

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA KIPANG DILIHAT
DARI R/C DI DESA HUTABARINGIN KECAMATAN
SIABU KABUPATEN MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**RAHMAT ROTEN SIREGAR
NIM. 1940200165**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2025

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA KIPANG DILIHAT
DARI R/C DI DESA HUTABARINGIN KECAMATAN
SIABU KABUPATEN MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:
RAHMAT ROTEN SIREGAR
NIM. 1940200165

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA KIPANG DILIHAT
DARI R/C DI DESA HUTABARINGIN KECAMATAN
SIABU KABUPATEN MANDAILING NATAL**



SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**RAHMAT ROTEN SIREGAR
NIM. 1940200165**

Pembimbing I

**Rizal Maruf Amidy Siregar, SP, MM
NIDN. 2006118105**

Pembimbing II

**Syarifah Isnaini, M.E
NIDN. 2012089103**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025**

Hal: Skripsi
An. Rahmat Roten Siregar

Padangsidempuan, 2025
Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam
di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

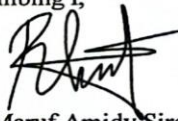
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi atas nama Rahmat Roten Siregar yang berjudul **"Analisis Kelayakan Usaha Kipang Dilihat Dari R/C Di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal"**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsi-nya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

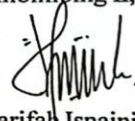
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I,



Rizal Maruf Amidy Siregar, SP, MM
NIDN. 2006118105

Pembimbing II,



Syarifah Isnaini, M.E
NIDN. 2012089103

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Rahmat Roten Siregar
Nim : 1940200165
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : "Analisis Kelayakan Usaha Kipang Dilihat Dari R/C Di
Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten
Mandailing Natal"

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan pasal 14 ayat 12 tahun 2023.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 3 Tahun 2023 tentang Kode Etik Mahasiswa Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 22 Mei 2025
Saya Yang Menyatakan,

MATERAI
10000



Rahmat Roten Siregar
NIM. 1940200165

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademika Universitas Agama Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Rahmat Roten Siregar
Nim : 1940200165
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bismis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Agama Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Hak Bebas *Royalti Non eksklusif (Non Exclusive Royalty Free Right)* atas karya Ilmiah saya yang berjudul **"Analisis Kelayakan Usaha Kipang Dilihat Dari R/C Di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal"**. Dengan Hak Bebas *Royalti Non eksklusif* ini Universitas Agama Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 22 Mei 2025

Ya

MATERA.
10000



Rahmat Roten Siregar
NIM. 1940200165



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022
Website: www.uinsyahada.co.id

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : Rahmat Roten Siregar
NIM : 19 402 00165
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Analisis Kelayakan Usaha Kipang Dilihat dari R/C di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal

Ketua

Muhammad Wandisyah R Hutagalung, M.E.
NIDN. 2027029303

Sekretaris

Syarifah Isnaini, M.E.
NIDN. 2012089103

Anggota

Muhammad Wandisyah R Hutagalung, M.E.
NIDN. 2027029303

Syarifah Isnaini, M.E.
NIDN. 2012089103

Rini Hayati Lubis, M.P.
NIDN. 2013048702

Zularka Matondang, M.Si.
NIDN. 201758302

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Kamis, 05 Juni 2025
Pukul : 14:00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 79,5 (B)
Indeks Predikat Kumulatif : 3,42
Predikat : Sangat Memuaskan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022


PENGESAHAN

Judul Skripsi. : Analisis Kelayakan Usaha Kipang Dilihat Dari R/C Di
Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten
Mandailing Natal.

Nama : Rahmat Roten Siregar

NIM : 1940200165

Telah dapat diterima untuk memenuhi
syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E).
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 1 Juli 2025
Dekan,

Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Rahmat Roten Siregar
Nim : 1940200165
Judul Skripsi : Analisis Kelayakan Usaha Kipang Dilihat Dari R/C Di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal

Setiap usaha memerlukan pemahaman layak atau tidak layak usaha tersebut untuk di bangun. Dalam penelitian ini studi kelayakan usaha merupakan suatu metode atau cara yang terdiri dari berbagai aspek penilaian untuk mengetahui apakah suatu usaha yang akan dikerjakan layak atau tidak. Dalam penelitian ini peneliti mewawancarai pemilik usaha kipang Nek Ma, karyawan usaha kipang Nek Ma, dan pelanggan usaha kipang Nek Ma. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah Untuk mengetahui apakah usaha UMKM kipang layak untuk diusahakan secara R/C di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu pemilik usaha kipang Nek Ma, karyawan usaha kipang Nek Ma, dan pelanggan usaha kipang Nek Ma. Sumber data sekunder dalam penelitian ini yaitu buku, jurnal, artikel, dan dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keuntungan dan kelayakan yang didapatkan dari bisnis pada usaha kipang di desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal yang diperoleh dari penelitian Januari-Juni 2024 dapat diketahui dari selisih antara penerimaan dan pengeluaran selama periode Januari-Juni 2024. Keuntungan yang diperoleh Usaha Kipang Nek Ma produksi Januari-Juni 2024 sebesar Rp. 32.200.000,-. Menurut peneliti usaha kipang di desa Hutabaringin kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal ini layak untuk dikembangkan, dikarenakan usaha kipang Nek Ma ini telah mendapatkan untung laba bersih yang cukup besar. Selain karena keuntungan usaha ini juga layak dikembangkan dikarenakan bisa membantu masyarakat setempat untuk mendapat pekerjaan. Hasil analisis kelayakan usaha dengan metode perbandingan *return cost ratio* atau R/C adalah sebesar 1,85 yang artinya Usaha Kipang Nek Ma menguntungkan dan layak untuk terus dikembangkan.

Kata Kunci: Kelayakan, Usaha Kipang, R/C

ABSTRACT

Name : Rahmat Roten Siregar
Reg. Number : 1940200165
Thesis Title : Analysis of the Feasibility of the Kipang Business Viewed from R/C in Hutabaringin Village, Siabu District, Mandailing Natal Regency

Every business requires an understanding of whether it is feasible or not to be established. In this research, a business feasibility study is a method or approach that consists of various assessment aspects to determine whether a business to be undertaken is feasible or not. In this study, the researcher interviewed the owner of the Kipang Nek Ma business, the employees of the Kipang Nek Ma business, and the customers of the Kipang Nek Ma business. The purpose of writing this thesis is to determine whether the UMKM kipang business is feasible to operate based on the R/C ratio in Hutabaringin Village, Siabu District, Mandailing Natal Regency. The primary data sources in this research are the owner of the kipang business, Nek Ma, the employees of the kipang business, Nek Ma, and the customers of the kipang business, Nek Ma. The secondary data sources in this study are books, journals, articles, and documents related to this research. The data collection techniques in this study are observation, interviews, and documentation. The research results show that the profit and feasibility obtained from the kipang business in Hutabaringin Village, Siabu District, Mandailing Natal Regency, as derived from the study conducted from January to June 2024, can be determined from the difference between income and expenses during the January-June 2024 period. The profit obtained by the Kipang Nek Ma business from January to June 2024 amounted to Rp. 32,200,000. According to the researcher, the kipang business in Hutabaringin village, Siabu sub-district, Mandailing Natal district, is worth developing because the kipang business of Nek Ma has already achieved a significant net profit. Besides the profits, this business is also worth developing because it can help the local community get jobs. The result of the business feasibility analysis using the return cost ratio (R/C) comparison method is 1.85, which means that the Kipang Nek Ma business is profitable and worth continuing to develop. It seems there is no text to translate. Please provide the text you'd like me to translate.

Keywords: Eligibility, Kipang Business, R/C

ملخص البحث

الاسم	رزمة راطين سريجار
رقم التسجيل	١٩ ٤٠٢٠٠١ ٦٥:
عنوان البحث	: تحليل جدوى مشروع الكيبانغ من منظور نسبة التكلفة إلى العائد في قرية هوتابارينغين، منطقة سيابو، مقاطعة ماندليلينغ ناتال

كل مشروع يتطلب فهمًا لما إذا كان المشروع يستحق البناء أم لا. في هذا البحث، دراسة جدوى الأعمال هي طريقة أو أسلوب يتكون من جوانب تقييم مختلفة لمعرفة ما إذا كان العمل الذي سيتم تنفيذه جديرًا بالقيام به أم لا. في هذا البحث، قام الباحث بمقابلة مالك مشروع كيبانغ نيك ما، وموظفي مشروع كيبانغ نيك ما، وزبائن مشروع كيبانغ نيك ما. الهدف من كتابة هذه الرسالة هو معرفة ما إذا كانت شركة الكيبانج الصغيرة والمتوسطة الحجم تستحق الاستثمار فيها من حيث العائد على التكلفة في قرية هوتابارينغين، منطقة سيابو، محافظة ماندليلينغ ناتال. مصدر البيانات الأولية في هذا البحث هو مالك مشروع كيبانغ نيك ما، وموظفو مشروع كيبانغ نيك ما، وزبائن مشروع كيبانغ نيك ما. مصدر البيانات الثانوية في هذا البحث هو الكتب، المجلات، المقالات، والمستندات المتعلقة بهذا البحث. تقنية جمع البيانات في هذا البحث هي الملاحظة، المقابلة، والتوثيق. أظهرت نتائج البحث أن الأرباح والجدوى التي تم الحصول عليها من الأعمال التجارية في مشروع الكيبانغ في قرية هوتابارينغين، منطقة سيابو، مقاطعة ماندليلينغ ناتال، والتي تم الحصول عليها من البحث من يناير إلى يونيو ٢٠٢٠، يمكن معرفتها من الفارق بين الإيرادات والنفقات خلال فترة يناير إلى يونيو ٢٠٢٠. الأرباح التي حققتها شركة كيبانغ نيك ما للإنتاج من يناير إلى يونيو ٢٠٢٠ بلغت ٣٢.٢٠٠,٠٠٠ روبية. وفقًا للباحث، فإن مشروع كيبانغ في قرية هوتابارينغين، منطقة سيابو، مقاطعة ماندليلينغ ناتال، يستحق التطوير، نظرًا لأن مشروع كيبانغ نيك ما قد حقق أرباحًا صافية كبيرة. بالإضافة إلى الأرباح، فإن هذا المشروع يستحق التطوير لأنه يمكن أن يساعد المجتمع المحلي في الحصول على فرص عمل. نتيجة تحليل جدوى المشروع باستخدام طريقة مقارنة نسبة العائد إلى التكلفة أو ر/ج هي ١.٨٥، مما يعني أن مشروع كيبانغ نك ما مربح ويستحق الاستمرار في تطويره

الكلمات المفتاحية: الأهلية، مشروع كيبانغ، ر/ج

KATA PENGANTAR



As-salāmu ‘alaykumwa-rahmatu-llāhiwa-barakātuh

Syukur alhamdulillah peneliti ucapkan kehadiran Allah SWT atas segala curahan dan rahmat-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam peneliti sampaikan kepada Baginda Nabi Muhammad SAW sebagai suri taulan dan bagi umat manusia untuk keluar dari masa kegelapan menuju akhlak mulia sesuai tuntunan Allah SWT.

Skripsi yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Kipang Dilihat Dari R/C Di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal” disusun untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Program Study Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Dalam penulisan skripsi ini, peneliti sangat menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu peneliti menerima kritik dan saran dari para pembaca. Peneliti juga mengucapkan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah memberi bantuan, dorongan, motivasi dan bimbingan hingga skripsi ini dapat diselesaikan. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kelembagaan, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor Bidang

Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan Alumni dan Kerjasama.

2. Bapak Prof. Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku wakil Dekan Bidang Akademik dan Kelembagaan, Ibu Dr. Rukiah, S.E., M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. Hj. Replita, M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A. Selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan serta Bapak/Ibu Dosen dan juga *Staff* di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yang telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada peneliti dalam proses perkuliahan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.
4. Bapak Rizal Maruf Amidy Siregar, SP, MM selaku pembimbing I dan Ibu Syarifah Isnaini, M.E selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahannya, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.

5. Bapak Yusri Fahmi, M. Hum., selaku Kepala Perpustakaan dan pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu Dosen Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
7. Teristimewa kepada Ayahanda tercinta Zulkarnain Siregar dan Ibunda tercinta Khairuna yang telah menjadi orang tua terbaik serta memberikan kasih sayang dan kepercayaan penuh yang tiada hentinya. Memberikan dukungan, perhatian, materi demi kesuksesan studi sampai saat ini, dan doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan untuk putranya. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya kepada kedua orang tua tercinta dan diberi balasan atas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
8. Terima kasih kepada Saudara-Saudari Saya, Erpina Yanti Siregar, Mei Linda Sari Siregar, dan Rezky Nopri Yanti Siregar, yang selalu memberikan dukungan dan semangat serta untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga mereka selalu dalam lindungan Allah SWT. Aamiin Ya Rabbal Alamiin.
9. Terima kasih kepada teman-teman kelas Ekonomi Syariah serta seluruh teman-teman seperjuangan Angkatan 2019 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan bantuan serta semangat kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Wassalamu'alaikum Warahmatulahi Wabarakatuh

Padangsidempuan, Juni 2025
Penulis,

Rahmat Roten Siregar
NIM: 1940200165

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	a		Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	al		Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	„ain	„	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En

و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
—	<i>Fathah</i>	A	A
—	<i>Kasrah</i>	I	I
—و	<i>Dommah</i>	U	U

- b. Vokal Rankap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasi gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
...ي	<i>fathah dan ya</i>	Ai	a dan i
و.....	<i>fathah dan wau</i>	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ى...اا...	fathah dan alif atau ya		a dan garis atas
ى...ا...	Kasrah dan ya	-	i dan garis di bawah
ى...ا...	dommah dan wau		u dan garis di atas

3. Ta Mar butah

Transliterasinya untuk *ta mar butah* ada dua:

- a. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dummah, transliterasinya adalah /t/.
- b. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara katasandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PENYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
DEWAN PENGUJI MUNAQASYAH	
PENGESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	13
C. Batasan Masalah	13
D. Rumusan Masalah.....	14
E. Tujuan Penelitian	14
F. Manfaat Penelitian	15
G. Definisi Operasional	15
BAB II LANDASAN TEORI	17
A. Kerangka Teori Teori.....	17
1. Skala Usaha	17
a) Pengertian Skala Usaha	17
2. Modal Usaha	19
a) Pengertian Modal Usaha.....	19
b) Penerimaan Pada Usaha	21
c) Biaya Produksi.....	22
d) Pendapatan Pada Usaha	25
3. Manajemen Usaha	27
a) Aspek Teknis	27
b) Aspek Operasional.....	28
c) Aspek Pemasaran.....	30
d) Aspek Keuangan.....	33
4. Analisis Biaya	35
a) Biaya Produksi.....	35
b) Biaya Penerimaan.....	35
c) Biaya Pendapatan	36
d) Keuntungan.....	37

5. Analisis Kelayakan Finansial	38
a) <i>Return Cost Ratio</i> (R/C)	38
6. Pandangan Hukum Islam Tentang Kelayakan Usaha	38
B. Penelitian Terdahulu	42
BAB III METODE PENELITIAN	50
1. Lokasi dan Waktu Penelitian	50
2. Jenis Penelitian.....	50
3. Subjek Penelitian.....	50
4. Sumber Data Penelitian.....	50
5. Teknik Pengumpulan Data	51
6. Teknik Pengecekan dan Keabsahan Data	53
7. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	54
8. Sistematika Pembahasan	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
A. Temuan Umum	56
a) Gambaran Umum Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal	56
b) Letak Geografis Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal	57
c) Jumlah Penduduk.....	57
d) Keagamaan.....	58
e) Tingkat Pendidikan	59
f) Mata Pencarian.....	60
B. Temuan Khusus	61
a) Gambaran Umum Usaha	61
b) Sumber Daya Manusia dan Peralatan	63
c) Aspek Keuangan	71
d) Analisis Keuntungan	73
e) <i>Revenue Cost Ratio</i> (R/C Ratio)	74
C. Pembahasan Hasil Penelitian	75
1) Keuntungan Usaha Kipang Nek Ma Di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal ...	75
2) Kelayakan Usaha Kipang Nek Ma Di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal Layak Atau Tidak Untuk Dikembangkan.....	76
3) Kelayakan Usaha UMKM Kipang Layak Untuk Diusahakan Secara R/C Di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal	77
D. Keterbatasan Penelitian.....	77

BAB V PENUTUP	79
A. Kesimpulan	79
B. Saran.....	80

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Keuntungan Usaha Kipang Per 6 Priode Produksi	6
Tabel 1.2 Laporan Laba Rugi.....	7
Tabel 1.3 Penggunaan Tenaga Kerja Pada Usaha Kipang Persekali Produksi	8
Tabel 1.4 Total Biaya Bahan Baku Usaha Kipang Per Sekali Produksi.....	9
Tabel 1.5 Total Biaya Pengemasan Usaha Kipang Per Sekali Produksi.....	10
Tabel 1.6 Total Biaya Usaha Kipang Secara Keseluruhan Per Bulan	10
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	39
Tabel 4.1 Komposisi Jumlah Penduduk Dari Jenis Kelamin	54
Tabel 4.2 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Huta Baringin	56
Tabel 4.3 Mata Pencarian Penduduk	58
Tabel 4.4 Jenis Peralatan dan Investasi Usaha UMKM Kipang Nek Ma	62
Tabel 4.5 Laporan Laba Rugi.....	70
Tabel 4.6 R/C Usaha Kipang Nek Ma Periode Januari-Juni 2024.....	71

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Agroindustri merupakan industri pengolahan hasil pertanian yang dapat memberikan nilai tambah dan memberikan pendapatan terhadap industri kecil serta mampu menyerap sumber daya manusia yang ada di sekitar agroindustri kipang. Kegiatan industri pengolahan hasil pertanian dapat menciptakan nilai tambah. Konsep nilai tambah adalah suatu pengembangan nilai yang terjadi karena adanya input fungsional seperti perlakuan yang menyebabkan bertambahnya kegunaan dan nilai komoditas selama mengikuti arus komoditas pertanian. Agroindustri ini membutuhkan modal, investasi dan biaya produksi yang besar. Maka diperlukan adanya pengukuran terhadap kinerja agroindustri. Kinerja agroindustri dapat memberikan gambaran mengenai produktivitas dan menggambarkan pendapatan. Produktivitas dari agroindustri kipang terdiri dari produktivitas tenaga kerja agroindustri dan produktivitas usaha agroindustri. Suatu produktivitas pada kegiatan usaha akan menghasilkan analisis yang didapatkan dari perencanaan dan perhitungan dalam usaha.¹

Suatu usaha yang dijalankan memerlukan suatu perencanaan dan perhitungan yang tepat. Perencanaan dan perhitungan yang tepat diperlukan agar risiko kegagalan usaha dapat diminimalkan untuk dapat menghasilkan keuntungan. Supaya tujuan tersebut dapat tercapai maka diperlukan suatu

¹Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), Hlm. 58.

analisis yang menilai apakah usaha yang dijalankan layak atau tidak. Pengertian layak disini adalah bahwa usaha tersebut akan menghasilkan manfaat atau keuntungan apabila dijalankan. Selain itu analisis titik impas juga diperlukan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Tujuan dilakukannya studi kelayakan adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan dan merupakan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut.²

Suatu kelayakan pada agroindustri dapat dilihat pada perhitungan dengan perbandingan antara penerimaan yang didapatkan dengan biaya total yang dikeluarkan. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya adalah untuk menentukan harga jual yang mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi yang dapat mempengaruhi biaya. Jika usaha yang dijalankan layak, maka usaha tersebut memiliki keuntungan dan dapat melakukan strategi pengembangan untuk usahanya.³

Penentuan strategi pengembangan pada agroindustri juga harus disesuaikan dengan perkembangan situasi dimana usaha tersebut dijalankan

²Edy Dwi Kurniati, *Kewirausahaan Industry* (Yogyakarta: Budi Utama, 2016), Hlm. 120.

³Husein Umar, *Studi Kelayakan Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2016), Hlm.

karena walaupun strategi yang dipilih sangat baik, akan tetapi jika situasi dan kondisi tidak mendukung strategi tersebut maka dapat mengalami kegagalan. Strategi adalah suatu rencana yang menyatukan, mengingat semua bagian perusahaan itu menjadi satu. Strategi pengembangan berperan dalam perkembangan suatu kemajuan usaha. Strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran. Perencanaan strategis adalah proses manajerial untuk mengembangkan dan menjaga keserasian antara tujuan perusahaan, sumber daya perusahaan dan peluang pasar yang terus berubah, tujuan perencanaan strategis adalah untuk membentuk dan menyesuaikan usaha perusahaan dan produk yang dihasilkannya sehingga bisa mencapai keuntungan dan tingkat pertumbuhan yang memuaskan.⁴

Persaingan tidak bisa dihindari bagi perkembangan industri pertanian kipang, khususnya usaha kecil dan menengah. Akibat persaingan tersebut, industri yang ada menghadapi berbagai peluang dan ancaman baik dari dalam maupun luar kota. Dengan meneliti usaha UMKM kipang bisa mengembangkan produk dan meningkatkan kualitas daya saing kipang di pasar, sehingga berpotensi meningkatkan pendapatan para produsen serta membantu meningkatkan perekonomian masyarakat yang bergelut dibidang produksi kipang. Selain dari segi perekonomian dengan meneliti usaha UMKM kipang secara tidak langsung peneliti ikut melestarikan budaya Indonesia. Kipang merupakan makanan tradisional yang memiliki nilai budaya tinggi. Peneliti dapat membantu mendokumentasikan resep, teknik

⁴Mangunwidjaja, *Pengantar Teknologi Pertanian* (Jakarta: Penebar Swadaya, 2019), Hlm. 55.

pembuatan, dan makna budaya yang terkait dengan kipang, sehingga dapat dilestarikan untuk generasi mendatang. Banyak makanan tradisional yang mulai terlupakan, dengan meneliti kipang kita dapat menjaga warisan kuliner Indonesia. Dengan demikian, meneliti kipang tidak hanya penting untuk mengembangkan potensi ekonomi tetapi juga ikut melestarikan budaya Indonesia.⁵

Maka dari itu setiap UMKM dituntut untuk selalu mengerti dan memahami apa yang terjadi di pasar dan apa yang menjadi keinginan konsumen, serta berbagai perubahan yang ada di lingkungan bisnisnya untuk memilih dan menetapkan strategi yang dapat digunakan untuk menghadapi persaingan. Selanjutnya diperlukan bagi UMKM untuk menganalisis kelayakan usaha untuk mengetahui layak atau tidaknya usaha agar dapat bersaing dengan pesaing lainnya. Analisis kelayakan usaha dapat menggunakan perhitungan perbandingan antara penerimaan dan biaya total yang dikeluarkan UMKM.

Agroindustri sendiri dipopulerkan di Indonesia pada tahun 1980-an, walaupun sejatinya telah diterapkan di Indonesia sejak zaman penjajahan Belanda. Agroindustri adalah perusahaan yang memproses bahan nabati (berasal dari tanaman) atau hewani (berasal dari hewan). Proses yang diterapkan mencakup pengubahan dan pengawetan melalui perlakuan fisik atau kimiawi, penyimpanan, pengemasan dan distribusi. Produk agroindustri

⁵Baris dan Sondakh, "Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba Produksi Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Kawasan Boulevard Manado," *Jurnal EMBA* Vol. 2, no. 3 (2023): Hlm. 1675-1684.

tersebut dapat merupakan produk akhir yang siap dikonsumsi atau digunakan oleh manusia ataupun produk bahan baku industri lain.

Setelah usaha yang dirintis berjalan, alangkah lebih baik apabila berpikir bagaimana cara mengembangkannya, baik pengembangan jenis produk maupun pengembangan usahanya. Setiap pengusaha menginginkan agar usaha yang didirikannya berjalan dengan baik, lancar, banyak diminati oleh konsumen, bahkan konsumennya merasa puas dengan produk dan pelayanan yang diberikan. Dengan demikian, perusahaan akan lebih meningkatkan nilai produk dan penjualannya. Tidak terkecuali dengan Usaha Kipang milik Bapak Muksin yang dikelolanya sejak tahun 2015, yang bertempat di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Usaha kipang ini bernama Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin, tempat Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini begitu strategis karena tepat berada di pinggir jalan dengan jembatan Sinonoan, dengan lokasi yang begitu strategis mampu mempermudah orang-orang yang lewat untuk membeli kipang Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini.

Kipang beras ketan merupakan makanan ringan khas dari wilayah Panyabungan. Makanan ini telah beredar hampir di seluruh wilayah di Panyabungan, salah satunya yaitu di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Di Desa Hutabaringin, salah satu UMKM yang memproduksi makanan ini UMKM Nek Mak. UMKM ini merupakan satu-satunya UMKM yang memproduksi kipang beras ketan di wilayah Huta Baringin.

UMKM Nek Mak yang berlokasi di Hutabaringin ini merupakan usaha keluarga yang telah diwariskan secara turun-temurun dan telah dijadikan sebagai oleh-oleh dari Kabupaten Mandailing Natal. Prospek dari agroindustri kipang beras ketan oleh UMKM Nek Mak sangatlah bagus. Baik dilihat dari segi pemilik usaha maupun lingkungan sekitar, dari hasil wawancara dengan pemilik UMKM ini keuntungan dari usaha agroindustri kipang beras ketan oleh UMKM Nek Mak, dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

Tabel 1.1
Keuntungan Usaha Kipang Per 6 Priode Produksi⁶

No	Uraian	Jumlah (Rp/6 Priode Produksi)
1	Total Penerimaan (TR)	70.000.000
2	Total Biaya (TC)	37.800.000
Keuntungan		32.200.000

Berdasarkan tabel di atas total biaya yang dikeluarkan untuk produksi kipang beras ketan selama 1 bulan diperkirakan sekitar Rp.6.300.000 jika dikalikan selama 6 bulan maka biaya yang dikeluarkan untuk produksi selama 6 bulan sekitar 37.800.000. Selanjutnya pendapatan penjualan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin selama 1 bulan sekitar Rp. 11.666.000, jika dikalikan selama 6 bulan maka pendapatan dari penjualan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini yaitu Rp.70.000.000. Selanjutnya keuntungan bersih yang diperoleh dalam 1 bulan yaitu sekitar Rp 5.366.000, jika dikalikan selama 6 bulan maka keuntungan bersih yang di peroleh sebesar Rp. 32.200.000.

⁶ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

UMKM ini mampu memproduksi sekitar 14.000 bungkus/6 bulan, dengan harga Rp.5.000/bungkus. Dari segi keuntungan serta total produksi dari UMKM ini dipengaruhi oleh tingginya permintaan masyarakat akan produk makanan khas Panyabungan ini. Namun dilihat dari aspek pemasaran produk, dari segi lingkungan sekitar, usaha ini juga memberikan keuntungan bagi petani yang membudidayakan beras ketan. Karena untuk bahan dasar pembuatan kipang beras ketan ini pemilik UMKM membeli beras ketan langsung kepada petani sekitar. Laba dan rugi UMKM akan dijelaskan dalam tabel dibawah ini:

Tabel. 1.2
Laporan Laba Rugi⁷

Usaha Kipang Nek Ma Laporan Laba Rugi Periode Bulan Januari – Bulan Juni 2024/ Selama 6 Bulan	
a. Pendapatan Usaha Pendapatan Penjualan Kipang	Rp. 70.000.000/ 6 Bulan
b. Beban Usaha Selama 6 bulan Biaya Bahan Baku Biaya Tenaga Kerja Biaya Bahan Bakar Kayu Biaya Pengemasan Biaya Transportasi Jumlah Beban Usaha	Rp. 19. 200.000 Rp. 13.680.000 Rp. 2.400.000 Rp. 1.920.000 <u>Rp. 600.000+</u> Rp.37.800.000
c. Laba Bersih Selama 6 Bulan	Rp. 70.000.000 <u>Rp. 37.800.000+</u> Rp. 32.200.000/ 6 Bulan

Setiap pengusaha yang menjalankan kegiatan usahanya tentu mengharapkan agar usahanya dapat memperoleh keuntungan yang besar dan adanya keberlanjutan usaha, agar kontinuitas suatu usaha terjamin, pemilik

⁷Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

usaha perlu mengetahui kondisi usahanya. Untuk itu dibutuhkan analisis usaha agar usaha tersebut dapat mengetahui tingkat keuntungan yang diperolehnya serta memberikan gambaran untuk melakukan perencanaan jangka panjang.⁸

Adapun penggunaan tenaga kerja pada usaha kipang 9 orang yang terdiri dari tenaga kerja bagian pemotong kipang, pengemasan, dan tukang masak. Tenaga kerja yang ada pada industri tersebut menggunakan sistem upah satu kali produksi yang masing-masing tenaga kerja mendapatkan upah sesuai dengan pekerjaannya. Dapat dilihat dalam tabel dibawah ini :

Tabel 1.3
Penggunaan Tenaga Kerja Pada Usaha Kipang Per Sekali Produksi⁹

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Upah (Satu Kali Produksi)	Jumlah	Jumlah (Rp Bulan)
1	Pemotong	3	75.000	225.000	900.000
2	Pengemasan	3	50.000	150.000	600.000
3	Tukang Masak	3	65.000	195.000	780.000
Total Biaya		9	190.000	570.000	2.280.000

Berdasarkan tabel di atas produksi hanya dilakukan satu kali dalam seminggu, biaya beban gaji perminggunya Rp. 570.000, dan biaya beban gaji perbulannya Rp 2.280.000, gaji bagi sipemotong kipang yang berjumlah 3 orang persatu kali produksi sebesar Rp 75.000, gaji bagi situkang kemas kipang yang berjumlah 3 orang persatu kali produksi Rp 50.000, dan gaji bagi situkang masak kipang persatu kali produksi yang berjumlah 3 orang Rp 65.000.

⁸Rahardi, *Agribisnis Tanaman Buah* (Jakarta: Penebar Swadaya., 2018), Hlm. 67.

⁹Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan peneliti, dapat diketahui bahwa bapak Mukhsin selaku pemilik usaha menjelaskan bahwa Usaha Kipang Hutabaringin adalah perusahaan yang bergerak dibidang produk di mana bahan bakunya beras ketan, gula tebu, dan minyak goreng. Kipang ini merupakan makanan ataupun oleh-oleh khas dari Mandailing Natal. Bahan-bahan baku pembuatan kipang akan dijelaskan dalam tabel dibawah ini:

Tabel 1.4
Total Biaya Bahan Baku Usaha Kipang Per Sekali Produksi¹⁰

No	Uraian	Jumlah Sekali Produksi	Harga Rp/Satuan	Nilai Rp/Satuan	Jumlah Rp/Bulan
1	Beras Ketan	20kg	20.000	400.000	1.600.000
2	Gula Tebu	12 kg	17.000	200.000	800.000
3	Minyak Goreng	12 kg	17.000	200.000	800.000
TOTAL			54.000	800.000	3.200.000

Berdasarkan tabel di atas beban biaya untuk beras ketan sebanyak 80 kg dalam satu gram harganya Rp 20.000/kg untuk 4 kali produksi atau untuk produksi 1 bulan jadi beban biaya yang dikeluarkan Rp 1.600.000. Beban biaya untuk gula tebu sekitar Rp 800.000 untuk 1 bulan atau 4 kali produksi dalam satu gram harganya Rp. 17.000/kg. Beban biaya untuk minyak goreng sekitar Rp 800.000 untuk biaya 1 bulan atau 4 kali produksi dalam satu gram harganya Rp. 17.000/gram.

Biaya kemasan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli kemasan kipang berupa plastik. Adapun rincian biaya kemasan yang dikeluarkan usaha kipang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

¹⁰Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

Tabel I.5
Total Biaya Pengemasan Usaha Kipang Per Sekali Produksi¹¹

No	Uraian	Jumlah Sekali Produksi	Harga Rp/Satuan	Nilai Rp/Satuan	Jumlah Rp/Bulan
1	Plastik Kaca	2 kg	40.000	80.000	320.000

Berdasarkan tabel di atas beban biaya untuk plastik kaca 8 kg Rp 40.000/kg untuk 1 bulan atau 4 kali produksiyaitu sebesar Rp 320.000. Biaya bahan bakar terdiri dari bahan bakar kayu. Bahan bakar kayu digunakan sebagai bahan bakar untuk proses pengorengan kipang. Jumlah kayu yang digunakan dalam proses 4 kali produksi adalah sebanyak 8 becak dengan harga 1 becak Rp 50.000, untuk itu biaya operasional kayu bakar sekitar Rp 400.000 untuk biaya 4 kali produksi.

Untuk beban biaya transportasi mengantar kipang ke toko oleh-oleh sekitar Rp 100.000 untuk biaya 1 bulan.Usaha yang di jalankan di atas tanah sendiri sehingga tidak perlu untuk mengeluarkan dana untuk menyewa tanah.¹² Untuk biaya perbulan secara keseluruhan akan dijelaskan dalam tabel dibawah ini:

Tabel I.6
Total Biaya Usaha Kipang Secara Keseluruhan Per Bulan¹³

No	Uraian	Jumlah (Rp/Bulan)
1	Biaya Bahan Baku	3.200.000
2	Biaya Pengemasan	320.000
3	Biaya Bahan Bakar Kayu	400.000

¹¹Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

¹²Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

¹³Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

4	Biaya Tenaga Kerja	2.280.000
5	Biaya Transfortasi	100.000
TOTAL		6.300.000

Tabel di atas menunjukkan bahwa total biaya yang harus dikeluarkan oleh usaha UMKM kipang setiap bulannya adalah sebesar Rp. 6.300.000,-,

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Farida salah satu pelanggan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin mengatakan bahwa cita rasa kipang ini sangatlah enak, manis, gurih dan renyah, tidak ada pengawet dan penyedap rasa, memang murni dari gula tebu asli. Itulah yang membuat saya tidak pernah bosan dengan rasa kipang Hutabaringin, tidak diragukan lagi produknya. Begitu juga harganya yang begitu murah hanya dengan Rp 5.000 sudah dapat satu bungkus kipang.¹⁴

Selanjutnya wawancara dengan Ibu Fatimah Lubis salah satu pelanggan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin mengatakan saya mengetahui sedikit tentang Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini, Usaha ini seingat saya sudah lama adanya sekitar 10 tahunan, saya selalu membeli kipang di Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini untuk selanjutnya saya ecerkan ke pasar, kipangnya sangat enak dan renyah, tidak mudah melempem.¹⁵

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara dengan Ibu Lismawati seorang pelanggan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin mengatakan, saya sudah lama berlangganan dengan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini

¹⁴ Faridah, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin 10 Januari 2024 Pukul 13.00 WIB).

¹⁵ Fatimah Lubis, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 11.00 WIB)

untuk saya jualkan kembali di warung oleh-oleh saya, harganya begitu murah sehingga saya tidak kesulitan untuk mengambil untuk dari penjualan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini.¹⁶

Dari penjelasan di atas penulis dapat melihat kelebihan-kelebihan produk Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin. Di mana, produknya yang mempunyai cita rasa yang sangat enak, gurih, renyah, tahan lama, tidak memakai pengawet dan penyedap rasa. Begitu juga dengan harganya yang murah. Usaha kipang ini dijual di toko sendiri di depan rumah dan di titip ke toko oleh-oleh di Panyabungan dan Kota Padangsidempuan dan di jual di pasar minggu seperti pasar Sinonoan. Sebagaimana diketahui perkembangan penjualan dan kualitas produk sangat diperlukan dalam menentukan berkembangnya suatu usaha yang didirikan. Seperti Usaha Kipang Hutabaringin ini sudah berdiri lebih dari 10 tahun dan penjualannya sudah sampai ke Kota Padangsidempuan.

Setiap usaha memerlukan pemahaman layak atau tidak layak usaha tersebut untuk di bangun. Dalam penelitian ini studi kelayakan usaha merupakan suatu metode atau cara yang terdiri dari berbagai aspek penilaian untuk mengetahui apakah suatu usaha yang akan dikerjakan layak atau tidak. Sehingga dapat dikatakan juga suatu alat peramalan yang sangat mumpuni untuk mengetahui kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi, serta dapat segera mengambil keputusan atas hasil yang diperoleh yakni menerima atau menolak usaha tersebut. Studi kelayakan usaha dilakukan untuk melihat

¹⁶ Lismawarni, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 10.00 WIB).

sejauh mana tingkat kelayakan usaha kipang di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal mengenai sejauh mana pemasaran dari produk yang dihasilkan dapat mendukung perkembangan usaha yang akan dilaksanakan.

Berdasarkan permasalahan di atas, peneliti tertarik untuk melakukan suatu penelitian mengenai: **“ANALISIS KELAYAKAN USAHA KIPANG DILIHAT DARI R/CDI DESA HUTABARINGIN KECAMATAN SIABU KABUPATEN MANDAILING NATAL”**

B. Identifikasi Masalah

Agar masalah yang dibahas lebih jelas sehingga tidak terjadi pembahasan yang menyimpang. Maka perlu dibuat sebuah identifikasi masalah. Penelitian ini hanya akan terfokus pada analisis kelayakan usaha kipang dilihat dari r/cdi desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.

Dalam penelitian ini ruang lingkupnya adalah pemilik usaha kipang UMKM di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Adapun data yang diperoleh akan dikumpulkan nantinya, penelitian dapat melalui wawancara kepada pemilik usaha kipang dan pembeli kipang.

C. Batasan Masalah

Batasan masalah ditujukan agar ruang lingkup penelitian lebih jelas, terarah dan untuk menghindari ruang lingkup penelitian yang terlalu luas sehingga tidak mengaburkan penelitian. Adapun batasan masalah yang akan diteliti adalah analisis kelayakan usaha kipang dilihat dari R/C di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, terdapat masalah yang berkaitan dengan penelitian ini masalah tersebut diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana keuntungan usaha UMKM kipang layak untuk diusahakan secara R/C di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal?
2. Bagaimana kelayakan usaha UMKM kipang layak untuk diusahakan secara R/C di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal ?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang peneliti uraikan di atas adalah:

1. Untuk mengetahui apakah keuntungan usaha UMKM kipang layak untuk diusahakan secara R/C di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.
2. Untuk mengetahui apakah kelayakan usaha UMKM kipang layak untuk diusahakan secara R/C di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.

F. Manfaat Penelitian

a) Bagi Mahasiswa UIN Syahada Padangsidempuan

Untuk bahan pertimbangan dalam mengembangkan pengetahuan dan keterampilan tentang usaha kipang bagi mahasiswa dan untuk penelitian sejenis pada waktu yang akan datang.

b) Peneliti

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan memperluas wawasan dalam bidang ilmu pengetahuan ekonomi, khususnya mengenai R/C dalam suatu usaha UMKM.

c) Bagi Pemilik Usaha

Sebagai bahan evaluasi pemilik usaha dalam pemilihan skala usaha, guna meningkatkan pendapatan Usaha Kipang Didesa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.

G. Definisi Operasional

Definisi operasional dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Penjualan (sales) adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa.
2. Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima oleh perusahaan atas penjualan produk yang dihasilkan.
3. Biaya produksi adalah semua biaya yang berkaitan dengan produk (barang) yang diperoleh, dimana didalamnya terdapat unsur biaya produk berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.
4. Biaya tetap merupakan biaya investasi yang besarnya tidak pernah berubah, meskipun perolehan hasil produksi berubah.

5. Biaya variabel merupakan jumlahnya dapat berubah-ubah sesuai hasil produksi dan harga di pasaran yang diperoleh dalam suatu usaha.
6. R/C adalah perbandingan antara penerimaan penjualan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga menghasilkan produk.
7. Kelayakan usaha merupakan suatu hasil yang digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek atau bisnis dapat di kerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Skala Usaha

a) Pengertian Skala Usaha

Skala usaha sangat penting untuk mengukur kondisi perusahaan dilihat dari segi efisiensi ekonomi. Pada suatu kondisi skala usaha yang memiliki efisiensi yang optimal adalah jika perusahaan itu memiliki efisiensi teknis dan biaya yang juga optimal. Dasar penentuan skala usaha berpijak pada salah satu masukan tetap yang dianggap relevan. Dalam usaha kipang ukuran skala usaha itu bisa jadi jumlah pemilikan penentuan skala usaha juga bisa berpijak pada tingkat produksi.

Skala usaha sangat terkait dengan ketersediaan input dan pasar. Usaha hendaknya diperhitungkan dengan matang sehingga produksi yang dihasilkan tidak mengalami kelebihan pasokan dan kelebihan permintaan. Begitu juga ketersediaan input seperti modal, tenaga kerja, bahan, peralatan serta fasilitas produksi dan operasi lainnya harus dipertimbangkan. Oleh karena itu, dalam merencanakan usaha produksi kipang, maka keputusan mengenai usaha menjadi sangat penting.

Pengembangan suatu usaha juga perlu memperhatikan kondisi skala usaha, besarnya usaha budidaya yang sebaiknya dikelola. Dalam

suatu proses produksi, skala usaha menggambarkan respon dari keluaran terhadap perubahan proporsional dari seluruh masukan. Dengan mengetahui kondisi skala usaha, penguasaha dapat dipertimbangkan perlu tidaknya suatu usaha dikembangkan lebih lanjut.¹⁷

Sedangkan jika kondisi skala usaha dengan kenaikan hasil berkurang maka memperluas usaha akan mengakibatkan naiknya biaya produksi rata-rata. Untuk mendukung pendapatan usaha kipang sangat ditentukan oleh kapasitas penjualan hasil produksi yang dipasarkan. Semakin banyak penjualan, maka akan semakin besar juga pendapatan dari usaha kipang tersebut.

Skala kegiatan produksi dikatakan bersifat mencapai skala ekonomi (*Economies of scale*) apabila pertambahan produksi menyebabkan biaya produksi rata-rata yang makin rendah. Produksi yang semakin tinggi menyebabkan perusahaan menambah kapasitas, hal ini menyebabkan kegiatan memproduksi bertambah efisien.¹⁸

Dalam jangka panjang semua input merupakan input variabel sehingga modal (K) dan tenaga kerja (L) dapat diubah profesional. Perubahan input-input tersebut akan merubah tingkat output dengan

¹⁷Edy Dwi Kurniati, *Kewirausahaan Industry* (Yogyakarta: Budi Utama, 2016), Hlm. 120.

¹⁸Sukimo Kusnadi, *Pengantar Pengetahuan Pasar Modal* (Yogyakarta: AMP YKPN, 2020), Hlm. 30.

proporsi yang berbeda. Perubahan output karena input berubah secara proporsional disebut hasil balik ke skala (*return to scale*).¹⁹

Menurut keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003. Pengertian usaha Mikro adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000,00 (seratus juta rupiah) pertahun. Usaha Mikro, dapat mengajukan kredit kepada Bank paling banyak Rp. 50.000.000, (lima puluh juta rupiah).

Di perbarui dengan Undang-undang No. 20 tahun 2008 tentang UMKM Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000, (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00. (tiga ratus juta rupiah).

2. Modal Usaha

a) Pengertian Modal Usaha

Modal usaha adalah uang yang di pakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai jumlah uang yang di gunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-

¹⁹Herlambang, *Ekonomi Manajerial & Strategi Bersaing* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2020), Hlm. 56.

segalanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu di pahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah modal, karena keberadaanya memang sangat perlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang di jalankan lancar.²⁰

Modal dalam koperasi pada dasarnya perlu dipergunakan untuk kesejahteraan anggota dan bukan sekedar mencari keuntungan. Modal sendiri dapat di pergunakan antara lain untuk mempertahankan likuiditas, memberikan kredit khusus, pembelian gedung-gedung kantor, menutup kerugian yang di derita koperasi, dan menimbulkan kepercayaan bagi para pemberian kredit. Sedangkan modal pinjaman dapat dipergunakan untuk menambah modal apabila koperasi tidak cukup memiliki modal sendiri, dan penggunaan dana-dana kreditur. Agar koperasi dapat mempergunakan modal baik itu modal sendiri dan modal pinjaman dengan sebaik-baiknya, maka perlu di lakukan perencanaan yang matang yang di lakukan oleh pengurus koperasi.

Pada hakikatnya modal merupakan nominal yang harus selalu ada untuk menopang kegiatan perusahaan. Begitu juga koperasi memerlukan modal baik modal sendiri maupun modal pinjaman. Modal sangat menentukan berjalan tidaknya kegiatan koperasi. Modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan

²⁰Nugroho, *Pengaruh Modal Usaha* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2019), Hlm. 74.

modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif.

b) Penerimaan Pada Usaha

Penerimaan merupakan dasar bagi setiap orang untuk dapat menerima kenyataan hidup, semua pengalaman baik atau buruk. Penerimaan ditandai dengan sikap positif, adanya pengakuan atau penghargaan terhadap nilai-nilai individual tetapi menyertakan pengakuan terhadap tingkah lakunya.²¹

Penerimaan merupakan jumlah produk yang dihasilkan yang dapat diukur dalam bentuk jumlah fisik ataupun dalam bentuk nilai uang. Output fisik berupa jumlah, bobot, dan isi yang dapat digunakan untuk membandingkan usaha atau produk lain atau nilai, output dalam bentuk uang dipergunakan untuk menghitung besarnya nilai pendapatan.

Penerimaan dapat bersumber dari pemasaran atau penjualan hasil usaha seperti hasil penjualan kipang. Penerimaan juga bersumber dari pembayaran tagihan, bunga, pembayaran dari pemerintah dan sumber lainnya yang dapat menambah aset perusahaan. Penerimaan perusahaan bersumber dari pemasaran atau penjualan hasil usaha. Penerimaan juga bisa bersumber dari pembayaran tagihan-tagihan, bunga, deviden, pembayaran dari pemerintah dan sumber lainnya yang menambah aset perusahaan.

²¹Suratiya, *Ilmu Usaha Tani* (Jakarta: Penebar Swadaya, 2017), Hlm. 170.

Penerimaan adalah hasil dari perkalian jumlah produksi dengan harga jual sedangkan pendapatan yaitu selisih dari total penerimaan dengan total biaya dengan rumus $Pd = TR - TC$, dimana Pd adalah Pendapatan, TR yaitu total penerimaan dan TC adalah total biaya.

Bentuk umum penerimaan dari penjualan yaitu $TR = P \times Q$; dimana TR adalah total revenue atau penerimaan, P adalah *Price* atau harga jual perunit produk dan Q adalah *Quantity* atau jumlah produk yang dijual. Dengan demikian besarnya penerimaan tergantung pada dua variabel harga jual dan variabel jumlah produk yang dijual.

Pencatatan baik pengeluaran dan pendapatan dalam jumlah yang besar maupun kecil harus dilakukan secara teliti sehingga analisis dan perhitungan laba rugi suatu usaha dapat dilakukan dengan hasil yang mencerminkan potensi usaha. Penerimaan dapat disimpulkan hasil dari perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual.

c) **Biaya Produksi**

Produksi adalah salah satu fungsi manajemen yang sangat penting bagi sebuah perusahaan. Kegiatan produksi menunjukkan kepada upaya pengubahan input atau sumber daya menjadi output (barang dan jasa). Input segala bentuk sumber daya yang digunakan dalam pembentukan output. Secara luas, input dapat dikelompokkan menjadi

kategori yaitu tenaga kerja (termasuk disini kewirausahaan) dan *capital*.²²

Biaya produksi yakni biaya-biaya yang berhubungan langsung dengan produksi dari suatu produk dan akan ditemukan (*dimatchkan*) dengan penghasilan (*revenue*) di periode mana produk itu dijual. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Sedangkan biaya produksi merupakan biaya-biaya yang berhubungan dengan produksi suatu item, yaitu jumlah dari bahan langsung upah langsung dan biaya *overhead* pabrik.

Proses produksi adalah proses yang dilakukan oleh perusahaan berupa kegiatan mengkombinasikan input (sumber daya) untuk menghasilkan output. Dengan demikian proses produksi merupakan proses transformasi (perubahan) dari input menjadi output. Konsep produksi merupakan konsep aliran, maksudnya produksi berlangsung pada periode tertentu.

Dalam arti luas, biaya (*cost*) adalah sejumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber (ekonomi) yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu. Sebagai pengorbanan atas sumber-sumber (ekonomi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu, istilah biaya, kadang-kadang dianggap sinonim dengan harga pokok dan beban dari

²²Hamanto, *Akuntansi Biaya Untuk Perhitungan Harga Pokok Produk, Edisi Pertama* (Yogyakarta: BPFE, 2019), Hlm. 30.

sesuatu untuk tujuan tertentu tersebut. Untuk mudahnya, pengertian biaya sebagai harga pokok dan sebagai beban itu, disebut pengertian biaya dalam arti sempit, yakni apabila pengorbanan yang diperlukan itu terjadi dalam rangka merealisasikan pendapatan.²³

Ada beberapa konsep tentang biaya seperti: biaya variabel, biaya tetap, dan biaya total.²⁴

1) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah yang disebabkan oleh adanya perubahan jumlah hasil. Apabila jumlah barang yang dihasilkan bertambah, maka biaya variabelnya juga meningkat. Biaya variabel yang dibebankan pada masing-masing unit disebut biaya variabel rata-rata (*average variabel cost*).

2) Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya-biaya yang tidak berubah-ubah (*constant*) untuk setiap kali tingkatan/jumlah hasil yang diproduksi. Biaya tetap yang dibebankan pada masing-masing unit disebut biaya tetap rata-rata (*average fixed cost*).

3) Biaya Total

Biaya total adalah keseluruhan biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan atau dengan kata lain biaya total ini merupakan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya total yang

²³Hamanto, *Akuntansi Biaya Untuk Perhitungan Harga Pokok Produk, Edisi Pertama* (Yogyakarta: BPFE, 2019), Hlm. 37.

²⁴Sukotjo, *Pengantar Bisnis Moders* (Yogyakarta: Liberty Offset, 2019), Hlm. 76.

dibebankan pada setiap unit disebut biaya total rata-rata (*average total cost*). $\text{Biaya Total} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}$.

4) Biaya Total rata-rata (*Average Total Cost* = ATC)

Biaya total rata-rata merupakan biaya yang apabila biaya total (TC) untuk memproduksi sejumlah barang tertentu (Q) di bagi dengan jumlah oleh produksi perusahaan. Biaya total rata-rata dapat di hitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut : $\text{ATC} = \text{AFC} + \text{AVC}$ Biaya usaha tani biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu Biaya Tetap (*fixed cost*); dan biaya tidak tetap (*variabel cost*). Biaya tetap ini umumnya didefinisikan sebagai biaya yang relative tetap jumlahnya, dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Disisi lain biaya tidak tetap atau biaya variabel biasanya didefinisikan sebagai biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh.

d) Pendapatan Pada Usaha

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan total perusahaan dengan pengeluaran. Untuk menganalisis pendapatan diperlukan dua keterangan pokok, yaitu keadaan pengeluaran dan penerimaan dalam jangka waktu tertentu.²⁵

Pendapatan adalah sejumlah uang yang diperoleh setelah semua biaya variabel dan biaya tetap tertutupi. Hasil pengurangan positif berarti untung, hasil pengurangan negatif berarti rugi. Dan

²⁵Muhammad Dinar dan Muhammad Hasan, *Pengantar Ekonomi Teori Dan Aplikasi*, (Jakarta: CV Nur Lina, 2018). Hlm. 119.

menyatakan bahwa pendapatan kotor usaha merupakan hasil perolehan total sumber daya yang digunakan dalam usaha sedangkan pendapatan bersih terhadap usaha merupakan selisih antara pendapatan kotor dan pengeluaran total usaha.²⁶

Analisis pendapatan berfungsi untuk mengukur berhasil tidaknya suatu kegiatan usaha, menentukan komponen utama pendapatan dan apakah komponen itu masih dapat ditingkatkan, atau tidak. Kegiatan usaha dikatakan berhasil apabila pendapatannya memenuhi syarat cukup untuk memenuhi semua sarana produksi. Analisis usaha tersebut merupakan keterangan yang rinci tentang penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu tertentu.

Pendapatan Operasional adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melaksanakan kegiatannya. Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber yaitu:

- a. Penjualan kotor yaitu merupakan semua hasil atau penjualan barang-barang maupun jasa sebelum dikurangi dengan berbagai

²⁶Priyono Zaenudin Ismail, *Teori Ekonomi*, (Surabaya: Dharma Ilmu, 2016). Hlm. 95.

potongan-potongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada langganan atau yang membutuhkannya.

- b. penjualan bersih yaitu merupakan hasil penjualan yang sudah diperhitungkan atau dikurangkan dengan berbagai potongan-potongan yang menjadi hak pihak pembeli. Secara umum Pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan Usaha

TR = Penerimaan Total (total revenue)

TC = Total biaya produksi (total cost)

3. Manajemen Usaha

a) Aspek Teknis

Aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan pengembangan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Aspek teknis adalah aspek membahas proses pengembangan proyek teknis dan operasinya.²⁷

Berdasarkan analisis ini juga dapat diperoleh penilaian awal rencana biaya investasi termasuk biaya pengembangan. Suatu investasi usaha sebaiknya ditunda terlebih dahulu apabila secara teknis tidak berjalan dengan baik meskipun menurut aspek pasar dikatakan

²⁷Husnan, *Studi Kelayakan Proyek. Edisi Keempat, Penerbit UPP AMP YKPN* (Yogyakarta: CV Mandar Maju, 2020), Hlm. 108.

layak dijalankan. Hal tersebut dikarenakan bisnis/usaha sering mengalami kegagalan karena tidak mampu menghadapi masalah-masalah teknis. Hal-hal yang perlu diperhatikan pada aspek teknis dan teknologi yaitu sebagai berikut:

- a) Penentuan lokasi bisnis
- b) Penentuan luas produksi
- c) Pemilihan mesin peralatan dan teknologi
- d) Penentuan layout pabrik dan bangunan²⁸

Penentu analisis kelayakan aspek teknis yaitu: Perancangan layanan dalam bentuk *standard operational procedure*, Perencanaan kapasitas layanan berkaitan dengan berapa jumlah layanan yang dihasilkan dalam waktu tertentu dengan mempertimbangkan kapasitas teknis dan peralatan yang dimiliki serta biaya yang paling efisien. Perencanaan fasilitas dalam hal penentuan jumlah fasilitas berdasarkan jenis dan jumlah untuk kapasitas layanan.

b) Aspek Operasional

Manajemen operasional adalah suatu proses yang berkesinambungan dan efektif dalam menggunakan fungsi-fungsi manajemen untuk mengintegrasikan berbagai sumber daya secara efisien dalam rangka mencapai tujuan. Pelaksanaan operasional dalam suatu perusahaan diperlukan suatu manajemen yang berguna untuk menerapkan keputusan-keputusan dalam upaya pengaturan dan

²⁸Sulianto, *Studi Kelayakan Bisnis* (Yogyakarta: ANDI, 2019), Hlm. 32.

pengkoordinasian penggunaan sumber daya yang dimulai dari kegiatan produksi dan dikenal sebagai manajemen produksi atau manajemen operasional.²⁹

Kegiatan produksi dan operasi merupakan kegiatan yang kompleks, tidak saja mencakup pelaksanaan fungsi manajemen dalam mengkoordinasikan berbagai kegiatan dalam mencapai tujuan operasi, tetapi juga mencakup kegiatan teknis untuk menghasilkan suatu produk yang memenuhi spesifikasi yang diinginkan, dengan proses produksi yang efisien dan efektif, serta dengan mengantisipasi perkembangan teknologi dan kebutuhan konsumen di masa mendatang.³⁰

Tujuan studi aspek manajemen adalah untuk mengetahui apakah pembangunan dan implementasi dapat direncanakan, dilaksanakan dan dikendalikan sehingga rencana bisnis dapat dikatakan layak atau sebaliknya. Aspek manajemen untuk pembangunan proyek bisnis dan implementasi bisnis berdasarkan pendekatan perencanaan, pengorganisasian, *actuating* dan pengendalian.³¹

Perkembangan manajemen produksi dan operasi ditandai dengan usaha manusia untuk meningkatkan hasil produksi melalui diadakannya pembagian kerja. Terdapat spesialisasi tenaga kerja yang

²⁹Harjanto, *Manajemen Operasi* (Jakarta: Grasindo, 2020), Hlm. 78.

³⁰Jay Heizer, *Operations Management* (Bandung: Yayasan AKATIGA, 2018), Hlm. 97.

³¹Umar, *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa* (Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia, 2020), Hlm. 199.

akan menimbulkan peningkatan hasil produksi, yang disebabkan oleh 3 (tiga) faktor, yaitu:³²

1. Peningkatan kecekatan atau ketangkasan dari sebagian para pekerja, serta bertambahnya kecakapan atau keterampilan seseorang yang mengerjakan pekerjaan berulang-ulang.
2. Menghindari terbuangnya waktu karena perpindahan atau perubahan tugas, sehingga diperolehnya penghematan waktu, yang biasanya hilang karena berhentinya pekerjaan dari mengerjakan sesuatu berpindah mengerjakan yang lain.
3. Penambahan peralatan dan mesin, dengan ditemukannya mesin-mesin dan peralatan terspesialisasi, mengikuti usaha-usaha manusia dalam ruang lingkup yang terbatas sebagai pengganti tenaga manusia.

c) Aspek Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan dari perwujudan, pemberian harga, promosi dan distribusi dari barang-barang, jasa dan gagasan untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi, ini berarti bahwa manajemen pemasaran adalah proses yang mencakup analisis, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan juga

³²Assauri, *Manajemen Pemasaran, edisi pertama, cetakan kedelapan* (Jakarta: Raja Grafindo, 2018), Hlm. 92.

mencakup barang, jasa, serta gagasan; berdasarkan pertukaran dan tujuannya adalah memberikan kepuasan bagi pihak yang terlibat.³³

Pasar merupakan tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli produk, baik barang maupun jasa. Sedangkan pemasaran adalah proses perpindahan barang dan jasa dari produsen ke konsumen, atau semua kegiatan yang berhubungan dengan arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen.³⁴

Dengan meningkatnya persaingan merebutkan pasar, perhatian manajemen bergeser ke pemasaran produknya, karena kegiatan produksi saja tidak akan menjamin dihasilkan laba, jika pemasaran produk tidak mampu merebut pasar. Sejalan dengan itu, biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan produk semakin besar proporsinya dari keseluruhan biaya. Karena itu akuntansi biaya disamping mengelola dan menyajikan informasi biaya produksi, memperluas kegiatan dalam pengolahan dan penyajian informasi biaya produksi, memperluas kegiatan dalam pengolahan dan penyajian informasi biaya pemasaran untuk memenuhi kebutuhan manajemen.³⁵ Untuk mencapai tujuan pemasaran, keempat unsur tersebut harus saling mendukung, sehingga keberhasilan di bidang pemasaran diharapkan diikuti oleh kepuasan konsumen.

³³Abdullah, *Manajemen Pemasaran. Cet. II.* (Jakarta: Raja Grafindo, 2019), Hlm. 29.

³⁴Fuad, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama., 2018), Hlm. 88.

³⁵Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: UPP STIE YKPN, 2017), Hlm. 69.

1) Produk (*Product*)

Produk mencakup segala sesuatu yang memberikan nilai (value) untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan, seperti barang fisik (misal tas, kacamata, sepeda motor, kulkas smartphone), jasa (pendidikan, kesehatan, transportasi, asuransi), event (konser music, kompetisi sepak bola), dan lain sebagainya.

2) Harga (*Price*)

Harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen-elemen lainnya menimbulkan biaya. Harga jual merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang paling fleksibel, harga dapat diubah dengan cepat, tidak seperti ciri khas produk dan perjanjian distribusi. Pada saat yang sama, penetapan dan persaingan harga juga merupakan masalah nomor satu yang dihadapi perusahaan. Namun ada banyak perusahaan yang tidak menangani masalah penetapan harga dengan baik.³⁶

3) Saluran distribusi (*Place*)

Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan produk atau jasa siap digunakan atau dikonsumsi. Tempat mencerminkan kegiatan-kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia untuk konsumen sasaran. Sebagian dari tugas distribusi adalah

³⁶Kotler, *Prinsip-prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2019), Hlm. 120.

memilih perantara yang akan digunakan dalam saluran distribusi yang secara fisik menangani dan mengangkat produk melalui saluran tersebut, maksudnya agar produk dapat mencapai pasar yang dituju tepat pada waktunya.

4) Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh perusahaan/pemasar untuk mempengaruhi pihak lain agar turut berpartisipasi dalam perubahan yang mereka lakukan. Pemasaran menggunakan berbagai sarana untuk mempromosikan produk dan jasa yang mereka tawarkan. Di samping periklanan, mereka juga menggunakan *personal selling*, *public relation*, *publikasi*, dan *promosi* penjualan untuk menginformasikan kepada konsumen potensial tentang perusahaan dan produk serta jasa yang mereka hasilkan.³⁷

d) Aspek Keuangan

Aspek yang digunakan untuk menilai keuangan perusahaan secara keseluruhan. Aspek ini sama pentingnya dengan aspek lainnya, belum ada beberapa pengusaha menggarap justru aspek inilah yang paling utama untuk dianalisis karena dari aspek ini tergambar jelas hal-hal yang berkaitan dengan keuntungan perusahaan, sehingga merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk diteliti kelayakannya.

³⁷Kotler, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Hlm. 120.

Secara keseluruhan penilaian dalam aspek keuangan meliputi hal-hal seperti:³⁸

- 1) Sumber-sumber dana yang akan diperoleh.
- 2) Kebutuhan biaya investasi.
- 3) Estimasi pendapatan dan biaya investasi selama beberapa periode termasuk jenis-jenis dan jumlah biaya yang dikeluarkan selama umur investasi.
- 4) Proyeksi neraca dan laporan laba/rugi untuk beberapa periode kedepan.
- 5) Kriteria penilaian investasi.
- 6) Rasio keuangan yang digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan.

Dalam aspek keuangan, perlu disusun laporan keuangan. Laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan secara lengkap, baik kepada pemilik, manajemen, maupun pihak luar yang berkepentingan terhadap laporan tersebut. Dalam laporan keuangan termuat informasi mengenai jumlah kekayaan dan jenis-jenis kekayaan, kewajiban-kewajiban (utang), baik jangka panjang maupun jangka pendek, serta modal yang dimiliki oleh perusahaan. Laporan keuangan juga memberikan informasi tentang hasil-hasil usaha yang diperoleh perusahaan dalam satu periode

³⁸Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Jakarta: Kencana, 2020), Hlm. 97.

tertentu dan biaya-biaya atau beban yang dikeluarkan untuk memperoleh hasil tersebut.

4. Analisis Biaya

a) Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang. Biaya produksi merupakan biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan menyediakan jasa. biaya produksi terdiri dari:³⁹

- a. Biaya tetap (*fixed cost*) yang besar kecilnya tidak tergantung pada besar kecilnya produksi.
- b. Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang besar kecilnya tergantung dari jumlah barang yang diproduksi. Jika keduanya dijumlahkan terdapat biaya total (*total cost*) dengan demikian maka $TC = FC + VC$.

Besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi sesuatu menentukan besarnya harga pokok dari produk yang akan dihasilkan. Sedangkan biaya produksi yang berbeda-beda menurut cabang usaha tani.

b) Biaya Penerimaan

Penerimaan dalam usaha adalah total pemasukan yang diterima oleh produsen atau pengusaha dari kegiatan produksi yang sudah dilakukan yang telah menghasilkan uang yang belum dikurangi oleh biaya-biaya yang dikeluarkan selama produksi.

³⁹Umar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2020) Hlm. 74.

Penerimaan usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain: jumlah produksi, jenis dan harga komoditas yang di usahakan. Faktor-faktor tersebut berbanding lurus, sehingga apabila salah satu faktor mengalami kenaikan atau penurunan maka dapat mempengaruhi penerimaan yang diterima oleh produsen atau pengusaha yang melakukan usaha.⁴⁰

c) **Biaya Pendapatan**

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan dengan biaya hasil usaha. Selanjutnya dikatakan dalam menentukan pendapatan usaha, ada beberapa ukuran dalam menentukannya yaitu :⁴¹

1. Pendapatan kotor usaha, yaitu nilai produk total suatu usaha dalam jangka waktu tertentu baik yang dijual maupun yang tidak dijual;
2. Pendapatan tunai usaha, yaitu selisih antara penerimaan usaha dengan pengeluaran tunai usaha ;
3. Pendapatan bersih usaha yaitu selisih antara pendapatan total usaha dengan pengeluaran total.

Pendapatan usaha yaitu selisih antara penerimaan dan semua biaya. Besar kecilnya pendapatan dipengaruhi oleh besarnya usaha, pemilikan cabang usaha lain, efisien dalam menggunakan tenaga kerja, alat-alat lain yang digunakan, tingkat produksi, pemasaran hasil dan tingkat pengetahuan yang diperoleh.

⁴⁰Nugroho, *Pengaruh Modal Usaha*, (Yogyakarta: ANDI, 2019). Hlm. 86.

⁴¹Kotler, *Marketing*, (Jakarta: Erlangga, 2019).Hlm. 54.

Besarnya jumlah pendapatan yang diterima oleh pengusaha merupakan besarnya penerimaan dan pengeluaran selama proses produksi. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diterima oleh pengusaha, antara lain: skala usaha, tersedianya modal, tingkat harga output, tersedianya tenaga kerja, sarana transportasi, dan sistem pemasaran.

d) Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara uang yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dan biaya yang dikeluarkan untuk input yang digunakan guna menghasilkan barang dan jasa. Laba merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode.⁴²

Laba adalah pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya.⁴³ Berdasarkan beberapa definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa laba keuntungan merupakan kinerja perusahaan yang diukur dari pengurangan antara pendapatan dan beban-beban perusahaan yang terjadi pada suatu periode tertentu. Keuntungan (pendapatan bersih) adalah penerimaan dikurangi dengan biaya total. Yang dimaksud dengan biaya total adalah biaya yang diperlukan dalam proses

⁴²Sukotjo, *Pengantar Bisnis Moders*, (Bandung: Gema Insani, 2018). Hlm. 63.

⁴³Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta : Erlangga, 2019). Hlm. 62.

produksi yang terdiri dari biaya yang dibayarkan (tunai) atau biaya yang diperhitungkan.

5. Analisis Kelayakan Finansial

a) *Return Cost Ratio (R/C)*

R/C adalah perbandingan antara penerimaan penjualan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi hingga menghasilkan produk. Usaha kipang akan menguntungkan apabila nilai $R/C > 1$. Semakin besar nilai R/C semakin besar pula tingkat keuntungan yang akan diperoleh dari usaha tersebut, adapun rumus yang di gunakan yaitu sebagai berikut:⁴⁴

$$\frac{R}{C} = \frac{\text{Total Penerimaan Penjualan Produk}}{\text{Total Biaya}}$$

6. Pandangan Hukum Islam Tentang Kelayakan Usaha

Dalam hukum Islam, kelayakan usaha (studi kelayakan bisnis) dilihat dari sisi apakah usaha tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan memberikan manfaat, baik secara finansial maupun sosial. Suatu usaha dianggap layak jika memenuhi kriteria halal, tidak mengandung unsur riba, perjudian, dan penipuan, serta memberikan dampak positif bagi masyarakat.⁴⁵

Adapun prinsip-prinsip hukum islam dalam kelayakan usaha sebagai berikut:

⁴⁴Reza Nurul Ichsan, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Medan: CV. Manhaji, 2019), Hlm. 79.

⁴⁵ M. Toriq Nurmadiansyah, *Etika Bisnis Islam Konsep dan Praktek*, (Yogyakarta: CV Cakrawala Media Pustaka, 2021), hlm. 7

a. *Halal dan Thayyib*

Usaha yang dijalankan haruslah halal (diperbolehkan) dan *thayyib* (baik, bermanfaat). Ini berarti jenis usaha, produk, dan cara mendapatkannya harus sesuai dengan syariat Islam. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 168:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ
عَدُوٌّ مُبِينٌ

Artinya: *Wahai manusia, makanlah sebagian (makanan) di bumi yang halal lagi baik dan janganlah mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya ia bagimu merupakan musuh yang nyata.*⁴⁶

Ayat ini secara jelas memerintahkan manusia untuk memilih makanan yang halal dan baik. Halal berarti sesuai dengan ketentuan agama, sedangkan *thayyib* berarti baik dan berkualitas, bebas dari zat-zat berbahaya atau tidak pantas dikonsumsi. Selain itu, ayat ini juga mengingatkan tentang bahaya mengikuti ajaran setan yang dapat mengarah pada perbuatan yang buruk dan haram.

b. Menghindari Riba

Segala bentuk transaksi yang mengandung riba (tambahan) dalam pinjaman atau perdagangan dilarang dalam Islam. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

⁴⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Bumi Aksara, 2020), hlm. 98

Artinya: *Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba*⁴⁷

Larangan riba dalam Al-Quran ini menjadi landasan utama bagi umat Islam untuk menjauhi praktik riba dalam segala bentuknya, baik dalam transaksi keuangan maupun dalam kehidupan sehari-hari.

c. Transparansi dan Kejujuran

Transaksi bisnis harus dilakukan secara terbuka, jujur, dan saling ridha antara penjual dan pembeli. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

Artinya: *Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tetaplah bersama orang-orang yang benar!*⁴⁸

Ayat ini berisi perintah dari Allah SWT kepada orang-orang yang beriman untuk bertakwa dan bersama orang-orang yang benar. Secara lebih detail, ayat ini menyeru orang-orang beriman untuk senantiasa bertakwa kepada Allah dengan menjalankan perintah-Nya dan menjauhi larangan-Nya. Selain itu, mereka juga dianjurkan untuk selalu bersama orang-orang yang jujur dalam perkataan dan perbuatan.

d. Keadilan

Bisnis tidak boleh merugikan salah satu pihak dan harus menjunjung tinggi prinsip keadilan dalam segala transaksi. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an surah Al-Mutaffifin ayat 1-3:

⁴⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Bumi Aksara, 2020), hlm. 123

⁴⁸ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Bumi Aksara, 2020), hlm. 130

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ

الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ

وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ⁴⁹

Artinya : *Celakalah orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)!, (Mereka adalah) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi, (Sebaliknya,) apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka kurangi.*⁴⁹

Ayat di atas tersebut menjelaskan tentang kecelakaan yang akan menimpa orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang, serta bagaimana mereka mengurangi hak orang lain saat melakukan transaksi.

e. Tanggung Jawab Sosial

Bisnis juga memiliki tanggung jawab sosial untuk memberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan sekitar. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 177:

لَيْسَ الْبِرَّ أَنْ تُوَلُّوا وُجُوهَكُمْ قِبَلَ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ وَلَكِنَّ الْبِرَّ مَنْ آمَنَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ
الْآخِرِ وَالْمَلَائِكَةِ وَالْكِتَابِ وَالنَّبِيِّنَ وَآتَى الْمَالَ عَلَى حُبِّهِ ذَوِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ
وَابْنَ السَّبِيلِ وَالسَّائِلِينَ وَفِي الرِّقَابِ وَأَقَامَ الصَّلَاةَ وَآتَى الزَّكَاةَ وَالْمُوفُونَ بِعَهْدِهِمْ إِذَا
عَاهَدُوا وَالصَّابِرِينَ فِي الْبَأْسَاءِ وَالضَّرَّاءِ وَحِينَ الْبَأْسِ أُولَٰئِكَ الَّذِينَ صَدَقُوا وَأُولَٰئِكَ هُمُ
الْمُتَّقُونَ

Artinya: *Kebajikan itu bukanlah menghadapkan wajahmu ke arah timur dan barat, melainkan kebajikan itu ialah (kebajikan) orang yang beriman kepada Allah, hari Akhir, malaikat-malaikat, kitab suci, dan nabi-nabi; memberikan harta yang dicintainya kepada kerabat, anak yatim, orang miskin, musafir, peminta-minta, dan (memerdekakan) hamba sahaya; melaksanakan salat; menunaikan zakat; menepati janji*

⁴⁹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Bumi Aksara, 2020), hlm. 350

*apabila berjanji; sabar dalam kemelaratan, penderitaan, dan pada masa peperangan. Mereka itulah orang-orang yang benar dan mereka itulah orang-orang yang bertakwa.*⁵⁰

Dengan demikian, studi kelayakan bisnis dalam perspektif Islam tidak hanya berfokus pada aspek keuntungan finansial semata, tetapi juga pada aspek moral, sosial, dan keberkahan usaha tersebut di mata Allah SWT.

B. Penelitian Terdahulu

Sebagai landasan dan acuan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, maka penelitian ini menggunakan acuan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/Judul/Tahun	Hasil Peneliti
1.	Muhammad Arasyi / Analisis Kelayakan Usaha Batu Bata (Studi Kasus : Desa Tanjung Mulia, Kecamatan Pagar Merbau). 2021	Beliau, menyatakan dalam penelitiannya bahwa input (bahan baku, modal, tenaga kerja) cukup tersedia di daerah penelitian. Pendapatan usaha pembuatan batu-bata adalah Rp 18.769.903,-/bulan. Diperoleh Net Revenue Cost Ratio (Net R/C Ratio) nilai R/C Ratio lebih besar dari satu ($R/C > 1$ atau $1,18 > 1$), Break Even Point (BEP) titik impas harga berada pada harga Rp.310/buah batu-bata dan titik impas produksi berada pada jumlah 349.998 buah/bulan. Berdasarkan

⁵⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Bumi Aksara, 2020), hlm. 100

		hasil tersebut maka usaha batu-bata di desa Tanjung Mulia Kecamatan Pagar Merbau layak untuk dijalankan.
2.	Nilam Sari Anggraini/ Analisis kelayakan pengembangan usaha nayteyuk di Pekanbaru. 2020	Hasil penelitian pengembangan usaha nayteyuk dinyatakan layak melalui pertimbangan aspek produksi, aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia serta manajemen perusahaan dengan begitu diharapkan lebih berkembang lagi.
3.	Dwi Arviani/ Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha tani Karet Di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo. 2024	Gambaran usahatani karet di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo memiliki luas lahan karet dengan rata-rata 2,37 ha/petani dengan status petani sebagai pemilik dan penggarap, jumlah tanaman karet yaitu rata-rata 471/ha, umur tanaman karet petani yaitu rata-rata 20 tahun, serta produksi karet petani sebesar 1.469 kg/ha/tahun. Rata-rata pendapatan yang diperoleh dari usaha tani karet di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo sebesar Rp.11.805.130,60/ha/tahun. Nilai kelayakan R/C Ratio yang diperoleh yaitu 4,52, yaitu lebih dari 1. Maka setiap pengeluaran biaya sebesar Rp.1.00,- maka, petani karet akan mendapatkan penerimaan

		sebesar Rp.4,52. Hal ini menunjukkan bahwa hasil penelitian usahatani karet di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo layak untuk diusahakan.
4.	Rudianto/Analisis Kelayakan Usaha Petani Jagung Di Desa Garing Kecamatan Tompu Bulu Kabupaten Gowa. 2019	Petani telah menggunakan varietas hibrida tetapi benih yang digunakan masih kurang jarak annam bervariasi dan sebagian petani masih menggunakan bibit dari pertanaman sebelumnya. Pemupukan belum berimbang, waktu, dosis, dan jenis pupuk belum tepat.
5.	Agung Razi Fauzi/ Analisis Kelayakan Usaha Air Minum Isi Ulang Desa Purwosari Lampung Tengah. 2021	Berdasarkan dari aspek hukum usaha ini layak untuk dijalankan. Ditinjau dari aspek pemasaran dinyatakan sangat layak untuk dijalankan, ditinjau dari aspek teknologi juga dinyatakan sangat layak untuk dijalankan ditinjau dari aspek lingkungan tidak berdampak pada kerusakan lingkungan ditinjau dari finansial juga layak untuk dijalankan.
6.	Jurnal Inka Gratya Wua, Tri Oldy Rotinsulu, dan George M.V. Kawung/ Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Industri Kecil Cap Tikus Di Kecamatan Motoling Timur	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan petani Cap Tikus dengan pendapatan setiap petani sebesar Rp 2.281.666,67/bulan dengan menghitung biaya tenaga kerja dan bahan baku. Sedangkan dari hasil analisis kelayakan R/C ratio 1,68. Hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa Usaha Industri Kecil Cap

		<p>Tikus di Kecamatan Motoling Timur layak untuk dikembangkan atau diusahakan. Dan dalam penelitian ini Usaha Cap Tikus di Kecamatan Motoling Timur mempunyai peluang untuk berkembang karena banyak jalinan kerjasama namun ada juga ancaman belum mempunyai surat izin atau legalitas dari pemerintah.</p>
7.	<p>Jurnal Winni Silvia dan Sri Lestari/ Peranan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar dalam Mengembangkan Usaha Kecil di Kecamatan Aek Nabara Barumon</p>	<p>Hasil penelitian ini adalah pemberian modal dari pihak PNM itu sangat berperan dalam mengembangkan usaha yang dijalankan oleh nasabah salah satunya sebagai sumber modal usaha dan juga sebagai fasilitator untuk megembangkan usaha, dengan adanya pembiayaan dari PNM usaha nasabah diharapkan mengalami peningkatan salah satu contohnya yang awalnya dia tidak mempunyai toko untuk jualannya dan lama-kelamaan akan segera terwujud, kemudian menambah produk yang dijual sesuai dengan kebutuhan konsumen.</p>
8.	<p>Jurnal Icol Dianto/ Pemberdayaan Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (Uppks) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Pasaman</p>	<p>Kabupaten Pasaman memiliki populasi besar mencapai 263,800 jiwa, dengan komposisi penduduk pasangan usia subur sebanyak 46,311 rumah tangga. Populasi yang besar, ada sebuah keluarga yang dikategorikan sangat miskin dan miskin, sebanyak 23,861 rumah tangga. Ancaman overpopulasi dan kemiskinan</p>

		<p>siap untuk menghantam wilayah tersebut. pengendalian penduduk dapat dilakukan untuk memaksimalkan program keluarga berencana di Pemberdayaan Perempuan dan Keluarga Berencana. Di sisi lain, program keluarga berencana memiliki sekelompok Pendapatan Usaha Kesejahteraan Keluarga untuk menambah sumber pendapatan untuk peserta program keluarga berencana. Dengan asumsi upaya integrasi program keluarga berencana dengan program untuk meningkatkan pendapatan dari keluarga yang dapat menghemat Pasaman dari ancaman kelebihan populasi dan kemiskinan.</p>
--	--	--

Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu:

- a. Penelitian Muhammad Arsyah dengan judul Analisis Kelayakan Usaha Batu Bata (Studi Kasus : Desa Tanjung Mulia, Kecamatan Pagar Merbau), 2021 menggunakan metode R/C ratio dan BEP.⁵¹ Sedangkan penelitian ini menggunakan metode *return cost ratio (R/C)*, *Benefit Cost Ratio (B/C)*, *Analisis Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate Return (IRR)*, *Analisa Break Even Point*, *Payback Period (PP)*.

⁵¹Muhammad Arsyah, Analisis Kelayakan Usaha Batu Bata (Studi Kasus : Desa Tanjung Mulia, Kecamatan Pagar Merbau), *Skripsi* (Medan : Universitas Medan Area, 2021). Hlm. 50

Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang kelayakan usaha.

- b. Penelitian Nilam Sari Anggraini dengan judul Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Nayteyuk di Pekanbaru, 2020 menggunakan metode *Payback Period* (PP), *Profit Sharing*, *Net Present Value* (NPV), *Profitability Index* (PI), *Internal Rate of Return* (IRR), *Gold Value Method* (GVM), *Gold Index Method* (GIM), *Investible Surplus Method* (ISM).⁵² Sedangkan penelitian ini menggunakan metode *return cost ratio* (R/C), *Benefict Cost Ratio* (B/C), *Analisis Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Return* (IRR), *Analisa Break Even Point*, *Payback Priod* (PP). Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama meneliti produksi usaha.
- c. Penelitian Dwi Arviani dengan judul Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usahatani Karet di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo, 2024. dilakukan pada Mahasiswa Fakultas Agribisnis Universitas Jambi.⁵³ Sedangkan penelitian ini dilakukan pada mahasiswa Fakultas Bisnis dan Ekonomi Islam UIN Syahada Padangsidimpuan. Persamaan penelirian ini yaitu sama-sama membahas usaha produksi.
- d. Penelitian Rudianto dengan judul Analisis Kelayakan Usaha Petani Jagung di Desa Garing Kecaatan Tompu Bulu Kabupaten Gowa, 2019 dilakukan pada mahasiswa Ekonomi dan Bisnis Universitas

⁵²Nilam Sari Anggraini, Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Nayteyuk di Pekanbaru, *Skripsi*, (Riau : Universitas Islam Riau, 2020). Hlm. 65

⁵³Dwi Arviani, Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usahatani Karet di Kecamatan Tebo Ilir Kabupaten Tebo, *Skripsi*, (Jambi : Universitas Jambi, 2024). Hlm. 74

Muhammadiyah Makassar.⁵⁴ Sedangkan penelitian ini dilakukan pada mahasiswa Fakultas Bisnis dan Ekonomi Islam UIN Syahada Padangsidimpuan. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama membahas minat mahasiswa dalam menggunakan *e-money*.

- e. Penelitian Agung Razi Fauzi dengan judul penelitian Analisis Kelayakan Usaha Air Minum Isi Ulang Desa Purwosari Lampung Tengah, 2021. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu adanya metode *Modified Internal Rate Of Return* (MIRR).⁵⁵ Sedangkan dalam penelitian ini tidak menggunakan metode tersebut. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas usaha pemasaran.
- f. Jurnal Inka Gratya Wua, dkk/ Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Industri Kecil Cap Tikus Di Kecamatan Motoling Timur Tahun 2024.⁵⁶ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu penelitian ini fokus pada pengaruh jumlah usaha industri dan penyerapan tenaga kerja terhadap pertumbuhan ekonomi. Sedangkan dalam penelitian ini terfokus pada kelayakan usaha secara r/c.
- g. Jurnal Winni Silvia dan Sri Lestari/ Peranan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekar dalam Mengembangkan Usaha Kecil di

⁵⁴Rudianto, Analisis Kelayakan Usaha Petani Jagung di Desa Garing Kecaatan Tompu Bulu Kabupaten Gowa, *Skripsi*, (Makassar : Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019). Hlm. 63

⁵⁵Agung Razi Fauzi, Analisis Kelayakan Usaha Air Minum Isi Ulang Desa Purwosari Lampung Tengah, *Skripsi*, (Bandar Lampung : Universitas Lampung, 2021). Hlm. 65

⁵⁶Gratya Wua, Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Industri Kecil Cap Tikus Di Kecamatan Motoling Timur, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* Vol. 24. No. 2 (2024). Hlm. 23

Kecamatan Aek Nabara Barumon Tahun 2023.⁵⁷ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu penelitian ini fokus pada pengaruh jumlah usaha industri dan penyerapan tenaga kerja terhadap pertumbuhan ekonomi. Sedangkan dalam penelitian ini terfokus pada kelayakan usaha secara r/c.

- h. Jurnal Icol Dianto/ Pemberdayaan Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (Uppks) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Pasaman.⁵⁸ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu penelitian ini berlokasi di Pasaman sementara penelitian peneliti berlokasi di Hutabaringin.

⁵⁷Winni Silvia dan Sri Lestari, Peranan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar dalam Mengembangkan Usaha Kecil di Kecamatan Aek Nabara Barumon, *Jurnal PROFJES : Profetik Jurnal Ekonomi Syariah*. Vol. 2. No. 1 (2023). Hlm. 14

⁵⁸Icol Dianto, Pemberdayaan Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (Uppks) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Pasaman, *Jurnal PROFJES : Profetik Jurnal Ekonomi Syariah* Vol. 1. No. 2 (2020). Hlm. 15

BAB III

METODE PENELITIAN

1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini dilakukan di Usaha Kipang Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Pelaksanaan penelitian ini dilakukan mulai bulan Januari 2025 sampai dengan selesai.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam pengumpulan data adalah kualitatif deskriptif analitis. Metode ini memiliki status kelompok manusia atau suatu objek yang terkondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kilas peristiwa pada masa sekarang kemudian data yang diperoleh disusun, dianalisis dan dijelaskan sehingga memberikan gambaran mengenai fenomena-fenomena yang terjadi, menerangkan hubungan, menguji hipotesis serta mengambil kesimpulan dari hasil analisis.

3. Subjek Penelitian

Adapun subjek dalam penelitian ini adalah pemilik usaha kipang Nek Ma, 9 karyawan usaha kipan Nek ma, dan pelanggan usaha kipang Nek Ma di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Penelitian ini menggunakan model berdasarkan perilaku UMKM.

4. Sumber Data Penelitian

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari dua macam yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

a) Sumber Data Primer

Sumber data primer yaitu data yang diperoleh dari daerah penelitian baik melalui observasi maupun wawancara dan dokumentasi dengan masyarakat yang bersangkutan yang dianggap berkomponen dalam memberikan informasi. Data ini diperoleh dengan cara peneliti langsung melalui wawancara dan dokumentasi dengan pelaku usaha kipang di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.

b) Sumber Data Sekunder

Sumber data Sekunder adalah data yang memberikan informasi yang bersifat melengkapi terhadap sumber data primer, yang diperoleh dari data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya. Sumber data sekunder dapat diperoleh dari pelaku usaha kipang dan juga dari buku, jurnal, laporan, catatan serta hasil penelitian lainnya.⁵⁹

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala-gejala dalam objek penelitian. Dalam penelitian, observasi dibutuhkan untuk dapat dipahami dalam konteks. Observasi yang dilakukan adalah observasi terhadap subjek, perilaku subjek wawancara, interaksi subjek dengan peneliti dan

⁵⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 204.

hal-hal yang di anggap relevan sehingga dapat memberikan data tambahan terhadap hasil wawancara.⁶⁰

Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik lain. Teknik pengumpulan data observasi digunakan bila, penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati terlalu besar. Observasi adalah pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau objek sasaran. Pengamatan atau observasi disini, peneliti mengamati, serta mencatat poin-poin penting agar mengetahui secara langsung fenomena yang diteliti pada Usaha Kipang di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.

b. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi maupun suatu ide dengan cara tanya jawab. *Interview* (Wawancara) ialah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh diwawancarai. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah

⁶⁰Ahmad Nizar, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: Citapustaka Media, 2018), hlm. 104.

respondennya sedikit/kecil. Dalam hal ini peneliti langsung mewawancarai pemilik usaha kipang, di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan sumber data yang digunakan untuk melengkapi penelitian, baik berupa sumber tertulis, film, gambar atau karya monumental yang semuanya memberikan informasi untuk proses penelitian. Teknik dokumentasi ini peneliti gunakan untuk melengkapi observasi dan wawancara. Metode dokumentasi dalam penelitian ini dilakukan dengan maksud mengumpulkan, meneliti, dan menganalisis masyarakat yang bersangkutan terhadap judul penelitian ini.

6. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Hal-hal yang harus dilakukan peneliti untuk mendapatkan data yang akurat adalah menggunakan penjamin keabsahan data. Adapun tehnik penjamin keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik triangulasi, yaitu perolehan data yang dapat diperoleh melalui pengecekan terhadap kejujuran, subjektivitas, dan kemampuan merekam data oleh peneliti di lapangan melalui triangulasi sumber data dan instrumen pengumpulan data.

Dari penjelasan di atas dapat dipahami bahwa tehnik *triangulasi* merupakan suatu dokumentasi dan juga catatan-catatan yang dapat diperoleh peneliti untuk pengecekan terhadap kejujuran di lapangan.

7. Teknik Pengelolahaan dan Analisis Data

Untuk mendeskripsikan data hasil observasi, wawancara, dokumentasi, peneliti akan mengadakan analisis kualitatif dengan langkah- langkah sebagai berikut:

a. Reduksi Data

Reduksi data yaitu merangkum informasi bersumber pada hal-hal yang penting untuk di bahas atau diambil satu kesimpulan. Dengan kata lain proses reduksi data ini dilakukan oleh peneliti secara terus menerus saat melakukan penelitian untuk menghasilkan catatan inti dari data yang diperoleh dari hasil penggalian data. Reduksi data adalah mempermudah informasi yang didapat dari lapangan. Informasi yang diperoleh dari lapangan tentu data yang merupakan sangat rumit dan sering dijumpai informasi yang tidak ada kaitannya dengan tema penelitian tetapi data tersebut bercampur dengan data penelitian.

b. Penyajian Data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tertata yang member kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Tahap ini dilakukan dengan alasan data-data yang diperoleh selama proses penelitian kualitatif biasanya berbentuk naratif, sehingga memerlukan penyederhanaan tanpa mengurangi isinya. Pada tahap ini peneliti berupaya mengklasifikasikan dan menyajikan data sesuai dengan pokok permasalahan yang diawali dengan pengelompokan pada setiap pokok masalah.⁶¹

⁶¹Syafrida, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: KBM INDONESIA, 2021), hlm. 47.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah langkah akhir dalam proses analisa data penelitian kualitatif. Penarikan kesimpulan dapat dilakukan dengan cara membandingkan kesesuaian pernyataan dari objek penelitian dengan makna yang terkandung dengan konsep-konsep dasar dalam penelitian.

8. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah untuk lebih terarahnya penulisan ini, maka peneliti membuat sistematika pembahasan dengan membaginya kepada tiga bab yaitu:

Bab I, Pendahuluan yang berisikan tentang mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

Bab II, Landasan Teori yang berisikan tentang kerangka teori, penelitian terdahulu yang sudah lebih dulu melakukan penelitian, kerangka pikir, dan hipotesis terhadap penelitian.

Bab III, Metode Penelitian yang berisikan tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian yang digunakan, populasi dan sampel yang digunakan, sumber data yang digunakan, Teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

Bab IV, Hasil Penelitian dan Pembahasan Penelitian yang berisikan tentang hasil penelitian yang telah dilakukan di lapangan dan disertai dengan pembahasan hasil penelitian.

Bab V, Penutup yang berisikan kesimpulan dan saran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Temuan Umum

a) Gambaran Umum Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal

Desa Hutabaringin adalah desa yang berada di Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Luas Desa sekitar 50 Ha dimana 7 Ha berupa lahan pemukiman, dan yang lainnya digunakan sebagai lahan pertanian dan perkebunan. Desa Hutabaringin berada ± 7 KM dari pusat kecamatan dan ± 20 KM dari Panyabungan sebagai pusat kabupaten. Akses menuju Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal sangat mudah karena terletak di jalan lintas Sumatera sehingga memungkinkan menjangkaunya.⁶²

Desa Hutabaringin sebagian besar terdiri dari daerah pemukiman, perkebunan rakyat dan area persawahan. Kondisi alamnya adalah areal dataran rendah dan perbukitan sehingga cocok untuk areal perkebunan dan pertanian. Areal perkebunan masyarakat sebagian besar ditanami karet dan kelapa, sedangkan areal pertanian masyarakat sebagian besar dijadikan persawahan dan ditanami padi yang merupakan sumber utama penghasilan masyarakat.⁶³

⁶² <https://id.wikipedia.org> Diakses Pada Tanggal 04 Mei 2025 Pukul 08:04 WIB.

⁶³ <https://id.wikipedia.org> Diakses Pada Tanggal 04 Mei 2025 Pukul 08:04 WIB.

b) Latak Geografis Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal

Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Propinsi Sumatera Utara. Adapun batas-batas Desa Huta Baringin tersebut ialah:

1. Sebelah Timur berbatas dengan Desa Aek Matondang
2. Sebelah Barat berbatas dengan Desa Sinonoan
3. Sebelah Utara berbatas dengan Desa Pintu Padang Julu
4. Sebelah Selatan berbatas dengan Desa Pintu Padang Jae⁶⁴

c) Jumlah Penduduk

Jumlah penduduk di Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal adalah 773 secara keseluruhan yang terdiri dari laki-laki sebanyak 353 jiwa dan perempuan sebanyak 420 jiwa, seperti terlihat dalam table di bawah ini.

Tabel 4.1
Komposisi Jumlah Penduduk Dari Jenis Kelamin

NO	Jenis Kelamin	Jumlah
1.	Laki-Laki	353
2.	Perempuan	420
Jumlah Total		773

Sumber : Monografi Desa Hutabaringin

Berdasarkan tabel di atas jumlah penduduk secara keseluruhan 773 jiwa, dengan mayoritas kaum perempuan sebanyak 420 jiwa.

⁶⁴ <https://id.wikipedia.org> Diakses Pada Tanggal 04 Mei 2025 Pukul 08:04 WIB.

d) Keagamaan

Penduduk Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal di mana total penduduk sebanyak 773 jiwa tersebut, tidak ada yang non-muslim, semua penduduk beragama Islam. Hal ini ditandai dalam pembinaan terhadap umat beragama di mana masyarakat mengadakan pengajian secara rutin yang pelaksanaannya dilaksanakan di Mesjid dan khususnya anak-anak setelah melaksanakan shalat maghrib maka mereka selalu mengaji kerumah-rumah ustazd yang ada di kampung tersebut.

Untuk menunjang aktivitas keberagamaan dan pembedayaan masyarakat Huta Baringin, diperlukan sarana ibadah yang memadai dalam mesjid, dan mushalla sebagai sarana sekaligus wadah untuk melakukan aktivitas keagamaan yang merupakan representasi dari satu bentuk keyakinan masyarakat terhadap kekuatan yang ghaib. Di desa Hutbaringin mempunyai sarana peribadatan yang berjumlah 2 unit yang terdiri dari 1 mesjid dan 1 Mushalla sehingga dengan adanya tempat ibadah seperti ini mampu menjadi sarana ibadah. Keberadaan mesjid dan Mushalla mempunyai arti penting sebagai sarana untuk meningkatkan ketakwaan kepada Allah SWT, melalui berbagai kegiatan seperti pengajian, belajar membaca dan menulis huruf Arab maupun untuk membicarakan persoalan yang muncul dalam kehidupan masyarakat. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa aktivitas sosial keagamaan

masyarakat Huta Baringin bersifat aktif dan dinamis dengan dibuktikan adanya program-program yang diselenggarakan dalam masyarakat.⁶⁵

e) Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan masyarakat Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal cukup baik, karena di antara warganya sudah ada yang berhasil menyelesaikan pendidikannya di perguruan tinggi. Tingkat pendidikan masyarakat Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal juga bervariasi ada yang SD/MI, SLTP/MTS, SLTA/MAN, Akademi dan Perguruan Tinggi.

Hal tersebut membuktikan bahwa masyarakat Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal, sudah sadar akan pentingnya pendidikan untuk mencerdaskan kehidupan bangsa dan agama. Tingkat pendidikan masyarakat Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal, akan diuraikan dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 4.2
Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Huta Baringin

No	Pendidikan	Jumlah
1.	Penduduk Tidak Tamat SD/Sederajat	98 Orang
2.	Penduduk Tamat SD/Sederajat	106 Orang
3.	Penduduk Tamat SLTP/Sederajat	164 Orang
4.	Penduduk Tamat SLTA/Sederajat	293 Orang
5.	Tamat D3 s/d S2	18 Orang
6.	Anak-anak yang belum sekolah	94 Orang
Jumlah Total		773 Orang

Sumber : Monografi Desa Hutabaringin

⁶⁵ Hasil Observasi Peneliti Pada Tanggal 24 Januari 2025 Pukul 10:00 WIB

f) Mata Pencaharian

Masyarakat Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal, memiliki mata pencaharian yang beraneka ragam untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Mata Pencaharian penduduk Masyarakat Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal, sebagian besar adalah petani/usaha pertanian (85 %), perokonomian (5%), jasa dan lain-lainnya (10%).

Dengan mayoritas petani, karet merupakan tanaman yang sangat penting, bahkan pada sebagian warga, karet adalah satu-satunya sumber penghasilan dengan harga relatif 6.000,- Dari hasil perhitungan ini dapat di ketahui bahwa perokonomian secara kuantitas dalam masyarakat Desa Huta Baringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal, adalah mayoritas pada dunia tani dan perdagangan, sementara kegiatan ekonomi yang cukup signifikan dalam kehidupan masyarakat adalah dalam bidang pertanian. Sistem perekonomian masyarakat masih bertumpuh pada aktivitas masyarakat desa sehingga wilayah kota hanya menjadi pusat transaksi secara ekonomis, hal itulah yang menyebabkan banyaknya para pemudanya yang memilih merantau seperti ke Medan, Pekanbaru, Batam, pulau Jawa.

Dalam bidang perdagangan, jenis barang yang di perdagangan meliputi hasil bumi yang berupa kelapa, sayur-sayuran, ikan dan kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Selain itu, ada juga yang memperjual belikan hewan ternak seperti kambing, ayam, bebek dan

hewan ternak lainnya, kemudian ada sebagian berjualan baju di Pusat perbelanjaan Pasar luru atau pasar kotanopan, ada sebagian jualan buah-buahan Di sisi lain sebagian masyarakat juga bnyak yang beraktivitas sebgai buruh, sehingga ekonomi masyarakat sangat bergantung pada masyarakat petani, sebagai buruh penghasil kebutuhan hidup masyarakat umum.

Tabel 4.3
Mata Pencanharian Penduduk

No	Mata Pencanharian	Jumlah
1.	Buruh	76 Orang
2.	Petani	442 Orang
3.	Guru Honor/PNS	18 Orang
4.	Polisi	1 Orang
5.	Wiraswasta	31 Orang
6.	Supir	4 Orang
7.	Tukang	6 Orang
8.	Lain-lain	195 Orang
Jumlah Total		773 Orang

Sumber : Monografi Desa Hutabaringin

B. Temuan Khusus

a) Gambaran Umum Usaha

Usaha UMKM Kipang Nek Ma merupakan UMKM yang memproduksi olahan makanan khas daerah Mandailing Natal yaitu kipang yang bahan bakunya adalah beras ketan. Usaha Kipang ini didirikan oleh Bapak Muksin. Usaha ini beralamat di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal. Latar belakang berdirinya Usaha UMKM Kipang Nek Ma ini berdiri sejak tahun 2015. Hal ini disampaikan oleh Bapak Muksin sebagai berikut:

Pada awalnya usaha produksi kipang di Hutabaringin cukup banyak, namun seiring perkembangan zaman produksi kipang di Hutabaringin semakin hilang karena sudah banyak pekerjaan yang lebih bagus untuk kaum muda kerjakan dibandingkan dengan memproduksi kipang. Hingga saat ini, usaha UMKM Kipang Nek Ma merupakan salah satu usaha yang bertahan di Hutabaringin. Tahun 2015, saya mengajukan izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) kepada Koperindag (Koperasi Usaha Kecil dan Menengah, Perindustrian dan Perdagangan) Kabupaten Mandailing Natal. Hingga saat ini usaha kipang Nek Ma telah memiliki izin untuk beroperasi dan termasuk kepada salah satu UMKM yang aktif dan diawasi oleh Koperindag Kabupaten Mandailing Natal. Usaha UMKM Kipang Nek Ma merupakan usaha perseorangan. Usaha perseorangan merupakan usaha yang dimiliki oleh seseorang dan ia bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua resiko dan kegiatan perusahaan. Usaha UMKM Kipang Nek Ma tidak memiliki struktur organisasi yang tertulis. Namun, memiliki tugas, fungsi, dan bagiannya masing-masing.⁶⁶

Adapun fungsi dan tugas dari masing-masing bagian tersebut adalah sebagai berikut:

a. Pemilik/Pimpinan merangkap administrasi dan keuangan

Pimpinan merupakan pemegang wewenang tertinggi yang bertugas mengatur, mengawasi, mengambil keputusan dan bertanggung jawab atas semua kegiatan usaha yang dilakukan. Pimpinan juga bertanggung jawab mencatat setiap transaksi dan mengelola keuangan dari hasil penjualan produk-produk yang dihasilkan dan bertanggung jawab terhadap semua pengeluaran meliputi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kelancaran proses produksi.

⁶⁶ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

b. Bagian produksi

Bagian produksi bertugas dan bertanggung jawab dalam memproses bahan baku menjadi produk yang siap dipasarkan. Pada bagian ini dilakukan oleh pemilik usaha dibantu keluarganya. Saat ini bagian produksi dilakukan oleh 10 orang tenaga kerja.

c. Bagian pemasaran

Bagian pemasaran bertugas untuk memasarkan produk kipang Nek Ma. Pada bagian pemasaran ini dilakukan oleh anggota keluarga yang mengurus pemasaran. Mengacu pada klasifikasi industri pengolahan berdasarkan jumlah tenaga kerja yang digunakan oleh Badan Pusat Statistik tahun 2010, usaha Kipang Nek Ma termasuk kedalam UMKM industri rumah tangga karena hanya memiliki 10 orang tenaga kerja. Sebagai industri rumah tangga, usaha ini masih memiliki fungsi pengkoordinasian yang sederhana. Koordinasi yang dilakukan oleh pemimpin dengan tenaga kerja lain masih dalam hubungan yang informal dimana tidak ada aturan yang tertulis mengenai struktur organisasi, hak dan kewajiban tenaga kerja, tugas, wewenang dan tanggung jawab tenaga kerja.⁶⁷

b) Sumber Daya Manusia dan Peralatan

Usaha UMKM Kipang Nek Ma memiliki tenaga kerja sebanyak 10 orang. Tenaga kerja dalam usaha ini merupakan tenaga kerja dalam

⁶⁷ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

keluarga termasuk pemilik usaha. Berikut penjelasan bagian-bagian tenaga kerja pada usaha kipang Nek Ma dari hasil wawancara dengan Bapak Muksin berikut:

Tenaga kerja dalam Usaha UMKM Kipang Nek Ma ini terdiri dari 1 orang pemilik yang merangkap sebagai administrasi dan bagian keuangan, 3 orang sebagai pemotong, 3 orang sebagai pengemas, dan 3 orang sebagai tukang masak. Tingkat pendidikan formal tenaga kerja dalam usaha ini bervariasi, yaitu 9 orang tenaga kerja bagian produksi dan pemasaran hanya tamatan SD dan SMP sedangkan satu orang lain yang merupakan pemilik Usaha UMKM Kipang Nek Ma merupakan tamatan D3. Selain pendidikan formal, pemilik usaha juga menjalani pendidikan non formal, yaitu pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan oleh dinas perizinan Koperindag Kabupaten Mandailing Natal.⁶⁸

Pendidikan non formal ini hanya dilakukan oleh pemilik usaha yang nanti diajarkan lagi kepada pekerja. Dalam usaha ini, pemilik sekaligus pemimpin usaha masih belum memerlukan tenaga kerja tambahan.

Selain tenaga kerja, komponen lain yang dibutuhkan untuk produksi dan menentukan kelancaran proses produksi adalah investasi dan peralatan yang dipakai untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang bisa dinikmati oleh konsumen. Beberapa investasi dan peralatan pada Usaha UMKM Kipang Nek Ma dapat dilihat pada Tabel berikut:

⁶⁸ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

Tabel 4.4
Jenis Peralatan dan Investasi Usaha UMKM
Kipang Nek Ma⁶⁹

No	Peralatan dan Investasi	Fungsi	Jumlah (unit)
1.	Bangunan	Tempat Proses Produksi	1
2.	Dandang	Tempat memasak beras	3
3.	Kuali Besar	Tempat penggorengan dan pencampuran adonan kipang	2
4.	Kuali Sedang	Tempat pembuatan caramel	2
5.	Saringan	Tempat tirisan minyak	3
6.	Ember	Untuk meletakkan gula	3
7.	Baskom	Wadah beras yang sudah digoreng	4
8.	Sendok Kayu	Pengaduk	6
9.	Meja Kayu	Tempat cetakan kayu dan tempat pengemasan	2
10.	Cetakan Kayu	Tempat pencetakan kipang	2
11.	Rol Kayu	Acuan pemotongan kipang	2
12.	Lesung	Pemisahan beras yang menempel setelah dijemur	2
13.	Pisau	Pemotong kipang	2
14.	Timbangan	Menimbang kipang	3

Pada usaha ini, bahan baku utama yang digunakan adalah beras ketan. Bahan baku utama didapatkan oleh pemilik dari petani lokal yang ada di Kecamatan Siabu. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muksin mengenai bahan baku pembuatan kipang Nek Ma berikut:

Frekuensi pembelian bahan baku utama ini dilakukan 1 kali sebulan, dengan jumlah pembelian beras ketan sebanyak 80 kg dengan harga Rp. 20.000,- per kg. Selain beras ketan, usaha UMKM Kipang Nek Ma juga membutuhkan bahan tambahan untuk membuat kipang. Bahan tambahan tersebut yaitu, gula merah dan minyak goreng. Bahan tambahan dibeli kepada pedagang yang merupakan langganan usaha.

⁶⁹ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

Bahan tambahan pertama yaitu gula merah, gula merah didapatkan dari Kota Nopan. Alasan pembelian di Kota Nopan, karena menurut pihak usaha kualitas gula merah di sana baik dan tahan lama. Bahan selanjutnya yaitu minyak goreng didapatkan dari toko grosir makanan yang berada di dekat lokasi usaha. Frekuensi pembelian bahan tambahan dilakukan 1 kali sebulan, dengan harga jual masing-masingnya yaitu, gula merah Rp.17.000,- per kg, dan minyak goreng Rp. 17.000,- per kg.⁷⁰

Sistem pembayaran yang digunakan oleh pihak usaha adalah dengan pembayaran tunai. Menurut keterangan pemilik usaha, sejauh ini usaha UMKM Kipang Nek Ma belum ada mengalami kendala dalam pengadaan bahan baku dan bahan penolong, baik dalam aspek kualitas maupun kuantitas. Selanjutnya proses produksi usaha kipang Nek Ma yang akan di jelaskan berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Adi karyawan bagian pengemasan berikut:

Proses produksi dalam usaha UMKM Kipang Nek Ma ini dilakukan satu kali dalam sebulan, karena proses produksi sangat dipengaruhi oleh cuaca yaitu pada proses pengeringan kipang dilakukan secara alami dengan bantuan sinar matahari, apabila cuaca tidak bagus (hujan) akan berakibat pada tidak jalannya proses produksi. Dalam produk selama 6 bulan mampu memproduksi sekitar 14.000 bungkus/6 bulan. Proses produksi kipang ini dilakukan dirumah pemilik usaha itu sendiri. Dalam kegiatan produksi usaha tidak ada penggunaan teknologi yang lebih modern, proses produksi dalam usaha ini hanya menggunakan peralatan yang sederhana dan tradisional.⁷¹

Hal ini tentu akan berdampak pada efektif dan efisiennya proses produksi kipang. Agar tingkat efektif dan efisien suatu kegiatan produksi tercapai sebaiknya pihak usaha menggunakan atau menerapkan beberapa

⁷⁰ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

⁷¹ Adi, Karyawan Usaha Kipang Nek Ma Bagian Pengemasan, *wawancara*, (Hutabaringin 27 Juli 2024 Pukul 11.00 WIB).

teknologi yang dapat membantu untuk keberlangsungan usaha. Proses pembuatan kipang pertama kali diawali dengan proses persiapan terhadap bahan baku utama dan bahan tambahan. Adapun tata cara pembuatan kipang pada usaha Nek Ma yang akan dijelaskan berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Fadhilah berikut:

Setelah bahan baku dan bahan tambahan dipersiapkan, proses produksi pertama diawali dengan proses pada beras ketan, pertama-tama dilakukan proses pencucian beras ketan dilanjutkan dengan perendaman beras selama 2 jam, selanjutnya beras ketan di masak hingga matang, tahap selanjutnya yaitu penjemuran terhadap beras ketan selama ± 10 jam. Pada hari berikutnya, beras ketan yang sudah kering langsung ditumbuk secara tradisional dengan menggunakan lesung.

Setelah itu dilakukan proses terhadap gula merah, pada tahap ini gula merah di masak hingga mendidih dan mengental. Setelah itu di didiamkan selama ± 2 jam hingga dingin. Proses selanjutnya yaitu proses penggorengan beras ketan yang sudah ditumbuk hingga berubah warna menjadi sedikit putih. Tahap selanjutnya yaitu proses pengadonan kipang dengan menggunakan kuai, pertama-tama dimasukan gula merah dan beras ketan yang sudah digoreng setelah itu langsung diaduk dengan menggunakan sendok kayu.

Setelah adonan kipang teraduk rata, adonan diletakan di dalam cetakan kayu yang telah disiapkan, kemudian diratakan dengan rol kayu dan di potong sesuai garis yang terdapat pada cetakan sehingga berbentuk dadu kecil. Tahap akhir dalam proses produksi ini yaitu proses pengemasan produk, kipang yang telah dipotong dadu sesuai ukuran yang diinginkan langsung di bungkus menggunakan plastik kemudian selipkan kertas merk produk usaha UMKM Kipang Nek Ma.⁷²

Setelah kipang selesai di masak dan di potong-potong sesuai dengan ukurannya, hal yang selanjutnya di lakukan adalah pengemasan, berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Adi karyawan pada usaha kipang Nek Ma di temukan bahwa:

⁷² Fadhilah, Karyawan Usaha Kipang Nek Ma Bagian Pemasak, wawancara, (Hutabaringin, 27 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB)

Plastik kemasan yang digunakan adalah plastik dengan ukuran 12x24 cm dan 16x24 cm. Penggunaan plastik sebagai kemasan berguna agar produk kedap udara sehingga tidak mudah lunak. Dengan proses produksi yang masih sederhana dan menggunakan bahan-bahan yang alami, produk kipang ini dapat tahan selama 6 bulan dipasaran dan memiliki rasa yang khas, gurih dan nikmat.⁷³

Dalam memasarkan produknya, pemilik usaha melalui tim produksi dan pemasaran menjual kipang di Pasar Panyabungan. Produk juga bisa dibeli langsung oleh konsumen ke tempat produksi. Biasanya konsumen yang membeli langsung ke tempat produksi menjadikan kipang beras ketan ini sebagai oleh-oleh untuk dibawa keluar kota. Dalam aspek pemasaran Kipang Nek Ma terdapat bauran pemasaran produk, yaitu :

1) Produk

Dalam menjalankan usahanya, usaha UMKM Kipang Nek Ma menghasilkan satu jenis produk olahan yaitu kipang beras ketan. Produk yang dihasilkan oleh usaha UMKM Kipang Nek Ma memiliki cita rasa tersendiri dimata konsumennya. Produk kipang dalam usaha ini merupakan produk yang dapat langsung dikonsumsi. Produk ini tidak menggunakan bahan kimia sintesis atau zat pewarna, pemanis, dan bahan pengawet lain, sehingga produk ini memiliki rasa manis yang khas, produk yang gurih, aroma yang wangi dan tahan lama di pasaran. Berikut hasil wawancara dengan Ibu Farida pelanggan usaha kipang Nek Ma:

⁷³ Adi, Karyawan Usaha Kipang Nek Ma Bagian Pengemasan, *wawancara*, (27 Juli 2024 Pukul 11.00 WIB).

Cita rasa kipang ini sangatlah enak, manis, gurih dan renyah, tidak ada pengawet dan penyedap rasa, memang murni dari gula tebu asli. Itulah yang membuat saya tidak pernah bosan dengan rasa kipang Hutabaringin, tidak diragukan lagi produknya. Begitu juga harganya yang begitu murah hanya dengan Rp 5.000 sudah dapat satu bungkus kipang.⁷⁴

Merek dagang yang digunakan usaha ini yaitu “Kipang Nek Ma”. Kemasan yang digunakan oleh pihak usaha UMKM Kipang Nek Ma adalah kemasan plastik dengan logo dan merek dagang, produk dibungkus dengan plastik agar produk kedap udara. Pada kemasan tertera informasi merek produk, logo, alamat usaha, dan nomor telepon usaha. Informasi tersebut dicetak pada kertas kemasan.

2) Harga

Penetapan harga jual oleh pemilik usaha yaitu Rp. 5.000,- per bungkus ukuran 12 x 24 cm. Sistem penetapan harga baik untuk konsumen langsung yang datang ke lokasi produksi atau konsumen yang membeli di pasar sama. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Lismawarni selaku pelanggan pada usaha kipang Nek Ma mengatakan:

Saya sudah lama berlangganan dengan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini untuk saya jualkan kembali di warung oleh-oleh saya, harganya begitu murah sehingga saya tidak kesulitan untuk mengambil untuk dari penjualan Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini.⁷⁵

⁷⁴ Faridah, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 13.00 WIB).

⁷⁵ Lismawarni, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 10.00 WIB).

Dasar penetapan harga yang dilakukan oleh pihak usaha didasari oleh harga pasar, harga pasar ini didasarkan kepada harga bahan baku dan bahan tambahan. Dasar penetapan harga oleh pemilik ini hanya berdasarkan taksiran atau perkiraan saja, tanpa ada dasar perhitungan yang benar. Hal ini akan berdampak kepada jumlah atau total keuntungan yang akan diperoleh oleh pihak usaha nantinya. Oleh karena itu, agar pihak usaha dapat melihat keuntungan yang diperoleh dengan lebih jelas dan detail dilihat dari besarnya biaya yang dikeluarkan, maka diperlukan perhitungan harga jual produk.

3) Tempat

Pemasaran produk yang dilakukan oleh usaha UMKM Kipang Nek Ma ini yaitu dengan menggunakan saluran distribusi langsung. Pada saluran distribusi langsung ini konsumen langsung membeli kipang kepada produsen atau pengusaha di lokasi produksi ataupun di pasar. Biasanya konsumen akhir pada saluran distribusi ini adalah konsumen yang berada di dekat lokasi usaha, terkadang ada juga perantau yang membeli langsung ketempat usaha untuk dibawa sebagai oleh-oleh. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Fatimah Lubis selaku pelanggan pada usaha kipang Nek Ma mengatakan:

Saya selalu membeli kipang di Usaha Kipang Nek Ma Hutabaringin ini untuk selanjutnya saya ecerkan ke pasar, kipangnya sangat enak dan renyah, tidak mudah melempem.⁷⁶

4) Promosi

Promosi merupakan salah satu variabel pemasaran yang digunakan untuk mengadakan komunikasi dengan pasarnya. Promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran.

Untuk memperkenalkan dan memasarkan produknya, pihak usaha UMKM Kipang Nek Ma menggunakan media sosial sebagai wadah untuk memperkenalkan usaha kipang beras ketan kepada banyak orang. Selain itu pihak usaha juga mempromosikan secara langsung atau dari mulut ke mulut.

c) Aspek Keuangan

1. Sumber Modal

Modal usaha adalah biaya awal yang digunakan oleh pemilik usaha untuk memulai suatu usaha seperti dari mana saja modal yang didapat, berapa modal awal usaha yang digunakan dan bagaimana pencatatan keuangan usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muksin selaku pemilik usaha kipang Nek Ma mengatakan:

Pada awal membuka usaha kipang ini, saya memulai dengan menggunakan modal awal sendiri. Modal awal dalam membuka

⁷⁶ Fatimah Lubis, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 13.00 WIB).

usaha ini yaitu sebesar Rp. 2.500.000,-. Sampai saat ini saya belum pernah meminjam uang untuk tambahan modal untuk usaha saya.⁷⁷

2. Pengelolaan Keuangan

Laporan keuangan adalah neraca dan perhitungan laba rugi serta keterangan yang dimuat dalam lampiran antara lain laporan sumber dan penggunaan dana. Selain itu laporan keuangan merupakan kombinasi antara faktor yang telah dicatat, prinsip-prinsip dan kebiasaan didalam akuntansi serta pendapat-pendapat pribadi. Sehingga dalam sebuah perusahaan setidaknya harus memiliki laporan keuangan yang akan memperlihatkan historikal dari pengeluaran untuk kegiatan usaha yang dilakukan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muksin selaku pemilik usaha kipang Nek Ma mengatakan:

Pada usaha Kipang Nek Ma, saya sudah melakukan pencatatan keuangan tetapi masih sangat sederhana dengan cara manual, sehingga saya tidak bisa mengidentifikasi biaya produksi, biaya pemasaran, dan pendapatan yang diperoleh secara mendetail setiap bulannya.⁷⁸

Oleh karena itu, pihak usaha sebaiknya melakukan pengelolaan keuangan yang benar melalui pencatatan yang rinci pada setiap transaksi dalam kegiatan usahanya dan menggunakan alat hitung otomatis secara digital. Dengan adanya pencatatan akuntansi yang benar, diharapkan dapat membantu pimpinan usaha dalam

⁷⁷ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

⁷⁸ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB).

pengelolaan usahanya dan mampu membuat keputusan untuk pengembangan usaha dimasa yang akan datang.

d) Analisis Keuntungan

Pendapatan yang diperoleh dari penelitian Januari-Juni 2024 dapat diketahui dari selisih antara penerimaan dan pengeluaran selama periode Januari-Juni 2024, hal ini sesuai yang dikemukakan oleh Soekartawi yang menyatakan bahwa pendapatan usaha tani adalah selisih antara penerimaan dengan semua biaya.⁷⁹ Maka besar kecilnya pendapatan Usaha Kipang Nek Ma tergantung pada besarnya biaya yang dikeluarkan dan besarnya penerimaan yang diperoleh. Untuk lebih jelasnya pendapatan yang diperoleh Usaha Kipang Nek Ma periode Januari-Juli 2024 dapat dilihat pada Tabel di bawah ini.

Tabel. IV.5
Laporan Laba Rugi⁸⁰

Usaha Kipang Nek Ma Laporan Laba Rugi Periode Bulan Januari – Bulan Juni 2024/ Selama 6 Bulan	
a. Pendapatan Usaha Pendapatan Penjualan Kipang	Rp. 70.000.000/ 6 Bulan
b. Beban Usaha Selama 6 bulan Biaya Bahan Baku Biaya Tenaga Kerja Biaya Bahan Bakar Kayu Biaya Pengemasan Biaya Transportasi Jumlah Beban Usaha	Rp. 19. 200.000 Rp. 13.680.000 Rp. 2.400.000 Rp. 1.920.000 <u>Rp. 600.000+</u> Rp.37.800.000
c. Laba Bersih Selama 6 Bulan	Rp. 70.000.000 <u>Rp. 37.800.000+</u> Rp. 32.200.000/ 6 Bulan

⁷⁹ Soekartawi, *Ilmu Usaha Tani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. (Universitas Indonesia. Jakarta, 2020), hlm. 120

⁸⁰ Muksin, Pemilik Usaha Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 6 Juli 2024 Pukul 10.00 WIB)..

Berdasarkan Tabel di atas dapat dilihat bahwa keuntungan yang diperoleh Usaha Kipang Nek Ma produksi Januari-Juni 2024 sebesar Rp. 32.200.000,-. Hal ini menunjukkan bahwa Usaha Kipang Nek Ma produksi Januari-Juni 2024 mengalami keuntungan seperti yang dikemukakan oleh Kusumo bahwa pendapatan bersih merupakan pendapatan yang telah dikoreksi terhadap pengeluaran non tunai, sehingga pendapatan bersih merupakan laba atau keuntungan.⁸¹

e) Revenue Cost Ratio (R/C Ratio)

R/C Ratio digunakan dalam suatu usaha untuk mengetahui layak atau tidak usaha tersebut untuk dilanjutkan ke produksi berikutnya atau sebaliknya usaha tersebut dihentikan karena kurang layak. R/C Ratio diperoleh dengan cara membagikan hasil produksi dengan biaya produksi. R/C Ratio dikatakan layak apabila R/C Ratio lebih besar dari 1, R/C Ratio dikatakan impas atau tidak mengalami kerugian atau keuntungan apabila R/C Ratio sama dengan 1, R/C Ratio dikatakan tidak layak apabila R/C Ratio lebih kecil dari 1.⁸²

Tabel IV.6
R/C Usaha Kipang Nek Ma Periode Januari-Juni 2024

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Pendapatan	Rp 70.000.000
2.	Beban Usaha	Rp 37.800.000
Total		1,85

⁸¹ Kusumo, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Kencana, 2019), hlm. 56

⁸² Reza Nurul Ichsan, dkk, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Medan: CV. Manhaji, 2019), Hlm.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan R/C Ratio 1,85. Usaha dikatakan layak apabila R/C ratio bernilai lebih besar dari satu ($R/C > 1$) yang berarti setiap tambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih besar dari pada tambahan biaya yang dikeluarkan, atau secara sederhana kegiatan Usaha Kipang Nek Ma menguntungkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Marissa, bahwa usaha dikatakan layak apabila R/C ratio Bernilai lebih dari satu ($R/C > 1$) dan apabila R/C ratio kurang dari ($R/C < 1$) artinya kegiatan usaha tersebut mengalami kerugian.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

1) Keuntungan Pada Usaha Kipang Nek Ma Di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal

Keuntungan yang diperoleh dari usaha UMKM kipang Nek Ma mulai Januari-Juni 2024 dapat diketahui dari selisih antara penerimaan dan pengeluaran selama periode Januari-Juni 2024, maka besar kecilnya pendapatan Usaha Kipang Nek Ma tergantung pada besarnya biaya yang dikeluarkan dan besarnya penerimaan yang diperoleh. Keuntungan dan kelayakan yang didapatkan dari bisnis pada usaha kipang di desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal yang diperoleh dari penelitian Januari-Juni 2024 dapat diketahui dari selisih antara penerimaan dan pengeluaran selama periode Januari-Juni 2024. Keuntungan yang diperoleh Usaha Kipang Nek Ma produksi Januari-Juni 2024 sebesar Rp. 32.200.000,-. Hal ini menunjukkan bahwa Usaha

Kipang Nek Ma produksi Januari-Juni 2024 mengalami keuntungan seperti yang dikemukakan oleh Kusumo bahwa pendapatan bersih merupakan pendapatan yang telah dikoreksi terhadap pengeluaran non tunai, sehingga pendapatan bersih merupakan laba atau keuntungan.

2) Kelayakan Usaha Kipang Nek Ma di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal Layak Atau Tidak Untuk Dikembangkan

Menurut peneliti usaha kipang di desa Hutabaringin kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal ini layak untuk dikembangkan, dikarenakan usaha kipang Nek Ma ini telah mendapatkan untung laba bersih yang cukup besar dan tidak menutup kemungkinan usaha ini akan terus berkembang dan bisa melestarikan kuliner Mandailing Natal.

Selain karena keuntungan usaha ini juga layak dikembangkan dikarenakan bisa membantu masyarakat setempat, hal ini disebabkan rata-rata pekerja dari usaha ini adalah asli orang Hutabaringin sehingga bisa membantu masyarakat untuk mendapatkan pekerjaan dari usaha kipang tersebut. Makanan kipang juga masih banyak peminatnya baik dari dalam maupun luar wilayah Mandailing Natal, cita rasanya yang enak sering dijadikan oleh-oleh oleh pendatang dari luar Mandailing Natal.

3) Kelayakan Usaha UMKM Kipang Layak Untuk Diusahakan Secara R/C di Desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan R/C Ratio 1,85. Usaha dikatakan layak apabila R/C ratio bernilai lebih besar dari satu ($R/C > 1$) yang berarti setiap tambahan biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan tambahan penerimaan yang lebih besar dari pada tambahan biaya yang dikeluarkan, atau secara sederhana kegiatan Usaha Kipang Nek Ma menguntungkan. Hal ini sesuai dengan pendapat Marissa, bahwa usaha dikatakan layak apabila R/C ratio Bernilai lebih dari satu ($R/C > 1$) dan apabila R/C ratio kurang dari ($R/C < 1$) artinya kegiatan usaha tersebut mengalami kerugian.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha UMKM kipang layak untuk diusahakan secara R/C, hal ini terbukti dengan ratio usaha yang bernilai lebih besar dari 1 ($R/C > 1$).

D. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini dilakukan sesuai dengan langkah-langkah yang sudah ditetapkan dalam metode penelitian di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Namun peneliti menyadari bahwa penelitian ini jauh dari kata sempurna dan masih banyak lagi keterbatasan yang dapat mempengaruhi hasil penelitian. Adapun keterbatasan yang dihadapi peneliti yaitu:

- 1) Dalam proses pengambilan data informasi yang diberikan responden melalui wawancara terkadang tidak menunjukkan pendapatan responden yang sebenarnya, karena memiliki pemahaman dan pemikiran yang berbeda dalam setiap responden.
- 2) Peneliti menggunakan analisis deskriptif, sehingga peneliti masih kurang maksimal meskipun peneliti akan terus berupaya semaksimal mungkin agar keterbatasan yang ditemui dalam penelitian ini tidak mengurangi hasil dan kesimpulan yang diinginkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan yang diperoleh yang dilakukan pada Usaha Kipang Nek Ma maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Keuntungan dan kelayakan yang didapatkan dari bisnis pada usaha kipang di desa Hutabaringin Kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal yang diperoleh dari penelitian Januari-Juni 2024 dapat diketahui dari selisih antara penerimaan dan pengeluaran selama periode Januari-Juni 2024. Keuntungan yang diperoleh Usaha Kipang Nek Ma produksi Januari-Juni 2024 sebesar Rp. 32.200.000,-
- 2) Menurut peneliti usaha kipang di desa Hutabaringin kecamatan Siabu Kabupaten Mandailing Natal ini layak untuk dikembangkan, dikarenakan usaha kipang Nek Ma ini telah mendapatkan untung laba bersih yang cukup besar. Selain karena keuntungan usaha ini juga layak dikembangkan dikarenakan bisa membantu masyarakat setempat untuk mendapat pekerjaan.
- 3) Hasil analisis kelayakan usaha dengan metode perbandingan *return cost ratio* atau R/C adalah sebesar 1,85 yang artinya Usaha Kipang Nek Ma menguntungkan dan layak untuk terus dikembangkan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, disarankan kepada pemilik Usaha Kipang Nek Ma hal-hal sebagai berikut:

1. Dari aspek pemasaran, Usaha Kipang Nek Ma diharapkan membuat label yang lebih baik dengan mencantumkan komposisi produk, batas kadaluarsa dan berat bersih produk. Ini bertujuan agar konsumen mengetahui spesifikasi produk yang mereka beli. Agar usaha dapat berkembang, hendaknya pendistribusian produk lebih diperluas yaitu dengan meningkatkan kerjasama dengan toko oleh-oleh dan makanan yang ada.
2. Dari aspek keuangan, Usaha Kipang Nek Ma diharapkan mampu melakukan pencatatan laporan keuangan yang baik dan lebih rinci terkait biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan juga terkait pendapatan yang diperoleh serta sebaiknya perusahaan dapat melakukan pencatatan laporan keuangan dengan menggunakan pencatatan akuntansi yang baik. Hal ini bertujuan untuk dapat melihat tingkat perkembangan dari usaha sehingga pihak usaha bisa melakukan perencanaan yang baik untuk kepentingan pengelolaan usaha saat ini dan masa yang akan datang. Selain itu diharapkan usaha ini mampu bertahan diatas impas penjualan dan kuantitas yang telah didapatkan dari hasil penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah.(2019). *Manajemen Pemasaran. Cet. Ii.*Raja Grafindo.
- Anggraini, N. S. (2020). *Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Nayteyuk di Pekanbaru.* Universitas Islam Riau.
- Assauri.(2018). *Manajemen Pemasaran, edisi pertama, cetakan kedelapan.*Raja Grafindo.
- Adi, Karyawan Usaha Kipang Nek Ma Bagian Pengemasan, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 10.00 WIB).
- Baris,& Sondakh. (2023). Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba Produksi Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UMKM) di Kawasan Boulevard Manado.*Jurnal EMBA, Vol. 2(3).*
- Bintarto, C. (2004). *Analisis Studi Kelayakan Usaha Studi Kasus di Dusun Bokesan, Desa Sindumartani, Kecamatan Ngeplak Kabupaten Sleman.* Universitas Sanata Dharma.
- Dianto, I. (2020). Pemberdayaan Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (Uppks) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Pasaman.*Jurnal PROFJES: Profetik Jurnal Ekonomi Syariah, Vol. 1(2).*
- Dinar, Muhammad dan Muhammad Hasan, (2018) *Pengantar Ekonomi Teori Dan Aplikasi*, Jakarta: CV Nur Lina.
- Dwi Kurniati, E. (2016). *Kewirausahaan Industry.* Budi Utama.
- Fuad.(2018). *Pengantar Bisnis.*PT Gramedia Pustaka Utama.
- Fadhilah, Karyawan Usaha Kipang Nek Ma Bagian Pemasak, *wawancara*, (Hutabaringin, 27 Juli 2025 Pukul 11.00 WIB).
- Farida, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 13.00 WIB).
- Fatimah Lubis, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 11.00 WIB).
- Hamanto.(2019). *Akuntansi Biaya Untuk Perhitungan Harga Pokok Produk, Edisi Pertama.*BPFE.
- Harjanto.(2020). *Manajemen Operasi.*Grasindo.
- Heizer, J. (2018). *Operations Management.* Yayasan AKATIGA.
- Herlambang.(2020). *Ekonomi Manajerial & Strategi Bersaing.* PT Raja Grafindo Persada.
- Husnan.(2020). *Studi Kelayakan Proyek. Edisi Keempat, Penerbit UPP AMP YKPN.* CV Mandar Maju.
- Ichsan, Reza Nurul, dkk, (2019), *Studi Kelayakan Bisnis*, Medan: CV. Manhaji.
- Ismail, Priyono Zaenudin, (2016) *Teori Ekonomi*, Surabaya: Dharma Ilmu.
- Kasmir.(2020). *Pengantar Manajemen Keuangan.*Kencana.

- Kotler.(2019). *Prinsip-prinsip Pemasaran*.Erlangga.
- Kotler, P. (2018). *Marketing*.Erlangga.
- Kusnadi, S. (2020).*Pengantar Pengetahuan Pasar Modal*.AMP YKPN.
- Lismawarni, Pelanggan Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 10 Januari 2025 Pukul 10.00 WIB).
- Mangunwidjaja. (2019). *Pengantar Teknologi Pertanian*. Penebar Swadaya.
- Mulyadi.(2017). *Akuntansi Biaya*. UPP STIE YKPN.
- Muksin, Pemilik Kipang Nek Ma, *wawancara*, (Hutabaringin, 09 Januari 2024 Pukul 10.00 WIB)
- Nizar, A. (2018). *Metode Penelitian Pendidikan*. Citapustaka Media.
- Nugroho.(2019). *Pengaruh Modal Usaha*. Pustaka Belajar.
- Nur, S. (2018).Analisis Pendapatan Usaha Ternak Sapi Potong Pada Berbagai Skala Tingkat Kepemilikan di Desa Mattunreng Tellue KEC. Sinjai Tengah KAB. Sinjai.*Jurnal Univesitas Hasanuddin*, Vol. 2(1).
- Rahardi.(2018). *Agribisnis Tanaman Buah*. Penebar Swadaya.
- Rahayu, A. R. (2015). *Analisis Kelayakan Usaha Gula Semut Anggota Koperasi Serba Usaha Jatinegoro*. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Razi Fauzi, A. (2021). *Analisis Kelayakan Usaha Air Minum Isi Ulang Desa Purwosari Lampung Tengah*. Universitas Lampung.
- Rudianto.(2019). *Analisis Kelayakan Usaha Petani Jagung di Desa Garing Kecaatan Tompu Bulu Kabupaten Gowa*.Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Silvia, W., & Lestari, S. (2023).Peranan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar dalam Mengembangkan Usaha Kecil di Kecamatan Aek Nabara Barumun. *Jurnal PROFJES: Profetik Jurnal Ekonomi Syariah*, Vol. 2(1).
- Sugiyono.(2018). *Metode Penelitian Pendidikan*.Alpabeta.
- Sukotjo.(2019). *Pengantar Bisnis Moders*.Liberty Offset.
- Sulianto.(2019). *Studi Kelayakan Bisnis*.ANDI.
- Suratiya.(2017). *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya.
- Syafrida.(2021). *Metodologi Penelitian*.KBM INDONESIA.
- Umar.(2020a). *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa*.Penerbit Ghalia Indonesia.
- Umar.(2020b). Studi Kelayakan dan Efisiensi Usaha Pengasapan Ikan Dengan Asap Cair Limbah Pertanian.*Jurnal.Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan*, Vol. 1(1).
- Umar, H. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Wua, G. (2024). Analisis Pendapatan Dan Kelayakan Usaha Industri Kecil Cap Tikus Di Kecamatan Motoling Timur.*Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol. 24(2).