untuk menggunakan proyeksi dengan *software* DSS UMKM. Tahun dasar yang digunakan pada analisis keuangan yaitu tahun 2018 dan 2019 yang sesuai dengan laporan keuangan UD Barokah Atsiri. Pada pembahasan pengembangan usaha, proyeksi yang digunakan selama 5 tahun yang bertujuan untuk memperoleh hasil proyeksi yang realistis.
3. Modal awal perusahaan yaitu sebesar Rp 557.450.000,- yang merupakan biaya awal investasi yang dikeluarkan UD Barokah Atsiri berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik. Investasi yang diinput ke dalam *software* DSS UMKM yaitu berupa tanah dan bangunan, peralatan, kendaraan, biaya pengurusan izin usaha dan akte pendirian, serta *franchising* lainnya. Perhitungan investasi tersebut digunakan sebagai dasar untuk mengetahui seberapa besar aset aktiva tetap yang dimiliki perusahaan beserta akumulasi penyusutannya.
4. Nilai BEP (*Break Event Point*) kuantitas sebesar 793,35; artinya untuk memperoleh kembali pokok biaya total yang dikeluarkan, perusahaan harus menjual produk minyak serai wangi sebanyak 793,35 kg. Pada saat tersebut, perusahaan akan berada pada kondisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian dalam kegiatan produksinya.
5. Data produksi dan penjualan UD Barokah Atsiri menunjukkan bahwa jumlah produk yang dihasilkan perusahaan berada jauh di atas titik impas (BEP kuantitas) sejak hasil data sekunder pada tahun pertama yaitu sebesar 6.416 kg dan diproyeksikan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja aspek keuangan UD Barokah Atsiri berdasarkan analisis BEP kuantitas dinyatakan berada pada tingkat layak.
6. Nilai BEP (*Break Event Point*) penjualan sebesar 268.921.784,40; artinya untuk memperoleh kembali pokok biaya total yang dikeluarkan, perusahaan harus menjual produknya hingga menghasilkan pendapatan minimal sebesar Rp268.921.784,40.
7. Data produksi dan penjualan UD Barokah Atsiri menunjukkan bahwa nilai penjualan perusahaan berada jauh di atas titik impas (BEP penjualan) sejak hasil data sekunder tahun pertama yaitu sebesar Rp 1.764.400.000,- dan diproyeksikan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja aspek keuangan UD Barokah Atsiri berdasarkan analisis BEP penjualan dinyatakan berada pada tingkat layak.
8. Nilai BCR (*Benefit Cost Ratio*) sebesar 1,69 yang artinya bahwa dari setiap pengeluaran sebesar Rp 1,- maka perusahaan akan mendapatkan manfaat sebesar Rp 1,69 atau sebanyak 1,69 kali lipat dari pengeluaran. Nilai BCR UD Barokah Atsiri > 1 (lebih dari satu), maka dapat dinyatakan bahwa kinerja aspek keuangan UD Barokah Atsiri berdasarkan analisis BCR berada pada tingkat layak.
9. Nilai *Payback Period* sebesar 1,20; artinya pengembalian biaya yang dikeluarkan untuk investasi usaha dibutuhkan waktu selama 1,20 tahun atau 1 tahun 2 bulan dan 12 hari. Nilai tersebut dicapai lebih singkat dari waktu proyeksi yang dipersyaratkan yaitu selama 5 tahun, sehingga kinerja aspek keuangan UD Barokah Atsiri berdasarkan analisis *Payback Period* dapat dinyatakan berada pada tingkat layak.
10. Nilai NPV (*Net Present Value*) sebesar 5.186.962.919,58; artinya berdasarkan investasi yang telah dilakukan perusahaan, maka nilai manfaat bersih yang dihasilkan saat ini sebesar Rp 5.186.962.919,58. Nilai NPV tersebut bernilai positif yang artinya usaha tersebut memberikan keuntungan atau manfaat yang positif, sehingga kinerja aspek keuangan UD barokah Atsiri berdasarkan analisis NPV dapat dinyatakan berada pada tingkat layak.



11. Nilai PI (*Profitability Index*) sebesar 8,37 yang berarti bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan penerimaan bersih sebesar 8,37 kali dari nilai investasi yang dikeluarkan. Nilai PI UD Barokah Atsiri > 1 (lebih dari satu), maka dapat dinyatakan bahwa kinerja aspek keuangan UD Barokah Atsiri berdasarkan analisis *Profitability Index* berada pada tingkat layak.

Nilai IRR (*Internal Rate of Return*) sebesar 55,19 yang berarti bahwa tingkat suku bunga maksimum yang mampu dibayar perusahaan atas investasi yang ditanamkan pada UD Barokah Atsiri sebesar 55,19%. Nilai IRR tersebut berada di atas asumsi besaran suku bunga yang berlaku yaitu 15%, sehingga kinerja aspek keuangan UD barokah Atsiri berdasarkan analisis IRR dapat dinyatakan berada pada tingkat layak.

3.7. Rekomendasi Pengembangan Usaha UD Barokah Atsiri

3.7.1. Pengembangan Usaha Pada Aspek Hukum

Menurut College (2009:87), jaminan perlindungan hukum dapat meningkatkan reputasi dan kredibilitas perusahaan. Baik terhadap klien, maupun terhadap perusahaan mitra dan kompetitor.

Sehingga perusahaan perlu memperbaikinya dengan mengurus keterlambatan perpanjangan izin usaha pada dinas terkait. Karena pelanggan UD Barokah Atsiri merupakan perusahaan kosmetik besar yang berasal dari luar Kabupaten Jember. Sehingga apabila legalitas usaha tidak memadai, maka kredibilitas perusahaan akan turun yang berkemungkinan akan berakibat pemutusan kerja sama dari pelanggan UD Barokah Atsiri.

3.7.2. Pengembangan Usaha Pada Aspek Pemasaran

- Meningkatkan stabilitas harga jual produk dengan cara menjaga harga jual tetap stabil setidaknya dalam waktu satu semester. Hal ini dapat dicapai dengan meningkatkan nilai tawar produk dan ketegasan pematokan harga.
- Melibatkan lebih banyak pihak dalam pemasaran dan memperpanjang jalur

distribusi agar dapat memperluas pangsa pasar. Sesuai dengan pernyataan Pearce dan Robinson (2008:270) yaitu pengembangan pasar dapat dilakukan dengan menambah saluran distribusi atau dengan cara mengubah konten iklan dan promosi. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan kerja sama dengan mitra yang bertugas sebagai distributor minyak atsiri. Perusahaan perlu bergabung dalam suatu Kelompok Tani yang mengelola minyak serai wangi sehingga dapat mempermudah proses pemasaran.

- Melakukan kegiatan promosi secara rutin melalui media sosial seperti *facebook* dan *instagram*, serta mencoba melakukan penjualan melalui *e-commerce*. Media sosial dipilih sebagai media promosi karena biaya promosi yang rendah dan efektif dalam penyampaian informasi. Selain itu, perusahaan juga dapat menggunakan plang yang berisi nama sehingga konsumen dapat lebih mudah menemukan lokasi UD Barokah Atsiri.
- Melakukan diversifikasi produk dengan cara memproduksi produk olahan dari minyak atsiri yaitu berupa parfum dan sabun. Melalui pengalaman dan ilmu tentang pengolahan produk turunan minyak atsiri yang didapatkan oleh pemilik pada kegiatan penyuluhan pembuatan parfum dan sabun, dapat diterapkan agar perusahaan memiliki ciri khas yang membedakan dengan pesaingnya.

3.7.3. Pengembangan Usaha Pada Aspek Produksi

- Mendirikan cabang perusahaan baru di lokasi yang strategis dan mudah diakses. Hal ini dilakukan untuk menambah mesin penyulingan baru yang tidak memungkinkan untuk dibangun di lokasi perusahaan saat ini. Selain itu, aksesibilitas usaha juga penting karena mayoritas pelanggan UD Barokah Atsiri berasal dari luar kota.
- Meningkatkan teknologi produksi yang digunakan menjadi lebih modern sehingga usaha yang dijalankan lebih efektif dan efisien. Menurut Sjaroni dkk (2019:38), adanya teknologi modern akan memudahkan produsen dalam menghasilkan barang dan jasa, menurunkan biaya produksi, dan



memudahkan produsen menjual barang dengan jumlah yang banyak. Teknologi yang perlu diperbarui yaitu sistem pemisahan air dan minyak serta sistem pemanas. Sistem pemisahan air dan minyak manual yang digunakan saat ini dapat diganti dengan mesin dekanter yang memisahkan air dan minyak secara otomatis sehingga minyak yang dihasilkan tidak banyak terbuang. Selain itu, sistem pemanas saat ini yang masih menggunakan kayu bakar dapat diganti dengan boiler untuk menghemat pengeluaran dan mempercepat proses produksi.

- c. Membuat rancangan SOP (*Standard Operating Procedure*) sebagai dasar acuan dalam melakukan kegiatan produksi. Hal ini bertujuan agar proses produksi lebih terstruktur sehingga kualitas produk yang dihasilkan tetap terjaga.

3.7.4. Pengembangan Usaha Pada Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

- a. Meningkatkan kapasitas produksi perusahaan secara bertahap agar dapat meningkatkan skala usaha UD Barokah Atsiri dari skala kecil ke skala menengah. Menurut Shalahudin dkk (2018:129), untuk menambah skala produksi harus ditambahkan faktor-faktor produksinya seperti modal, bahan baku, tenaga kerja, dan kemungkinan pemasarannya. Hal ini juga dilakukan bersamaan dengan meningkatkan pengelolaan usaha dengan cara melibatkan orang lain yang lebih profesional dan kompeten dalam bidangnya, misalnya manajemen keuangan dan manajemen pemasaran.
- b. Memberikan bonus bagi pekerja yang rajin, terampil, dan memenuhi target produksi, pemberian bonus tahunan, serta jaminan kesehatan dan keselamatan kerja guna memotivasi seluruh tenaga kerja untuk lebih produktif dalam kegiatan produksi di UD Barokah Atsiri.

3.8. Pengembangan Usaha Pada Aspek Lingkungan

Rekomendasi pengembangan usaha yang dapat dilakukan yaitu dengan memberikan ketegasan terhadap perjanjian mitra kerja dengan

pemasok bahan baku agar harga bahan baku tetap stabil setidaknya selama satu semester. Selain itu, perusahaan juga perlu meningkatkan kualitas produknya agar dapat bersaing dalam pasar internasional. Menurut Soekarwo (2016:15), keterbukaan perdagangan saat ini memungkinkan negara *middle income* untuk memperbesar kapasitasnya dengan memiliki nilai tambah baik dari segi kualitas produk, kuantitas yang dapat disuplai, maupun harga yang bersaing.

3.9. Pengembangan Usaha Pada Aspek Keuangan

Rekomendasi pengembangan usaha pada aspek ini yaitu perlu dilakukannya pencatatan laporan keuangan yang lebih terperinci dan sistematis menggunakan sistem komputerisasi untuk mempermudah manajemen dalam menganalisis kondisi keuangan perusahaan. Menurut Arifin dan Sumaryono (2007:8), penggunaan program aplikasi komputer akuntansi dapat menghasilkan informasi keuangan relatif cepat bila dibandingkan dengan manual karena komputer dapat melaksanakan beberapa pekerjaan secara bersamaan.

Selain itu, perusahaan harus mengkondisikan kondisi keuangannya sesuai proyeksi pada 5 tahun ke depan dengan cara mempertahankan performa aspek hukum, pemasaran, produksi, manajemen dan sumber daya manusia, dan lingkungan serta melakukan pengembangan sesuai rekomendasi yang telah dikonsepsi di atas. Karena sebagian besar kinerja aspek keuangan dipengaruhi oleh kinerja aspek non finansial tersebut.

4. Kesimpulan

- a. Berdasarkan hasil analisis *output software* DSS UMKM *version* 2.0, pada aspek hukum menunjukkan kelengkapan surat izin usaha dan legalitas yang dimiliki telah lengkap namun belum dilakukan perpanjangan. Aspek pemasaran, produksi, manajemen dan sumber daya manusia, serta lingkungan dinyatakan layak pada tingkat kelayakan sedang dengan ilustrasi berwarna kuning. Sedangkan ditinjau dari nilai BEP kuantitas, BEP penjualan, BCR, *Payback Period*, NPV, PI dan IRR,



kinerja aspek keuangan perusahaan berada pada tingkat layak.

b. Pengembangan yang direkomendasikan berdasarkan hasil analisis kelayakan tersebut yaitu:

- Pengembangan pada aspek hukum
- Melakukan perpanjangan izin usaha pada Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu secara rutin setiap 5 tahun.
- Pengembangan pada aspek pemasaran
- Menjaga stabilitas harga jual produk, memperpanjang jalur distribusi produk, melakukan kegiatan promosi melalui media sosial secara rutin dan kontinyu, penambahan plang nama, serta melakukan diversifikasi produk.
- Pengembangan pada aspek produksi
- Membuka cabang usaha baru dengan lokasi yang strategis, memperbarui teknologi pemisahan minyak atsiri dan penggunaan boiler sebagai pemanas, serta menyusun SOP agar kegiatan produksi lebih terstruktur.
- Pengembangan pada aspek manajemen dan sumber daya manusia
- Mengupayakan peningkatan skala usaha dan pengelolaan usaha dengan melibatkan orang lain dalam manajemen, serta memberikan bonus sebagai motivasi tenaga kerja.
- Pengembangan pada aspek lingkungan
- Melakukan ketegasan perjanjian harga bahan baku dari pemasok serta meningkatkan kualitas produk sesuai dengan standar pasar internasional.
- Pengembangan pada aspek keuangan
- Melakukan pencatatan laporan keuangan secara sistematis dan rutin serta mengkondisikan kondisi keuangan perusahaan selama 5 tahun ke depan sesuai proyeksi pada penelitian menggunakan DSS UMKM ini.

5. Daftar Pustaka

- [1] Arifin, J. Dan Achmad, S. 2007. *Buku Kerja Berbasis Komputer untuk Manajer Keuangan dan Akuntan*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- [2] College, M.R. 2009. *Teknik Membuka Bisnis Desain Arsitektur*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- [3] Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKM. 2010. *Petunjuk Penggunaan Aplikasi Decision Support System (DSS) Studi Kelayakan Usaha UMKM – Koperasi*. Jakarta: Kementerian Negara Koperasi dan UKM RI.
- [4] Eriyatno. 2003. *Ilmu Sistem Meningkatkan Mutu dan Efektivitas Manajemen*. Bogor: IPB Press.
- [5] Kementerian Perdagangan. 2014. *Market Brief Minyak Atsiri Atase Perdagangan KBRI Berlin*. Berlin: Atase Perdagangan KBRI Berlin.
- [6] -----, 2019. *Perkembangan Ekspor NonMigas (Sektor) Periode : 2014-2019*. **Error! Hyperlink reference not valid.** [26 November 2019]
- [7] Pemerintah Indonesia. 2008. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 No 93. Jakarta: Sekretariat Negara RI.
- [8] -----, 2018. *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2018 Tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu*. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2018 No 89. Jakarta: Kementerian Sekretariat Negara RI.
- [9] Pearce, J.A. dan Richard B.R. 2008. *Manajemen Strategis – Formulasi, Implementasi, dan Pengendalian, Edisi 10*. Jakarta: Salemba Empat.
- [10] Shalahuddin, I., Indra, M., dan Teresia, E. 2018. *Prinsip-Prinsip Dasar Kewirausahaan*. Yogyakarta: Deepublish.
- [11] Sjaroni, B., Edi, D., dan Noveria, S. 2019. *Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: Deepublish.
- [12] Soekarwo. 2016. *Jatimnomics*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- [13] Sulaswatty, A., M.S. Rusli, H. Abimanyu, dan S. Tursiloadi. 2019. *Quo Vadis Minyak Serai Wangi dan Produk Turunannya*. Jakarta: LIPI Press.

