

Yesha bonita fix .docx

by Hrsk id

Submission date: 23-Apr-2026 02:45PM (UTC+0900)

Submission ID: 2941070214

File name: Yesha_bonita_fix_.docx (153.3K)

Word count: 4740

Character count: 33143

1
**ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMBIBITAN MATOA PADA
CV KEBUN SARI DI KOTA BENGKULU**

(Business Analysis of Matoa Seedling Production at CV Kebun Sari in Bengkulu City)

YESHA BONITA^o, NOVITRI KURNIATI, EDI EFRITA, ELNI MUTMAINNAH

Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Bengkulu
Jalan Bali, Kampung Bali, Teluk Segara, Kp. Bali, Tlk. Segara, Kota Bengkulu, Bengkulu

Email : ^oYeshabonita91@gmail.com

Manuskrip diterima: 08 Desember 2025, Revisi diterima: 06 April 2026

ABSTRAK

Usaha pembibitan matoa memiliki potensi besar dalam pengembangan agribisnis buah tropis di Indonesia. Keberhasilan usaha ini bergantung pada efisiensi pengelolaan biaya, kualitas bibit, dan kemampuan mencapai keuntungan optimal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha ini layak dan efisiensi untuk diusahakan. Metode yang diterapkan ialah studi kasus melalui pendekatan kuantitatif deskriptif, berdasarkan data biaya produksi, penerimaan, keuntungan, rasio kelayakan, dan titik impas. Hasil penelitian menunjukkan total biaya produksi sebesar Rp75.016.083,33 dengan penerimaan Rp240.000.000 menghasilkan keuntungan Rp164.983.916,67 per periode produksi. Nilai Revenue Cost Ratio (R/C) yakni sejumlah 3,20 dan B/C ratio 2,20 menunjukkan efisiensi biaya serta profitabilitas tinggi. Titik impas produksi sebesar 3.750,80 bibit dan penjualan Rp75.016.083,33 Berada jauh di bawah realisasi penjualan 12.000 bibit atau Rp240 juta, menunjukkan margin aman yang besar. Dengan demikian, usaha pembibitan matoa di CV Kebun Sari dinyatakan layak dan berpotensi untuk dikembangkan secara komprehensif.

Kata Kunci: analisis usaha, titik impas, matoa, kelayakan, efisiensi

ABSTRACT

The matoa nursery business has strong potential in tropical fruit agribusiness development; however, its sustainability depends on cost efficiency and financial viability. This study aimed to determine whether this business is financially feasible and economically viable. The method applied is a case study approach with descriptive quantitative analysis was employed using data on production costs, revenue, and profit per production cycle. The results showed a total production cost of IDR75,016,083.33 with revenue of IDR 240,000,000, resulting in a profit of IDR164,983,916.67 per production period. The R/C ratio was of 3.20 and the B/C ratio of 2.20 indicate high cost efficiency and profitability. The break-even point for production is 3,750.80 seedlings and sales of IDR75,016,083.33. This is far below the realization of sales of 12,000 seedlings or IDR240 million, indicating a large safe margin. Thus, the matoa nursery business at CV Kebun Sari is declared feasible and has the potential to be developed comprehensively.

Keywords: busniss analysis, break-even point, matoa, financial feasibility, efficiency.



¹PENDAHULUAN

Indonesia memiliki keanekaragaman hayati yang melimpah, termasuk pada kelompok tanaman buah tropis yang bernilai ekonomi tinggi (Tehuayo, 2023). Salah satu tanaman yang mulai mendapat perhatian luas adalah matoa (*Pometia pinnata*), yang berasal dari kawasan Papua dan Maluku, namun kini telah dibudidayakan di berbagai wilayah (Elidar & Purwati, 2022). Buah matoa memiliki karakteristik yang unik yaitu aroma harum, rasa manis dan sedikit asam, serta tekstur yang menyerupai rambutan dan leci. Karakteristik tersebut menjadikan matoa memiliki daya tarik tersendiri di pasar (Leiwakabessy & Paga, 2018). Selain itu, Pohon matoa termasuk tanaman berumur panjang dengan kemampuan berproduksi secara konsisten, sehingga menarik minat petani dan penghobi tanaman untuk menanamnya sebagai investasi jangka panjang (Rossalinda, 2021).

Kota Bengkulu terletak di pesisir barat pulau Sumatra dengan iklim tropis basah yang stabil. Curah hujan tahunan yang relatif tinggi, suhu udara rerata di kisaran 26-28°C, dan kelembapan udara yang relatif konstan menciptakan lingkungan yang sesuai bagi pertumbuhan berbagai tanaman hortikultura, termasuk matoa. Tanah di beberapa wilayah Bengkulu memiliki struktur yang mendukung perkembangan sistem perakaran tanaman buah, ditambah lagi dengan ketersediaan sumber air yang cukup. Kombinasi faktor-faktor ini membuka peluang bagi pengembangan agribisnis berbasis pembibitan tanaman buah tropis secara berkelanjutan.

Usaha budidaya matoa memiliki potensi yang sangat besar untuk berkembang menjadi salah satu sumber pendapatan yang menjanjikan bagi para petani maupun pelaku usaha di sektor

agribisnis. Hal ini dikarenakan buah matoa memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi serta permintaan pasar yang cenderung stabil bahkan meningkat dari waktu ke waktu. Apabila usaha budidaya ini dikelola secara optimal dengan menerapkan teknik-teknik yang tepat, modern, dan berbasis inovasi, maka hasil produksi yang diperoleh tidak hanya akan meningkat dari segi kuantitas, tetapi juga kualitasnya. Kualitas hasil panen yang baik tentu akan berdampak langsung pada peningkatan daya saing produk di pasar, sehingga mampu memberikan keuntungan yang lebih maksimal.

Proses budidaya yang efisien, mulai dari tahap persiapan lahan, penanaman, perawatan, hingga panen, perlu didukung oleh pemahaman terhadap karakteristik tanaman matoa itu sendiri. Salah satu tahapan yang sangat penting namun sering kali kurang diperhatikan adalah proses pembibitan. Pembibitan yang dilakukan dengan metode yang kurang tepat dapat mengakibatkan pertumbuhan tanaman yang tidak optimal, rentan terhadap penyakit, serta menurunkan produktivitas dalam jangka panjang.

Namun demikian, pada kenyataannya masih banyak pelaku usaha yang belum sepenuhnya memahami pentingnya penerapan budidaya yang efektif dan berkelanjutan, khususnya dalam tahap awal seperti pembibitan.

Pembibitan adalah salah satu aspek yang sangat penting dalam sektor pertanian dan perkebunan, yang berperan penting dalam memproduksi tanaman berkualitas. Proses ini mencakup pemilihan, perawatan, dan penanaman benih atau bibit untuk menghasilkan tanaman yang sehat dan produktif. Keberhasilan pembibitan berpengaruh langsung pada hasil akhir dan kualitas produk pertanian. Pembibitan matoa memerlukan perhatian khusus karena melibatkan berbagai faktor, seperti pemilihan varietas unggul, pengendalian

hama dan penyakit, serta teknik pemeliharaan yang tepat.

Permintaan bibit matoa di Bengkulu meningkat di beberapa tahun ke belakang khususnya di karenakan salah satunya ada program dari pemerintah untuk melakukan penghijauan dengan menggunakan tanaman matoa, Pasar bibit matoa tidak hanya terbatas pada skala lokal, tetapi juga menjangkau daerah lain yang memiliki iklim serupa, bahkan potensi pengirimannya antar provinsi terbuka lebar (Aisoi & Jeujanen, 2023). Harga jual bibit yang relatif stabil menciptakan iklim usaha yang menguntungkan, sehingga pembibitan matoa menjadi salah satu sektor yang prospektif dalam agribisnis hortikultura (Utoro, 2022).

Dengan meningkatnya minat dan permintaan terhadap matoa, penting untuk memahami dan mengevaluasi proses pembibitan secara mendalam. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas bibit yang dihasilkan, mengoptimalkan biaya, serta memperbaiki strategi bisnis.

CV kebun sari merupakan salah satu pelaku usaha yang berfokus pada pembibitan matoa di Kota Bengkulu. Perusahaan ini memproduksi bibit melalui tahapan teknis yang terencana, mulai dari seleksi biji, penanaman di polibek dengan media tanaman yang diformulasikan khusus, pemupukan, hingga perawatan rutin seperti penyiraman dan pengendalian hama penyakit. Setiap tahap dijalankan untuk menjaga kualitas bibit, sehingga produk yang dihasilkan memenuhi standar siap tanam. Usaha ini tidak hanya menargetkan petani atau pelaku perkebunan, tetapi juga menyasar pasar hobi tanaman yang tengah berkembang pesat.

Biaya tetap seperti sewa lahan dan penyusutan alat harus diimbangi dengan pengelolaan biaya variabel yang mencakup

pembelian sarana produksi dan pembayaran upah tenaga kerja (Setiawan & Sengadji, 2022). Efisiensi pada kedua jenis biaya ini berpengaruh langsung terhadap besarnya keuntungan yang diperoleh. Pelaku usaha yang mampu mengendalikan pengeluaran sambil mempertahankan kualitas bibit akan memiliki daya saing lebih tinggi di pasar (Sriwahyuningsih, 2022).

Analisis kelayakan usaha merupakan langkah yang diperlukan untuk menilai performa usaha dari sisi finansial (Wiharso, dan Sitepu, 2021). Perhitungan penerimaan dari penjualan bibit, total biaya yang dikeluarkan, serta indikator seperti Revenue Cost Ratio (R/C), Benefit Cost ratio (B/C), dan Break Even Point (BEP) memberikan gambaran menyeluruh tentang posisi usaha. Nilai Revenue cost ratio (R/C) menunjukkan perbandingan antara total penerimaan dan total biaya produksi. Nilai Benefit Cost Ratio (B/C) memperlihatkan perbandingan keuntungan bersi dengan total biaya, sementara BEP menggambarkan volume penjualan atau produksi minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Informasi ini membantu pelaku usaha menetapkan strategi produksi, menentukan harga jual yang tepat, dan merancang target penjualan.

CV kebun sari menjalankan proses pembibitan dengan volume produksi yang cukup besar. Produksi dalam satu siklus mampu mencapai puluhan ribu bibit, sehingga skala usaha ini memerlukan perhitungan cermat terhadap alokasi modal dan sumber daya. Kinerja usaha dapat dinilai dari kemampuan menghasilkan penerimaan yang jauh melebihi biaya produksi, serta keberhasilan menjaga efisiensi pada setiap tahap operasional. Analisis yang berbasis data aktual memberikan gambaran nyata mengenai keuntungan yang dapat diraih, resiko yang mungkin

dihadapi, dan langkah pengembangan yang dapat dilakukan.

Permasalahan dalam penelitian ini berfokus pada analisis usaha pembibitan matoa pada CV Kebun Sari Kota Bengkulu. Permasalahan yang dikaji meliputi berapa besar keuntungan yang diperoleh dari usaha pembibitan matoa, apakah usaha tersebut dijalankan secara efisien, serta apakah usaha ini layak untuk terus diusahakan dari sisi finansial. Selain itu, penelitian ini juga ingin mengetahui apakah usaha pembibitan matoa di CV Kebun Sari sudah mampu mencapai titik impas atau belum. Dengan merumuskan masalah tersebut, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi usaha serta potensi pengembangannya di masa depan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji kelayakan finansial usaha pembibitan matoa pada CV Kebun Sari di Kota Bengkulu melalui identifikasi struktur biaya produksi yang mencakup biaya tetap dan biaya variabel, perhitungan total biaya, penerimaan, serta keuntungan bersih yang diperoleh. Analisis juga difokuskan pada perhitungan indikator kelayakan usaha, yaitu Revenue Cost Ratio (R/C) dan Benefit Cost Ratio (B/C), guna menilai tingkat efisiensi. Selain itu, penelitian ini mengukur titik impas Break Even Point (BEP) baik dari sisi jumlah produksi minimal yang harus dijual maupun nilai penjualan minimal yang diperlukan untuk menutup seluruh biaya operasional. Hasil kajian diharapkan dapat menjadi dasar rekomendasi strategis dalam meningkatkan efisiensi, memperkuat daya saing, dan memperluas peluang pengembangan usaha pembibitan matoa di masa mendatang.

Manfaat dan kegunaan penelitian ini dapat dilihat dari dua sisi. Secara teoritis, penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan bagi masyarakat

maupun akademisi mengenai usaha pembibitan matoa, khususnya yang berkaitan dengan aspek pendapatan, efisiensi, kelayakan finansial, serta titik impas (BEP). Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat memperkaya pengetahuan di bidang agribisnis dan manajemen usaha tani. Secara praktis, penelitian ini dapat menjadi acuan bagi masyarakat dan CV Kebun Sari dalam menghasilkan bibit matoa yang berkualitas sehingga dapat meningkatkan produktivitas buah matoa. Melalui penerapan hasil penelitian ini, diharapkan usaha pembibitan matoa tidak hanya memberikan keuntungan, tetapi juga mampu mendukung pengembangan agribisnis yang berkelanjutan.

Kajian terhadap usaha pembibitan matoa di CV Kebun Sari memberikan manfaat tidak hanya bagi perusahaan itu sendiri, tetapi juga bagi pelaku usaha lain yang ingin mengembangkan bisnis serupa. Hasil analisis dapat menjadi rujukan untuk merancang usaha yang lebih efisien, memperkirakan kebutuhan modal, dan memprediksi potensi keuntungan. Dalam skala yang lebih luas, pengembangan pembibitan matoa yang terkelola dengan baik berpotensi memberikan kontribusi terhadap diversifikasi komoditas hortikultura di Indonesia, memperluas pilihan bagi petani dan konsumen, serta memperkuat basis ekonomi lokal melalui sektor pertanian.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan agustus hingga Desember 2024 di CV Kebun Sari yang berlokasi di Kelurahan Kandangmas, Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu. Lokasi penelitian dipilih secara *purposive* dengan mempertimbangkan bahwa CV kebun sari merupakan salah satu usaha pembibitan matoa yang

berkembang di wilayah terseut. Lokasi penelitian ini didasarkan pada kesesuaiannya dengan tujuan penelitian, yaitu untuk menganalisis kelayakan usaha pembibitan matao.

Dalam penelitian ini di gunakan metode *kuantitatif*. Sederahanyanya, metode ini adalah penelitian yang mengandalkan angka untuk menjelaskan suatu masalah. Data yang di kumpulkan berupa angka-angka, kemudian dianalisis dengan perhitungan atau rumus tertentu agar bisa memberikan gambaran yang jelas. Menurut pratama & Nurhadi (2021), penelitian kuantitatif lebih menekankan pada ketepatan angka dalam mendeskripsikan suatu fenomena. Hal yang sama juga di jelaskan oleh Sari et al.(2020), bahwa penelitian kuantitatif bertujuan menemukan pengetahuan dengan menggunakan data angka sebagai alat analisis yang objektif. Oleh karena itu, metode ini dipakai dalam penelitian pembibitan matao di CV Kebun Sari karena bisa membantu menghitung biaya, penerimaan, keuntungan, hingga rasio kelayakan.

Langkah analisis diawali dengan menghitung total biaya produksi (*Total Cost/TC*) yang merupakan penjumlahan antara biaya tetap (*Fixed Cost/FC*) dan biaya variabel (*Variable Cost/VC*) (Putra, 2021):

$$TC=FC+VC$$

Total penerimaan (Total Revenue/TR) diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah bibit yang terjual dengan harga jual per unit (Santoso & Lestari, 2020):

$$TR=Q \times PQ$$

dengan keterangan:

- Q = jumlah bibit yang terjual
- PQ = harga jual per unit

Pendapatan usaha tani merupakan selisih antara total penerimaan (total *revenue/TR*) dengan total biaya (total

cost/TC) yang dikeluarkan selama proses produksi. Rumusnya adalah:

$$\text{Pendapatan} = TR - TC$$

Kelayakan usaha pembibitan matao

$$R/C = TR/TC$$

Keterangan :

TR = Total revenue

(Penerimaan) = jumlah produksi dikalikan dengan harga per unit

TC = total cost (total biaya)

R/C > 1, dikatakan layak

R/C = 0, dikatakan **titik pulang pokok (break Even point)** yaitu **tidak untung dan tidak rugi**. R/C=1, dikatakan rugi (Soekartawi, 2006)

Efisiensi usaha pembibitan matao BC ratio dihitung untuk mengetahui efisiensi dari jumlah modal terhadap keuntungan yang diberikan. Nilai BC Ratio dihitung menggunakan rumus:

$$BC\ Ratio = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Jumlah Biaya Produksi}}$$

Analisa Break even point (BEP)

adalah teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas. Analisis ini disebut juga sebagai analisa impas, yaitu suatu metode untuk menentukan titik tertentu dimana penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada dibawah titik tersebut. Analisis ini penting bagi manajemen untuk mengetahui **hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya informasi tentang jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan** agar perusahaan tidak menderita kerugian (Manuho dkk., 2021).

Break even point terdiri dari BEP produksi atau unit dan BEP produk atau penjualan. Rumus BEP tersebut adalah:

$$\text{BEP produk (Q BEP)} = \frac{tc}{p - q}$$

$$\text{BEP penjualan (TR BEP)} = (\text{Q BEP}) \times (\text{PQ})$$
 Keterangan:
 tc = total biaya
 pq = harga output

HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya Produksi

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa total biaya tetap (Fixed Cost/FC) usaha pembibitan matoa di CV Kebun Sari mencapai Rp2.388.083,33, yang terdiri atas dua komponen utama, sewa lahan sebesar Rp500.000 dan penyusutan alat sebesar Rp1.888.083,33. Sementara itu, total biaya variabel (Variable Cost/VC) tercatat Rp72.628.000,00, yang meliputi pembelian sarana produksi Rp23.358.000,00, upah tenaga kerja laki-laki Rp30.000.000,00, upah tenaga kerja perempuan Rp16.170.000,00 dan upah tenaga kerja Borongan Rp3.100.000,00. Dengan demikian, total biaya produksi (TotalCost/TC) yang merupakan penjumlahan FC dan VC mencapai Rp75.016.083,33. Struktur biaya ini memperlihatkan bahwa porsi biaya variabel jauh lebih dominan dibandingkan biaya tetap. Dominasi biaya variabel, tenaga kerja menunjukkan bahwa proses pembibitan matoa masih bergantung pada tenaga kerja manual yang intensif.

Tabel 1. Biaya Produksi usaha pembibitan matoa
Biaya Tetap FC

No	Biaya Tetap Fc	Per Tahun (Rp)	Per musim Tanam (Rp)
1.	Sewa Lahan	1.000.000	500.000
2.	Penyusutan Alat	3.776.166,67	1.888.083,33
Total FC		2.388.083,33	

Sumber: Data Primer di olah, 2025

Biaya Variabel VC		
No	Biaya Variabel Vc	Biaya (Rp)
1	Biaya saprodi	23.358.000
2	Tenaga kerja laki-laki	30.000.000
3	Tenaga kerja perempuan	16.170.000
4	Tenaga Kerja Borongan	3.100.000
Total Vc		72.628.000

Sumber: Data Primer di olah, 2025

Biaya Produksi TC		
No	Biaya Produksi TC	Biaya (Rp)
1	Biaya tetap	2.388.083,33
2	Biaya Variabel	72.628.000
Total		75.016.083,33

Sumber: Data Primer di olah, 2025

Hasil ini selaras dengan penelitian paggas & abdillah, (2022) pada usaha pembibitan kelapa sawit menemukan bahwa biaya tenaga kerja dan biaya saprodi menjadi kontributor utama biaya variabel, sedangkan biaya tetap umumnya didominasi oleh penyusutan alat. Penelitian tersebut juga menekankan bahwa efisiensi penggunaan tenaga kerja dan optimalisasi alat menjadi kunci peningkatan margin keuntungan.

Selain itu, studi oleh Lubis et al., (2020) pada pembibitan kopi menunjukkan bahwa proporsi biaya variabel yang tinggi seringkali terjadi pada sistem pembibitan yang masih mengandalkan tenaga kerja tradisional. Dalam kasus CV Kebun Sari, proporsi ini dapat dikurangi secara bertahap melalui penerapan mekanisasi sederhana, seperti sistem irigasi tetes otomatis dan penggunaan alat semai modern. Strategi ini tidak hanya menekan biaya tenaga kerja, tetapi juga meningkatkan konsistensi dan kualitas bibit.

Produksi, Penyusutan, dan Penerimaan pada usaha Pembibitan matoa

Produksi awal bibit matoa yang dilakukan oleh CV Kebun Sari tercatat mencapai 15.000 unit pada satu periode pembibitan. Jumlah ini mencerminkan kapasitas produksi yang cukup besar serta menunjukkan adanya perencanaan yang matang dalam memenuhi permintaan pasar terhadap bibit tanaman matoa. Namun demikian, dalam proses pembibitan tidak sepenuhnya berjalan tanpa hambatan. Berbagai faktor dapat memengaruhi keberhasilan produksi, sehingga menyebabkan terjadinya kehilangan atau penyusutan jumlah bibit. Faktor-faktor tersebut antara lain meliputi kerusakan fisik pada bibit selama proses pemeliharaan, serangan hama dan penyakit yang dapat menghambat pertumbuhan, serta kegagalan tumbuh akibat kondisi lingkungan yang kurang baik.

Dari total produksi tersebut, diketahui bahwa sekitar 3.000 bibit atau setara dengan 20% dari keseluruhan bibit tergolong sebagai bibit afkir. Bibit afkir

ini merupakan bibit yang tidak memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan oleh perusahaan, baik dari segi ukuran yang tidak seragam, kondisi kesehatan tanaman yang kurang baik, maupun pertumbuhan daun dan batang yang tidak optimal. Standar kualitas ini menjadi penting karena berkaitan langsung dengan kepuasan konsumen serta keberhasilan tanaman saat ditanam di lapangan nantinya. Hanya bibit dengan kualitas baik yang dapat dipasarkan.

Dengan adanya proses tersebut, jumlah akhir bibit yang dinyatakan layak jual pada akhir periode produksi adalah sebanyak 12.000 batang. Angka ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat tingkat kehilangan produksi, CV Kebun Sari tetap mampu menghasilkan bibit dalam jumlah signifikan dengan kualitas yang terjaga. Kondisi ini juga mencerminkan pentingnya manajemen pembibitan yang baik, mulai dari tahap awal produksi hingga seleksi akhir, guna meminimalkan tingkat afkir dan meningkatkan efisiensi produksi secara keseluruhan.

Tabel 2. Produksi, Penyusutan Dan Penerimaan bibit matoa Penerimaan (TR)

No	Produksi	Jumlah (Batang)	Total Produksi/ 20% Afkir (Batang)	Harga (Rp/ batang)	Penerimaan (Rp)
1	Bibit	15.000	12.000	20.000	240.000.000

Sumber: Data Primer di olah, 2025

Harga jual bibit per batang sebesar Rp20.000 menghasilkan total penerimaan (Total Reven) sebesar Rp240.000.000. Perolehan ini mencerminkan kemampuan usaha dalam memanfaatkan kapasitas produksi dan memaksimalkan potensi pendapatan. Meski demikian, tingkat penyusutan 20% tergolong cukup tinggi. Dalam sistem pembibitan komersial, angka penyusutan ideal berada di bawah 10–15%, sehingga ada peluang perbaikan

manajemen produksi untuk menekan kerugian output.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Fitri et al., (2022) pada usaha pembibitan kakao yang mencatat penyusutan bibit sebesar 15% akibat keterbatasan pengendalian hama dan mutu media tanam. Dalam penelitian tersebut, penerapan sistem sanitasi lahan dan penggunaan media tanam steril berhasil menurunkan persentase bibit afkir hingga 10% pada musim tanam

berikutnya. Hal ini memberikan indikasi bahwa peningkatan standar teknis pembibitan di CV Kebun Sari dapat menghasilkan penurunan penyusutan, sekaligus meningkatkan jumlah bibit layak jual tanpa harus memperluas kapasitas tanam.

Selain itu, studi dari Aisyah et al., (2018) pada pembibitan durian menunjukkan bahwa faktor iklim mikro, khususnya kelembaban dan suhu lingkungan persemaian, sangat mempengaruhi tingkat keberhasilan bibit. Dalam kasus CV Kebun Sari, kondisi iklim Bengkulu yang cenderung lembab berpotensi meningkatkan risiko penyakit jamur pada bibit muda. Oleh karena itu, sistem naungan dan pengaturan ventilasi pada rumah pembibitan dapat menjadi solusi untuk mengurangi stres tanaman dan meningkatkan persentase bibit siap jual.

Dengan penerimaan yang mencapai Rp240 juta, usaha ini memiliki posisi yang kuat untuk menghasilkan keuntungan bersih, terlebih jika penyusutan produksi dapat ditekan. Penurunan tingkat afkir sebesar 5-10% saja berpotensi meningkatkan jumlah bibit layak jual hingga 600-1.200 unit tambahan, yang setara dengan tambahan penerimaan Rp12-24 juta per musim produksi tanpa kenaikan biaya tetap yang berarti. Strategi peningkatan mutu teknis pembibitan, dengan fokus pada pengendalian hama-penyakit, kualitas media tanam, dan pengaturan lingkungan tumbuh, akan memberikan dampak langsung terhadap peningkatan penerimaan di periode produksi berikutnya.

Rasio Kelayakan Usaha

Pengukuran kelayakan usaha lebih lanjut dilakukan dengan menggunakan dua indikator rasio utama, yaitu Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) dan Benefit Cost

Ratio (B/C Ratio). Nilai R/C Ratio sebesar 3,20 menandakan bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan dapat menghasilkan Rp3,20 penerimaan. Sementara itu, nilai B/C Ratio sebesar 2,20 mengindikasikan bahwa keuntungan bersih yang diperoleh lebih dari dua kali lipat biaya produksi. Secara teoretis, rasio R/C dan B/C yang melebihi angka satu menandakan usaha tersebut menguntungkan, namun capaian di atas angka dua

Tabel 3. Efisiensi usaha pembibitan matoa

No	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Efisiensi
1	240.000.000	75.016.083,33	3,2

Sumber: Data Primer di olah, 2025

Tabel 4. Rasio kelayakan usaha pembibitan matoa

No	Total Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Kelayakan
1	240.000.000	75.016.083,33	2,2

Sumber: Data Primer di olah, 2025

Penelitian lain oleh Yusuf et al., (2023) Usaha Kelapa Sawit mencatat nilai R/C Ratio sebesar 1,5 dan B/C Ratio sebesar 0,5, yang meskipun masih layak, jauh di bawah hasil yang diperoleh CV Kebun Sari. Penyebabnya terletak pada biaya variabel yang tinggi, terutama untuk tenaga kerja dan pembelian benih, serta harga jual yang relatif rendah akibat tingginya persaingan pasar. Dalam konteks ini, CV Kebun Sari berhasil meminimalkan biaya produksi sambil mempertahankan harga jual yang kompetitif, sehingga menghasilkan rasio kelayakan yang lebih unggul.

Selain itu, hasil ini juga sejalan dengan temuan Aisyah et al., (2018) pada pembibitan durian melaporkan bahwa nilai R/C Ratio di atas 2 dapat dicapai jika tingkat penyusutan bibit dapat ditekan di bawah 15% dan biaya tenaga kerja dapat dioptimalkan melalui mekanisasi sederhana. Dalam kasus CV Kebun Sari,

meskipun tingkat penyusutan masih berada di angka 20%, tingginya harga jual dan tingginya volume produksi layak jual berhasil mengompensasi potensi kerugian dari bibit afkir.

Capaian profitabilitas yang tinggi ini perlu dipandang secara strategis. Tantangan utama terletak pada keberlanjutan keuntungan dalam jangka panjang. Faktor eksternal seperti fluktuasi harga input (misalnya pupuk dan media tanam), perubahan iklim yang mempengaruhi tingkat keberhasilan bibit, dan dinamika permintaan pasar harus diantisipasi (Ratnawati et al., 2022). Strategi diversifikasi produk menjadi salah satu opsi yang relevan, misalnya menawarkan bibit matao dalam berbagai ukuran (bibit kecil, sedang, dan siap tanam) atau mengembangkan varietas unggul baru untuk memperluas segmen pasar.

Selain itu, penguatan jaringan pemasaran juga menjadi kunci. Studi Hermansyah et al., (2023) menegaskan bahwa keberhasilan pembibitan tidak hanya bergantung pada efisiensi produksi, tetapi juga pada strategi pemasaran yang mampu menjangkau pasar lintas daerah. Dalam kasus CV Kebun Sari, peluang untuk memperluas pasar hingga ke provinsi lain di Sumatera bahkan ke Pulau Jawa sangat terbuka, mengingat daya tarik matao sebagai tanaman buah tropis yang relatif jarang dibudidayakan secara massal.

Analisis Titik Impas (BEP)

Perhitungan titik impas atau Break Even Point (BEP) memberikan gambaran mengenai volume produksi dan nilai penjualan minimum yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya operasional. Dalam usaha pembibitan matao di CV Kebun Sari, BEP dihitung berdasarkan data biaya tetap, biaya variabel, harga jual per unit, dan total

penerimaan. Berdasarkan hasil analisis, BEP produksi sebesar 3.740,80 bibit. Artinya, dari total kapasitas produksi yang dimiliki, minimal jumlah bibit yang harus terjual pada harga Rp20.000 per unit agar seluruh biaya (tetap maupun variabel) tertutup adalah 3.740,80 bibit. Jika penjualan berada di bawah jumlah ini, usaha akan mengalami kerugian karena penerimaan tidak mencukupi untuk menutup biaya yang dikeluarkan.

Dari sisi nilai penjualan, BEP penjualan tercatat sebesar 74.816.083,33. Nilai ini mencerminkan pendapatan minimum yang harus diperoleh pada periode produksi agar usaha berada pada titik nol keuntungan (tidak rugi, tidak untung). Mengingat realisasi penjualan CV Kebun Sari mencapai 12.000 bibit atau Rp240.000.000, maka volume penjualan aktual berada hampir 3,35 kali lipat di atas titik impas produksi dan penjualan.

Tabel 5. Break Event Point (BEP) pembibitan matao

Analisis Titik Impas (Break event point = BEP)

Total Biaya		Harga Output	BEF Produk
No	(Rp)	(Rp)	(Rp)
1	75.016.083,33	20.000	3.750,80

BEF Produk	Harga Output	BEF Penjualan
No	(Rp)	(Rp)
1	3.750,80	75.016.083,33

Sumber: Data Primer di olah, 2025

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian (Indra et al., 2018) pada usaha pembibitan kelapa sawit, di mana BEP produksi sebesar 38.086 bibit berada jauh di bawah volume produksi aktual sebesar 99.000 bibit. Dalam kedua kasus, kapasitas produksi yang jauh melampaui BEP menunjukkan fleksibilitas finansial yang besar, memberikan ruang untuk menghadapi fluktuasi permintaan pasar.

Namun, penting dicatat bahwa margin aman yang besar bukan berarti usaha sepenuhnya bebas risiko. Studi oleh Hermilina et al., (2020) dalam pembibitan Lamtoro menunjukkan bahwa meskipun volume penjualan berada jauh di atas BEP, gangguan pasokan input, perubahan iklim ekstrem, atau wabah penyakit tanaman dapat mengurangi output layak jual secara drastis. Pada CV Kebun Sari, tingkat penyusutan bibit sebesar 20% masih menjadi tantangan yang dapat mempengaruhi jarak antara realisasi produksi dan BEP di masa depan.

Dari perspektif manajerial, capaian BEP yang rendah relatif terhadap kapasitas produksi memberikan peluang bagi CV Kebun Sari untuk menerapkan strategi penetapan harga fleksibel. Misalnya, pada periode permintaan rendah, perusahaan tetap dapat menurunkan harga jual hingga titik tertentu tanpa melewati ambang BEP, sehingga pasar tetap terserap tanpa mengorbankan keberlanjutan usaha.

Selain itu, posisi BEP yang rendah membuka peluang untuk diversifikasi usaha. Keuntungan berlebih yang diperoleh dapat diinvestasikan pada pengembangan produk turunan seperti bibit cangkok atau okulasi varietas unggul, yang umumnya memiliki harga jual lebih tinggi. Strategi ini tidak hanya menjaga daya saing tetapi juga memperluas pangsa pasar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa usaha pembibitan matoa di CV Kebun Sari Kota Bengkulu layak dan efisien untuk dijalankan. Hal ini dapat dilihat dari nilai Nilai R/C ratio sebesar 3,20 dan B/C ratio 2,20 menunjukkan efisiensi

biaya serta profitabilitas tinggi. Oleh karena itu, usaha pembibitan matoa ini terbukti efisien, menguntungkan, dan layak untuk terus diusahakan dan dikembangkan. Pemasaran pada cv kebun sari masi terbatas, Saat ini, pemasaran bibit matoa hanya berfokus pada pemenuhan pesanan dari pihak pemerintah, khususnya dinas kehutanan. Kondisi ini menyebabkan jangkauan pasar menjadi sempit dan kurang berkembang.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, disarankan agar CV Kebun Sari terus mengembangkan usaha pembibitan matoa karena terbukti efisien, menguntungkan, dan memiliki prospek yang baik. Upaya pengembangan dapat dilakukan melalui peningkatan skala produksi, penguatan strategi pemasaran, serta pemanfaatan media digital untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, menjaga kualitas bibit sangat penting agar kepercayaan konsumen tetap tinggi, sehingga proses perawatan bibit, dan pengelolaan media tanam perlu dilakukan secara konsisten. CV Kebun Sari juga dianjurkan untuk melakukan evaluasi biaya secara berkala guna mempertahankan efisiensi operasional, serta menjalin kerja sama dengan kelompok tani atau instansi terkait untuk memperkuat jaringan usaha dan menciptakan peluang ekspansi di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisoi, L. E., & Jeujan, S. (2023). Pengaplikasian Ekstrak Beberapa Biostimulan Pada Pertumbuhan Stek Matoa (*Pometia pinnata* L.). *Jurnal Biologi, Terapan Dan Pendidikan*, 14(2): 229–238.
- Aisyah, T. N., Abdullah, W. G., & Rianse, I. S. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Pembibitan Tanaman Durian pada UD.Bayu Wira Tama di Kecamatan Ranomeeto Kabupaten Konawe Selatan. *Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 3(5).
- Elidar, Y., & Purwati. (2022). Budidaya Tanaman Matoa (*Pometia pinnata*) Di Pekarangan Dan Manfaatnya Untuk Kesejahteraan Keluarga. *Yeti Elidar & Purwati. JPKPM*, 2(2):206–209.
- Fitri, E. R., Erlinda, R., & Nelson. (2022). Analisis Pendapatan Usahatani Kakao (*Theobroma Cacao*) Di Kecamatan Lareh Sago Halaban Kabupaten Limapuluh Kota. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (JEPDA)*, 6(4): 1462–1468. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.04.22>
- Hermansyah, H., Dahlanuddin, D., & Dilaga, S. H. (2023). Analisis Usaha Pembibitan Lamtoro Taramba Sebagai Pakan Sapi Penggemukan Di Provinsi Ntb. *Agroteksos*, 33(1): <https://doi.org/10.29303/Agroteksos.V33i1.857>
- Hermaylina, C., Prasetya, Y. H., & Roidah, I. S. (2020). Analisis Pendapatan Usaha Pembibitan Sengon di Desa Kedunglurah Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Agrinika : Jurnal Agroteknologi Dan Agribisnis*, 4(2): <https://doi.org/10.30737/agrinika.v4i2.1088>
- Indra, S. B., Rozalina, R., & Nudin, O. F. (2018). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pembibitan Kelapa Sawit Pada Ud. Jaya Tani Kecamatan Karang Baru Kabupaten Aceh Tamiang. *Jurnal Penelitian Agrisamudra*, 5(1): <https://doi.org/10.33059/Jpas.V5i1.842>
- Leiwakabessy, I., & Paga, B. O. (2018). Uji Teknologi Pembuatan Sirup Matoa (*Pometia Pinnata*) Skala Rumah Tangga. *Median : Jurnal Ilmu Ilmu Eksakta*, 10(3): <https://doi.org/10.33506/Md.V10i3.164>
- Lubis, S., Akoeb, E. N., Kardhinata, E. H., & Kuswardani, R. A. (2020). Analisis Usaha Pembibitan Benih Kopi Bersertifikat Varietas Sigarar Utang di Sumatera Utara. *AGRISAINS: Jurnal Ilmiah Magister Agribisnis*, 2(1): <https://doi.org/10.31289/agrisains.v2i1.253>
- Manuho, Priskila, Zevania M., Trixie M., Novi S.B. 2021. *Analisa Break Even Point (BEP)*. *Jurnal Pteks Akutansi Bagi Masyarakat*, Vol. 5. No. 1. Hal. 21–22.
- Paggasa, Y., & Abdillah, A. H. (2022). Analisis Strategi Sosial Pengembangan Model Usaha Integrasi Kelapa Sawit dan Sapi di Kecamatan Muara Wahau Kabupaten Kutai Timur. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 6(2): <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2022.006.02.35>
- Putra, A., Pratama, R., & Hidayat, T. (2021). Analisis kelayakan finansial usaha tani hortikultura dengan pendekatan kuantitatif. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 9(2): 112–123.
- Pratama, R., & Nurhadi, A. (2021). Metode penelitian kuantitatif dalam analisis data sosial ekonomi. *Jurnal Ilmu Sosial dan*

- Humaniora*, 10(2): 115–124.
- Ratnawati, Sarinah, Effendi, S., & Ahmad, I. (2022). Analisis Pendapatan Usaha Pembibitan Sapi Bali (Studi Kasus Di UPT Pembibitan Ternak Sulawesi Selatan). *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1): <https://doi.org/10.55606/jebaku.v2i1.1865>
- Rossalinda, R., Wijayanti, F., & Iskandar, D. (2021). Effectiveness of Matoa Leaf (*Pometia pinnata*) Extract as an Antibacterial *Staphylococcus epidermidis*. *Stannum: Jurnal Sains Dan Terapan Kimia*, 3(1): <https://doi.org/10.33019/jstk.v3i1.2133>
- Santoso, B., & Lestari, P. (2020). Analisis penerimaan dan keuntungan usaha pembibitan tanaman buah tropis. *Jurnal Agronomi Nusantara*, 8(1): 55–64.
- Sari, M., Lestari, D., & Kurniawan, T. (2020). Pendekatan kuantitatif dalam penelitian ekonomi pertanian. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 16(3): 145–154.
- Setiawan, K., & Sengadji, H. (2022). Kelayakan Usaha dan Nilai Tambah Stik Rumpun Laut dan Marning Jagung sebagai Produk Pangan Olahan di Kota Kupang. *Jurnal Agrica*, 15(2): <https://doi.org/10.31289/agrica.v15i2.6392>
- Sriwahyuningsih, A. E., Arman, A., & Rusdi, R. (2022). Analisis Nilai Tambah dan Kelayakan Usaha Pupuk Organik Limbah Kotoran Kambing (Kohembing) Bubuk. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 22(3): <https://doi.org/10.35965/eco.v22i3.1827>
- Soekartawi. (2006). Analisis Usahatani. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia
- Tehuayo, M. N., Hidayatussakinah, H., & Ulfa, N. A. (2023). Identifikasi Struktur Morfologi Tumbuhan Matoa (*Pometia Pinnata*) Di Lingkungan Kampus Universitas Pendidikan Muhammadiyah (Unimuda) Sorong. *Biolearning Journal*, 10(1): <https://doi.org/10.36232/jurnalbiolearning.v10i1.3702>
- Utoro, P. A. R., Witoyo, J. E., & Alwi, M. (2022). Tinjauan literatur singkat bioaktivitas ekstrak daun matoa (*Pometia pinnata*) dari Indonesia dan aplikasinya pada produk pangan. *Journal of Tropical AgriFood*, 4(2): <https://doi.org/10.35941/jtaf.4.2.2022.9293.67-76>
- Wiharso, dan Harum Sitepu, F. D. L. (2021). Analisis Pendapatan Industri Rumah Tangga Pengolahan Manisan Carica (*Carica pubescens*) Di Kecamatan Kejajar Kabupaten Wonosobo. *AGROMEDIA: Berkala Ilmiah Ilmu-Ilmu Pertanian*, 39(1): <https://doi.org/10.47728/ag.v39i1.313>
- Yusuf, A., Halid, A., & Saleh, Y. (2023). Analisis Pendapatan Dan Resiko Usaha Kelapa Sawit Rakyat Dalam Kelompok Tani Suka Maju di Desa Jatimulya, Kecamatan Tiloan, Kabupaten Buol. *Jurnal Agristan*, 5(1): <https://doi.org/10.37058/agristan.v5i1.7031>

ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

2%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

19%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

Submitted to Universitas Mulawarman

Student Paper

19%

2

www.ipm2kpe.or.id

Internet Source

1%

3

e-journals.unmul.ac.id

Internet Source

<1%

4

Abdullah Sombalatu, Febiola Matuankotta, Sherly Rutumalessy. "ANALISA BREAK EVEN POINT SOFA MINIMALIS PADA USAHA SOFA GALI PUAN DI KOTA AMBON", Jurnal Administrasi Terapan, 2025

Publication

<1%

5

sumsel.litbang.pertanian.go.id

Internet Source

<1%

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On