

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMASARAN BIBIT BUAH
(Studi Kasus Pada CV. Flora Chania di Kecamatan Palaran Kota Samarinda)**

*(The Feasibility Analysis of Marketing Business of Fruit Seedling
(Case Study at the CV. Flora Chania in Palaran Subcity, Samarinda City))*

FADHILLAH KUSUMA RAHAYU[△], SYARIFAH AIDA^{△△}

Jurusan/Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Mulawarman.
Kampus Gunung Kelua, Jl. Pasir Balengkong, Samarinda, Kalimantan Timur, Indonesia. 75123.
Email: [△]kahar.abdul@gmail.com, ^{△△}aidaalbaity@gmail.com

Manuskrip diterima: 26 Februari 2021. Revisi diterima: 28 April 2021.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui biaya, penerimaan, dan pendapatan usaha pemasaran bibit buah serta kelayakan usaha pemasaran bibit buah pada CV. Flora Chania di Kecamatan Palaran, Kota Samarinda. Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan sejak bulan Maret hingga Mei 2019. Data yang dikumpulkan meliputi data sekunder. Analisis yang dilakukan meliputi perhitungan biaya, penerimaan, pendapatan, *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C Ratio), dan *payback period*. Hasil penelitian menunjukkan rata-rata biaya operasional sebesar Rp248.945.720,00 th⁻¹ atau Rp20.745.477,00 bln⁻¹, rata-rata penerimaan sebesar Rp349.900.000,00 th⁻¹ atau Rp29.083.333,00 bln⁻¹, sedangkan rata-rata pendapatan sebesar Rp100.818.566,00 th⁻¹ atau Rp8.326.547,00 bln⁻¹. Penelitian ini menemukan bahwa nilai NPV sebesar Rp37.464.538,00 pada tingkat diskon faktor 10%, nilai IRR sebesar 4,6%, nilai Net B/C Ratio sebesar 1,32, sedangkan nilai *payback period* adalah 1 tahun 4 bulan. Hasil penelitian ini menunjukkan berdasarkan penilaian aspek teknis, aspek manajemen dan hukum, aspek pasar dan pemasaran, dan aspek finansial maka usaha pemasaran bibit buah layak untuk dikembangkan.

Kata kunci: Bibit buah, kelayakan usaha, pemasaran.

ABSTRACT

The purposes of this research were to determine the cost, revenue, and profit of fruit seedling marketing and the feasibility of marketing business of fruit seedling at the CV. Flora Chania in Palaran Subcity, Samarinda City. This research was conducted during 3 months from March to May 2019. The data were collected secondary data. The analysis included calculation of cost, revenue, profit, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio), dan payback period. The research results showed an average operational cost of IDR248,945,720.00 year⁻¹ or IDR20,745,477.00 month⁻¹, an average revenue of IDR349,900,000.00 year⁻¹ or IDR29,083,333.00 month⁻¹ and the average income of IDR100,818,566.00 year⁻¹ or IDR8,326,547.00 month⁻¹. This research found the NPV value of IDR37,464,538.00 at a factor discount rate of 10%, IRR value of 4.6%, Net B/C Ratio value of 1.32, while the payback period of 1 year and 4 months. The results of this research indicate that based on an assessment of technical aspect, management and legal aspects, market and marketing aspects, and financial aspect, the marketing of fruit seedling is feasible to be developed.

Keywords: Fruit seedling, business feasibility, marketing.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan sektor yang

menopang kehidupan sebagian besar masyarakat Indonesia. Oleh karena itu sektor pertanian di Indonesia perlu terus dikembangkan seiring dengan pertambahan



jumlah penduduk dan perkembangan teknologi guna meningkatkan produksi hasil pertanian. Produk hasil pertanian berperan penting dalam pembangunan, terutama untuk memenuhi konsumsi pangan masyarakat.

Komoditi pertanian yang ada di Indonesia terbagi menjadi beberapa macam, yaitu komoditi tanaman pangan, komoditi perkebunan, dan komoditi hortikultura. Komoditi hortikultura sendiri terdiri dari tanaman buah-buahan, sayuran, tanaman obat, dan tanaman hias. Tanaman hortikultura menghasilkan bahan makanan yang mengandung vitamin, mineral, dan enzim. Sedangkan tanaman pangan menghasilkan bahan makanan pokok seperti karbohidrat, protein, dan lemak (Rahmawati, 2015).

Usahatani hortikultura khususnya buah-buahan di Indonesia selama ini hanya dipandang sebagai usaha sampingan yang ditanam di pekarangan dengan luas areal sempit dan penerapan teknik budidaya penanganan pasca panen yang masih sederhana. Di sisi lain permintaan pasar terhadap buah baik dari pasar lokal maupun pasar ekspor menghendaki mutu tertentu, ukuran seragam, dan suplai pasokan buah yang berkesinambungan.

Kota Samarinda merupakan ibu kota Provinsi Kalimantan Timur dengan jumlah penduduk mencapai 812.597 jiwa dan luas wilayah daratan 718,23 km². Kota Samarinda terdiri dari 10 kecamatan yang terbagi atas 59 kelurahan. Kecamatan Samarinda Utara merupakan kecamatan dengan luas wilayah terbesar yaitu 229,52 km², sedangkan Kecamatan Samarinda Kota memiliki wilayah terkecil yaitu 11,12 km² (Badan Pusat Statistik, 2015). Jumlah penduduk sebanyak itu memerlukan berbagai bahan pangan termasuk buah-buahan.

CV. Flora Chania merupakan salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang penjualan bibit buah di Kota Samarinda. Awal mula usaha ini didirikan yaitu pada tahun 2004 dengan mengembangkan tanaman hortikultura. CV. Flora Chania mendatangkan bibit buah tersebut dari Pulau Sumatera. Ada beberapa macam jenis bibit buah yang dijual antara lain bibit mangga,

jeruk, durian, manggis, rambutan, kelengkeng, jambu, dan belimbing. Kegiatan yang dilakukan CV. Flora Chania meliputi pengadaan bibit, pemeliharaan bibit, dan pemasaran bibit. Sasaran utama yang dijadikan konsumen ini adalah pemerintah, perusahaan, dan masyarakat sekitar Kota Samarinda.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari CV. Flora Chania diketahui bahwa harga jual bibit buah bergantung pada besar kecil ukuran polybag yang digunakan. Ukuran polybag yang tersedia beragam dari ukuran 25 cm - 1,5 m. Harga yang ditawarkan sangat terjangkau mulai dari Rp50.000,00 bibit⁻¹ - Rp2.500.000,00 bibit⁻¹. Oleh karena itu, peneliti ingin melakukan sebuah studi untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak atau tidaknya dijalankan, sehingga dapat meminimalkan risiko kerugian di masa yang akan datang.

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah:

1. Menghitung biaya, penerimaan, dan pendapatan usaha pemasaran bibit buah pada CV. Flora Chania di Kecamatan Palaran Kota Samarinda.
2. Melakukan penilaian kelayakan usaha pemasaran bibit buah.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan kurang lebih selama 3 bulan, yaitu mulai bulan Mei sampai dengan Juli 2019. Pengambilan data dilakukan di CV. Flora Chania Kecamatan Palaran, Kota Samarinda.

Metode Pengumpulan Data

Data yang diperoleh dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan responden dengan menggunakan daftar kuisisioner yang telah disediakan terlebih dahulu. Data sekunder merupakan data yang dikumpulkan dari Badan Pusat Statistik dan Perpustakaan Daerah Kalimantan Timur.

Metode Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan melalui kuisisioner, observasi, maupun studi kepustakaan selanjutnya ditabulasi yang kemudian dilakukan analisis serta dibuat kesimpulan untuk menjawab tujuan penelitian. Beberapa tahapan analisis data:

1. Biaya produksi

Menurut Kalangi (2011), biaya produksi total (*total cost*) didapatkan dari menjumlahkan total biaya tetap dan total biaya variabel serta dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

keterangan:

TC = Total Biaya/*Total Cost*;

TFC = Total Biaya Tetap/*Total Fix Cost*;

TVC = Total Biaya Tidak Tetap/*Total Variabel Cost*.

2. Penerimaan

Penerimaan adalah hasil dari penjualan barang atau jasa (Harahap, 2006). Penerimaan dalam matematik dirumuskan dengan:

$$TR = P \times Q$$

keterangan:

TR = Total Penerimaan/*Total Revenue*;

P = Harga/*Price*;

Q = Total Produksi/*Quantity*.

3. Pendapatan

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan (Samuelson dan Nordhaus, 2013). Secara matematis pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$I = TR - TC$$

keterangan:

I = Pendapatan/*Income*;

TR = Total Penerimaan/*Total Revenue*;

TC = Total Biaya/*Total Cost*.

4. Kriteria Investasi

a. *Net Present Value* (NPV)

Menurut Pudjosumarto dkk. (2002), NPV adalah nilai sekarang dari arus pendapatan yang dihasilkan oleh penanaman investasi. Rumus yang digunakan dalam perhitungan NPV adalah:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{Bt - Ct - Kt}{(1+i)^t}$$

keterangan:

K = kapital yang digunakan pada periode investasi.

Bt = penerimaan dari tahun ke-1 sampai tahun ke-n;

Ct = pengeluaran dari tahun ke-1 hingga tahun ke-n;

i = *discount rate*;

t = tahun (t = 0, 1, 2, 3, ..., n);

Kriteria kelayakan usaha dengan metode NPV adalah:

- Apabila $NPV > 0$, maka usaha layak dijalankan.

- Apabila $NPV \leq 0$, maka usaha tidak layak untuk dijalankan.

b. *Net Benefit Cost* (Net B/C)

Net B/C Ratio merupakan angka perbandingan antara *present value* yang positif dengan jumlah *present value* yang negatif (Nurmalina dkk., 2010). Secara umum rumus perhitungan rasio ini adalah sebagai berikut:

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{(Bt-Ct)}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{(Bt-Ct)}{(1+i)^t}} = \frac{(Bt-Ct) > 0}{(Bt-Ct) < 0}$$

keterangan:

Bt = benefit yang disebabkan adanya investasi pada tahun ke-1;

Ct = biaya tahunan yang disebabkan adanya investasi pada tahun ke-1;

i = tingkat suku bunga pinjaman;

t = tahun (t = 0, 1, 2, 3, ..., n);

n = umur usaha.

Kriteria kelayakan usaha dengan metode Net B/C adalah:

- Net B/C ≥ 1 maka usaha layak dilaksanakan.

- Net B/C < 1 maka usaha tidak layak dilakukan.

c. *Internal Rate of Return* (IRR)

IRR merupakan tingkat suku bunga yang menyamakan *Present Value* (PV) kas masuk dengan PV kas keluar (Nurmalina dkk. 2010). IRR adalah nilai *discount rate* (t) yang membuat NPV dari suatu proyek sama dengan nol. Secara matematis IRR dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$IRR = IRR = i' + \left[\frac{NVP'}{NVP - NVP'} \times (i'' - i') \right]$$

keterangan:

i' = tingkat suku bunga yang menyebabkan nilai NPV > 0;

i'' = tingkat suku bunga yang menyebabkan nilai NPV < 0.

NPV⁺ = NPV pada i' .

NPV⁻ = NPV pada i'' .

Kriteria usaha yang berlaku :

- $IRR \geq i$ maka usaha layak dilaksanakan.
- $IRR < i$ maka usaha tidak layak dilaksanakan.

d. *Payback Period* (PP)

Menurut Nurmalina dkk. (2010), PP merupakan jangka waktu yang dibutuhkan untuk membayar kembali semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan di dalam investasi suatu usaha. Secara matematis PP dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$PP = \frac{I}{Ab}$$

keterangan:

PP = jumlah waktu (tahun) yang diperlukan untuk mengembalikan modal investasi yang ditanamkan;

I = jumlah modal investasi;

Ab = *net benefit* yang diperoleh pada setiap tahunnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Keadaan Umum Lokasi Penelitian

CV. Flora Chania terletak di Kelurahan Rawa Makmur yang merupakan salah satu kelurahan yang terletak di wilayah Kecamatan Palaran, Kota Samarinda. Kelurahan Rawa Makmur terbentuk pada tahun 1969. Dasar hukum pembentukannya adalah Surat Keputusan (SK) Gubernur No.18/SK/TH-Pem/1969 dan SK No. 55/TH-Pem/SK/1969, dengan nomor kode wilayah 647201.1001, nomor kode pos 75243. Luas wilayah Kelurahan Rawa Makmur adalah 1.187 ha. Jarak dari pusat pemerintahan kecamatan 2 km, sedangkan dari pusat pemerintahan Kota Samarinda 19 km dan jarak dari pusat pemerintahan Provinsi Kalimantan Timur 16 km. Batas-batas wilayah Kelurahan Rawa Makmur Kecamatan Palaran adalah:

Sebelah utara: Sungai Mahakam,

Sebelah selatan: Kelurahan Handil Bakti,

Sebelah barat: Sungai Palaran,

Sebelah timur: Kelurahan Bukuan.

Wilayah Kecamatan Palaran memiliki ketinggian kurang lebih 100 m dpl dengan bentuk wilayah datar sampai berombak sekitar 50%. Banyaknya curah hujan di wilayah ini mencapai 1.500 – 2.000 mm per tahun. Jumlah penduduk di Kelurahan Rawa Makmur pada tahun 2019 sebanyak 20.170 orang yang terdiri dari 10.448 laki-laki dan 9.722 perempuan. Persentase jumlah penduduk laki-laki yaitu sebesar 51,80% dan jumlah persentase penduduk perempuan sebesar 48,20% (Monografi Kelurahan Rawa Makmur, 2019).

Mata pencaharian penduduk Kelurahan Rawa Makmur sangat beragam yang terdiri dari Pegawai Negeri Sipil, TNI/POLRI, swasta BUMD/BUMN, wiraswasta, petani dan buruh tani, nelayan, dan jasa. Jenis mata pencaharian yang paling banyak menyerap tenaga kerja adalah swasta BUMD/BUMN sebesar 6.637 orang atau 53,19%. Jenis mata pencaharian yang paling sedikit menyerap tenaga kerja adalah TNI/POLRI dengan jumlah 56 orang atau 0,45% (Monografi Kelurahan Rawa Makmur, 2019).

Sejarah Singkat Perusahaan

CV. Flora Chania pertama kali didirikan dan mulai beroperasi di Sumatera Barat pada tahun 1993 dan memulai usahanya pada tahun 2004 di Kota Samarinda. Usaha yang dijalankan CV. Flora Chania beralamat di Jalan Jakarta Blok AH Nomor 24 Kelurahan Loa Bakung, Kecamatan Sungai Kunjang. Saat ini CV. Flora Chania memiliki tiga cabang yaitu di Jalan Lintas Samarinda Tenggara KM. 8, Jalan HM. Rifaddin, dan Jalan Trikora RT. 3.

Usaha CV. Flora Chania di Samarinda khususnya bergerak dibidang pemasaran bibit buah. Bibit diperoleh dari Sumatera Barat yang dikirim langsung ke Samarinda. Pengiriman bibit tanaman menggunakan fuso dan kapal dengan estimasi kedatangan empat hari dan syarat pengiriman bibit tanaman menggunakan surat jalan dengan menunjukkan nota pembelian bibit. Perusahaan menentukan harga bibit dari segi ukurannya. Produk utama yang dihasilkan oleh CV. Flora Chania adalah bibit buah yaitu mangga, jeruk, manggis, durian,

kelengkeng, rambutan, jambu, dan belimbing. Bibit buah dengan ukuran ± 25 cm dijual dengan harga Rp50.000,00 bibit⁻¹, dan untuk ukuran ± 50 cm dijual dengan harga Rp100.000,00 bibit⁻¹. Bibit ukuran ± 90 cm dijual dengan harga Rp150.000,00 bibit⁻¹ dan untuk ukuran $\pm 1,25$ m dijual dengan harga Rp250.000,00 bibit⁻¹. Khusus untuk bibit ukuran 1,5 m dijual dengan harga Rp500.000,00–Rp2.500.000,00 bibit⁻¹.

Pendiri CV. Flora Chania adalah keluarga besar Bapak Bonar Chan. Bentuk badan hukum CV. Flora Chania adalah persekutuan komanditer dengan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) 503/00069/17-01/PK/BPPTSP-C/I/2015 dan disahkan pada tanggal 15 Januari 2015. CV. Flora Chania tidak memiliki bagan struktur organisasi. Struktur organisasi yang dimiliki CV. Flora Chania sangat sederhana, di mana pemilik perusahaan bertindak sebagai pemimpin atau direktur perusahaan dan langsung membawahi karyawannya. Setiap karyawan mempunyai tugas yang sama dari pemeliharaan sampai penjualan bibit.

Tujuan pendiri usaha adalah bahwa dengan mengembangkan hortikultura diharapkan dapat menghijaukan Kalimantan Timur. Visi dan misi dari perusahaan yaitu mulai sekarang belajar untuk menanam, karena dengan menanam telah turut membantu memberikan kesejahteraan bagi Bangsa Indonesia. Keuntungan menanam tanaman buah, lingkungan menjadi sejuk, dan buahnya dapat dinikmati sampai ke anak cucu.

Kegiatan budidaya bibit tanaman yang dilakukan pada CV. Flora Chania di Kecamatan Palaran, yaitu:

1. Pemeliharaan bibit buah

Pemeliharaan bibit buah pada CV. Flora Chania meliputi kegiatan penyiraman, pemupukan, penanganan hama dan penyakit, dan pergantian *polybag*. Penyiraman sangat menentukan pertumbuhan tanaman buah. Bibit tanaman disiram dengan mengambil air dari sumber air yang terdekat. Penyiraman dilakukan secara teratur setiap hari pada pagi dan sore hari dengan cara menyiram langsung menggunakan selang.

Pemupukan dilakukan dengan bertujuan untuk meningkatkan unsur hara pada tanah. Pupuk yang digunakan CV. Flora Chania

adalah pupuk kandang dan NPK. Pupuk kandang diberikan setiap 6 bulan sekali setiap pergantian *polybag* sedangkan pupuk NPK diberikan setiap 15 hari sekali dengan cara ditaburkan di atas tanah agar bibit yang diperoleh nanti berkualitas baik.

Penanganan hama dan penyakit dilakukan dengan menggunakan pestisida. Penggunaan pestisida dilakukan pada pagi hari setelah embun hilang atau sore hari. Penggunaan pestisida dilakukan sebulan dua kali setiap 15 hari sekali dengan menggunakan pestisida Matador untuk insektisida dan Amistor Top untuk fungisida. Penyemprotan dilakukan menggunakan *sprayer*. Pergantian *polybag* bibit buah dilakukan rata-rata setiap 6 bulan sekali saja atau pada saat *polybag* rusak/sobek.

2. Pemasaran

Perusahaan bibit seperti CV. Flora Chania telah memiliki berbagai sistem pemasaran yang akan digunakan untuk memudahkan perusahaan tersebut memasarkan produk yang akan dijual. Produk berupa bibit buah akan dijual langsung ke konsumen (*direct selling*). Sistem pemasaran belum efisien karena CV. Flora Chania termasuk pasar oligopsoni yang berarti pasar yang didalamnya terdapat dua atau lebih pembeli yang menguasai pasar dalam hal penerimaan pasokan, atau berperan sebagai pembeli tunggal atas barang/jasa di dalam suatu pasar komoditas. Selama ini CV. Flora Chania kurang dalam hal promosi dengan menggunakan sosial media atau internet, jadi sasaran yang membeli produk tersebut tidak luas hanya masyarakat sekitar dan instansi-instansi terkait. Sistem pemasaran yang digunakan perusahaan tersebut antara lain membuka atau menyewa lahan untuk membangun sebuah gerai/toko dan bekerjasama dengan perusahaan tambang serta instansi-instansi lain. Membuka atau menyewa lahan merupakan suatu cara yang biasa digunakan oleh pedagang. Pendirian CV banyak dipilih untuk kegiatan Usaha Kecil Menengah (UKM). Lokasi untuk menyewa lahan diusahakan di tempat yang strategis agar mudah dijangkau oleh pembeli. Kemudian memastikan bahwa lokasi tersebut ramai dilewati sehingga pembeli mudah

mengetahui posisi serta produk apa yang dijual.

Bekerjasama dengan suatu perusahaan tambang serta instansi-instansi lain merupakan cara yang dapat digunakan pedagang untuk memasarkan produk yang akan dijual. Perusahaan tambang biasanya mencari bibit-bibit buah unggul untuk dilakukannya reklamasi lahan, sedangkan instansi-instansi lain seperti pemerintah menggunakan bibit tersebut untuk kegiatan penghijauan kota, lain halnya dengan instansi seperti bank, bibit digunakan sebagai penghijauan untuk audit ISO 9000.

Aspek Kelayakan Usaha

Aspek yang dianalisis dalam penelitian ini adalah aspek teknis atau produksi, aspek manajemen dan hukum, aspek pasar dan pemasaran, dan aspek finansial.

1. Aspek teknis

Perusahaan ini beralamatkan di Jl. Trikora RT. 03, Kecamatan Palaran, Kota Samarinda. Lokasi usaha cukup strategis karena sarana dan prasarananya menunjang seperti dekat dengan jalan raya dan perumahan, serta fasilitas umum lainnya, sehingga memudahkan untuk akses penjualan dan pemasaran bibit buah.

Produk yang dijual perusahaan ini bibit buah yang terdiri dari mangga, jeruk, manggis, rambutan, durian, kelengkeng, jambu, dan belimbing. Seluruh bibit buah di kemas menggunakan *polybag* berbagai ukuran. Ukuran yang tersedia beragam dari ukuran 25 cm - 1,5 m. Perusahaan ini mendatangkan bibit buah dari petani bibit di Sumatera Barat. Bahan-bahan yang dibutuhkan dibeli dari toko langganan yang menjual sarana produksi pertanian (saprotan). Teknologi yang digunakan pada pemeliharaan bibit buah tergolong sederhana, yaitu dengan gunting pangkas, selang air, pompa air, sekop, cangkul, paranet, dan selang air.

2. Aspek manajemen dan hukum

Tenaga kerja yang dipekerjakan berasal dari luar keluarga atau dari luar kota lain. CV. Flora Chania memperkerjakan 3 orang tenaga kerja. Perekrutan tenaga kerja tidak memiliki standar khusus karena perusahaan lebih mengutamakan kemampuan kerja dan keterampilan daripada tingkat pendidikan.

Ketiga tenaga kerja ini memiliki tugas yang sama yaitu mulai dari pemeliharaan hingga pemasaran bibit buah.

Setiap hari tenaga kerja mulai bekerja dari pukul 08.00-17.00 WITA dan dengan waktu istirahat selama satu jam dari pukul 12.00-13.00 WITA. Seluruh tenaga kerja tinggal di toko tersebut karena pemilik usaha telah membangun tempat tinggal sederhana untuk para karyawan. Sistem penggajian untuk tenaga kerja sama yaitu sebesar Rp2.000.000,00 orang⁻¹.

3. Aspek pasar dan pemasaran

Kegiatan pemasaran CV. Flora Chania dilaksanakan mulai dari permintaan yang sebelumnya diamati baik secara keseluruhan maupun terperinci menurut jenis konsumen. Usaha menciptakan pelanggan didukung sepenuhnya oleh kegiatan pemasaran. Sedangkan kegiatan pemasaran perusahaan didukung juga oleh semua kegiatan yang ada pada perusahaan tersebut. Istilah pembeli adalah raja benar-benar diberlakukan. Langgan dengan pembeli memiliki perbedaan. Pembeli bisa jadi hanya sekali saja membeli produk dari perusahaan tersebut, namun pelanggan adalah pembeli yang datang kembali untuk membeli produk.

4. Aspek finansial

Aspek finansial atau keuangan merupakan aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Aspek ini meliputi perkiraan biaya investasi, perkiraan biaya modal kerja, sumber pembiayaan, perkiraan pendapatan, dan kriteria penilaian investasi. Investasi yang dibutuhkan untuk mendirikan CV. Flora Chania pada tahun awal berdiri usaha adalah Rp53.000.000,00.

Analisis kelayakan usaha pemasaran bibit buah kriteria investasi. Tujuan analisis adalah untuk mengetahui kelayakan terhadap usaha yang dijalankan, apakah usaha tersebut layak untuk diteruskan atau tidak oleh pemilik usaha pemasaran bibit buah. Analisis finansial dalam kerangka evaluasi proyek lebih bersifat analisis tentang arus dana. Dana investasi bagi suatu usaha akan bersumber dari pengusaha itu sendiri yang berupa dana penyusutan dan laba yang ditahan atau sumber dana dari luar yang dapat berupa kredit bank.

Biaya Produksi

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut. Biaya produksi dalam usaha pemasaran/penjualan bibit buah di Kecamatan Palaran terdiri dari biaya investasi, biaya operasional, dan biaya penyusutan alat.

1. Biaya investasi

Biaya investasi adalah biaya yang diperlukan dalam pembangunan usaha, terdiri dari sewa lahan/tanah, gedung/bangunan, dan kendaraan operasional. Biaya investasi yang dikeluarkan CV. Flora Chania untuk memulai usaha bibit buah sebesar Rp53.000.000,00.

2. Biaya operasional

Biaya operasional meliputi biaya pembelian bibit buah, biaya pembelian *polybag*, biaya pembelian pot, biaya pembelian pupuk, biaya pembelian pestisida, upah tenaga kerja, penyusutan alat, listrik, dan air bersih. Rata-rata biaya operasional yang dikeluarkan responden yaitu sebesar Rp248.945.720,00 th⁻¹ atau rata-rata sekitar Rp20.475.477,00 bln⁻¹ (Tabel 1).

Tabel 1. Rincian biaya operasional atau pembelian sarana produksi produksi pada usaha pemasaran bibit buah CV. Flora Chania.

No.	Jenis	Jumlah	Harga	Biaya (Rp/th)
1.	Bibit	9.500 pot/polybag	Rp4.284 bibit ⁻¹	40.700.000,00
2.	Polybag	18,9 kg		18.900.000,00
3.	Pot	960 pcs	Rp100.000 pcs ⁻¹	96.000.000,00
4.	Pupuk kandang NPK	2 karung	Rp250.000 karung ⁻¹	500.000,00
5.		5 karung	Rp500.000 karung ⁻¹	2.500.000,00
6.	Insektisida	24 botol	Rp50.000 botol ⁻¹	1.200.000,00
7.	Tenaga kerja	3 orang	Rp6.000.000 bulan ⁻¹	72.000.000,00
8.	Trans-portasi		Rp12.210.000	12.210.000,00
9.	Listrik		Rp300.000 bln ⁻¹	3.600.000,00
10.	Air bersih		Rp100.000 bln ⁻¹	1.200.000,00
Jumlah				248.810.000

Sumber: Data primer (diolah) (2019).

3. Biaya penyusutan

Pada dasarnya peralatan memiliki nilai penyusutan yang dihitung sebagai biaya tetap. Penyusutan peralatan diperoleh dengan mengkalikan jumlah peralatan dengan harga dan membagikan dengan umur

ekonomisnya. Biaya penyusutan alat sebesar Rp135.714,00 th⁻¹ atau rata-rata sebesar Rp11.310,00 bln⁻¹.

4. Biaya lain-lain

Biaya yang termasuk adalah biaya listrik dan air bersih. Biaya listrik setiap bulannya rata-rata sebesar Rp300.000,00 dan biaya air bersih rata-rata sebesar Rp100.000,00 per bulannya. Biaya yang dikeluarkan untuk keduanya kisaran Rp4.800.000,00 th⁻¹.

Penerimaan

Penerimaan adalah satuan rupiah yang diterima responden berdasarkan hasil penjualan bibit buah yang dihasilkan pada setiap bulannya. Penjualan bibit buah sebanyak 1.764 pot/polybag th⁻¹. Penerimaan responden usaha penjualan bibit buah unggul sebesar Rp349.900.000,00 th⁻¹ atau rata-rata sekitar Rp29.083.333,00 bln⁻¹. Rata-rata penerimaan yaitu sebesar Rp43.373.500,00 th⁻¹ atau rata-rata penjualan bibit buah sebanyak 221 pot/polybag th⁻¹ (Tabel 2).

Tabel 2. Rata-rata penjualan dan penerimaan bibit buah unggul periode 1 tahun.

No.	Bibit buah	Penjualan (polybag th ⁻¹)	Penerimaan (Rp th ⁻¹)
1.	Mangga	761	165.650.000,00
2.	Jeruk	85	12.250.000,00
3.	Manggis	33	8.050.000,00
4.	Durian	428	73.250.000,00
5.	Kelengkeng	134	27.250.000,00
6.	Rambutan	172	33.000.000,00
7.	Jambu	108	21.600.000,00
8.	Belimbing	43	8.850.000,00
Jumlah		1764	349.900.000,00
Rata-rata		221	43.737.500,00

Sumber: Data primer (diolah) (2019).

Pendapatan

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha. Pendapatan bersih usaha pemasaran bibit buah diperoleh dari total penerimaan usaha dikurangi dengan total biaya produksi (Tabel 3).

Analisis Kriteria Investasi

Cara untuk mengetahui kriteria kelayakan finansial usaha pemasaran bibit buah di Kecamatan Palaran Kota Samarinda, dapat dilakukan melalui analisis kriteria

keputusan investasi. Dalam penelitian ini menggunakan nilai *Net Present Value*, *IRR*, *Net B/C Ratio*, dan *Payback Period* dengan tingkat suku bunga sebesar 10%.

Tabel 3. Pendapatan usaha pemasaran bibit buah di CV. Flora Chania.

Uraian	Jumlah (Rp th ⁻¹)	Jumlah (Rp bln ⁻¹)
Total penerimaan	349.900.000,00	29.083.333,00
Total biaya operasional	248.810.000,00	20.734.167,00
Total biaya penyusutan	135.720,00	11.310,00
Total pendapatan	100.954.280,00	8.337.856,00

Sumber: Data primer (diolah) (2019).

1. Aliran kas

Aliran kas pada usaha pemasaran bibit buah diestimasi selama satu tahun. Arus kas dibedakan menjadi penerimaan kas (*cash inflow*) dan pengeluaran kas (*cash outflow*).

2. *Net Present Value* (NPV)

Hasil analisis data menunjukkan NPV sebesar Rp37.464.538,00 dengan tingkat suku bunga 0,833% per bulan. Nilai NPV lebih besar daripada nol yang berarti bahwa usaha pemasaran bibit buah layak diusahakan.

3. *Net B/C Ratio*

Net B/C Ratio merupakan perbandingan antara jumlah *present value* positif terhadap jumlah *present value* negatif pada aliran kas bersih yang sudah didiskontokan. Hasil B/C Ratio sebesar 1,32 dapat memberikan suatu gambaran setiap pengorbanan atau biaya sebesar Rp1,00 akan mampu memberi manfaat atau benefit sebesar Rp1,32.

4. *Internal Rate of Return* (IRR)

IRR adalah tingkat bunga yang menghasilkan NPV sama dengan nol. IRR dari usaha pemasaran bibit buah sebesar 4,6% yaitu lebih besar dari tingkat bunga yang berlaku sebesar 0,833% per bulan. Hal ini menunjukkan bahwa ketika suku bunga meningkat sampai mendekati 4,6%, maka usaha pemasaran bibit buah masih layak untuk diusahakan.

5. *Payback Period* (PP)

PP menunjukkan waktu atau periode yang diperlukan untuk mengetahui seberapa lama usaha dapat mengembalikan investasi yang ditanamkan. PP dihitung dengan cara mengurangkan nilai investasi dengan

penerimaan aliran kas masuk bulanan. Hasil perhitungan PP menunjukkan bahwa jangka waktu pengembalian investasi usaha pemasaran bibit buah adalah 1 tahun 4 bulan, yaitu kurang dari umur proyek, sehingga layak untuk diusahakan.

Pembahasan

Biaya, Penerimaan, dan Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian biaya yang dikeluarkan dalam usaha pemasaran bibit buah di CV. Flora Chania cukup tinggi yaitu meliputi biaya investasi sebesar Rp53.000.000,00 dan biaya produksi sebesar Rp248.945.720,00 atau rata-rata sekitar Rp20.745.477,00 bln⁻¹. Penerimaan usaha pemasaran bibit buah sebesar Rp349.900.000,00 th⁻¹ atau rata-rata sekitar Rp29.083.333,00 bln⁻¹. Pendapatan usaha pemasaran bibit buah sebesar Rp100.954.280,00 th⁻¹ atau rata-rata sekitar Rp8.337.856,00 bln⁻¹. Jika dibandingkan dengan penelitian terdahulu oleh Rajab (2015), usaha bibit tanaman buah-buahan di Desa Batu Kumbang, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, mengeluarkan biaya investasi sebesar Rp102.805.925,00 dan biaya produksi sebesar Rp29.196.275,00 th⁻¹ atau rata-rata sekitar Rp2.433.022,91 bln⁻¹. Pendapatan usaha bibit tanaman buah-buahan sebesar Rp59.118.275,00 th⁻¹ atau rata-rata sekitar Rp4.926.522,91 bln⁻¹.

Faktor-faktor yang menyebabkan tinggi atau rendahnya suatu biaya, penerimaan, dan pendapatan pada usaha pemasaran bibit buah di CV. Flora Chania adalah:

1. Biaya

- Biaya transportasi dan alat transportasi.
- Jumlah barang yang dibawa.
- Pembelian sarana produksi.
- Tenaga kerja.

2. Penerimaan

- Jumlah produk yang terjual.
- Jenis bibit buah yang beragam.
- Harga yang ditawarkan.

3. Pendapatan

Pendapatan sangat dipengaruhi oleh jumlah penerimaan yang diperoleh dan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga pendapatan akan meningkat apabila penerimaan yang diperoleh meningkat atau biaya yang dikeluarkan menurun.

Kendala yang dialami perusahaan dalam

memasarkan bibit buah unggul salah satunya adalah perjalanan yang memerlukan waktu lebih dari 4 hari, sehingga ada kemungkinan terjadi kematian bibit. Bibit buah yang tersedia di CV ini memiliki label bersertifikat berwarna biru, yang artinya benih/bibit tersebut berasal dari perbanyakan benih dasar. Terkait dengan pelabelan pada bibit juga membutuhkan biaya pasang yang lebih, sehingga kebanyakan dari pembeli memilih untuk tidak diperlukan. Label bersertifikat tersebut hanya sebagai jaminan bahwa bibit buah yang dijual memang berkualitas unggul.

CV. Flora Chania banyak menarik minat pelanggan dengan cara menyediakan bibit buah yang beraneka ragam yang menjadi salah satu kekuatan dari perusahaan tersebut. Apabila terjadi kematian bibit pada saat ditanam dalam jangka waktu tiga bulan, CV. Flora Chania akan memberikan garansi untuk bibit buah yang rusak. Hal ini menjadi salah satu peluang pemilik CV sehingga pelanggan akan memberikan kepercayaan bahwa CV. Flora Chania bertanggung jawab terhadap kualitas bibit yang dijual.

Kelayakan Usaha Pemasaran Bibit Buah

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh, dapat diketahui bahwa usaha pemasaran bibit buah layak untuk dikembangkan. Menurut Nurcahyo (2011), bahwa apabila studi kelayakan dilakukan secara profesional akan dapat berperan penting dalam proses pengambilan keputusan investasi sehingga dapat ditentukan apakah suatu proyek dapat dijalankan atau tidak. Hasil perhitungan variabel-variabel penentu kelayakan suatu usaha, menunjukkan usaha pemasaran bibit buah memberikan nilai yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Kelayakan tersebut dapat dilihat pada hasil analisis finansial, juga dilihat dari usaha pemasaran bibit buah yang cukup menguntungkan bagi CV. Flora Chania tersebut.

Dalam hal jangka waktu pengembalian modal, usaha pemasaran bibit buah membutuhkan waktu yang relatif cepat. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa jangka waktu 1 tahun 4 bulan, modal sudah dapat tertutupi dan untuk tahun-tahun selanjutnya akan diperoleh pendapatan yang

relatif besar selama perusahaan tersebut tetap berproduksi untuk melakukan pengadaan bibit.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Rata-rata biaya usaha pemasaran bibit buah yang dikeluarkan oleh CV. Flora Chania sebesar Rp248.945.720,00 th⁻¹ atau Rp20.745.477,00 bln⁻¹. Rata-rata penerimaan yang didapat CV. Flora Chania sebesar Rp349.900.000,00 th⁻¹ atau Rp29.083.333,00 bln⁻¹. Rata-rata pendapatan sebesar Rp100.954.280,00 th⁻¹ atau Rp8.337.856,00 bln⁻¹.
2. Usaha pemasaran bibit buah oleh CV. Flora Chania menunjukkan NPV sebesar Rp37.464.538,00 atau lebih dari 1 pada tingkat suku bunga sebesar 10%. Net B/C Ratio sebesar 1,32 yang mana nilainya lebih dari 1. IRR sebesar 4,6% di mana lebih besar dari tingkat suku bunga yang berlaku yaitu sebesar 0,833%. *Payback period*-nya menunjukkan bahwa usaha ini akan mengembalikan investasinya dalam jangka waktu 1 tahun 4 bulan. Berdasarkan penilaian aspek teknis, aspek manajemen dan hukum, aspek pasar dan pemasaran, dan aspek finansial maka usaha pemasaran bibit buah layak untuk dikembangkan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka disarankan:

1. Bagi pemilik usaha sebaiknya berupaya untuk selalu menarik minat pelanggan bibit buah. Salah satunya dengan cara memberikan bonus apabila konsumen membeli bibit dalam skala besar atau garansi pada setiap pembeliannya sehingga pembeli akan memberikan kepercayaannya kepada CV. Flora Chania dan hal itu dapat meningkatkan pendapatan usahanya.
2. Agar strategi dan cara pemasaran bibit buah menjadi efisien, bisa menggunakan teknologi seperti sosial media atau internet untuk melakukan

promosi, sehingga CV. Flora Chania dapat mendapatkan banyak peluang untuk memperoleh yang pelanggan lebih banyak lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik Kalimantan Timur. 2015. Kalimantan Timur Dalam Angka 2015. Badan Pusat Statistik Kalimantan Timur, Samarinda.
Nurchahyo DF. 2011. Analisis kelayakan

bisnis. Skripsi Universitas Indonesia, Depok.

Pudjosumarto M. 2002. Evaluasi Proyek. Uraian Singkat dan Soal Jawab. Liberty, Yogyakarta.

Rajab A. 2015. Analisis finansial usaha bibit tanaman buah-buahan. Universitas Mataram, Lombok Barat.

Samuelson, Paul A, Nordhaus. 2013. Ilmu Makro Ekonomi. Edisi Bahasa Indonesia. Media Global Edukasi, Jakarta.