

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Identitas Informan

Informan dalam penelitian ini terdiri dari pemilik usaha dan karyawan yang terlibat dalam proses produksi pada UMKM Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu. Informasi dikumpulkan melalui kuesioner yang berisi identitas seperti jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, jabatan, serta lama bekerja (Juliardi, 2016).

Identitas informan pada usaha Shezan Dumdum yang berada di Belopa, Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu tepatnya di jalan poros Makassar-Palopo dapat dilihat pada tabel 5 berikut:

Tabel 5. Identitas informan Usaha Produk Olahan Buah pada Shezan Dumdum, Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu.

No.	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan Terakhir	Jabatan	Lama Bekerja (tahun)
1.	Nuraida	Perempuan	30	S1	Pemilik	7
2.	Sinta	Perempuan	19	SMA	Kasir	1,5
3.	Hariana	Perempuan	24	SMA	Admin	1
4.	Reza	Perempuan	25	SMA	Proses Produksi	1
5.	Dila	Perempuan	21	SMK	Proses Produksi	1
6.	Ayu	Perempuan	25	SMA	Proses Produksi	1

Sumber : Lampiran 3

Berdasarkan Tabel 5, terlihat bahwa jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh Usaha Shezan Dumdum berjumlah 6 orang yang terdiri dari pemilik 1 orang bernama Nuraida Alimuddin Skep, Ns yang bertugas untuk mengendalikan jalannya perusahaan dan bagian keuangan sekaligus bertanggung jawabkan uang untuk keperluan usaha dan 5 karyawan diantaranya bernama Sinta yang bertugas dibagian kasir. Hariana yang bertugas dibagian admin dan Ayu Resa dan

Dila yang bertugas pada proses produksi. Waktu produksinya pada pukul 09.00 - 23.00 Wita.

Gaji tenaga kerja usaha produk olahan buah pada Shezan Dumdum sebagai karyawan dapat dilihat pada Tabel 6 di bawah ini:

Tabel 6. Gaji karyawan tetap usaha Produk Olahan Buah pada Shezan Dumdum Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu

No.	Nama	Jenis Kelamin	Jabatan	Lama Bekerja	Gaji Tenaga Kerja Karyawan (Rp per bln)
1.	Nuraida	Perempuan	Pemilik	3 thn	3.000.000
2.	Sinta	Perempuan	Kasir	1,5 thn	1.500.000
3.	Hariana	Perempuan	Admin	1 thn	1.000.000
4.	Reza	Perempuan	Proses Produksi	1 thn	1.000.000
5.	Dila	Perempuan	Proses Produksi	1 thn	1.000.000
6.	Ayu	Perempuan	Proses Produksi	1thn	1.000.000
Total					8.500.000

Sumber : Lampiran 4

Berdasarkan Tabel 6, menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja yang digunakan oleh Usaha Kedai Shezan Dumdum adalah 6 orang dan gaji yang diterima oleh karyawan Shezan Dumdum yaitu pemilik sebesar Rp. 3.000.000 per bulan, kasir sebesar Rp. 1.500.000 per bulan, dan admin sebesar Rp. 1.000.000 per bulan. Sementara itu, untuk proses produksi masing-masing sebesar Rp. 1.000.000 per bulan.

5.2. Investasi Usaha

Investasi usaha merupakan penanaman modal jangka Panjang di masa sekarang untuk mendapatkan keuntungan finansial di masa yang akan datang. Berikut total investasi yang dilakukan oleh usaha Shezan Dumdum dapat dilihat pada Tabel 7 berikut:

Tabel 7. Jenis Investasi Usaha Produk Olahan Buah pada Usaha Shezan Dumdum, di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu Per Tahun

No.	Jenis Investasi	Nilai (Rp)
1.	Sewa Toko	25.000.000
2.	Peralatan	1.848.000
3	Modal Kerja	100.000.000
Total		126.848.000

Sumber : Lampiran 6

Berdasarkan Tabel 7, menunjukkan bahwa jumlah yang dapat kita lihat dari investasi lahan dan bangunan usaha Shezan Dumdum memiliki investasi sebesar Rp. 126.848.000

5.3. Proses Produksi dan Jenis Olahan Buah

Proses adalah cara atau metode dari sumber-sumber tenaga kerja, mesin, bahan, dan dana yang ada diubah untuk memperoleh suatu hasil. Sedangkan produksi sendiri adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa. Proses produksi merupakan suatu bentuk kegiatan yang paling penting dalam pelaksanaan produksi disuatu perusahaan. Sifat proses ini adalah mengolah, yaitu mengolah bahan baku dan bahan pembantu secara manual atau dengan menggunakan peralatan. Sehingga menghasilkan suatu produk yang nilainya lebih dari barang semula. Pada usaha ini ini produk yang dihasilkan dari produk olahan buah yaitu sop buah mix, smoothie dan salad buah dengan berbagai ukuran adalah sebagai berikut;

a. Proses Pembuatan Sop Buah Mix

Adapun flowchart proses produksi pada pembuatan sop buah mix yang diamati di usaha Shezan Dumdum dapat dilihat pada Gambar 13:



Gambar 13. Flowchart proses produksi pada pembuatan Sop Buah Mix

Adapun deskripsi flowchart proses produksi pada pembuatan sop buah mix es krim adalah sebagai berikut:

1. Penyediaan bahan baku : adalah penyediaan bahan-bahan yang digunakan dalam membuat sop buah mix yaitu buah nangka dan alpukat.
2. Pencucian buah : adalah mencuci buah-buahan yang akan digunakan dalam pembuatan sop buah mix es krim
3. Pengupasan kulit buah : adalah proses pemisahan kulit dengan daging buah

4. Pemotongan buah : adalah proses memotong buah dengan bentuk dadu sesuai SOP Shezan Dumdum.
5. Pemberian es batu : adalah proses memasukkan es batu sesuai takaran
6. Pencampuran buah : adalah proses memasukkan buah ke dalam cup
7. Penambahan susu kental, air gula dan susu full cream : adalah proses pembuatan kuah sop buah yang terdiri 1:30 ml jingger susu kental manis, 100 ml susu fullcream, 1:30 ml air gula dan es batu sesuai takaran.
8. Penambahan topping es krim : adalah proses terakhir yaitu penambahan es krim pada sop buah.
9. Penyajian: Menuangkan smoothie ke dalam kemasan cup ukuran 26 oz
10. Selesai: Proses pembuatan smoothie selesai dan siap untuk disajikan.

Adapun produksi sop buah mix es krim pada Usaha Kedai Shezan Dumdum selama periode 1 (satu) bulan dapat dilihat pada Tabel 8:

Tabel 8. Produksi Sop Buah Mix pada Usaha Kedai Shezan Dumdum Selama Periode 1 (satu) Bulan

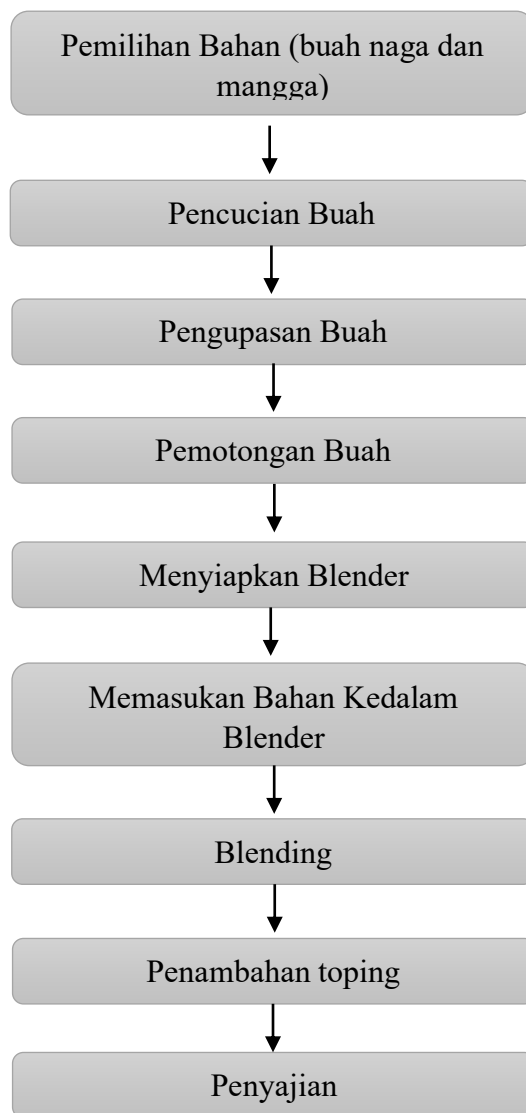
Uraian	Sop Buah Mix Cup L (26 oz)
Jumlah (Cup)	450
Harga (Rp/Cup)	17.000
Penerimaan (Rp)	7.650.000

Sumber: Data Primer, 2025

Berdasarkan Tabel 8, menunjukkan bahwa usaha produksi sop buah memproduksi sebanyak 450 cup ukuran 26 oz dengan harga Rp.17.000. nilai penerimaan sebesar Rp. 7.650.000

b. Proses Produksi Smoothie

Adapun flowchart proses produksi pada pembuatan Smoothie yang diamati di usaha Shezan Dumdum dapat dilihat pada Gambar 14 yaitu:



Gambar 14. Flowchart proses produksi pada pembuatan Smoothie

Adapun deskripsi flowchart proses produksi pada pembuatan Smoothie adalah sebagai berikut:

1. Pemilihan bahan: memilih buah dan bahan tambahan yang akan digunakan yaitu buah naga dan mangga
2. Mencuci semua bahan untuk menghilangkan kotoran dan pestisida
3. Pemotongan bahan: mengupas dan memotong bahan menjadi ukuran yang lebih kecil agar mudah dihaluskan.

4. Menyiapkan blender: menyiapkan blender dan memastikan dalam keadaan bersih.
5. Memasukkan bahan ke blender: menambahkan bahan ke dalam blender sesuai urutan yang tepat (biasanya cairan terlebih dahulu, diikuti oleh bahan padat) dan adalah proses pembuatan smoothie yang terdapat 1:30 ml jingger susu kental manis, 100 ml susu fullcream, 1:30 ml air gula dan es batu sesuai takaran..
6. Blending: menghaluskan semua bahan hingga mencapai konsistensi yang diinginkan.
7. Penambahan hiasan (opsional): menambahkan hiasan seperti potongan buah atau biji chia untuk tampilan yang menarik.
8. Penyajian: menuangkan smoothie ke dalam gelas atau wadah penyajian.
9. Selesai: proses pembuatan smoothie selesai dan disajikan dalam kemasan cup ukuran 16 oz.

Adapun produksi smoothie pada Usaha Shezan Dumdum selama periode 1 (satu) bulan dapat dilihat pada Tabel 9:

Tabel 9. Produksi Smoothie dan Penerimaan pada Usaha Kedai Shezan Dumdum Selama Periode 1 (satu) Bulan

Uraian	Smoothie R (16 oz)
Jumlah (Cup)	450
Harga (Rp/Cup)	18.000
Penerimaan (Rp)	8.100.000

Sumber: Data Primer, 2025

Berdasarkan Tabel 9, menunjukkan bahwa usaha produksi sop buah memproduksi sebanyak 450 cup ukuran 16 oz dengan harga Rp.18.000. nilai penerimaan sebesar Rp. 8.100.000.

c. Proses Produksi Pembuatan Salad Buah

Adapun flowchart proses produksi pada pembuatan Salad Buah yang diamati di usaha Shezan Dumdum dapat dilihat pada Gambar 15 yaitu:



Gambar 15. Flowchart proses produksi pada pembuatan Salad Buah

Adapun deskripsi flowchart proses produksi pada pembuatan Salad Buah adalah sebagai berikut:

1. Pemilihan bahan: memilih berbagai jenis buah segar yang akan digunakan, seperti apel, pir, jeruk dan lainnya.
2. Pencucian buah: mencuci semua buah untuk menghilangkan kotoran dan pestisida.

3. Pemotongan buah: mengupas dan memotong buah menjadi ukuran yang sesuai (dadu, irisan, atau sesuai selera).
4. Menyiapkan wadah: menyiapkan wadah atau mangkuk untuk menyajikan salad buah.
5. Memasukkan buah ke wadah: menambahkan potongan buah ke dalam wadah yang telah disiapkan.
6. Menambahkan bahan tambahan (opsional): jika diinginkan, tambahkan bahan tambahan seperti kacang, yogurt, atau granola.
7. Menambahkan dressing (opsional): jika diinginkan, tambahkan dressing seperti madu, yogurt, atau perasan lemon untuk menambah rasa.
8. Pengadukan: mengaduk semua bahan dengan lembut agar tercampur merata.
9. Penyajian: menyajikan salad buah dalam kemasan box jenis thinwall

Adapun produksi salad Buah pada Usaha Shezan Dumdum selama periode 1 (satu) bulan dapat dilihat pada Tabel 10:

Tabel 10. Produksi Salad Buah dan Penerimaan pada Usaha Shezan Dumdum Selama Periode 1 (satu) Bulan

Produk	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)
Salad Buah (400 ml)	320	25.000	8.000.000
Salad Buah (200 ml)	430	18.000	7.740.000
Penerimaan (Rp)			15.740.000

Sumber: Data Primer, 2025

Berdasarkan Tabel 10, menunjukkan bahwa usaha produksi salad buah memproduksi 2 jenis produk dengan kemasan box jenis thinwall dengan ukuran 400 ml dan 200 ml jumlah salad buah (400 ml) dengan jumlah 320 box dengan harga box Rp.25.000 nilai keseluruhan Rp. 8.00.000,00 sedangkan, salad buah (200 ml) dengan jumlah 430 box dengan harga Rp. 18.000, dengan nilai Rp. 7.740.000 dan

total penerimaan keseluruhan salad buah yang diperoleh dari kedua produk sebesar Rp. 15.740.000.

5.4. Jumlah Produksi

Adapun jumlah produksi dan jumlah penjualan pada produk olahan buah seperti soup buah mix, smoothie dan salad Buah pada Usaha Shezan Dumdum selama periode 1 (satu) bulan dapat dilihat pada Tabel 11:

Tabel 11. Jumlah Produksi dan Jumlah Penjualan di Kedai Shezan Dumdum perbulan.

Produk Olahan	Jenis dan Ukuran Kemasan	Jumlah Produksi Penjualan	Penerimaan%
Sop buah	Cup ukuran 26 oz	450	27,27
Smoothie	Cup ukuran 16 oz	450	27,27
Salad buah	Box thinwall 400 ml	320	19,39
Salad buah	Box thinwall 200 ml	430	26,06
Total		1.650	100

Sumber: Data Primer, 2025

Berdasarkan Tabel 11, menunjukkan bahwa jumlah produksi dan jumlah penjualan dengan ukuran kemasan 26 oz, 16 oz, 400 ml dan 200 ml, pada produk sop buah mix es krim, Smoothie dan Salad Buah di shezan dumdum perbulan sebanyak 1.650 unit

5.5. Pendapatan

Pendapatan dalam pengertian umum adalah hasil produksi dalam bentuk materi dan dapat kembali digunakan untuk memenuhi kebutuhan sarana dan prasarana produksi.

5.5.1. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh produsen untuk memperoleh factor-faktor produksi. Biaya produksi meliputi biaya variabel dan biaya tetap yang keduanya dinyatakan dalam rupiah.

5.5.2. Biaya Tetap

Biaya Tetap adalah biaya yang di keluarkan oleh Usaha Shezan Dumdum dalam periode tertentu yang jumlahnya tetap dan tidak tergantung pada Tingkat produksi yang dihasilkan. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh Usaha Shezan Dumdum dalam usaha produk olahan buah dapat dilihat pada Tabel 12 dibawah ini;

Tabel 12. Biaya Tetap Usaha Produk Olahan Buah pada Usaha Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu Selama Periode 1 (Satu) Bulan

No.	Jenis Biaya Tetap	Nilai (Rp)
1.	Pajak	12.500
2.	Penyusutan Alat	289.500
3.	Sewa Toko	2.083.000
4.	Gaji Karyawan	8.500.000
Total		10.885.000

Sumber: Lampiran 7

Berdasarkan Tabel 12, menunjukkan bahwa biaya tetap pada usaha Shezan Dumdum terdiri dari pajak Rp. 12.500 penyusutan alat Rp. 289.500, sewa tokoh Rp. 2.083.000, gaji karyawan Rp. 8.500.000. Jumlah biaya tetap perbulan usaha Shezan Dumdum pada yaitu Rp. 10.885.000

5.5.3. Biaya Variabel

Biaya Variabel atau biaya tidak tetap adalah biaya yang dikeluarkan oleh usaha Shezan Dumdum dalam periode tertentu yang jumlahnya dapat berubah, tergantung pada tingkat produksi yang dihasilkan.

Adapun Biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Shezan Dumdum dalam usaha produk olahan sop buah mix dapat dilihat pada Tabel 13 dibawah ini:

Tabel 13. Biaya Variabel Usaha Produk Olahan Sop Buah Mix pada Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Variabel	Jumlah	Harga(Rp Satuan)	Nilai (Rp)
1.	Buah Nangka (Kg)	25	12.000	300.000
2.	Buah Alpukat (Kg)	20	20.000	400.000
3.	Buah Naga (Kg)	20	20.000	400.000
4.	Susu Kental full cream (Dos)	1	12.000	120.000
5.	Susu Kental Manis (Pcs)	6	21.000	126.000
6.	Gula (Kg)	3	17.000	51.000
7.	Es Krim (Ember)	1	110.000	110.000
8.	Cup L (26 oz) (Pcs)	450	2.000	900.000
9.	Sarung Tangan	-	-	3.333
10.	Listrik	-	-	166,667
Total				2.577.000

Sumber : Lampiran 8

Berdasarkan Tabel 13, total biaya variabel untuk produksi sop buah mix pada usaha Shezan Dumdum selama satu bulan sebesar Rp. 2.577.000. Biaya terbesar berasal dari buah-buahan utama seperti nangka, alpukat, dan buah naga sebesar Rp. 1.100.000, diikuti bahan pelengkap seperti susu, gula, dan es krim sebesar Rp. 407.000. Biaya kemasan menggunakan Cup L mencapai Rp9. 00.000, sementara sarung tangan dan listrik tetap dihitung sebagai biaya variabel karena menyesuaikan proses produksi.

Adapun Biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Shezan Dumdum dalam usaha produk olahan smoothie dapat dilihat pada Tabel 14 dibawah ini:

Tabel 14. Biaya Variabel Usaha Produk Olahan Smoothie pada Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Variabel	Jumlah	Harga(Rp Satuan)	Nilai (Rp)
1.	Buah Alpukat (Kg)	10	20.000	200.000
2.	Buah Naga (Kg)	15	20.000	300.000
3.	Buah Mangga(Kg)	25	23.000	375.000
4.	Susu full cream (Dos)	1	120.000	120.000
5.	Susu Kental Manis (Pcs)	6	21.000	126.000
6.	Gula (Kg)	3	17.000	51.000
7.	Keju (Pcs)	10	23.000	230.000
8.	Cup R (16 oz) (Pcs)	450	1.500	675.000
9.	Sarung Tangan	-	-	3.333
10.	Listrik	-	-	166,667
Total				2.017.000

Sumber : Lampiran 9

Berdasarkan Tabel 14, total biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Shezan Dumdum dalam satu bulan untuk memproduksi olahan smoothie mencapai Rp. 2.017.000. Bahan baku utama yang digunakan terdiri dari berbagai jenis buah seperti alpukat, buah naga, dan mangga dengan total biaya sebesar Rp. 875.000, yang menunjukkan bahwa bahan buah-buahan merupakan komponen biaya terbesar dalam produksi smoothie. Selain itu, bahan tambahan seperti susu full cream, susu kental manis, gula, dan keju juga menambah biaya sebesar Rp. 527.000. Pengemasan produk menggunakan cup ukuran 16 oz (Cup R) sebanyak 450 buah dengan biaya total sebesar Rp.675.000, yang menunjukkan pentingnya kemasan sebagai bagian dari strategi penyajian produk. Di samping itu, perlengkapan pendukung seperti sarung tangan dan biaya listrik juga termasuk dalam komponen biaya variabel, masing-masing sebesar Rp.3.333 dan Rp.166.667.

Adapun Biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Shezan Dumdum dalam usaha produk olahan salad buah dapat dilihat pada Tabel 15 dibawah ini:

Tabel 15. Biaya Variabel Usaha Produk Olahan Salad Buah pada Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Variabel	Jumlah	Harga(Rp Satuan)	Nilai (Rp)
1.	Buah Anggur(Kg)	15	25.000	450.000
2.	Buah Apel (Kg)	30	23.000	690.000
3.	Buah Pir (Kg)	30	23.000	690.000
4.	Jeruk (Kg)	15	20.000	300.000
5.	Mayones (Pcs)	4	25.000	100.000
6.	Keju (Pcs)	10	23.000	230.000
7.	Susu Kental Manis (Pcs)	6	21.000	126.000
8.	Thinwall (400 ml) (Pcs)	320	3.000	900.000
9.	Thinwall (200 ml) (Pcs)	430	2.000	860.000
10.	Sarung Tangan	-	-	3.333
11.	Listrik	-	-	166.667
Total				4.516.000

Sumber : Lampiran 10

Berdasarkan Tabel 15, diketahui bahwa total biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Shezan Dumdum dalam satu bulan untuk memproduksi olahan salad buah adalah sebesar Rp4.516.000. Biaya variabel ini mencakup seluruh pengeluaran yang secara langsung berubah sesuai dengan volume produksi. Komponen biaya terbesar berasal dari pembelian bahan baku utama seperti buah apel dan buah pir, masing-masing sebesar Rp.690.000, serta buah anggur sebesar Rp.450.000. Selain itu, penggunaan kemasan box thinwall juga memberikan kontribusi signifikan terhadap total biaya, yaitu sebesar Rp.900.000 untuk ukuran 400 ml dan Rp.860.000 untuk ukuran 200 ml. Bahan pelengkap seperti mayones, keju, dan susu kental manis juga termasuk dalam biaya variabel, dengan total pengeluaran mencapai Rp456.000. Adapun pengeluaran lainnya seperti sarung tangan dan listrik, meskipun nilainya relatif kecil, tetap dihitung sebagai biaya variabel karena dibutuhkan selama proses produksi berlangsung.

Adapun rekapitulasi biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha Shezan Dumdum dalam usaha produk olahan buah dapat dilihat pada Tabel 16 dibawah ini:

Tabel 16. Rekapitulasi Biaya Variabel Usaha Produk Olahan Salad Buah pada Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu Selama 1 (Satu) Bulan

keterangan	Sop Buah	Smoothie	Salad Buah (400 ml)	Salad Buah (200 ml)	Nilai (Rp)
Produksi	450	450	320	430	
Harga jual (Rp)	17.000	18.000	25.000	18.000	
Penerimaan	7.650.000	8.100.000	8.000.000	7.740.000	31.490.000
Biaya variabel/unit	2.577.000	2.017.000	4.516.000	4.516.000	
Biaya tetap	-	-	-	-	10.885.000

Sumber : Data yang telah diolah 2025

Berdasarkan Tabel 16, dapat diketahui bahwa total produksi olahan salad buah pada usaha Shezan Dumdum selama satu bulan terdiri dari empat jenis produk, dengan volume produksi bervariasi antara 320 cup hingga 450 box thinwal. Harga jual per produk berkisar antara Rp17.000 hingga Rp25.000, menghasilkan total penerimaan sebesar Rp31.490.000. Biaya variabel yang dikeluarkan untuk setiap produk juga berbeda-beda, tergantung bahan baku dan jumlah produksi. Produk 3 dan Produk 4 memiliki total biaya variabel tertinggi, masing-masing sebesar Rp4.516.000, sedangkan Produk 2 memiliki biaya variabel terendah, yakni Rp2.017.000. Selain itu, usaha ini juga mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp10.885.000 per bulan, yang meliputi biaya penyusutan alat, sewa tempat, dan pengeluaran operasional lainnya. Informasi ini menjadi dasar untuk menghitung total biaya produksi serta menganalisis kelayakan dan profitabilitas usaha secara menyeluruh.

5.5.4. Total Biaya (*Total Cost*)

Total biaya (*Total Cost*) adalah penjumlahan antara biaya tetap dan biaya variabel. Adapun total biaya pada usaha Shezan Dumdum pada Tabel 17 berikut:

Tabel 17. Total Biaya Usaha Produk Olahan Buah pada Usaha Shezan Dumdum Di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu.

No.	Item Biaya	Nilai (Rp)
1.	Biaya Tetap	10.885.000
2.	Biaya Variabel	
a.	Sop buah mix	2.577.000
b.	Smoothie	2.017.000
c.	Salad buah 400 ml dan 200 ml	4.516.000
Total		19.995.000

Sumber : Lampiran 11

Berdasarkan Tabel 17, menjelaskan bahwa total biaya yang di keluarkan usaha produk olahan buah pada usaha Shezan Dumdum yaitu dengan menjumlahkan biaya tetap dan biaya variabel, total biaya tetap sebesar Rp. 10.885.000 dan total biaya variabel dari setiap produk yaitu sop buah mix sebesar Rp. 2.577.000, smoothie sebesar Rp. 2.017.000 dan salad buah 400 ml dan 200 ml sebesar Rp. 4.516.000 sehingga total biaya yang di keluarkan Usaha Shezan Dumdum yaitu 19.995.000

Adapun pendapatan yang dilakukan untuk mengetahui sejauh mana usaha produk olahan buah pada Usaha Shezan Dumdum dapat untuk dikembangkan, dapat dilihat pada Tabel 18 berikut:

Tabel 18. Analisi Pendapatan pada Usaha Produk Olahan Buah pada Kedai Shezan Dumdum Selama 1 (Satu) Bulan

No	Uraian	Nilai (Rp/bln)
1	Penerimaan :	
	a. Sop buah mix cup 26 oz (450 Cup)	7.650.000
	b. Smoothie cup 16 oz (450 Cup)	8.100.000
	c. Salad buah 400 ml (320 box)	8.000.000
	d. Salad buah 200 ml (430 box)	7.740.000
	Total (1)	31.490.000
2	Biaya Tetap	10.885.000
3	Biaya Variabel	
	Sop buah mix	2.577.000
	Smoothie	2.017.000
	Salad buah 400 ml dan 200 ml	4.516.000
	Total	9.110.000
4	Total Biaya (2 + 3)	19.995.000
5	Keuntungan per Bulan (1-4)	11.495.000
6.	Keuntungan Per Tahun (5 x 12)	137.940.000

Sumber: Lampiran 5,6,7,8,9,10,11

Berdasarkan Tabel 18, menunjukkan bahwa pendapatan Shezan Dumdum yang peroleh penerimaan sebesar Rp. 31.490.000, biaya tetap Rp. 10.885.000, biaya variabel Rp. 9.110.000, total biaya Rp. 19.995.000, Keuntungan perbulan yang didapatkan dari usaha Shezan Dumdum sebesar Rp. 11. 495.000 dan keuntungan per tahun yang didapatkan dari usaha Shezan Dumdum yaitu Rp. 137.940.000

5.6.Kelayakan

Kelayakan adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha yang akan dijalankan untuk menenrukan layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan. Kelayakan ekonomi usaha produk olahan buah dilahat dari aspek R/C-Ratio, *Break Even Point* (BEP).

5.6.1. R/C-Ratio

Besarnya Tingkat ekonomi yang diperoleh oleh owner dalam usaha produk olahan buah dapat di analisis menggunakan R/C-Ratio. R/C-Ratio merupakan

perbandingan antara rata-rata total penerimaan yang diterima oleh pemilik produk olahan buah dengan rata-rata total biaya yang dikeluarkan oleh pemilik usaha Shezan Dumdum produk olahan buah R/C-Ratio dapat dilihat sebagai berikut:

Menurut Mayangsari (2019), analisis R/C-Ratio adalah suatu analisis yang digunakan untuk mengetahui keuntungan yang relatif pada usahatani. Rumus Efisiensi R/C Ratio sebagai berikut:

$$R/C\text{-Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C-Ratio = kelayakan atau efisiensi usaha

TC = Total Penerimaan

TR = Total Biaya

Setelah selesai dilakukan perhitungan maka dapat dilakukan keputusan.

Kriteria keputusan :

R/C-Ratio >1 = Efisien atau menguntungkan (usaha layak dikembangkan)

R/C-Ratio =1 = Impas

R/C-Ratio < 1 = tidak efisien atau rugi (usaha tidak layak dikembangkan)

Adapun kelayakan usaha atau R/C Ratio pada Usaha Shezan Dumdum selama periode 1 (satu) bulan dapat dilihat pada Tabel 19:

Tabel 19. Kelayakan usaha Produk Olahan Buah pada Usaha Shezan Dumdum di Belopa, Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu

No.	Uraian	Nilai (Rp)
1.	Penerimaan	31.490.000
2.	Total Biaya	19.995.000
R/C ratio		1,57

Sumber : Lampiran 12

Berdasarkan Tabel 19, menunjukkan bahwa rata-rata penerimaan produk olahan buah sebesar Rp. 31.490.00/bulan dan total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 19.995.000/ bulan sehingga diperoleh nilai R/C-Ratio 1,57. Nilai R/C-Ratio 1,57 setiap usaha ini pengeluaran biaya sebesar Rp 1 maka, diperoleh penerimaan sebesar Rp. 1,57. Usaha produk olahan buah yang dilakukan oleh pemilik Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu layak di kembangkan. Sesuai pendapat soekartawi (1999) bahwa apabila nilai R/C-Ratio >1 maka usaha produk olahan buah tersebut menguntungkan. Berdasarkan nilai tersebut hipotesis 2 diterima.

i. *Break Event Point (BEP)*

Analisis *break event point* (BEP) digunakan untuk menetapkan pada tingkat volume produksi dan harga berapa suatu usaha pada kondisi tidak untung dan juga tidak rugi. BEP yang dianalisis dalam BEP unit dan nilai. Penjualan BEP dapat dilihat sebagai berikut:

a. BEP dalam Unit

Analisis BEP unit adalah hasil pembagian antara total biaya yang dikeluarkan dalam suatu usaha dengan harga jual. Adapun Tabel 20 yang dapat dilihat adalah sebagai berikut:

Tabel 20. BEP Unit pada Usaha Produk Olahan Buah pada Kedai Shezan Dumdum Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Produk	Produksi (Unit)	Harga Jual/Unit (Rp)	Vc/unit	FC Alokasi	CM (unit)	BEP (unit)
1.	Sop Buah Mix	450	17.000	5.727	2.970.000	11.273	263
2.	Smoothie	450	18.000	4.482	2.970.000	13.518	220
3.	Salad Buah 400 ml	320	25.000	6.021	2.108.364	18.979	110
4.	Salad buah 200 ml	430	17.000	6.019	2.836.636	10.981	258

Sumber : Lampiran 13

Berdasarkan Tabel 20, BEP Unit per produk di atas, dapat diketahui jumlah minimum produk yang harus dijual oleh usaha Shezan Dumdum agar mencapai titik impas (*Break Even Point*) pada masing-masing jenis olahan buah. Produk Sop Buah Mix Cup L memiliki harga jual sebesar Rp17.000 dan biaya variabel per unit sebesar Rp5.727, sehingga menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp11.273. Dengan alokasi biaya tetap sebesar Rp2.970.000, maka jumlah unit minimal yang harus dijual untuk impas adalah 263 cup. Sementara itu, Smoothie Cup R menunjukkan performa yang lebih efisien, dengan CM/unit sebesar Rp13.518 dan BEP unit yang lebih rendah, yaitu 220 cup, dari alokasi biaya tetap yang sama sebesar Rp2.970.000. Produk Salad Buah 400 ml, meskipun memiliki biaya tetap alokasi yang lebih rendah (Rp2.108.364), memiliki margin kontribusi tertinggi sebesar Rp18.979 per unit, sehingga hanya perlu menjual 110 cup untuk mencapai titik impas. Ini menunjukkan bahwa Salad Buah 400 ml merupakan produk dengan efisiensi tertinggi dalam menutup biaya tetap. Sebaliknya, Salad Buah 200 ml, dengan margin kontribusi sebesar Rp10.981 dan alokasi biaya tetap Rp2.836.636, memiliki BEP sebesar 258 cup, mendekati nilai BEP Sop Buah.

b. BEP dalam Penjualan/Rupiah

Analisis BEP penjuala/ rupiah adalah hasil pembagian antara total biaya yang dikeluarkan dalam suatu usaha dengan volume penjualan.

Tabel 21. BEP penjualan/Rupiah pada Usaha Produk Olahan Buah pada Kedai Shezan Dumdum Selama 1 (Satu) Bulan

No.	Produk	Harga Jual/Unit (Rp)	Vc (unit)	CM (unit)	CMR	FC Alokasi	BEP Penjualan (Rp)
1.	Sop buah mix	17.000	5.727	11.273	0,6631	2.970.00	4.478
2.	Smoothie	18.000	4.482	13.518	0,7510	2.970.00	3.954
3.	Salad buah 400 ml	25.000	6.021	18.979	0,7592	2.108.364	2.777
4.	Salad buah 200 ml	17.000	6.019	10.981	0,6460	2.836.636	4.391

Sumber : Lampiran 14

Berdasarkan Tabel 21, BEP Unit per produk di atas, dapat diketahui jumlah minimum produk yang harus dijual oleh usaha Shezan Dumdum agar mencapai titik impas (*Break Even Point*) pada masing-masing jenis olahan buah. Produk sop buah mix cup L memiliki harga jual sebesar Rp17.000 dan biaya variabel per unit sebesar Rp5.727, sehingga menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp11.273. Dengan alokasi biaya tetap sebesar Rp2.970.000, maka jumlah unit minimal yang harus dijual untuk impas adalah 263 cup. Sementara itu, smoothie cup R menunjukkan performa yang lebih efisien, dengan CM/unit sebesar Rp13.518 dan BEP unit yang lebih rendah, yaitu 220 cup, dari alokasi biaya tetap yang sama sebesar Rp2.970.000. Produk Salad Buah 400 ml, meskipun memiliki biaya tetap alokasi yang lebih rendah (Rp2.108.364), memiliki margin kontribusi tertinggi sebesar Rp18.979 per unit, sehingga hanya perlu menjual 110 cup untuk mencapai titik impas. Ini menunjukkan bahwa Salad Buah 400 ml merupakan produk dengan

efisiensi tertinggi dalam menutup biaya tetap. Sebaliknya, Salad Buah 200 ml, dengan margin kontribusi sebesar Rp10.981 dan alokasi biaya tetap Rp2.836.636, memiliki BEP sebesar 258 cup, mendekati nilai BEP Sop Buah.

Adapun rekapitulasi BEP pada produk olahan buah Usaha Shezan Dumdum selama periode 1 (satu) bulan dapat dilihat pada Tabel 22:

Tabel 22. Rekapitulasi BEP pada Produk Olahan Buah Usaha Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu

No.	Nama Produk	Volume Terjual (Unit)	Harga Jual/Unit (Rp)	BEP (Unit)	BEP Penjualan (Rp)
1.	Sop buah mix	450	17.000	263	4.478
2.	Smoothie cup	450	18.000	220	3.954
3.	Salad buah 400 ml	320	25.000	110	2.777
4.	Salad buah 200 ml	430	17.000	258	4.391

Sumber : Lampiran 15

Berdasarkan Tabel 22, menyajikan rekapitulasi analisis Break Even Point (BEP) baik dalam bentuk unit (cup) maupun rupiah penjualan, dari seluruh produk olahan buah yang dipasarkan oleh usaha Shezan Dumdum selama satu bulan. produk Salad Buah 400 ml menunjukkan performa paling efisien, dengan BEP unit sebesar 110 cup dan BEP penjualan sebesar Rp. 2.777.000. Sebaliknya, produk Salad Buah 200 ml memiliki BEP unit sebesar 258 cup dan BEP penjualan sebesar Rp. 4.391.000, yang merupakan nilai tertinggi di antara seluruh produk. Ini mengindikasikan bahwa produk tersebut memiliki margin kontribusi yang lebih rendah, sehingga membutuhkan volume penjualan dan pendapatan yang lebih tinggi untuk mencapai titik impas. Adapun sop buah mix cup L dan smoothie cup R masing-masing memiliki BEP unit sebesar 263 dan 220 cup, serta BEP penjualan sebesar Rp. 4.447.000 dan Rp. 3.953.000. Meskipun volume terjual dari kedua

produk sama-sama 450 unit, perbedaan pada biaya variabel per unit dan harga jual menyebabkan variasi pada nilai BEP-nya.

Adapun rekapitulasi kelayakan ekonomi pada produk olahan buah Usaha Shezan Dumdum selama periode 1 (satu) bulan dapat dilihat pada Tabel 23:

Tabel 23. Rekapitulasi Kelayakan Ekonomi pada Produk Olahan Buah Usaha Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu

No.	Komponen	Nilai (Rp)
1.	Total Penerimaan (R)	31.490.000
2.	Total Biaya Variabel (VC)	9.110.000
3.	Contribution Margin (CM)	22.380.000
4.	Biaya Tetap (FC)	10.885.000
5.	Laba Bersih (Profit)	11.495.000
6.	Jumlah Unit Terjual	1.650 unit
7.	CM per Unit	13.564
8.	Break Even Point (Unit)	802 unit (pembulatan)
9.	Rasio Laba terhadap Penjualan (L/R)	0,365 atau 36,5%
10.	R/C Ratio	1,57
11.	Kesimpulan	Layak (CM > FC)

Sumber: Lampiran 16

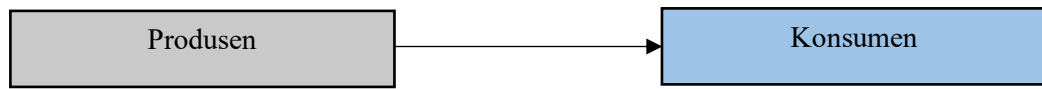
Berdasarkan Tabel 23 di atas, dapat diketahui bahwa total penerimaan usaha Shezan Dumdum selama satu bulan sebesar Rp. 31.490.000, yang diperoleh dari penjualan empat jenis produk olahan buah. Total biaya variabel yang dikeluarkan untuk seluruh produk tersebut mencapai Rp.9.110.000. Dengan demikian, diperoleh contribution margin (CM) sebesar Rp.22.380.000 yang merupakan selisih antara total penerimaan dan total biaya variabel. Selanjutnya, setelah dikurangi dengan biaya tetap (*fixed cost*) sebesar Rp.10.885.000, maka usaha ini menghasilkan laba bersih sebesar Rp.11.495.000 per bulan. Jumlah unit produk yang terjual selama satu bulan adalah 1.650 unit, sehingga CM per unit adalah sebesar Rp.13.564. Dari hasil perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa *break even point* (BEP) tercapai pada angka 802 unit, yang berarti usaha akan mulai memperoleh keuntungan

setelah menjual minimal 802 unit produk. Sementara itu, rasio laba terhadap penjualan (L/R) diperoleh sebesar 0,365 atau 36,5%, yang menunjukkan bahwa 36,5% dari pendapatan yang diperoleh merupakan kontribusi untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Selain itu, perhitungan Revenue/Cost Ratio (R/C Ratio) menunjukkan nilai sebesar 1,57, yang berarti setiap pengeluaran sebesar Rp1 menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,57. Karena nilai R/C Ratio lebih dari 1, maka usaha ini tergolong efisien dan layak untuk dijalankan. Dengan melihat seluruh indikator kelayakan ekonomi yakni Contribution Margin yang tinggi, BEP yang telah terlampaui, rasio L/R sebesar 71%, serta R/C Ratio lebih dari 1 dapat disimpulkan bahwa usaha Shezan Dumdum layak secara ekonomi dan mampu memberikan keuntungan yang signifikan.

5.7. Bauran Pemasaran

Menurut Harianto (2020), kinerja usaha mencerminkan pencapaian pelaksanaan program atau kebijakan dalam mencapai tujuan organisasi yang dirumuskan dalam strategi. Kinerja UMKM adalah hasil kerja individu sesuai peran dan diukur berdasarkan nilai tempatnya bekerja, dengan pendapatan sebagai salah satu indikator yang dianalisis melalui pusat laba. Dengan demikian, kinerja usaha merupakan hasil keputusan manajemen yang berkesinambungan untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Kinerja pemasaran menunjukkan prestasi perusahaan dalam pasar terhadap produk, sebagai cermin keberhasilan bersaing. menjelaskan bahwa proses pemasaran adalah penyampaian produk dari produsen ke konsumen sebagai lanjutan produksi, guna memperoleh kembali dana investasi melalui hasil penjualan.

Adapun gambar proses pemasaran produk sop buah mix, smoothie dan salad buah pada usaha Shezan Dumdum yaitu, dapat dilihat pada gambar dibawah:



Gambar 16. Proses Pemasaran Usaha Shezan Dumdum

Pada usaha Shezan Dumdum, konsumen bisa langsung mendatangi Shezan Dumdum untuk membeli produk tersebut berdasarkan pesanan yang telah dilakukan dan konsumen juga bisa memesan secara online melalui sosial media (WA, Instagram dan Draiv). Pada aspek pemasaran, produk ini memiliki banyak mempunyai pesaing. Produk sop buah mix, smoothie dan salad buah yang mengutamakan produksi kualitas dan cita rasa terbaik.

Perusahaan ini mengkombinasikan empat variabel yang sangat mendukung didalam menentukan strategi pemasaran, kombinasi keempat variabel itu dikenal dengan istilah bauran pemasaran (*Marketing mix*) yang terdiri dari produk (*Product*), harga (*Price*), tempat (*Place*) dan promosi (*Promotion*). Bauran pemasaran atau marketing mix sebagai seperangkat alat pemasaran perusahaan yang digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya di pasar yang menjadi sasarannya (Suci, 2018). Adapun bauran pemasaran pada Shezan Dumdum, yaitu :

5.7.1. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, agar produk yang dijual mau dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi suatu keinginan atau kebutuhan dari konsumen. Produk-produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa, pengalaman, acara-

acara orang, tempat. Atribut produk meliputi variasi produk, kualitas, desain, merek, kemasan, ukuran dan pelayanan (Suci, 2018).

Adapun produk yang dihasilkan oleh Kedai Shezan Dumdum yaitu produk sop buah mix, Smoothie dan Salad Buah dapat dilihat pada Tabel 24, adalah sebagai berikut:

Tabel 24. Bentuk Produk, Varian Kemasan, Jumlah Produksi dan Jumlah Penjualan di Shezan Dumdum perbulan.

Bentuk Produk	Jenis kemasan dan ukuran	Jumlah Produksi dan Jumlah Penjualan (Cup)
	Cup L (26 oz)	450
	Cup R (16 oz)	450
	Box thinwall (400 ml)	320
	Box thinwall (200 ml)	430
Total		1.650

Sumber: Data primer diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 24, menunjukkan bahwa bentuk produk dapat dilihat untuk varian kemasan memiliki dua varian cup yaitu 26 oz, 16 oz, 400 ml dan 200 ml, untuk jumlah produksi atau jumlah penjualan produk sop buah mix es krim, Smoothie dan Salad Buah di kedai shezan dumdum perbulan sebanyak 1.650 cup.

5.7.2. Harga

Sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat dari memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli. Penerapan harga bertujuan untuk

mencapai memperoleh keuntungan, penetapan harga sangatlah berpengaruh pada penetapan posisi produknya yang berdasarkan kualitas. Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayar oleh konsumen atau pembeli untuk mendapatkan produk yang ditawarkan oleh penjual. Penetapan harga jual harus disesuaikan dengan daya beli konsumen yang dituju dan dengan mempertimbangkan faktor biaya, laba, pesaing, dan perubahan keinginan pasar (Riyono, 2016). Adapun tabel harga yang dapat dilihat pada usaha Shezan Dumdum

Tabel 25. Harga Produk pada Olahan Buah di Usaha Shezan Dumdum

No.	Jenis Produk	Ukuran (Unit)	Harga (Rp/Unit)
1.	Sop Buah Mix Es Krim	Besar (26 oz)	17.000
2.	Smoothie	Kecil (16 oz)	18.000
3.	Salad Buah	400 ml	25.000
4.	Salad Buah	200 ml	17.000

Sumber : Data Primer Diolah 2025

Tabel 25, menunjukkan Usaha Shezan Dumdum memberi harga produk sop buah mix es krim kepada konsumen yaitu Rp. 18.000 untuk ukuran besar (L) dan Rp. 17.000. Smoothie untuk ukuran kecil (R) Rp. 18.000 dan salad buah untuk ukuran besar (400 ml) sebesar Rp. 25.000 dan Rp 18.000 untuk ukuran kecil (200 ml).

5.7.3. Tempat

Tempat diasosiasikan sebagai saluran distribusi yang ditujukan untuk mencapai target konsumen. Sistem distribusi ini mencakup lokasi, transportasi, pergudangan, dan sebagainya. Fleksibilitas suatu lokasi merupakan ukuran sejauh mana suatu perusahaan dapat bereaksi terhadap perubahan situasi ekonomi. Keputusan pemilihan lokasi berkaitan dengan komitmen jangka panjang terhadap aspek-aspek yang sifatnya kapital intensif, maka perusahaan benar-benar harus

mempertimbangkan dan menyeleksi lokasi yang responsif terhadap situasi ekonomi, demografi, budaya, dan persaingan di masa mendatang (Alda, 2018).

Usaha Shezan Dumdum berlokasi di Jl. Poros, Tanamanai, Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu, Sulawesi Selatan, 91994. letaknya yang strategis dan mudah diakses oleh konsumen, seperti area perkantoran atau sekolah. Hal ini dapat meningkatkan peluang menarik pelanggan setia yang rutin membeli produk olahan buah tersebut

5.7.4. Promosi

Promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran yang merupakan aktivitas dalam pemasaran yang berusaha untuk menyebarkan informasi, mempengaruhi/membujuk dan meningkatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan (Christian, 2013).



Gambar 17. Sosial Media Kedai Shezan Dumdum

Usaha Shezan Dumdum, promosi dilakukan melalui media sosial, yang menjadi sarana utama dalam menjangkau konsumen secara luas dan cepat. Media sosial seperti instagram, whatsApp, dan driv. digunakan untuk membagikan konten berupa foto dan video produk, informasi promo, serta testimoni pelanggan. Konten-konten tersebut bertujuan untuk menarik perhatian konsumen, membangun citra positif, serta memperkuat hubungan dengan pelanggan secara berkelanjutan. Melalui strategi ini, Shezan Dumdum mampu meningkatkan visibilitas produknya dan membangun kedekatan dengan pasar sasaran secara efektif dan efisien.