

Volume: 8
Nomor : 4
Bulan : November
Tahun : 2022

E-ISSN: 2656-940X
P-ISSN: 2442-367X
URL: jurnal.ideaspublishing.co.id



Kelayakan Ekonomi dan Strategi Pengembangan Usaha Pertanian Perkotaan KWT Anggrek di Kota Makassar

Nurhanis Abdullah
Muhammad Rakib
Muhammad Hasan
Nurdiana
Tuti Supatminingsih
Universitas Negeri Makassar
Pos-el: hanisreyma463@gmail.com
m.rakib@unm.ac.id
m.hasan@unm.ac.id
diana@unm.ac.id
tuti.supatminingsih@unm.ac.id

DOI: 10.32884/ideas.v8i4.1069

Abstrak

Pertanian perkotaan merupakan bagian dari kegiatan pertanian yang khusus dilakukan di kawasan perkotaan dan tidak sedikit dari kegiatan perkotaan tersebut dijadikan sebagai lahan bisnis atau usaha oleh masyarakat perkotaan di mana hal ini memunculkan banyak usaha yang didirikan oleh para pelaku usaha tani perkotaan tersebut, sehingga perlu untuk dilakukan analisis usaha agar usaha tersebut layak untuk dijalankan dan dapat memberikan keuntungan bagi pelaku usahatani perkotaan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk melihat kelayakan ekonomi pada usahatani perkotaan yaitu Kelompok Wanita Tani Anggrek yang ditinjau dari aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan serta merumuskan strategi apa yang baik digunakan oleh Kelompok Wanita Tani Anggrek untuk mengembangkan usahanya. Penelitian ini dilakukan di Kelompok Wanita Tani Anggrek di Lorong 4 Kelurahan Bara-Barayya, Kecamatan Makassar, Kota Makassar dengan menganalisis setiap aspek dengan metode wawancara, observasi dan dokumentasi serta menggunakan analisis *Net Present Value* dan *Payback Period* untuk menghitung kelayakan ekonomi pada aspek keuangan dan menggunakan *Forum Group Discussion* dalam merumuskan apa saja kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman dari Kelompok Wanita Tani Anggrek. Hasil yang diperoleh adalah pada aspek produksi dapat dikatakan layak, pada aspek pemasaran dapat dikatakan layak dan pada aspek keuangan, terkhusus pada perhitungan *Net Present Value* menghasilkan -8.350.133 dan dikatakan belum layak sesuai dengan ketentuan NPV dan pada perhitungan *Payback Period* menunjukkan hasil yang layak sebesar 1,94 artinya butuh sebanyak 1 tahun, 9 bulan dan 4 hari untuk mengembalikan modal investasi yang telah dikeluarkan dan dikatakan layak untuk dilanjutkan. Selain itu juga, dihasilkan salah satu rumusan untuk strategi pengembangan usaha, salah satunya adalah menciptakan produk yang inovatif dari hasil produk tanaman pertanian.

Kata Kunci

Kelayakan usaha, strategi pengembangan, usaha, pertanian perkotaan

Abstract

Urban agriculture is part of agricultural activities that are specifically carried out in urban areas and not a few of these urban activities are used as business or business land by urban communities where this gives rise to many businesses established by urban farming actors, so it is necessary to analyze efforts so that the business is feasible to run and can provide benefits for the urban farming actors. This study aims to see the economic feasibility of urban farming, namely the Women's Orchid Farmer's Group in terms of production, marketing and financial aspects and to formulate a good strategy used by the Orchid Women Farmer Group to develop its business. This research was conducted at the Orchid Women Farmer Group in Lorong 4 Bara-Barayya Village, Makassar District, Makassar City by analyzing every aspect with the interview, observation and documentation methods and using *Net Present Value* and *Payback Period* analysis to calculate economic feasibility in the financial aspect and using the *Forum Group Discussion* in formulating what are the weaknesses, strengths, opportunities and threats of the Orchid Women Farmer Group. The results obtained are that in the production aspect it can be said to be feasible, in the marketing aspect it can be said to be feasible and in the financial aspect, especially in the calculation of the *Net Present Value* it produces -8.350.133 and is said to be not feasible in accordance with the provisions of the NPV and the *Payback Period* calculation shows decent results, of 1.94

means that it takes as much as 1 year, 9 months and 4 days to return the investment capital that has been issued and is said to be feasible to continue. In addition, one of the formulations for a business development strategy was produced, one of which was creating innovative products from agricultural plant products.

Keywords

Business feasibility, development strategy, business, urban agriculture

Pendahuluan

Bisnis memiliki perkembangan yang sangat maju dan perkembangannya sangat pesat. Bentuk dari bisnis juga sangat bermacam-macam dan dapat ditemui disegala tempat di kehidupan sehari-hari (Sundari, 2019). Saat ini bisnis menjadi suatu kegiatan yang banyak dilakukan dan digencar-gencarkan oleh masyarakat. Hal tersebut mendorong meledaknya kegiatan bisnis dan memunculkan beragam jenis kegiatan bisnis dari segala bidang. Kegiatan bisnis dapat dilakukan di mana saja, kapan saja dan oleh siapa saja. Saat ini, seseorang dapat dengan mudahnya melihat peluang bisnis yang dapat digelutinya dan memiliki *fashion* pada bisnis tersebut. Hal ini dapat memberikan kepekaan dan suatu keberhasilan masyarakat dalam melihat peluang bisnis (Siregar & Nasution, 2020). Bisnis atau biasa disebut dengan usaha merupakan suatu kegiatan dan aktivitas yang dalam pelaksanaannya menggunakan suatu sumber daya dari modal atau suatu investasi, baik untuk jumlah yang kecil maupun jumlah yang besar dengan tujuan untuk memperoleh suatu keuntungan dengan menyediakan barang atau jasa yang diinginkan oleh para konsumen (Sinaga, 2013).

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat saat ini adalah kurangnya keterampilan yang dimiliki, terkhusus pada ibu rumah tangga, terlebih lagi Indonesia dan dunia sedang berada pada pemulihan ekonomi pasca pandemi Covid-19 yang melanda sebelumnya. Oleh sebab itu, diperlukan suatu kolaborasi untuk segala komponen masyarakat mulai dari pemerintah, pendidik, serta masyarakat itu sendiri sehingga mampu mempercepat pemulihan ekonomi serta dapat memunculkan suatu perubahan yang baru. Masyarakat Indonesia yang demikian sangat memerlukan suatu *entrepreneur* atau penyuluh yang dapat membimbing masyarakat untuk melakukan suatu aktivitas bisnis yang dapat menguntungkan para masyarakat (Sadono, 2008).

Salah satu bisnis yang cocok untuk dikembangkan adalah bisnis dalam bidang pertanian. Tetapi seorang pengusaha pertanian perkotaan harus dapat memahami literasi ekonomi berbasis agribisnis agar tetap eksis dan dapat bersaing di perkotaan (Miranda et al., 2022). Pertanian merupakan suatu kegiatan dengan cara membuka dan memanfaatkan lahan dan menanaminya dengan beberapa jenis tanaman di mana tanaman tersebut dapat berupa tanaman musiman, tanaman tahunan maupun tanaman pangan dan tanaman nonpangan (Suratiyah, 2006). Adapun tujuan untuk pembukaan lahan tersebut adalah untuk menanami tanaman seperti tanaman pangan maupun nonpangan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia atau hanya sekedar hobi yang dijalankan saja. Pertanian dapat dijadikan sebagai sumber dari lapangan pekerjaan. Secara umum bahwa, pertanian memiliki arti tersendiri, dimana pertanian 1) dalam sehari-hari, pertanian dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan dalam bercocok tanam dan 2) dalam artian luas dapat dikatakan sebagai suatu kegiatan untuk produksi dan menghasilkan suatu bahan makanan dan bahan kebutuhan manusia dengan usaha untuk memperbarui dan memperbanyak serta memerhatikan faktor ekonomis.

Bentuk dari pertanian perkotaan ini sangat berfariatif dan sifatnya sangat intensif di mana dapat dilakukan pada area yang dapat dikatakan sempit seperti pada area perumahan, lorong, taman kecil, tanaman *rooftop* atau atap rumah, rumah kaca, produksi pada ruang-ruang publik serta tembok-tembok rumah yang biasa disebut dengan pertanian vertikal (Jimmy et al., 2009). Walaupun secara umum bahwa kawasan perkotaan biasanya digunakan dalam kegiatan nonpertanian, tetapi adanya pembukaan lahan dan pemanfaatan pertanian perkotaan dapat dijadikan suatu tolak ukur pembangunan perkotaan yang berkelanjutan yang berwawasan lingkungan (Kilmanun, 2018). Adanya pertanian perkotaan ini memberikan manfaat yang sangat luar biasa dan nilai yang positif pada daerah sekitarnya di mana pertanian perkotaan ini memberikan dampak secara ekologi dan dampak ekonomi pada para pelaku pertanian perkotaan (Hermawan, 2012).

KWT Anggrek merupakan suatu kelompok atau organisasi tani yang anggotanya merupakan ibu rumah tangga yang kurang produktif atau ibu rumah tangga yang terdampak Covid-19 yang lokasinya berada di Lorong 4 Kelurahan Bara-Barayya Kota Makassar yang bergerak pada bidang pembudidayaan tanaman pangan serta mengelolah tanaman pangan pertanian tersebut menjadi produk jadi. KWT Anggrek ini



merupakan suatu kelompok tani hasil penyuluhan dinas pertanian dan perikanan Kota Makassar. KWT Anggrek ini dibentuk oleh pemerintah yang melihat ada potensi yang dimiliki oleh ibu-ibu rumah tangga lorong 4 Kelurahan Bara-Barayya Kota Makassar yang kurang produktif sehingga diberikan penyuluhan pertanian agar masyarakat khususnya ibu rumah tangga pada lokasi tersebut dapat produktif dengan baik. Dalam kegiatan penyuluhan tersebut, diharapkan dapat mencapai tiga hal, yakni edukasi, sosial dan ekonomi.

Adapun tanaman pangan yang ada di KWT Anggrek ini mula-mulanya adalah tanaman cabai, tetapi seiring berjalannya waktu maka tanaman pangan tersebut bertambah menjadi beberapa tanaman pangan seperti seledri, pakcoy, terong, paria, selada dan kangkung. Lokasi dari kegiatan pertanian KWT Anggrek ini berada pada lahan kosong dalam lorong tersebut dimana lahan itu merupakan lahan kosong milik salah satu anggota KWT Anggrek. Selanjutnya, KWT Anggrek akan melakukan pengembangan pertanian dalam hal teknologinya untuk menunjang kegiatan pertanian yang berbasis teknologi dengan bekerja sama dengan pihak terkait. Perkembangan KWT Anggrek tidak hanya sampai disitu, pihak KWT Anggrek juga menjajah sampai pada kegiatan ekonomi dengan membuka suatu usaha pada bidang penyedia barang atau secara sederhana menyediakan produk yang bernilai ekonomis. Produk pertanian yang dijual tersebut terbagi atas dua yakni, 1) produk hasil pertanian seperti cabai, selada dan seledri dan 2) produk olahan hasil pertanian seperti jus pakcoy, abon cabai, Lombok kuning dan sejenisnya. Hal tersebut bertujuan untuk pemenuhan keuangan untuk KWT Anggrek.

Studi kelayakan bisnis atau studi kelayakan usaha merupakan suatu kegiatan analisis dan mempelajari secara mendalam mengenai suatu usaha yang akan atau telah dijalankan dalam hal ini untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha tersebut (Nurjannah, 2013). Salah satu penelitian dari (Akiang et al., 2020) yang membahas mengenai bagaimana menganalisis kelayakan bisnis pada usaha hidroponik pada aspek keuangan atau finansial. Pada kasus usaha KWT Anggrek akan dilaksanakan kajian kelayakan usaha khususnya pada aspek yang ada pada ekonomi seperti aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek finansial. Dengan meninjau pada kelayakan ekonomi maka diharapkan dapat memberikan keuntungan pada sektor ekonomi dan pendapatan bagi KWT Anggrek serta dapat memberikan pemahaman kepada KWT Anggrek dalam mengelola keuangannya dan berinvestasi pada usaha yang menjanjikan keuntungan. Selain itu juga, agar dapat berjalan dengan baik dan mengembangkan usahanya, KWT Anggrek perlu menyusun rumusan dan mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha dengan melihat potensi dan kelemahan dari KWT Anggrek. Sehingga dapat memperoleh suatu strategi yang baik dan maksimal dan akhirnya dapat digunakan sebagai suatu rumusan pengembangan usaha yang dilakukan oleh pihak dari KWT Anggrek

Metode

Tingkat kelayakan ekonomi suatu usaha dapat diukur dengan memerhatikan beberapa aspek kelayakan ekonomi yang pada penelitian ini terdiri atas aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek keuangan. Terkhusus pada aspek keuangan akan dianalisis dengan menggunakan alat analisis kelayakan investasi yaitu *Net Present Value* dan *Payback Period*. Dalam tahapan perumusan strategi pengembangan usaha dari KWT Anggrek akan melalui tiga tahap, yaitu tahap pertama adalah tahap pengumpulan data atau biasa disebut dengan *input stage* dengan menggunakan matriks internal dengan matriks eksternal. Tahap kedua adalah tahap pencocokan atau biasa disebut *matching* dengan menggunakan matriks internal, matriks eksternal dan matriks SWOT. Selanjutnya yakni tahap ketiga di mana tahap ini merupakan tahap *decision stage* atau pengambilan keputusan. Analisis yang digunakan hanya sebatas pada analisis kelayakan ekonomi serta strategi pengembangan usaha yang akan dilakukan pada usaha yang dilakukan oleh pihak KWT Anggrek yang terletak di lorong 4 Kelurahan Bara-Barayya Kota Makassar. Adapun jenis data yang digunakan adalah data kualitatif dan data kuantitatif dengan pendekatan penelitian deskriptif. Data kuantitatif yang digunakan adalah data untuk mengelola aspek keuangan dan data analisis SWOT, sedangkan untuk data kualitatif digunakan untuk melakukan analisis pada aspek produksi dan aspek pemasaran. Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif dimana hasilnya akan dijabarkan secara jelas hasil yang diperoleh.

Hasil dan Pembahasan

Hasil

KWT Anggrek atau Kelompok Wanita Tani Anggrek merupakan suatu komunitas wanita tani yang tujuan didirikannya untuk memberdayakan wanita atau ibu rumah tangga yang kurang produktif yang letaknya di lorong 4, Kelurahan Bara-Barayya, Kota Makassar. KWT Anggrek ini awalnya merupakan bagian dari program pemerintah yaitu program dari pihak Dinas Pertanian dan Perikanan Kota Makassar. Seorang penyuluh yang ditugaskan dalam kegiatan pendampingan masyarakat ini adalah Bapak Rustan, Sp yang berasal dari Dinas Pertanian dan Perikanan itu sendiri.

KWT Anggrek ini didirikan sejak tanggal 7 Januari 2018 dengan pertanian pertama mereka adalah tanaman cabai. Dasar dari pembentukan KWT ini adalah untuk mencapai tiga hal, yakni edukasi, sosial dan ekonomi. Lokasi dari KWT Anggrek ini memang terbilang cukup terbatas, mengingat lokasinya berada di lorong kepadatan penduduk Kota Makassar. Memanfaatkan lahan kosong milik warga, KWT Anggrek mendirikan tempat budidaya cabai dan tanaman pangan lainnya agar hasilnya dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin. Tetapi tidak hanya sampai disitu, pemerintah setempat melirik kegiatan yang dilakukan oleh KWT Anggrek ini sehingga lorong tempat KWT Anggrek ini beroperasi dijadikan sebagai lorong wisata yang mana merupakan suatu program pemerintah Kota Makassar.

KWT Anggrek memiliki komponen penunjang yang layak dari segi ekonomi (produksi, pemasaran dan keuangan). Hal ini menunjukkan bahwa KWT Anggrek merupakan usaha atau kegiatan yang perlu untuk diteruskan. Tetapi disamping itu juga, perlu dilakukan perumusan strategi pengembangan usaha agar usaha atau kegiatan yang dilakukan oleh KWT Anggrek layak untuk dilaksanakan dengan baik. Adapun hasilnya sebagai berikut:

Tabel 1
 Hasil Penelitian

No	Aspek Penilaian	Kelayakan		Keterangan
		Layak	Tidak Layak	
1.	Aspek Produksi	✓		Layak dalam segi penempatan lokasi usaha dan produksi, penggunaan teknologi dalam produksi hasil pertanian serta layak dalam segi produk (kualitas, inovasi dan kreasi)
2.	Aspek Pemasaran	✓		Layak dari segi penentuan harga, kegiatan promosi dan distribusi serta layak pada manajemen perawatan produk
3.	Aspek Keuangan	✓		Tidak layak pada analisis <i>Net Present Value</i> tetapi pada perhitungan analisis <i>Payback period</i> dapat dikatakan layak

Pembahasan

Aspek Produksi

Aspek produksi merupakan suatu aspek dalam studi kelayakan bisnis usaha yang membahas segala hal khususnya yang mendukung kegiatan produksi seperti lokasi usaha, penentuan tata letak alat, gedung, teknologi, serta pendukung lainnya (Nurmalina et al., 2018). Penentuan lokasi dari kegiatan yang dilakukan oleh pihak KWT Anggrek untuk kasus pertanian perkotaan merupakan suatu yang sangat tepat. Lokasi tersebut dapat dikatakan suatu lokasi yang sangat strategis dikarenakan terletak pada wilayah perumahan penduduk dimana dapat memberikan manfaat yang baik pada lingkungan sekitarnya (manfaat ekologi). Lokasi itu juga mudah untuk dijangkau dengan menggunakan kendaraan bermotor. Penetapan lokasi tersebut juga memudahkan pihak KWT Anggrek untuk memperoleh bahan atau alat yang diperlukan, sehingga lokasi dari KWT Anggrek tersebut dapat dikatakan sangat strategis.

Teknologi yang digunakan oleh pihak KWT Anggrek tersebut sudah cukup terbilang baik. Ada beberapa teknologi atau alat yang digunakan dalam membantu produksi tanaman pangan dari pihak KWT Anggrek tersebut. Alat tersebut seperti cangkul, garu tanah, arit, alat penyiraman otomatis yang sudah



terhubung dengan google asistent, *smart irrigation* serta beberapa modul hidroponik dan *green house*. Adanya KWT Anggrek ini juga dapat dijadikan sebagai sarana untuk mengetahui ekologi dari wilayah sekitar dimana pihak KWT Anggrek ini sudah bekerja sama dengan memasang alat pendeteksi suhu di mana alat tersebut terintegrasi dan terkoordinasi pada Badan Meteorologi, Korfologi dan Geofisika (BMKG). Tetapi terlepas dari itu, teknologi pendukung produksi tanaman pangan tersebut sudah dapat dikatakan layak.

Selain dari itu juga, pihak KWT Anggrek juga berusaha untuk mengelola hasil pertaniannya menjadi suatu barang atau produk olahan hasil pertanian yakni berupa abon cabai yang merupakan hasil olahan dari tanaman cabai, jus pakcoy yang merupakan hasil olahan dari tanaman pakcoy serta beberapa produk olahan lainnya. Produk tersebut kemudian akan diperjual belikan pada konsumen yang membutuhkan. Tetapi usaha tersebut belum dilaksanakan secara maksimal mengingat adanya keterbatasan pada produksi dikarenakan produk tersebut masih tergolong pada produk rumahan. Tetapi secara garis besar bahwa produksi tersebut sudah masuk pada kemandirian pangan dan ketahanan pangan dimana pihak KWT Anggrek sudah mampu memenuhi secara mandiri bahan makanan atau kebutuhan sayuran mereka.

Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan suatu aspek yang sangat penting untuk dikaji dikarenakan pemasaran merupakan salah satu tujuan utama dari kegiatan usaha. Dalam aspek pemasaran ini, ada beberapa indikator pengukuran pada kelayakan ekonomi untuk mengukur seberapa layak usaha dari KWT Anggrek ini dijalankan terkhusus pada aspek pemasaran, yakni bentuk pasar, persaingan, kualitas produk, manajemen perawatan produk, penentuan harga, distribusi dan promosi.

Bentuk pasar dari KWT Anggrek ini termasuk pada bentuk pasar persaingan sempurna dimana pihak KWT Anggrek ini tidak menentukan harga produknya atau biasa disebut dengan *price taker*, artinya bahwa KWT Anggrek akan menjual produknya sesuai dengan harga yang ada di pasar, hal ini sesuai dengan tingkat derajat dari pasar persaingan sempurna yang sangat berbeda, tetapi ada tiga hal apabila terjadi pada derajat keekstriman yakni 1) ada banyak pedagang, 2) para konsumen akan memandang bahwa semua barang akan sama saja atau homogeni dan 3) terdapat kelebihan dari segi kapasitas produksi. Hal tersebut akan menyebabkan para konsumen memiliki banyak pilihan dalam membeli barang. Persaingan pada usaha KWT Anggrek ini masih terbilang belum ketat karena pihak KWT Anggrek ini sudah memiliki pelanggan tersendiri, artinya setelah pertanian mereka sudah dipanen maka konsumen langganannya mereka akan membeli secara langsung. Tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa pesaing dari usaha pertanian dari KWT Anggrek ini adalah pasar lokal yang memang sudah menjadi primadona para konsumen.

Disribusi produk yang dilakukan oleh pihak KWT Anggrek ini sudah memerhatikan manajemen waktu dan manajemen perawatannya. Kunci utama dari suatu distribusi adalah transportasi (Wuryaningrat, 2016). KWT Anggrek mendistribusikan produknya melalui dua cara yakni dengan cara langsung maupun tidak langsung. Distribusi secara tidak langsung yakni distribusi barang melalui jasa pengantaran *online* yakni Grab atau jasa antar lainnya. Distribusi secara langsung adalah distribusi barang tanpa perantara, maksudnya adalah produk yang akan dijual tersebut akan dijemput langsung oleh konsumennya. Salah satu masalah yang menjadi sebuah kendala para distribusi produk pertanian, yakni bagaimana menjaga kualitas produk pertanian agar tetap segar (Ramelan, 1998). Tetapi pihak KWT Anggrek dapat mengatasi masalah tersebut dengan baik.

Penentuan harga jual seperti yang dijelaskan sebelumnya bahwa KWT Anggrek pada penentuan harga hanya bergantung pada pasar, misalnya harga 2 kilogram cabai dapat dijual dengan harga Rp30.000 dimana saat itu harga cabai dapat dikatakan murah. Misalnya lagi harga penjualan dari selada dimana harga selada biasanya ditetapkan Rp10.000 untuk 10-15 batang. Harga yang ditetapkan dapat sangat terjangkau oleh para konsumen mengingat harga yang ditetapkan sangat seragam dan sesuai dengan pasar pada umumnya. Tetapi harga yang ditetapkan juga tidak pernah terlepas dari biaya pengeluaran dan perawatan dan pengadaan bahan baku lainnya.

Promosi merupakan salah satu indikator yang sangat penting pada aspek pemasaran. Promosi yang dilakukan oleh KWT Anggrek tersebut sudah terbilang sangat layak, hal ini didasari bahwa promosi yang dilakukan KWT Anggrek ini melalui dua cara, yakni melalui media *online* seperti aplikasi Grab dan media

sosial lainnya serta penjualan *door-to-door* atau dari mulut ke mulut. Hal ini memberikan gambaran bahwa penggunaan media sosial pada usaha merupakan suatu kemajuan yang sangat baik.

Aspek Keuangan

Aspek keuangan atau finansial merupakan suatu yang sangat penting untuk kemajuan usaha. Aspek keuangan ini sering digunakan untuk menilai keseluruhan keuangan perusahaan (Kasmir & Jakfar, 2012). Aspek keuangan memiliki kaitan dan merupakan suatu akibat dari aspek pemasaran dan aspek produksi berdasarkan aliran kas yang ada. Adapun kriteria yang peneliti gunakan untuk menentukan kelayakan usaha adalah yang pertama yakni:

a. Modal

Adapun biaya investasi dari KWT Anggrek sebagai berikut:

Tabel 2

Biaya Investasi KWT Anggrek

No (1)	Uraian (2)	Jumlah (3)	Harga Satuan (Rp) (4)	Harga Beli (Rp) (5) = (3) . (4)
1	Greenhouse	1	4.500.000	4.500.000
2	Instalasi paranet	1	1.500.000	1.500.000
3	Instalasi NFT A Frame	2	1.000.000	2.000.000
4	Instalasi rak penyemaian	2	1.000.000	2.000.000
5	Drum plastik 100 liter	1	75.000	75.000
6	Hand Sprayer	2	200.000	400.000
7	Selang 30 meter	1	100.000	100.000
8	Keranjang plastik	4	50.000	200.000
9	Netpot	30	500	15.000
10	Cutter	5	15.000	75.000
11	Tangga	1	1.000.000	1.000.000
12	Nampan	4	25.000	100.000
13	Sikat	3	10.000	30.000
14	Sabit	1	60.000	60.000
15	Pacul	1	75.000	75.000
16	Ember	4	15.000	45.000
17	Gentong besar	2	100.000	200.000
18	Bak kecil	5	20.000	100.000
Total				12.475.000

Sumber: KWT Anggrek

Selain dari data di atas, KWT Anggrek juga menerima beberapa bantuan dari pihak pemerintah berupa barang seperti *polybag*, karung, pupuk dan bibit serta bantuan lainnya. Tetapi selama wawancara berlangsung, pihak KWT Anggrek belum pernah memperoleh bantuan berupa uang dari pihak manapun, tetapi selama ini sudah banyak yang menawarkan mereka. Jadi adapun modal yang digunakan oleh pihak KWT Anggrek adalah sebesar Rp12.475.000, yang mana merupakan suatu investasi yang mereka tanamkan untuk memulai kegiatan.

b. Nilai Kas Bersih

Kas bersih diperoleh dari perhitungan dari laba setelah pajak dan penyusutan. Adapun nilai kas bersih dari KWT Anggrek sebagai berikut:

Tabel 3

Nilai Kas Bersih

Uraian (1)	Jumlah (Rp) (2)
Penjualan	8.245.000
Biaya Operasi	
a. Biaya Tetap	45.000
b. Biaya Variabel	607.000

Laba Operasi (1-(a+b))	7.593.000
Biaya Penyusutan	585.000
Laba setelah depresiasi (3-4)	7.008.000
Bunga	0
Laba setelah pajak (7-8)	7.008.000
Laba bersih (9-4)	6.425.000

Sumber: Olah data 2022

c. Nilai *Net Present Value*

Net Present Value merupakan nilai uang sekarang dari uang dimasa yang akan datang dengan memperhatikan nilai suku bunga yang berlaku sekarang. Adapun nilai suku bunga tahun 2022 adalah sebesar 4%, adapun hasil perhitungan dari NPV adalah sebagai berikut:

Tabel 4
 Nilai NPV

Net Benefit	DF=4%	PV (Rp)
1.650.000	1,4%	1.178.571
3.230.000	1,9%	1.700.000
3.365.000	2,7%	1.246.296
Total PV		4.124.867
Total Investasi		12.475.000
NPV		-8.350.133

Sumber: Olah data 2022

Berdasarkan data di atas bahwa nilai yang diperoleh sebesar Rp-8.350.133 dimana terdapat simpulan pada penilaian NPV bahwa apabila $NPV > 0$, maka usaha tersebut layak dijalankan, sedangkan untuk $NPV < 0$, maka usaha tersebut tidak layak dijalankan. Hal ini bahwa untuk perhitungan kelayakan NPV menunjukkan KWT Anggrek **belum layak**.

d. Nilai *Payback Period*

Nilai *Payback Period* adalah nilai yang digunakan untuk mengetahui dan memperoleh informasi seputar suatu periode yang diperlukan untuk menutupi investasi yang dikeluarkan selama usaha berlangsung, adapun perhitungannya adalah sebagai berikut:

Tabel 5
 Nilai *Payback Period*

Uraian (1)	Jumlah (Rp) (2)
Biaya Investasi	12.475.000
Kas Bersih	6.425.000
<i>Payback Period</i>	1,94

Sumber: Olah Data 2022

Nilai dari *Payback Period* tersebut menunjukkan butuh sekitar 1 tahun 9 bulan 4 hari untuk mengembalikan dana investasi yang telah dikeluarkan oleh pihak KWT Anggrek tersebut. Hal ini menunjukkan **kelayakan** pada usaha tersebut mengingat usaha dari KWT Anggrek tersebut sudah berjalan hamper 4 tahun.

Strategi Pengembangan Usaha (Analisis Matriks SWOT)

Analisis matriks SWOT dilakukan untuk membandingkan secara sistematis hasil kekuatan dan kelemahan dari lingkungan internal dan eksternal secara terukur untuk menghasilkan strategi pengembangan usaha. Adapun akan dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 6
 Matriks SWOT

Matriks SWOT	Strenght (S)	Weakness (W)
	1. Kemampuan menjual seperti kebutuhan konsumen dan harga yang terjangkau	1. Produk yang sangat sederhana 2. Produk yang tidak tahan lama

	2. Kualitas produk yang selalu dijaga dengan baik tanpa bahan pengawet	3. Tingkat pengetahuan generasi penerus yang kurang
	3. Tenaga kerja yang konsisten	4. Pengetahuan akan pasar masih terbatas
	4. Memiliki pelanggan yang tetap	
	5. Terjalin hubungan yang baik	
Opportunity (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
1. Pemerintah memberikan dorongan kepada pihak KWT Anggrek	1. Menjalin kerja sama dengan beberapa agen yang dikenal sehingga menambah pangsa pasar	1. Pengelolaan sumber daya manusia atau generasi baru dengan memanfaatkan peluang yang akan difasilitasi oleh pemerintah
2. Ketersediaan bahan baku yang melimpah	2. Mempertahankan harga dan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan	
3. Selalu ikut <i>event-event</i> yang memberikan promosi secara gratis pada masyarakat		
Threats (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
1. Memiliki pesaing seperti pasar lokal	1. Meningkatkan kemitraan dengan pihak lain dengan memberikan ide untuk mengembangkan produk	1. Melakukan promosi yang lebih agresif dan menarik pelanggan
2. Pola hidup masyarakat yang sudah modern	2. Menciptakan produk yang inovatif dari hasil produk tanaman pertanian	2. Membangun dan mengembangkan usaha dengan pihak yang memiliki modal dan bahan baku
3. Ketidakpastian produk yang dihasilkan berdasarkan jumlah		

Sumber: Olah Data 2022

Simpulan

Hasil yang diperoleh pada usaha KWT Anggrek yakni pada aspek produksi, pemasaran dan keuangan menunjukkan sebagian besar layak. Terkhusus pada perhitungan kelayakan ekonomi pada NPV dan PP menunjukkan bahwa nilai NPV tidak layak dan nilai dari perhitungan PP dikatakan layak. Hal ini dapat dikatakan bahwa kelayakan usaha dari KWT Anggrek ini sudah dikatakan layak. Tetapi untuk mengembangkan suatu usaha kegiatan makan dapat dilakukan analisis SWOT untuk memperoleh strategi yang perlu dicapai dengan baik. Strategi tersebut dapat dilihat pada bagian analisis matriks SWOT. Adanya strategi pengembangan usaha tersebut dilakukan untuk mengetahui strategi apa yang perlu digunakan untuk mengembangkan usaha dari KWT Anggrek. Analisis SWOT digunakan untuk menghasilkan strategi pengembangan usaha bagi KWT Anggrek, dengan adanya strategi yang dirumuskan tersebut diharapkan usaha dan kegiatan KWT Anggrek dapat dikembangkan dengan baik lagi.

Daftar Rujukan

- Akiang, M., Ayustia, R., & Kristianto, A. H. (2020). Studi Kelayakan Bisnis Hidroponik Tinjauan Aspek Finansial (Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Shanti Bhuana, Bengkayang, Kalimantan Barat). *Management and Sustainable Development Journal*, 2(2), 18–26. <https://doi.org/10.46229/msdj.v2i2.186>
- Hermawan, I. (2012). Analisis Eksistensi Sektor Pertanian terhadap Pengurangan Kemiskinan di Pedesaan dan Perkotaan. *MIMBAR, Jurnal Sosial dan Pembangunan*, 28(2), 135. <https://doi.org/10.29313/mimbar.v28i2.348>
- Jimmy, H., Jim, J., & Ij, L. (2009). *Greening Cities, Growing Communities: Learning from Seattle's Urban Community Gardens*. (WA (ed.)). University Of Washington.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana.



- Kilmanun, J. C. (2018). Peran Media Komunikasi dalam Tranfer Teknologi Mendukung Pengembangan Taman Agroinovasi di Kalimantan Barat. *Jurnal Pertanian Agros*, 20(2), 134–139.
- Miranda, M., Hasan, M., Kamaruddin, C. A., Nurdiana, N., & Mochtar, F. (2022). Analisis Literasi Ekonomi Berbasis Agribisnis pada Pelaku Usaha Tani Perkotaan. *Jurnal Ideas: Pendidikan, Sosial dan Budaya*, 8(3), 863–870.
- Nurjannah, S. (2013). Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis pada PT Dagang Jaya Jakarta. *The Winners*, 14(1), 20–28.
- Nurmalina, R., Sarianti, T., & Karyadi, A. (2018). *Studi Kelayakan Bisnis*. PT Penerbit IPB Press.
- Ramelan, R. (1998). Merancang dan Memelihara Jaringan Distribusi Barang yang Tangguh dan Efisien di Indonesia. *NetSeminar 1-5 September 1998*.
- Sadono, D. (2008). Pemberdayaan Petani: Paradigma Baru Penyuluhan Pertanian di Indonesia. *Jurnal Penyuluhan*, 4(1). <https://doi.org/10.25015/penyuluhan.v4i1.2170>
- Sinaga. (2013). *Studi Kelayakan Investasi pada Proyek & Bisnis dalam Prespektif Iklim Investasi Perekonomian Global*. Mitra Wacana Media.
- Siregar, L. Y., & Nasution, M. I. P. (2020). Perkembangan Teknologi Informasi terhadap Peningkatan Bisnis Online. *HIRARKI Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis (HJIMB)*, 02(01), 71–75. <http://journal.upp.ac.id/index.php/Hirarki%0APERKEMBANGAN>
- Sundari, C. (2019). Revolusi Industri 4.0 Merupakan Peluang dan Tantangan Bisnis bagi Generasi Milenial di Indonesia. *Prosiding Seminar, Fintech dan E-Commerce untuk Mendorong Pertumbuhan UMKM dan Industri Kreatif*, 555–563.
- Suratiyah. (2006). *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya.
- Wuryaningrat, N. F. (2016). Pemasaran Produk Pertanian: Masalah dan Solusi Tasharruf. *Journal Economic and Business of Islam*, 1(2), 69–87.

