

KELAYAKAN USAHA PUPUK ORGANIK BOKASHI P4S “KARYA TANI” DESA BAGOREJO KABUPATEN JEMBER

Khusniatul Latifah¹, Qory Zuniana²

1. Khusniatul Latifah, Universitas Islam Jember, Negara Indonesia.
2. Qory Zuniana, Universitas Islam Jember, Negara Indonesia.
3. Email korespondensi: qoryzunianajbr@gmail.com

ABSTRACT

The agricultural sector provides the largest contribution as a supporter of food security. Currently, the government and investors are starting to provide an introduction and knowledge to farmers about organic fertilizers. This study aims to determine the amount of bokashi organic fertilizer business income, to determine the feasibility of the bokashi organic fertilizer business, to determine the potential of the bokashi organic fertilizer business. The research location was chosen purposively with several considerations, including data collection methods using primary data and secondary data. Based on the results of the analysis, the business is feasible and the business is very profitable. The results of the SWOT analysis show that the position of the SWOT matrix diagram is in the Aggressive strategy.

Keywords: *Fesibility; Income; SWOT*

ABSTRAK

Sektor pertanian memberikan kontribusi terbesar sebagai penyokong ketahanan pangan. Saat ini pihak pemerintah dan investor mulai memberikan pengenalan serta pengetahuan terhadap para petani tentang pupuk organik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besar pendapatan usaha pupuk organik bokashi, untuk mengetahui kelayakan usaha pupuk organik bokashi, untuk mengetahui potensi dari usaha pupuk organik bokashi. Lokasi penelitian dipilih secara purposive dengan beberapa pertimbangan, metode pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder. Berdasarkan hasil analisis usaha tersebut layak untuk diusahakan dan usaha tersebut sangat menguntungkan. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi diagram matrik SWOT berada di strategi Agresif.

Kata Kunci: *Pendapatan, Kelayakan, SWOT*

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal kaya akan hasil alam karena tanahnya yang subur. Sektor pertanian memiliki andil terbesar dalam mendorong ketahanan pangan. Pertanian merupakan salah satu kegiatan manusia yang paling mendasar. Untuk meletakkan dasar bagi pertumbuhan dan pembangunan pertanian, pemerintah dan investor mulai memberikan informasi awal kepada petani tentang pupuk organik, peningkatan hasil berkualitas tinggi dan produksi tanaman yang sehat, kuat tanpa bahan kimia. Dengan kondisi tersebut, tidak menutup kemungkinan pupuk organik akan semakin mendukung pemanfaatan sumber daya alam yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan pertanian yang terus meningkat setiap tahunnya.

Di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember ada sebuah lembaga pada bidang pengolahan pupuk pertanian organik yaitu P4.S atau pusat pelatihan pertanian dan pedesaan swadaya “ Karya Tani ” lembaga ini adalah sebuah lembaga yang bergerak di bidang pertanian dan pedesaan yang dimiliki dan dikelola langsung oleh petani baik secara perorangan maupun kelompok. Lembaga ini didirikan sejak juni 1986 di Desa Bagorejo, Kecamatan Gumukmas, Kabupaten Jember. Selama berdirinya lembaga ini menciptakan beberapa pupuk organik salah satunya pupuk Bokashi. Selain membuat dan menciptakan produk pupuk organik, lembaga ini juga menjadi tempat pelatihan bagi para mahasiswa atau masyarakat yang ingin belajar terkait pertanian dan pembuatan pupuk organik. Sebagai lembaga pelatihan dan produksi pupuk organik pasti dalam penjualan produksinya sangatlah banyak hal- hal yang menjadi daya tarik tersendiri dan memiliki strategi khusus dalam pemasaran produksinya

Alasan peneliti mengambil judul analisis kelayakan pupuk organik yaitu, adanya covid-19 tingkat kehidupan masyarakat yang lebih mengutamakan hidup sehat dengan mengkonsumsi makanan yang berasal dari tanaman organik, Bahan pangan organik yang artinya bebas dari pupuk kimia. Maka dari itu tingkat permintaan semakin tinggi maka peluang usaha pupuk organik ini sangat besar. Usaha pupuk organik ini juga harus diteliti tingkat kelayakannya guna sebagai mengetahui target peluang besar dalam usaha pupuk organik tersebut. Sehingga penelitian bertujuan untuk mengetahui besar pendapatan usaha pupuk organik bokashi, untuk mengetahui kelayakan usaha pupuk organik bokashi, untuk mengetahui potensi dari usaha pupuk organik bokashi

METODE PENELITIAN

Penelitian ini tentang kelayakan usaha pupuk organik bokashi yang berada di pusat pelatihan pertanian dan pedesaan swadaya (P4.S) “KARYA TANI” di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember yang dilakukan secara sengaja (purposive). Metode pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Analisis data yang pertama yaitu menggunakan analisis pendapatan, untuk masalah kedua yaitu kelayakan menggunakan R/C Ratio dan B/C Ratio. Metode analisis data menggunakan rasio penerimaan (*revenue*) dan biaya (*cost*). Jumlah ratio yang dipakai untuk melihat keuntungan relative yang nantinya akan diperoleh pada sebuah usaha, sedangkan B/C Ratio Benefit cost ratio atau B/C Ratio merupakan suatu ukuran perbandingan antara pendapatan dengan total biaya produksi. Hasil dari perhitungan B/C Ratio akan menunjukkan berapa keuntungan berlipat yang didapatkan

dari total biaya yang dikeluarkan dari sebuah proyek usaha. Untuk masalah yang ke tiga yaitu analisis SWOT Proses pengambilan keputusan melibatkan visi dan misi perusahaan, serta tujuannya. Oleh karena itu, analisis SWOT dapat digunakan sebagai alat yang ampuh untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dan sebagai proses pengambilan keputusan untuk menentukan strategi. Elemen analisis SWOT yaitu kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan Usaha Pupuk Organik Bokashi

Tabel 1. Total Biaya

Tahun	Biaya Tetap(FC)	Biaya Variabel(VC)	Biaya Total (TC)
2017	Rp 1.516.100	Rp 23.589.000	Rp 25.105.000
2018	Rp 1.516.100	Rp 25.367.000	Rp 26.883.000
2019	Rp 1.516.100	Rp 24.795.500	Rp 26.311.500
2020	Rp 1.516.100	Rp 26.089.000	Rp 27.605.000
2021	Rp 1.516.100	Rp 26.184.000	Rp 27.700.000
Jumlah	Rp 7.580.000	Rp 126.024.500	Rp 133.604.500
Rata-rata	Rp 1.516.000	Rp 25.204.900	Rp 26.720.900

Sumber : Data diolah Tahun 2022

Dari tabel diatas kita bisa melihat biaya tetap yang dikeluarkan dalam pembuatan pupuk organik bokhasi dari tahun 2017 sampai 2021 sebesar Rp 7.580.000 dan biaya variabel yang dikeluarkan selama 5 tahun adalah Rp 125.974.500. dari jumlah biaya tersebut bisa kita dapatkan rata- rata biaya tetap pertahunnya selama 5 tahun yaitu Rp. 1.516.000 dan rata- rata biaya variabel selama 5 tahun adalah Rp 25.194.900. Biaya tetap adalah biaya perusahaan yang tidak terpengaruh oleh produksi atau penjualan. Biaya ini tidak terpengaruh oleh fluktuasi saat ini dalam tingkat aktivitas organisasi, tetapi biaya tetap tidak berarti bahwa biaya ini akan tetap tidak berubah di masa depan, Sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang harus

dikeluarkan seiring bertambah atau berkurangnya produksi. Biaya akan mengalami perubahan jika permintaan meningkat atau berubah.

Tabel 2. Pendapatan Rata-Rata Pertahun

Tahun	Penerimaan	Total Biaya Produksi	Pendapatan
2017	Rp 170.905.000	Rp 25.105.000	Rp 145.799.900
2018	Rp 138.320.000	Rp 26.883.000	Rp 111.436.900
2019	Rp 136.955.000	Rp 26.311.500	Rp 110.643.400
2020	Rp 222.565.000	Rp 27.605.000	Rp 194.959.900
2021	Rp 218.330.000	Rp 27.700.000	Rp 190.629.900
Jumlah	Rp 887.075.000	Rp 133.604.500	Rp 753.470.000
Rata-rata	Rp 177.415.000	Rp 26.720.900	Rp 150.694.000

Sumber: Data diolah Tahun 2022

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa total penerimaan dari usaha pupuk organik bokhasi tersebut sebesar Rp 887.075.000 dengan nilai rata-rata Rp 177.415.000. Total biaya produksi sebesar Rp 133.604.500 dengan nilai rata-rata Rp 26.720.900. Maka hasil pendapatan diperoleh sebesar Rp 753.470.000 dengan nilai rata-rata Rp 150.694.000.

Kelayakan Usaha Pupuk Organik Bokashi

Adapun untuk menghitung *Return Cost Ratio*, data yang diperlukan ialah total biaya yang dikeluarkan dan penghasilan yang didapatkan pertahun. Dari hasil perhitungan diatas nilai R/C Rasio adalah 6,64 hasil pembagiaan dari total penerimaan sebesar Rp 177.415.000 di bagi total biaya produksi sebesar Rp 26.720.900. Nilai R/C Ratio sebesar 6,63 memberikan arti bahwa Setiap Rp 1 rupiah menghasilkan penerimaan sebesar Rp 6,63 hal ini menunjukkan bahwa usaha pupuk organik P4.S layak untuk dijalankan. Adapun untuk menghitung *Benefit Cost Ratio*, data yang diperlukan ialah total biaya yang dikeluarkan dan penghasilan yang didapatkan pertahun.

Dari hasil perhitungan diatas nilai B/C Rasio adalah 5,63 hasil pembagiaan dari total keuntungan sebesar Rp150.694.100 di bagi

total biaya produksi Rp 26.720.900 Maka dapat disimpulkan bahwa nilai B/C Rasio > 1. Nilai B/C Ratio sebesar 5,63 memberikan arti bahwa setiap Rp 1 rupiah menghasilkan keuntungan sebesar Rp 5,63 hal ini menunjukkan perbandingan menghasilkan nilai diatas nilai 1 (B/C Ratio > 1) artinya usaha pupuk organik bokashi layak dan menguntungkan.

Analisis SWOT Usaha Pupuk Organik Bokashi

Tabel 3. Analisis Matrik IFAS Lembaga P4.S

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Kualitas produk yang unggul	0,13	3	0,39
2. Pelayanan kepada konsumen yang baik	0,13	3	0,39
3. Proses pengolahan produk mudah	0,16	4	0,64
4. Tenaga kerja yang profesional	0,13	3	0,39
5. Bahan baku mudah didapat	0,13	3	0,39
Jumlah Variabel Kekuatan	0,68		2,2
Kelemahan			
1. Target pasar terbatas	0,04	1	0,04
2. Tranportasi sewa	0,04	1	0,04
3. Promosi sewa	0,08	2	0,16
4. Keterbatasan teknologi dalam pemasaran	0,08	2	0,16
5. Efek penggunaan pupuk relatif lama	0,08	2	0,16
Jumlah Variabel Kelemahan	0,32		0,56
Selisih Skor	1		1,64

Sumber Data Diolah Tahun 2022

Hasil pada kolom bobot diperoleh dari nilai ranting pada setiap indikator kekuatan dan kelemahan dibagi dengan total ranting faktor internal. Penjumlahan dari ranting faktor internal adalah 24. Secara singkat bobot = (rating: 24). Hasil skor dari faktor internal ialah 1,64.

Tabel 4. Analisis Matrik EFAS Lembaga P4.S

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Harga produk terjangkau	0,18	4	0,72
2. Pola berfikir masyarakat semakin maju	0,13	3	0,39
3. Trend gaya hidup sehat	0,13	3	0,39
4. Lembaga memiliki tempat pelatihan bagi	0,13	3	0,39

masyarakat			
5. Kegiatan penyuluhan pertanian	0,13	3	0,39
Jumlah Variabel Peluang	0,7		2,28
Ancaman			
1. Petani banyak menggunakan pupuk kimia	0,09	2	0,18
2. Produk belum dikenal di berbagai kota	0,04	1	0,04
3. Tuntutan pasar yang semakin rumit	0,04	1	0,04
4. Faktor cuaca yang tidak menentu	0,04	1	0,04
5. Perusahaan pesaing	0,09	2	0,18
Jumlah Variabel Ancaman	0,3		0,48
Selisih Skor	1		1,8

Sumber Data Diolah Tahun 2022

Hasil pada kolom bobot diperoleh dari nilai rating pada setiap indikator peluang dan ancaman dibagi dengan total rating faktor eksternal. Penjumlahan dari rating faktor eksternal adalah 23. Secara singkat bobot = (rating: 23). Hasil skor dari faktor eksternal (peluang serta ancaman) ialah 1,8

Tabel 5. Analisis Matrik SWOT

IFAS EFAS	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	<ol style="list-style-type: none"> Kualitas produk yang unggul (0,3) Pelayanan kepada konsumen yang baik (0,39) Proses pengolahan produk mudah (0,64) Tenaga kerja yang profesional (0,6) Bahan baku mudah didapat (0,33) 	<ol style="list-style-type: none"> Target pasar terbatas (0,05) Transportasi sewa (0,6) Promosi kurang (0,16) Keterbatasan teknologi dalam pemasaran (0,18) Efek penggunaan pupuk relatif lama (0,14)
	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> Harga produk terjangkau (0,84) Pola berfikir masyarakat semakin maju (0,33) Trend gaya hidup sehat (0,39) Lembaga memiliki tempat pelatihan bagi masyarakat (0,33) Kegiatan penyuluhan pertanian (0,36) 	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan kualitas produk (S1+O2) Strategi pelayanan yang lebih menarik (S2+O4) Meningkatkan penjualan produk (S3+O1) Mendekatkan diri kepada para konsumen (S4+O5) 	<ol style="list-style-type: none"> Memperluas target pemasaran (W1+O4) Melengkapi peralatan dengan memiliki alat transportasi sendiri (W2+O5) Melakukan strategi penjualan (W4+O2) Melakukan promosi penjualan yang lebih menarik (W3+O1)

Ancaman (T)	Strategi ST	Strategi WT
1. Petani banyak menggunakan pupuk kimia (0,14)	1. Meningkatkan daya tarik konsumen (S1+T1)	1. Meringankan beban petani (W3+T3)
2. Produk belum dikenal di berbagai kota (0,05)	2. Mengembangkan skill para karyawan (S4+T3)	2. Melebarkan penjualan (W1+T2)
3. Tuntutan pasar yang semakin rumit (0,04)	3. Memanfaatkan tenaga alternatif (S3+T4)	3. Melakukan strategi penjualan (W4+T5)
4. Faktor cuaca yang tidak menentu (0,03)	4. Melakukan strategi produksi dengan membeli bahan mentah yang lebih murah (S5+T2)	4. Meningkatkan hubungan bisnis (W3+T5)
5. 5. Perusahaan pesaing (0,14)		

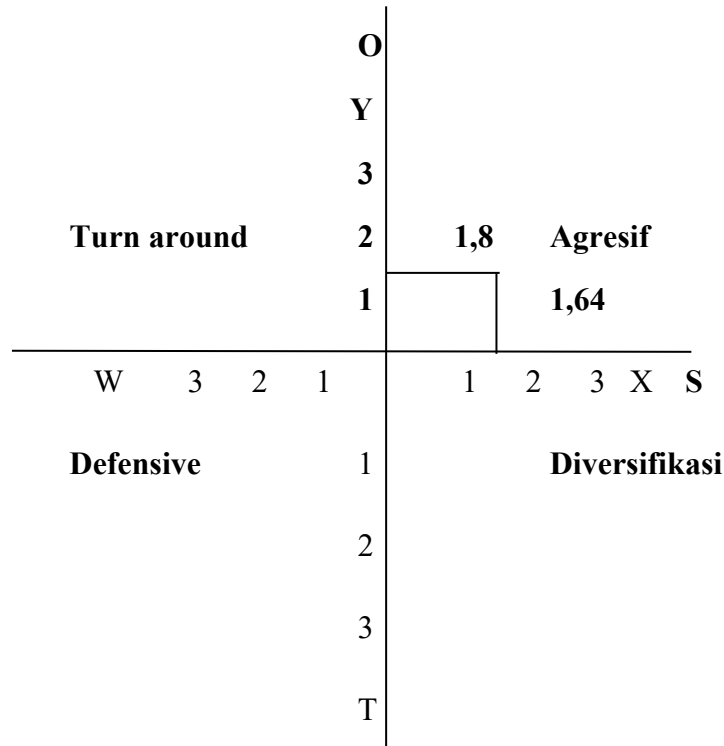
Sumber Data Diolah Tahun 2022

Dari hasil matrik SWOT didapatkan beberapa strategi diantaranya:

1. Strategi SO adalah strategi yang diterapkan berdasarkan jalan pikiran organisasi dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut peluang sebesar-besarnya diantaranya :
 - a. Lebih meningkatkan kualitas produk dengan membuat varian produk yang lebih dibutuhkan masyarakat modern.
 - b. Strategi pelayanan yang lebih menarik dengan melakukan beberapa pelatihan terhadap para konsumen.
 - c. Meningkatkan penjualan produk dengan harga jual yang lebih terjangkau.
 - d. Lebih mendekatkan diri terhadap para konsumen dengan melakukan progam penyuluhan terhadap para konsumen.
2. Strategi WO adalah strategi yang diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan diantaranya:
 - a. Memperluas target pemasaran dengan melakukan seminar gratis terhadap petani muda.
 - b. Melengkapi peralatan dengan memiliki alat transportasi sendiri untuk mempermudah pengiriman dan meringankan beban penyewaan alat transportasi serta lebih mudah melakukan kunjungan kerja terhadap petani.

- c. Melakukan strategi penjualan produk dengan memanfaatkan media online seperti marketplace, facebook, instagram Untuk mengembangkan pemasaran produk.
 - d. Melakukan promosi penjualan yang lebih menarik dengan melakukan promo diskon pembelian produk.(semakin banyak beli harga semakin murah).
3. Strategi ST adalah strategi yang ditetapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang terdeteksi diantaranya:
- a. Meningkatkan daya tarik konsumen dengan mendesain ulang kemasan produk yang lebih menarik.
 - b. Mengembangkan skill para karyawan dengan memberikan bonus jabatan terhadap karyawan yang lebih profesional dalam bekerja.
 - c. Memanfaatkan tenaga alternatif yang tidak bergantung terhadap cuaca dalam proses pembuatan seperti halnya biogas, listrik.
 - d. Melakukan strategi produksi dengan membeli bahan mentah yang lebih murah agar hasil penjualan lebih menguntungkan.
4. Strategi WT adalah strategi yang diterapkan meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman diantaranya:
- a. Meringankan beban petani dengan melakukan penjualan pupuk bisa di bayar sehabis panen.
 - b. Melebarkan sayap penjualan dengan membuka beberapa cabang di berbagai daerah.
 - c. Melakukan strategi penjualan dengan memberikan hadiah kepada petani yang melakukan pembelian pupuk dengan permintaan yang banyak.

- d. Meningkatkan hubungan bisnis dengan membangun kerja sama dengan berbagai stakeholder serta dengan pesaing untuk meningkatkan pemasaran produk



Gambar1. Diagram Matrik SWOT

Sumber Data Diolah Tahun 2022

Dari hasil pemetaan diagram metrik swot dihasilkan sumbu vertikal (y) dengan nilai 1,8 dari hasil total skor peluang dikurangi hasil dari skor ancaman yaitu $(2,2 - 0,56 = 1,8)$. Sedangkan hasil dari sumbu (x) adalah 1,64 dari hasil total skor kekuatan dikurangi hasil skor kelemahan $(2,28 - 0,48 = 1,64)$. maka lembaga P4.S menghasilkan strategi yang positif dan agresif atau situasi yang sangat menguntungkan dengan cara melaksanakan tindakan yang cukup agresif untuk memperbesar pasar.

Strategi agresif ialah strategi yang menunjukkan nilai positif dan positif, maka total skor dari perhitungan pada diagram dalam ini penelitian ialah 1,8 dan 1,64. Dapat dilihat pada analisis

matrik SWOT tabel strategi SO pernyataan-pernyataan tersebut yang masuk dalam golongan positif pada pengembangan dan prospek dari pupuk bokasi P4.S. Yaitu memberi peluang strategi terhadap pelayanan yang menarik dengan membuat varian produk yang baru serta meningkatkan produk yang unggul, melakukan pendekatan kepada konsumen dengan melakukan penyuluhan untuk lebih dikenal dikalangan masyarakat khususnya pada petani agar memperluas pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian yang dilakukan di lembaga P4.S menunjukkan bahwasannya pendapatan yang didapat dengan nilai rata-rata sebesar Rp 150.694.000.
2. Hasil perhitungan kelayakan olahan pupuk organik bokhasi oleh lembaga P4.S yang pertama dengan menggunakan rumus Cost Ratio atau R/C adalah sebesar 6,63 maka dapat disimpulkan bahwa usaha pupuk tersebut layak dijalankan. Hasil perhitungan yang ke dua menggunakan B/C Ratio dan diperoleh sebesar 5,63 maka dapat disimpulkan bahwa usaha pupuk organik tersebut menguntungkan.
3. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa posisi diagram matrik SWOT berada di kuadran 1 yaitu strategi Agresif yang hasilnya positif, positif artinya lembaga P4.S menguntungkan karna memiliki peluang dan kekuatan yang besar dalam strategi pemasarannya. Strategi yang digunakan diantaranya meningkatkan kualitas produk dengan varian baru, harga jual yang terjangkau, serta memberikan pelayanan yang menarik dengan melakukan program penyuluhan.

SARAN

1. Bagi pemilik agar memanfaatkan strategi seperti meningkatkan kualitas, dan melakukan penyuluhan untuk memberikan pelatihan agar mengurangi kelemahan dalam lembaga.
2. Memanfaatkan peluang untuk mengembangkan penjualan melihat fenomena yang terjadi dengan adanya tren gaya hidup sehat, akan tetapi lembaga juga harus memiliki tindakan pencegahan dalam menghadapi ancaman dalam lembaga.
3. Bagi peneliti yang akan datang agar meneliti menggunakan analisis yang lain seperti contoh regresi guna melihat perbandingan industri rumahan yang lain dengan lembaga P4.S.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidatul, Afyah. 2015, *Analisis Studi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol.23 No 1
- Nuary, Nizar Sapta. 2016. *Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Analisis Swot Pada Pt. Super Sukses Motor Banjarmasin*. Eprints.umm.ac.id
- Marsudi, E. (2011). *Analisis keuntungan usaha pengolahan pupuk bokashi*. Sains Riset, 1(2), 1.
- Rangkuti, Freddy, 1999 *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, Jakarta PT Gramedia Pustaka Utama