

Analisis Profitabilitas Usaha Keripik Pisang Pada UMKM Keripik Asbal Di Kota Palu

Dizzi Evansyah¹, Fanny Iswarini Nur T², Ici Arfanika²

Universitas Abdul Azis Lamadjido Palu, Jl. DR. Suharso, Besusu Barat, Palu Timur, Kota Palu. Sulawesi Tengah.
dizzyevansyah@gmail.com, fiswarini@gmail.com,
iciarfani22891@gmail.com

ABSTRAK

Keripik pisang merupakan salah satu produk pertanian yang dapat dijadikan sebagai salah satu camilan yang berbahan baku pisang. Pisang tersebut kemudian diolah melalui proses sedemikian rupa sehingga menjadi keripik sehingga layak untuk dikonsumsi. UMKM Keripik ASBAL adalah salah satu UMKM yang bergerak di bidang pengolahan keripik pisang yang sudah merintis usaha sejak tahun 2017. Penelitian ini bertujuan untuk mengatuhui seberapa besar profitabilitas yang diperoleh oleh pelaku usaha. Analisis Profitabilitas dilakukan oleh pemilik usaha keripik pisang UMKM Keripik ASBAL guna memperhitungkan hal-hal yang menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Hasil analisis yang dilakukan total biaya rata-rata usaha keripik ini dalam satu bulan yaitu sebesar Rp. 3.410.603. Penerimaan rata-rata yang diperoleh dalam satu bulan sebesar Rp. 7.650.000, sehingga pendapatan yang diperoleh dalam satu bulan yaitu sebesar Rp. 4.239.397. Perhitungan titik impas/BEP minimal harus menjual produknya sebanyak 45,47 Kg dalam waktu satu bulan dan menjual produknya dengan harga Rp. 33.437/Kg. Jika dilihat dari R/C ratio usaha ini layak untuk dikembangkan karena nilai R/C ratio lebih besar dari 1. Sementara untuk dilihat dari B/C ratio usaha ini layak untuk dikembangkan secara ekonomis, karena nilai B/C ratio yang diperoleh sebesar 1,24 artinya lebih besar dari 1. Sementara untuk ROI memiliki nilai persentase yang sangat besar yaitu sebesar 124%.

Kata Kunci : Keripik Pisang, UMKM, Analisis Profitabilitas

ABSTRACT

Banana chips are one of the agricultural products that can be processed into a snack made from bananas. The bananas are then processed in such a way that they become chips, making them suitable for consumption. ASBAL Banana Chips UMKM is one of the UMKM engaged in the processing of banana chips that has been pioneering the business since 2017. This study aims to determine the level of profitability obtained by business actors. Profitability Analysis is conducted by the owner of the ASBAL Banana Chips UMKM business to calculate the barriers or opportunities from investments to be run. The results of the analysis conducted, the average total cost of this chip business in one month is Rp. 3,410,603. The average revenue obtained in one month is Rp. 7,650,000, so the income obtained in one month is Rp. 4,239,397. The calculation of the break-even point/BEP must minimally sell its products as much as 45.47 Kg in one month and sell its products at a price of Rp. 33,437/Kg. When viewed from the R/C ratio, this business is feasible to develop because the value of the R/C ratio is greater than 1. Meanwhile, when viewed from the B/C ratio, this business is feasible to develop economically, because the value of the B/C ratio obtained is 1.24, meaning it is greater than 1. Meanwhile for ROI has a very large percentage value of 124%.

Keywords: *Banana Chips, UMKM, Profitability Analysis*

A. PENDAHULUAN

Keripik pisang merupakan salah satu produk pertanian yang dapat dijadikan sebagai salah satu camilan yang berbahan baku pisang. Pisang tersebut kemudian diolah melalui proses sedemikian rupa sehingga menjadi keripik sehingga layak untuk dikonsumsi. Keripik pisang merupakan salah satu camilan yang sudah sangat familiar dikalangan masyarakat Indonesia. Menurut Haryanto, Nawansih dan Nurainy keripik pisang adalah produk makanan ringan yang dibuat dari irisan buah pisang dan digoreng dengan atau tanpa bahan tambahan makanan yang diizinkan.¹

Keripik pisang dapat dijadikan peluang usaha yang menguntungkan karena proses pembuatannya yang mudah dan produk keripik pisang ini sudah tidak asing lagi sebagai camilan ringan yang enak dan gurih sehingga dengan mudah diterima

¹ Haryanto, D., Nawansih, O., & Nurainy, F. 2013. *Penyusunan Draft Standard Operating Procedure (SOP) Pengolahan Keripik Pisang (Studi Kasus Di Salah Satu Industri Rumah Tangga Keripik Pisang Bandar Lampung)*. *Jurnal Teknologi Industri Dan Hasil Pertanian*, 18(2), 132–143.

dikalangan masyarakat. Hal ini pun membuat setiap orang tidak akan merasa bosan bila terus menjadikan keripik pisang sebagai camilan favorit bagi keluarga diwaktu santai. Mulai dari anak-anak sampai orang dewasa akan menyukai camilan ringan yang satu ini, dengan hal tersebut untuk memasarkan keripik pisang tentu saja akan lebih mudah.

Potensi usaha keripik pisang memang bagus, melihat banyaknya peminat keripik pisang ini hingga membuka kesempatan besar untuk dimanfaatkan sebagai ladang usaha yang menguntungkan. Usaha keripik pisang juga memang sangat mudah untuk dijalankan dengan modal yang tidak terlalu besar dan peminat yang banyak sehingga tak heran jika keripik pisang laris dipasaran.

Agroindustri dapat diartikan sebagai serangkaian kegiatan usaha yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut, dengan demikian agroindustri sebagai pengolah komoditas pertanian primer menjadi produk olahan baik produk khir (*Finish Product*) maupun produk antara (*Intermediae Product*).²

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki andil besar di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan, hal tersebut membuat Usaha Mikro Kecil Menegah (UMKM) harus siap dalam menghadapi persaingan dengan cara meningkatkan inovasi produk, pengembangan sumber daya manusia, menguasai teknologi serta memperluas jaringan pemasaran.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran sebagaimana pemeran utama dalam kegiatan perekonomian, sebagai penyedia lapangan kerja, sebagai pengembang perekonomian, sebagai pencipta pasar baru, dan sebagai sumber inovasi.³ Usaha Mikro

² Anugerah Fn, Nuraini I. Peran Umkm Dalam Menanggulangi Kemiskinan Di Provinsi Jawa Timur. *J Ilmu Ekon Jie*. 2021;5(1):27–41.

³ Srijani Kn. Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Equilib J Ilm Ekon Dan Pembelajarannya*. 2020;8(2):191.

Kecil Menengah (UMKM) menjadi pilihan masyarakat karena pengelolaan usahanya yang sederhana, memerlukan modal yang relatif kecil, serta fleksibilitas dalam aktivitasnya.

Pengelolaan yang sederhana tidak menjadikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sebagai usaha yang dilaksanakan secara asal dalam hal pengelolaannya. Harus ada persiapan dan penilaian yang matang agar Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berjalan dengan baik. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) erat kaitannya dengan kewirausahaan yang merupakan salah satu indikator yang mempengaruhi perekonomian suatu negara. Pemerintah Indonesia juga telah mengembangkan sejumlah agenda kewirausahaan dengan menawarkan sejumlah kebijakan, seperti program pelatihan kewirausahaan dan bantuan permodalan bagi pengusaha pemula.⁴

UMKM Keripik ASBAL adalah salah satu UMKM yang bergerak di bidang pengolahan keripik pisang yang sudah merintis usaha sejak tahun 2017 dan merupakan UMKM yang mempunyai Visi menjadikan produk pertanian menjadi bernilai tambah dan menjadi salah satu produsen keripik terkenal di Kota Palu yang dapat memperikan kepuasan terhadap konsumen secara terus-menerus. UMKM Keripik Asbal merupakan salah satu UMKM keripik pisang yang saat ini produksinya tebilang cukup tinggi yaitu dengan hasil produksi mencapai 100an Kg perbulannya untuk skala UMKM.

Usaha keripik pisang ini diharapkan diharapkan dapat memberikan keuntungan sesuai dengan target yang diharapkan oleh pelaku usaha UMKM Keripik ASBAL. Oleh sebab itu, Setiap bidang usaha memerlukan pemahaman mengenai layak atau tidaknya suatu usaha yang dijalankan. Penelitian ini bertujuan untuk mengatuhui seberapa profitabilitas yang diperoleh oleh pelaku usaha. Profitabilitas UMKM yang akan dicapai adalah

⁴ Pasamangi Ih. Studi Kelayakan Bisnis (Bonbon Factory). Iain Manado. 2020.

dengan menganalisa mulai dari pengeluaran, pemasukan, produksi, pendapatan dan seberapa besar profitabilitas UMKM.

B. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang maka rumusan masalah pada penilitian ini adalah bagaimana Profitabilitas Usaha Keripik Pisang Pada Umkm Keripik Asbal di Kota Palu?

C. METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di UMKM Keripik ASBAL Kota Palu. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan UMKM Keripik ASBAL merupakan salah satu UMKM yang memproduksi keripik pisang di Kota Palu.

Penentuan responden yaitu dengan menggunakan metode sensus. Sensus merupakan suatu metode penentuan responden dengan mengambil seluruh dari populasi untuk dijadikan sebagai responden dalam penelitian. Keseluruhan populasi dari UMKM Keripik ASBAL berjumlah 7 orang, yakni 6 karyawan dan 1 orang owner. Sehingga populasi dari 7 orang tersebut dijadikan sebagai responden dalam penelitian.

Menganalisis Profitabilitas produk keripisang pada UMKM Keripik ASBAL di Kota Palu adalah sebagai berikut:

a. Penerimaan:

$$TR = Q \times P$$

Keterangan:

TR = Penerimaan Total (Rp)

Q = Produk Yang Dihasilkan (Kg/Gram)

P = Harga Produk (Rp)

b. Biaya Produksi:

$$TC = TFC + TVC$$

Keterangan:

TC = biaya total

TFC = biaya tetap

TVC = biaya variable

c. Pendapatan:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Pendapatan

TR = penerimaan total

TC = biaya total

d. Break Event Point (BEP)

Ada dua jenis BEP, yaitu BEP jumlah produksi dan BEP harga produksi. yang dirumuskan sebagai berikut:

$$BEP \text{ Jumlah Produksi} = \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Harga Penjualan}}$$

$$BEP \text{ Harga Produksi} = \frac{\text{Biaya Total}}{\text{Total Produksi}}$$

e. Revenue Cost (R/C)

Analisis R/C ratio digunakan untuk melihat perbandingan antara penerimaan total dengan biaya dengan rumus :

$$R/C \text{ Rasio} = \frac{\text{Penerimaan Total}}{\text{Biaya Total}}$$

Dengan ketentuan:

$R/C > 1$ = Layak / Untung

$R/C = 1$ = BEP

$R/C < 1$ = Tidak Layak / Rugi

f. Benefit Cost (B/C)

Analisis B/C ratio ini digunakan untuk melihat perbandingan antara jumlah pendapatan yang diperoleh dengan biaya total dengan rumus :

$$B/C \text{ Rasio} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Biaya Total}}$$

Dengan ketentuan:

$B/C > 1$ = Layak / Untung

$B/C < 1$ = Tidak Layak / Rugi

g. Return On Investmen (ROI)

Return On Investment merupakan analisis yang dipakai untuk mengetahui hasil atau pendapatan bersih suatu usaha dengan rumus:

$$ROI = \frac{Keuntungan}{Biaya Total} \times 100\%$$

D. PEMBAHASAN

Total Biaya Produksi

1. Biaya Tetap (FC)

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas dengan tingkatan tertentu.⁵ Biaya tetap dalam usaha Keripik pada Keripik ASBAL meliputi biaya penyusutan peralatan. Biaya tetap dalam penelitian ini timbul karena penggunaan faktor produksi yang tetap, sehingga biaya yang dikeluarkan untuk membiayai faktor produksi juga tetap tidak berubah walaupun jumlah Keripik Pisang yang dihasilkan berubah-ubah. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh usaha ini dalam satu bulan dapat dilihat pada Tabel 1 berikut :

Tabel 1. Biaya Tetap Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL

No	Jenis Biaya Tetap (FC)	Rata-Rata Biaya/Bulan
1	Biaya Penyusutan Alat	85,603
2	Biaya Listrik	35,000
3	Biaya Tenaga Kerja	1,200,000
4	Biaya Transportasi	35,000
5	Sewa Bagunan	40,000
Total Biaya Tetap (TFC)		1,395,603

Sumber: Data Primer 2024 (diolah)

Data pada tabel 1 menunjukkan biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh pemilik usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL dalam waktu satu bulan yaitu sebesar Rp. 1,395,603.

⁵ Afriani E, Azizah I, Rahayu Nj. 2019. Calculating The Implementation Of Variabel Costs With The Scattergraph Method Menghitung Implementasi Biaya Variabel Dengan Metode Scattergraph. Res Account J. 1(2):298–305.

Dimana biaya tetap ini terdiri dari biaya penyusutan peralatan, biaya listrik, biaya tenaga kerja, biaya transportasi dan Sewa Bangunan.

2. Biaya Variabel (VC)

Biaya variabel merupakan perhitungan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi variabel.⁶ Biaya variabel dalam usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL meliputi biaya bahan baku, biaya produksi, biaya pengemasan dan biaya pemasaran. Rata-rata biaya variabel pada usaha Keripik Pisang UMKM Keripik Asbal dapat dilihat pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Biaya Variabel Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL

No	Jenis Biaya Variabel	Rata-Rata Biaya/Bulan (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	950,000
2	Biaya Produksi	545,000
3	Biaya Pengemasan	100,000
4	Biaya Pemasaran	420,000
Total Biaya Variabel (TVC)		2,015,000

Sumber: Data Primer 2024 (diolah)

Data pada Tabel 2 menunjukkan besarnya biaya variabel yang harus pemilik keluarkan dalam waktu satu bulan adalah sebesar Rp. 2.015.000 Biaya variabel ini dipengaruhi oleh jumlah produksi Keripik Pisang yang dihasilkan, yakni dengan asumsi semakin banyak jumlah produksi yang diproduksi maka semakin besar biaya yang dibutuhkan atau sebaliknya.

Pada usaha Keripik Pisang UMKM Keripik Asbal biaya variabel terbesar berasal dari biaya bahan baku. Biaya bahan baku yang harus dikeluarkan oleh pemilik dalam satu bulan adalah sebesar Rp.

⁶ Piay M. 2021. Analisis Biaya Variabel Costing Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus:2(5):417–22.

950.000 dari jumlah total biaya variable, berdasarkan besarnya jumlah biaya yang dikeluarkan pada bahan baku tersebut hamper mencapai setengah dari total biaya variable. Pengadaan bahan baku ini diperoleh berdasarkan jumlah keripik pisang yang diperoleh dari pabrik keripik pisang UMKM Keripik ASBAL. Meskipun jumlah Keripik Pisang yang diperoleh dalam setiap harinya berbeda, namun yang dihitung tetap jumlah keripik pisang/kg.

3. Total Biaya (TC)

Total Biaya dalam usaha ini merupakan hasil dari penjumlahan seluruh biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan selama satu bulan proses produksi. Besarnya biaya total untuk proses produksi selama satu bulan keripik pisang UMKM keripik ASBAL dapat dilihat pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Total Biaya Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL

No	Jenis Biaya	Rata-Rata Biaya/Bulan (Rp)
1	Biaya Variabel (VC)	2,015,000
2	Biaya Tetap (FC)	1,395,603
	Total	3,410,603

Sumber : Data Primer 2024 (diolah)

Data pada Tabel 3 menunjukkan bahwa biaya total per bulan yang dikeluarkan oleh UMKM keripik ASBAL adalah sebesar Rp. 3.410.603. Biaya terbesar yang dikeluarkan dalam usaha Keripik pisang UMKM keripik ASBAL berasal dari biaya variabel yaitu sebesar Rp. 2.015.000 dari biaya total seluruhnya. Sedangkan jumlah biaya tetap yang dikeluarkan oleh pemilik usaha sebesar Rp. 1.395.603 dari biaya total seluruhnya.

PENERIMAAN

Penerimaan usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL merupakan perkalian antara jumlah Keripik Pisang yang diproduksi dengan harga Keripik Pisang per Kg. Penerimaan usaha Keripik Pisang dapat dilihat pada Tabel 4 berikut:

Tabel 4. Penerimaan Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL

Rata-Rata Jumlah Produksi Perbulan (Kg)	Harga/KG	Total Penerimaan (Rp)
102	75,000	7,650,000

Sumber : Data Primer 2024 (diolah)

Data pada Tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah produk Keripik Pisang yang telah diproduksi per bulan sebanyak 102 Kg dengan harga jual 75.000/Kg. Penerimaan per bulan sebesar Rp 7.650.000 dari usaha keripik pisang UMKM Keripik ASBAL di Kota Palu.

PENDAPATAN

Pendapatan yang diperoleh dari usaha keripik pisang UMKM Keripik ASBAL di Kota Palu merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya total. Untuk mengetahui pendapatan usaha keripik pisang UMKM Keripik ASBAL di Kota Palu dapat dilihat pada Tabel 5 di bawah ini :

Tabel 5. Pendapatan Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Total Penerimaan	7,650,000
2	Total Biaya	3,410,603
Total Pendapatan (π)		4,239,397

Sumber : Data Primer 2024 (diolah)

Data pada Tabel 5 menunjukkan bahwa pendapatan dalam satu bulan adalah sebesar Rp 4.239.397. Hal ini menunjukkan bahwasannya pemilik keripik pisang UMKM Keripik ASBAL di Kota Palu mengalami keuntungan dalam menjalankan usahanya.

Break Event Point (BEP)

Break Event Point (BEP) merupakan keadaan di mana jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, atau saat perusahaan tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak mengalami kerugian. Setelah proses analisis perhitungan *Break Event Point (BEP)* menggunakan pendekatan matematis dilakukan berdasarkan data diterima sewaktu penelitian atau pengamatan terhadap Usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL(CDS) diperoleh hasil analisis BEP sebagai berikut:

$$BEP \text{ Jumlah Produksi} = \frac{3.410.603}{75.000} \\ = 45,47 \text{ Kg}$$

$$BEP \text{ Harga Produksi} = \frac{3.410.603}{102} \\ = Rp. 33.437$$

Break Event Point (BEP) sangat berhubungan dengan waktu, di mana pemilik minimal harus menjual Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL sebanyak 45,47 Kg dalam waktu satu bulan agar bisa kembali modal dan menjual per Kg di atas harga Rp. 33.437. Dengan diperolehnya BEP harga sebesar Rp. 33.437, dibandingkan dengan harga rata-rata penjualan Keripik Pisang yaitu sebesar Rp. 75.000 maka usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL sudah mengalami titik impas atau kembali modal pemilik serta mendapatkan keuntungan.

Revenue Cost (R/C)

$$R/C \text{ Rasio} = \frac{7.650.000}{3.410.603} \\ = 2,24$$

R/C ratio diketahui dengan cara pembagian antara penerimaan total dengan biaya total. Penerimaan total sebesar Rp.7.650.0000 dan biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp. 3.410.000. Berdasarkan penelitian diketahui R/C sebesar 2.24 lebih besar dari 1 artinya usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL di Kota Palu menguntungkan dan layak untuk dikembangkan dari segi R/C, dan siap pengeluaran Rp. 1 memberi penerimaan sebesar Rp. 2.24.

Benefit Cost (B/C)

$$B/C \text{ Rasio} = \frac{4.239.397}{3.410.603} \\ = 1,24$$

Untuk mengetahui B/C (*Benefit Cost Ratio*) bias menggunakan dengan cara pembagian antara pendapatan dengan biaya total. Pendapatan sebesar Rp. 4.239.397 dan biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp. 3.410.603. Berdasarkan penelitian diketahui B/C sebesar 1,24 lebih besar dari 1. Dilihat dari benefit cost atau B/C dengan nilai 1,24 artinya Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL di Kota Palu layak dikembangkan secara ekonomis apabila di lihat dari segi B/C rasio.

Return on Investment (ROI)

$$\begin{aligned} ROI &= \frac{4.239.397}{3.410.603} \times 100\% \\ &= 124\% \end{aligned}$$

ROI (*Return on Investment*) diketahui dengan cara pembagian antara pendapatan dengan biaya total kemudian dikalikan dengan 100%, jumlah pendapatan sebesar Rp 4.239.397 dan biaya total yang dikeluarkan sebesar Rp. 3.410.603 kemudian dikalikan 100%. Nilai ROI yang diperoleh yaitu sebesar 124%, artinya bahwa usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL mendapatkan keuntungan dari biaya total yang dikeluarkan. Setiap biaya total yang dikeluarkan oleh usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL sebesar Rp. 1 memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp. 124.

Berdasarkan hasil perhitungan data di atas dapat diketahui bahwa penerimaan rata-rata usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL dalam satu bulan yaitu sebesar Rp. Rp.7.650.000, hasil tersebut didapatkan dari hasil produksi dikali dengan harga jual. Rata-rata usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL mampu memproduksi dan menjual keripik pisang dalam satu bulan sebanyak 102 Kg dengan harga jual rata-rata yaitu sebesar Rp. 75.000/Kg. artinya dalam waktu 1 tahun usaha Keripik Pisang UMKM Keripik ASBAL berhasil menjual sebanyak 1.224 Kg dan mendapatkan penerimaan sebesar Rp. 91.800.000

E. KESIMPULAN

Analisis Profitabilitas dilakukan oleh pemilik usaha keripik pisang UMKM Keripik ASBAL guna memperhitungkan hal-hal yang menghambat atau peluang dari investasi yang akan dijalankan. Hasil analisis yang dilakukan total biaya rata-rata usaha keripik ini dalam satu bulan yaitu sebesar Rp. 3.410.603. Penerimaan rata-rata yang diperoleh dalam satu bulan sebesar Rp. 7.650.000, sehingga pendapatan yang diperoleh dalam satu bulan yaitu sebesar Rp. 4.239.397. Perhitungan titik impas/BEP minimal harus menjual produknya sebanyak 45,47 Kg dalam waktu satu bulan dan menjual produknya dengan harga Rp. 33.437/Kg. Jika dilihat dari R/C ratio usaha ini layak untuk dikembangkan karena nilai R/C ratio lebih besar dari 1. Sementara untuk dilihat dari B/C ratio usaha ini layak untuk dikembangkan secara ekonomis, karena nilai B/C ratio yang diperoleh sebesar 1,24 artinya lebih besar dari 1. Sementara untuk ROI memiliki nilai persentase yang sangat besar yaitu sebesar 124%.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriani E, Azizah I, Rahayu Nj. 2019. Calculating The Implementation Of Variabel Costs With The Scattergraph Method Menghitung Implementasi Biaya Variabel Dengan Metode Scattergraph. Res Account J. 1(2).
- Aji, B. P. (2012). *Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Pisang di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar*. Skripsi
- Anugerah Fn, Nuraini I. Peran Umkm Dalam Menanggulangi Kemiskinan Di Provinsi Jawa Timur. J Ilmu Ekon Jie. 2021;5(1).
- Haryanto, D., Nawansih, O., & Nurainy, F. 2013. *Penyusunan Draft Standard Operating Procedure (SOP) Pengolahan Keripik Pisang (Studi Kasus Di Salah Satu Industri Rumah Tangga Keripik Pisang Bandar Lampung)*. Jurnal Teknologi Industri Dan Hasil Pertanian, 18(2).
- Pasamangi Ih. Studi Kelayakan Bisnis (Bonbon Factory). Iain Manado. 2020.

Piay M. 2021. Analisis Biaya Variabel Costing Dalam Pengambilan Keputusan Menerima Atau Menolak Pesanan Khusus:2(5).

Sedyastuti K. Analisis Pemberdayaan Umkm Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancah Pasar Global. Inobis J Inov Bisnis Dan Manaj Indones. 2018;2(1).

Srijani Kn. Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. Equilib J Ilm Ekon Dan Pembelajarannya. 2020;8(2).