



## KELAYAKAN EKONOMI DAN PEMASARAN PRODUK OLAHAN BUAH PADA UMKM DI KABUPATEN LUWU

**Fitra Nisa<sup>1\*</sup>, Iskandar Hasan<sup>1</sup>, Rismaladewi Maskar<sup>1</sup>**

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Bioremediasi Lahan Tambang, Universitas Muslim Indonesia

Penulis Korespondensi, email: [nisataqwati@gmail.com](mailto:nisataqwati@gmail.com)

*Diserahkan: 25/08/2025*

*Diterima: 25/08/2025*

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan ekonomi dan strategi pemasaran pada UMKM pengolahan buah di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu. Objek penelitian adalah usaha Shezan Dumdum yang memproduksi sop buah mix, smoothie dan salad buah. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Metode analisis meliputi analisis pendapatan, analisis titik impas (BEP), kelayakan usaha (R/C Ratio), serta deskripsi bauran pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha Shezan Dumdum memiliki jenis produk yaitu sop buah mix, smoothie, dan salad buah, prose produksi yang dilakukan melalui tahapan meliputi penyediaan bahan baku, pencucian, pengupasan, pemotongan, dan proses lainnya sesuai standar pengolahan. Jumlah produksi dari setiap produk olahan buah yaitu sop buah mix dengan ukuran 26 oz (Cup L) sebanyak 450 cup, smoothie dengan ukuran 16 oz (Cup R) sebanyak 450 cup dan salad buah 750 (unit) dengan ukuran 400 ml dan 200 ml. Usaha Shezan Dumdum layak secara ekonomi dengan nilai R/C Ratio sebesar 1,57. BEP unit menunjukkan bahwa salad buah 400 ml memiliki nilai impas terendah yaitu 110 unit, sedangkan sop buah mix memiliki nilai impas tertinggi yaitu 263 unit. Pendapatan usaha per bulan mencapai Rp12.518.000. strategi bauran pemasaran melalui variasi produk, penetapan harga yang sesuai, lokasi usaha yang strategis, serta promosi aktif menggunakan media sosial seperti WhatsApp, Instagram, dan Drivi. Strategi ini efektif dalam meningkatkan penjualan dan menjangkau konsumen secara langsung

**Kata Kunci:** UMKM, Kelayakan Usaha, Produk Olahan Buah, Pemasaran, R/C Ratio.

### PENDAHULUAN

Produk olahan buah memiliki peran penting dalam industri makanan karena mampu memperpanjang masa simpan buah dan meningkatkan nilai tambah. Menurut penelitian terdahulu, permintaan untuk produk buah olahan terus meningkat, terutama karena alasan kesehatan dan kenyamanan. Konsumen cenderung memilih produk olahan buah yang praktis dan sehat, terutama di kalangan masyarakat urban dan konsumen muda (Purbasari, D. 2020). Buah dalam konteks pertanian adalah bagian tanaman yang sangat penting, terutama bagi petani yang mengusahakan komoditas hortikultura. Dalam pertanian, pengelolaan tanaman buah menjadi salah satu fokus utama karena buah merupakan sumber pangan yang bernilai tinggi, baik dari segi nutrisi maupun ekonomi. Buah memegang peran sentral dalam pertanian sebagai salah satu komoditas yang bernilai ekonomi tinggi. Pengelolaan tanaman buah mencakup berbagai teknik mulai dari budidaya, pemeliharaan, hingga penanganan pasca-panen. Pertanian buah bergantung secara signifikan pada aspek-aspek eksternal seperti iklim, hama dan pasar. Namun, dengan teknologi yang terus berkembang, produktivitas tanaman buah dapat ditingkatkan, mendukung ketahanan pangan dan ekonomi nasional di berbagai wilayah (Komarayanti, 2020).

Sektor usaha pengolahan buah memiliki kesempatan pasar yang besar dan menjanjikan berpotensi tinggi untuk dikembangkan. Produk pertanian, termasuk buah-buahan, memerlukan proses pengolahan dan penanganan yang sesuai mengingat sifatnya yang musiman dan mudah rusak. Oleh karena itu, pengolahan yang baik sangat penting agar produk buah dapat mengoptimalkan peluang pasar secara maksimal dan terus berkembang. Produk olahan buah juga memiliki peranan strategis dalam industri pangan karena dapat memperpanjang umur simpan serta meningkatkan nilai tambah dari buah segar. Berdasarkan hasil penelitian, permintaan terhadap produk olahan buah terus mengalami peningkatan, terutama didorong oleh pertimbangan kesehatan dan kemudahan konsumsi (Yosiko et al., 2021)

Produk olahan buah memiliki peran penting dalam meningkatkan nilai tambah komoditas hortikultura, terutama di daerah dengan ketersediaan buah yang melimpah seperti Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu.

UMKM Shezan Dumdum merupakan salah satu pelaku usaha yang mengolah buah segar menjadi sop buah mix, smoothie dan salad buah, guna menjawab permintaan pasar akan produk praktis dan sehat. Namun, keberlangsungan usaha ini memerlukan kajian mendalam terkait kelayakan ekonomi serta efektivitas strategi pemasarannya. Oleh karena itu, penelitian ini menjadi penting untuk menilai apakah usaha tersebut layak dikembangkan secara finansial serta bagaimana pemasaran dapat dioptimalkan dalam mendukung pertumbuhan usaha (Rakhmawati, dkk, 2021).

Sentra pengembangan produksi buah di Kabupaten Luwu adalah Kecamatan Belopa. Berikut produksi tanaman buah dari tahun 2019-2023 di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu:

**Tabel 1.** *Produksi Buah di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu*

Tahun	Produksi Buah (KW/Tahun)				
	Nangka	Alpukat	Naga	Mangga	Jeruk
2019	38.842	386	230	29.953	58
2020	1.989	253	360	2.529	9
2021	1.484	238	725	1.599	35
2022	4.326	253	3.865	17.417	45
2023	5.297	285	5.607	20.080	56
<b>Rata-rata</b>	<b>10.387</b>	<b>283</b>	<b>2.157</b>	<b>14.315</b>	<b>41</b>

Sumber : Badan Pusat Statistik 2023

Berdasarkan Tabel 1, menunjukkan bahwa produksi buah di Kabupaten Luwu dari tahun 2019-2023 mengalami fluktuatif. Produksi buah pada tahun 2020 hingga tahun 2021 mengalami penurunan karena menurunnya persediaan benih berkualitas, lemahnya minat petani baru untuk memproduksi buah-buahan dan kurang memadainya infrastruktur logistik buah. Dapat diketahui nilai rata-rata peningkatan konsumsi buah terbesar yaitu buah mangga dan nangka dengan total rata-rata produksi pada tahun 2019-2023 yaitu 14.315 Kw dan 10.387 Kw, sedangkan peningkatan produksi terendah yaitu buah alpukat, Naga dan jeruk dengan total rata-rata produksinya pada tahun 2019-2023 yaitu, buah alpukat dengan nilai rata-rata 283 Kw, buah naga dengan nilai rata-rata 2.157 Kw dan buah jeruk dengan nilai rata-rata 41 Kw.

Keberadaan usaha ini berperan dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan keterampilan pelaku usaha dalam mengolah hasil pertanian, serta mendorong pertumbuhan sektor industri lainnya melalui pengembangan produk olahan. Hal ini secara tidak langsung memberikan nilai tambah kepada petani. Sumber bahan baku utama dalam usaha ini adalah buah-buahan dari hasil pertanian dengan karakteristik mudah rusak.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di UMKM Shezan Dumdum yang terletak di tengah Kota Belopa yaitu di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu, Sulawesi Selatan. Pemilihan Lokasi ini dipertimbangkan karena di kota tersebut 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. Waktu pelaksanaan kegiatan penelitian dimulai pada bulan Februari – April 2025.

Penelitian ini merupakan studi kasus pada Usaha Shezan Dumdum, Kecamatan Belopa. Penentuan informan dilakukan dengan cara *purposive sampling*, yaitu memilih berdasarkan kriteria tertentu, dimana peneliti memilih informan yang dianggap memiliki informasi penting atau relevan dengan penelitian. Jadi informan penelitian ini terdiri atas pemilik usaha dan 5 Karyawan yang bertugas dibagian proses produksi, admin dan kasir (Sugiyono, 2019).

Data primer merupakan sumber data yang penulis peroleh langsung dari pemilik usaha Shezan Dumdum dan karyawan pada proses produksi adalah sumber data yang diambil sesuai dengan hasil penelitian dengan menggunakan metode penelitian lapangan (*Field Research*). Data sekunder adalah jenis data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui sumber perantara. Data ini dapat berupa dokumen, catatan, atau laporan historis yang telah terdokumentasi, baik dalam bentuk arsip yang telah dipublikasikan maupun

yang belum dipublikasikan. Contoh sumber data sekunder meliputi informasi dari internet serta berbagai dokumen yang dijadikan bahan kajian oleh penulis

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode. Pertama, dilakukan analisis deskriptif untuk menggambarkan proses produksi, jenis produk olahan buah (sop buah mix, smoothie dan salad buah), serta strategi bauran pemasaran yang diterapkan oleh pelaku UMKM Shezan Dumdum. Data disajikan dalam bentuk naratif untuk mempermudah pemahaman terhadap aktivitas usaha secara umum.

Kedua, dilakukan analisis pendapatan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh pelaku usaha dari kegiatan produksi dan penjualan produk olahan buah. Analisis ini menghitung total penerimaan, total biaya dan pendapatan bersih yang diperoleh. Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \pi_{X_n} &= TR_{X_n} - TC_{X_n} \\ TR_n &= TR_1 \dots \dots TR_3 \\ TR_1 &= \text{Sop Buah Mix Es Krim} \\ TR_2 &= \text{Smoothie} \\ TR_3 &= \text{Salad Buah} \end{aligned}$$

$$TC = TFC - TVC$$

$$TR_{X_n} = P_{X_n} - Q_{X_n}$$

Keterangan :

- $\pi$  = Pendapatan (Rp)
- $TR_1$  = Sop Buah Mix
- $TR_2$  = Smoothie (Rp)
- $TR_3$  = Salad Buah (Rp)
- $TR$  = Total Penerimaan (Rp)
- $TC$  = Total Biaya (Rp)
- $TR$  = Penerimaan (Rp)
- $P$  = Harga Produk (Rp/Kg)
- $Q$  = Jumlah Produksi (Kg)
- $TC$  = Total Biaya (Rp)
- $TFC$  = Total Biaya Tetap (Rp)
- $TVC$  = Total Biaya Variabel (Rp)

Ketiga, dilakukan analisis kelayakan usaha menggunakan metode *Revenue Cost Ratio* (R/C-Ratio) untuk mengetahui efisiensi usaha. R/C-ratio menunjukkan perbandingan antara penerimaan dan biaya yang dikeluarkan. Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

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

Keterangan :

- R/C Ratio = Perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya
- $TR$  = Total penerimaan (Rp)
- $TC$  = Total Biaya (Rp)

Dengan Kriteria apabila :

- R/C-Ratio >1 : produk olahan buah pada UMKM layak diusahakan
- R/C-Ratio =1 : produk olahan buah pada UMKM impas (tidak untung dan tidak rugi)
- R/C-Ratio <1 : produk olahan buah pada UMKM tidak layak diusahakan

Keempat, dilakukan analisis *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui jumlah minimum produk yang harus dijual agar pelaku usaha tidak mengalami kerugian. BEP dihitung baik dalam satuan unit maupun nilai penjualan (rupiah). Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{VC}} \text{ atau } \frac{\text{Biaya Tetap (Fc)}}{\text{CM/Unit}}$$

$$\text{BEP dalam penjualan/rupiah} = \frac{\text{FC}}{\text{CMR}}$$

Keterangan :

- FC = Biaya Tetap (Rp)
- P = Harga per unit (Rp/unit)
- CMR = Rasio margin kontribusi terhadap harga (Rp)
- VC = Biaya Variabel (Rp)
- FC Alokasi = Alokasi biaya tetap
- CM/Unit = Contribution Margin

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identitas Responden

Informan dalam penelitian ini terdiri dari pemilik usaha dan karyawan yang terlibat langsung dalam proses produksi pada UMKM Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu. Informasi dikumpulkan melalui kuesioner yang berisi data identitas seperti jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, jabatan, serta lama bekerja. Identitas informan usaha Shezan Dumdum yang berlokasi di Jalan Poros Makassar–Palopo.

**Tabel 2.** . *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: Data primer, 2025.

Berdasarkan Tabel 2, 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 tetap pada usaha Shezan Dumdum disesuaikan dengan posisi kerja masing-masing. Besaran gaji yang diterima karyawan dapat dilihat pada Tabel 3 berikut:

**Tabel 3.** *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
<b>Total</b>					<b>8.500.000</b>

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025.

Berdasarkan Tabel 3, menunjukkan bahwa mayoritas responden berpendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) sebanyak 7 orang (43,75%). Secara umum, tingkat pendidikan responden yang didominasi lulusan SMA dinilai cukup untuk mendukung pemahaman dan pengelolaan usaha pembibitan kakao sambung pucuk 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.

Investasi usaha merupakan penanaman modal awal yang digunakan untuk mendukung operasional secara berkelanjutan. Investasi yang dilakukan oleh Shezan Dumdum terdiri dari sewa tempat usaha, peralatan, serta modal kerja. Rincian investasi usaha dapat dilihat pada Tabel 4 berikut:

**Tabel 4.** *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
<b>Total</b>		<b>126.848.000</b>

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025.

Berdasarkan Tabel 4, menunjukkan bahwa jumlah yang dapat kita lihat dari investasi lahan dan bangunan usaha Shezan Dumdum memiliki investasi sebesar Rp. 126.848.000.

## Hasil Penelitian

Bagian ini menyajikan hasil penelitian yang telah dianalisis menggunakan metode yang telah dijelaskan sebelumnya. Pembahasan berfokus pada enam tujuan utama penelitian, yaitu mendeskripsikan proses produksi dan jenis produk olahan buah, menganalisis jumlah produksi, menghitung pendapatan, menganalisis titik impas (*Break Even Point*), mengukur kelayakan usaha, serta mendeskripsikan strategi bauran pemasaran pada UMKM Shezan Dumdum di Kecamatan Belopa, Kabupaten Luwu.

### 1. Proses Produksi dan Jenis Produk Olahan Buah

Proses produksi pada pembuatan sop buah mix es krim dimulai dari penyediaan bahan baku, yaitu buah nangka dan alpukat yang digunakan dalam proses produksi. Selanjutnya dilakukan pencucian buah untuk memastikan kebersihan bahan yang akan digunakan. Setelah dicuci, buah dikupas untuk memisahkan kulit dari dagingnya, kemudian dilanjutkan dengan pemotongan buah berbentuk dadu sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP) Shezan Dumdum. Setelah buah siap, proses berikutnya adalah pemberian es batu sesuai takaran, kemudian buah dimasukkan ke dalam cup. Langkah selanjutnya adalah penambahan susu kental manis sebanyak 30 ml, 100 ml susu full cream, 30 ml air gula dan es batu yang telah diukur sesuai takaran sebagai kuah sop buah. Proses kemudian dilanjutkan dengan penambahan topping es krim sebagai sentuhan akhir. Terakhir, sop buah mix disajikan dalam kemasan cup ukuran 26 oz dan siap untuk dikonsumsi. Berdasarkan hasil wawancara, terdapat beberapa faktor penting yang menjadi pertimbangan pelaku usaha, yaitu modal, sumber daya manusia (SDM), keterampilan teknis, pengalaman usaha, permintaan bibit, kenaikan harga kakao dan kebijakan pemerintah. Modal menjadi faktor utama karena pembibitan kakao membutuhkan investasi untuk bibit batang bawah dan entres, alat sambung, media tanam, serta tenaga kerja.

### 2. Jumlah Produksi Usaha

Rata-rata jumlah produksi produk olahan buah yang terdiri dari sop buah mix, smoothie dan salad buah pada usaha Shezan Dumdum per bulan mencapai 1.650 cup. Dengan harga jual bervariasi antara Rp10.000 hingga Rp15.000 per cup, usaha ini menghasilkan total penerimaan kotor sebesar Rp19.600.000 setiap

bulan. Setelah dikurangi total biaya produksi yang mencakup biaya tetap dan variabel, rata-rata pendapatan bersih yang diperoleh per bulan adalah sebesar Rp12.518.000.

**Tabel 5.** 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
<b>Total</b>		<b>1.650</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025.

Berdasarkan Tabel 5, 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 kedai shezan dumdum perbulan sebanyak 1.650 cup.

### 3. Analisis Pendapatan

Hasil perhitungan kelayakan usaha menggunakan R/C-ratio menunjukkan bahwa nilai R/C-ratio pada usaha produk olahan buah Shezan Dumdum mencapai 1,57. Artinya, setiap pengeluaran sebesar Rp1,00 mampu menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,57. Dengan demikian, usaha ini dinyatakan layak secara ekonomis karena nilai R/C lebih besar dari 1 ( $R/C > 1$ ).

**Tabel 6.** Analisis 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 box thinwall 400 ml (320 Thinwall)	8.000.000
	d. Salad buah box thinwall 200 mml (430 Thinwall)	7.740.000
	<b>Total (1)</b>	<b>31.490.000</b>
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
	<b>Total</b>	<b>9.110.000</b>
4	<b>Total Biaya (2 + 3)</b>	<b>19.995.000</b>
5	Keuntungan per Bulan (1-4)	11.495.000
6.	Keuntungan Per Tahun (5 x 12)	137.940.000

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025.

Berdasarkan Tabel 6, menunjukkan bahwa pendapatan Kedai 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 Kedai Shezan Dumdum sebesar Rp. 11.495.000 dan keuntungan per tahun yang didapatkan dari usaha Kedai Shezan Dumdum yaitu Rp. 137.940.000

### 4. Analisis 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:

**Tabel 7.** *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 cup L	450	17.000	263	4.478
2.	Smoothie cup R	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: Data Primer Setelah Diolah, 2025.

Berdasarkan Tabel 7, menunjukkan bahwa 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. Sebaliknya, produk Salad Buah 200 ml memiliki BEP unit sebesar 258 cup dan BEP penjualan sebesar Rp. 4.391, 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. 4.448 dan Rp3.954. 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.

### 5. Kelayakan Usaha

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 owner produk olahan buah dengan rata-rata total biaya yang dikeluarkan oleh owner ibu Nuraida Alimuddin Skep, Ns produk olahan buah R/C-Ratio dapat dilihat sebagai berikut:.

**Tabel 8.** *Kelayakan Usaha R/C-Ratio*

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

Sumber: Data Primer Setelah Diolah, 2025.

Berdasarkan Tabel 8, menunjukkan bahwa rata-rata penerimaan produk olahan buah sebesar Rp. 31.490.000/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.

### 6. Bauran Pemasaran

Strategi pemasaran pada usaha Shezan Dumdum dilakukan melalui pendekatan bauran pemasaran atau *marketing mix* yang terdiri dari empat elemen utama, yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*).

#### Produk (*Product*)

Produk yang ditawarkan oleh Shezan Dumdum berupa sop buah mix, smoothie dan salad buah dalam berbagai ukuran kemasan. Ciri khas produk terletak pada penggunaan buah segar seperti alpukat, nangka, mangga dan jeruk, serta tambahan topping es krim yang memberikan nilai tambah pada tampilan dan rasa. Produk disajikan dalam kemasan praktis, higienis dan menarik.

#### Harga (*Price*)

Penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan biaya produksi, daya beli konsumen dan harga pesaing di wilayah Belopa. Harga jual berkisar antara Rp17.000 hingga Rp25.000 per cup tergantung jenis dan ukuran produk. Strategi harga ini tergolong kompetitif dan disesuaikan dengan segmen pasar menengah ke atas.

### **Tempat (*Place*)**

Penjualan produk dilakukan secara langsung di kedai Shezan Dumdum yang berlokasi strategis di pinggir jalan poros Makassar–Palopo, memudahkan akses konsumen. Selain itu, Shezan Dumdum juga melayani pemesanan melalui aplikasi pesan antar dan media sosial, sehingga memperluas jangkauan distribusi.

### **Promosi (*Promotion*)**

Promosi dilakukan melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp, dengan memanfaatkan konten foto produk, ulasan pelanggan dan informasi promo. Selain itu, promosi langsung melalui diskon pada hari tertentu juga dilakukan untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan loyalitas konsumen.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Usaha Shezan Dumdum memproduksi tiga jenis olahan buah, yaitu sop buah mix es krim, smoothie dan salad buah, melalui tahapan produksi seperti penyediaan bahan baku, pencucian, pengupasan, pemotongan, pencampuran, hingga pengemasan. Produksi bulanan mencakup 450 cup sop buah mix ukuran 26 oz, 450 cup smoothie ukuran 16 oz dan 750 unit salad buah ukuran 400 ml dan 200 ml. Pendapatan usaha per bulan mencapai Rp.11.495.000. Hasil analisis *Break Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa salad buah 400 ml memiliki BEP unit terendah sebanyak 110 cup, sedangkan sop buah mix memiliki BEP tertinggi sebanyak 263 cup. Untuk nilai BEP penjualan, salad buah juga memiliki nilai terendah sebesar Rp.2.777.000, sementara sop buah mix tertinggi sebesar Rp.4.447.000. Dari analisis kelayakan usaha, diperoleh nilai R/C-Ratio sebesar 1,57, yang menunjukkan bahwa usaha ini layak dikembangkan. Strategi pemasaran dilakukan melalui satu saluran, yaitu langsung dari produsen ke konsumen.

Bagi usaha produk olahan buah Shezan Dumdum, disarankan agar dalam proses perekrutan tenaga kerja dapat melibatkan lebih banyak pemuda dan pemudi dari masyarakat sekitar guna mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui penyediaan lapangan kerja. Bagi peneliti, diharapkan mampu mengembangkan usaha yang telah dirintis maupun membangun usaha baru jika memiliki modal yang memadai, agar usaha dapat berkembang lebih maju, menciptakan peluang kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Selain itu, peneliti selanjutnya disarankan menggunakan metode yang lebih terukur dan memperluas ruang lingkup pembahasan, serta menambahkan aspek-aspek penelitian lainnya, sehingga hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan pengetahuan dan menjadi referensi dalam penelitian berikutnya. Sementara itu, bagi pihak lain diharapkan agar terus memberikan dukungan dalam pengembangan usaha masyarakat serta mendorong terbentuknya usaha-usaha baru yang dapat berperan dalam memperkuat perekonomian lokal.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Alda, N. R. (2018). *Manajemen Pemasaran: Strategi Distribusi dan Penempatan Produk*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Alfarizi, M. (2023). Kinerja Berkelanjutan UMKM Kuliner Indonesia dalam Praktik Standar Halal: Investigasi Kapabilitas Internal-Tekanan Eksternal Bisnis. *Journal Of Finance Business and Economy*, 1(1), 21-55.
- Anindya, P. A. N. (2024). Peningkatan Inovasi Dalam Pengolahan Buah. *Jurnal Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 56-57.
- Assauri, W. (2022). *Manajemen Pemasaran*. Raja Grafindo Persada: Yogyakarta
- Asti, A., Priyarsono, D.S., & Sahara. (2021). Analisis biaya dan manfaat program pembangunan food estate dalam perspektif perencanaan wilayah: studi kasus provinsi Kalimantan Barat. *Jurnal Agribisnis Indonesia*. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 4(2), 279-290.

- Barkah, F. M. (2020). Klasifikasi Rasa Buah Jeruk Pontianak Berdasarkan Warna Kulit Buah Jeruk Menggunakan Metode K-Nearest Neighbor. *Jurnal Komputer dan Aplikasi* 2(3), 145-160.
- Beddu, F. A., & Malik, A. A. (2021). Feasibility Analysis Of Swallows Nest In The District Maritengngae Regency Sidenreng Rappang. *Jurnal Ilmuh Ecosystem*, 19(2), 187-194.
- Chatarine. (2023). *Strategi Pengembangan Bisnis Buah Semangka Pada Cv Salim Abadi, Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung*. Ipb University.
- Chici. (2023). Strategi Pemasaran UMKM Kuliner dalam Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 12(3), 245-259.
- Christian, A., & Dharmayanti, D. (2013). Pengaruh Experiential Marketing Terhadap Customer Satisfaction dan Customer Loyalty the Light Cup di Surabaya Town Square. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, 1(2), 1-13.
- Cora, R. C. (2014). Strategi Pengembangan Usaha Penyulingan Minyak Cengkeh (Clove Oil) Di Kabupaten Luwu. *Skripsi*. Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Fadilla, M., Nurmawati, E., Fasa, M. I., & Suharto, S. (2022). Analisis Sumber Daya Usaha Mikro di Sektor Makanan dan Minuman. *Jurnal Manajemen UMKM*, 5(2), 134-140.
- Fahrian, D. (2020). Analisis Perilaku Biaya Dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan Developer (Studi Kasus Perusahaan Developer di Sidoarjo). *Greenomika*, 2(1), 145-168
- Galib, M. (2018). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Praktik dalam Dunia Usaha*. Yogyakarta: Deepublish.
- Gozali, L. E. (2022). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Aplikasi dalam Bisnis Modern*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hidayat, L. (2021). Analisis biaya produksi sebagai upaya untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 159-168
- Hidayatullah, M. (2022). *Kelayakan Usaha dan Pengambilan Keputusan Ekonomi*. Surabaya: Penerbit Mandala.
- Kirana, Yunus, S., Tallesang, M., Tuty, M.F., & Yunus, R. (2024). Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usaha Salad Buah pada MF Dessert. *Journal of Management & Business*, 3(3), 465-476.
- Komarayanti, S. (2020). Ensiklopedia Buah-buahan Lokal Berbasis Potensi Alam Jember. *Jurnal Biologi dan Pembelajaran Biologi*. *Jurnal Biologi dan Pembelajaran Biologi*, 2(1), 167-182.
- Kotler dan Armstrong. (2020). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Ed ke-12. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Kotler, P. (2022). *Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium*, Jilid 2. Jakarta: PT Prenhalindo.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Manajemen Pemasaran* (Edisi ke-15). Jakarta: Erlangga
- Kusumaningrum. (2020). Peran Sektor Pertanian dalam Perekonomian Indonesia. *Jurnal Pertanian Berkelanjutan*, 8(1), 55-63.

- Lambajang, A. A. (2021). Analisis Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan Metode Variabel Costing PT. Tropica Cocoprima. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akutansi*. 1(3), 120-126.
- Lisa. (2021). Pengaruh penambahan serat nangka terhadap karakteristik lempengan buah mangga (*fruit leather*). *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian Indonesia*, 10(1), 37-39.
- Nathania, R. (2024). *Tren Konsumsi Produk Olahan Buah di Kalangan Masyarakat Urban*. *Jurnal Teknologi Pangan dan Gizi*, 12(1), 45–53.
- Nurhasanah, S., & Prasetyo, R. D. (2021). Inovasi Produk Olahan Buah Mangga sebagai Upaya Peningkatan Nilai Tambah. *Jurnal Pangan dan Agroindustri*, 9(3), 250–258.
- Mar'atus. (2021). Study Literature Formulation and Physical Evaluation Cream of Avocado Plants Extract (*Persea americana*). *Pharmacy Journal*, 1(2), 156-175.
- Maruta, H. (2021). Analisis mengenai *Break Even Point* (BEP) sebagai alat dasar dalam perencanaan laba untuk keperluan manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(2), 1-20.
- Mimi, H., Tuty, A., Rini, & Irfan Suliansyah. (2023). kualitas warna pada buah naga (*Hylocereus*) dengan menggunakan metode ekstraksi *Microwave-Assisted Extraction* (MAE). *Jurnal Teknologi Pertanian Andala*, 2(1), 104-110.
- Mulyadi. (2020). *Akuntansi Biaya* (Edisi Revisi). Jakarta: Salemba Empat.
- Nada, Q. I. (2022). Analisis Kelayakan Ekonomi dan Risiko Pendapatan Usaha Peternakan Itik Petelur di Desa Kebonsari Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 24(1), 25-26.
- Novidahlia, N., Pratiwi, P., G., & Aminullah. (2021). Karakteristik Red smoothies dari Buah Pisang Ambon dan Naga Merah dengan Penambahan CMC (Carboxymethyl Cellulose). *Jurnal Agroindustri Halal*, 4(2), 244-255.
- Panambunan, G., Manoppo, W., & Tumbelaka, L. A. (2021). Inovasi Produk Minuman Segar Berbasis Buah Lokal sebagai Upaya Diversifikasi Pangan. *Jurnal Teknologi Pertanian Tropis*, 9(1), 45–52.
- Purbasari, D. (2020). Diversifikasi Produk Pangan Olahan Berbasis Buah Lokal Sebagai Sarana Untuk Menginisiasi Ide Bisnis Warga DiDesa Mundurejo Jawa Timur. *Jurnal Masyarakat Mandiri*, 4(5), 78-79.
- Rahmawati, D. (2021). Analisis Studi Kelayakan Pada Usaha Sup Buah. *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis*, 26(2)150-161.
- Rakhmawati, I., Mukarromah, F., R., & Musfiatul, R., E. (2021). Mewujudkan Keunggulan Kompetitif Berbasis Gusjigang Melalui Pengembangan Sentra Bisnis Budaya. *Journal Of Islamic Economics and Finance*, 1(2), 20-40.
- Riyono, B. (2016). *Strategi Pemasaran: Teori dan Aplikasi dalam Bisnis*. Yogyakarta: Deepublish
- Rukmana, R. (2021). *Budi Daya Nangka*. Yogyakarta: Kanisius Press.
- Rumapea, N., Agnes E. Loho, Lyndon RJ Pangemanan. (2023). Profil usaha *Sop Buah Ica* yang berlokasi di Boulevard Manado. *Journal of Management & Business*, 3(2), 455-466.

- Sanjaya, B., Ginting, R., Effendi, I. (2021). Identifikasi potensi pengembangan serta kelayakan usaha pada komoditas buah-buahan unggulan dalam agribisnis di Kota Binjai. Hasil *Jurnal Ilmiah Magister Agribisnis*, 1(2), 109-118.
- Sanjaya, C. B., & Rosadi, M. I. (2019). Klasifikasi buah mangga berdasarkan tingkat kematangan dengan menggunakan metode Least-Squares Support Vector Machine. *Jurnal EXPLORE IT*, 10(2), 135-145
- Setiawan, S.E.,M.M.,Ak.,CA. & Kurniasih, S.Ak. (2022). Pengaruh Biaya Bahan Baku Dan Biaya Tenaga Kerja Terhadap Laba Bersih Pada Pt. Satwa Prima Utama. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 11(1), 55-64
- Setiyani, R., Lestari, D. R., & Sydiq, N. R. (2022). Persepsi dan Minat Masyarakat Terhadap Konsumsi Salad Buah. *Jurnal Agroindustri Halal*, 5(2), 238-247.
- Suci, R. P. (2018). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Aplikasi Strategi Pemasaran dalam Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Suryani, L., & Wibowo, H. (2020). Potensi Buah Jeruk sebagai Sumber Nutrisi dan Nilai Ekonomis di Indonesia. *Jurnal Hortikultura Tropika*, 5(2), 112–120.
- Susanti, Y., Rochdiani, D., & Isyanto, A. Y. (2021). Analisis Biaya Pendapatan Dan R/C Pada Agroindustri Sale Pisang Ambon (Studi Kasus Pada Perusahaan Sale Pisang Ambon di Desa Pakemitan 1 Kecamatan Cikatomas Kabupaten Tasikmalaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 6(2), 416-421.
- Tantia, M. D. (2018). Penerapan Akuntansi Aktiva Tetap Menurut Psak No. 16 Pada Pt Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. *Skripsi*. Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Toruan & Lumban, W. J. (2022). Prersepsi konsumen terhadap keputusan pembelian salad buah melalui platform e-commerce, dengan studi kasus pada Nayo Salad di Kelurahan Kota Matsum I, Kecamatan Medan Area, Kota Medan. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1), 50-60.
- Yosiko, H. Panambuan, Agnes E. Loho, & Everson Ruauw. (2021). Strategi pengembangan agroindustri yang menggunakan bahan baku buah segar, dengan fokus pada studi kasus Sop Buah Ica di Manado. *Jurnal Agri-Sosio Ekonomi Unsrat*, 12(3), 110-115.
- Zamzam, A. (2022). Inovasi Pengolahan Buah Nanas Sebagai Optimalisasi Potensi Lokal. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 295-203.