

Analisis Nilai Tambah dan Kelayakan Usaha Pupuk Organik Limbah Kotoran Kambing (Kohembing) Bubuk

Analysis of Added Value and Business Feasibility of Goat Manure (Kohembing) Powder Organic Fertilizer

A.Erna Sriwahyuningsih^{*1}, Arman¹, Rismawaty Rusdi²

*Email: asyanshadiq@gmail.com

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Peternakan dan Perikanan, Universitas Muhammadiyah Parepare

²Program Studi Budidaya Perairan, Fakultas Pertanian, Peternakan dan Perikanan, Universitas Muhammadiyah Parepare

Diterima: 28 September 2022 / Disetujui: 30 Desember 2022

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis nilai tambah pupuk organik bubuk yang berasal dari limbah kotoran kambing (kohembing) dan aspek kelayakan usahanya dari aspek pasar, teknis dan finansial. Metode penelitian menggunakan analisis nilai tambah Hayami. Hasil penelitian menunjukkan nilai tambah pupuk organik kohembing bubuk yaitu Rp. 3.865/kg dengan rasio sebesar 57%. Margin keuntungan sebesar Rp. 6.565/kg dengan rasio 49,7%. untuk aspek pasar lebih meluas melalui penggunaan digital marketing seperti fb, wa, messenger dan marketplace serta kemitraan pada toko pertanian, pada aspek teknis diperkuat oleh tampilan produk yang bersih dan penggunaan kemasan plastik putih. Pada aspek finansial dirasa cukup menguntungkan dengan profitabilitas sebesar Rp. 249.540/produksi, pendapatan sebesar Rp. 246.299/produksi dengan besaran R/C ratio sebesar 3.495.

Kata Kunci: Aspek Finansial, Aspek Pasar, Aspek Teknis, Nilai Tambah, Pupuk Organik

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the added value of organik powder fertilizer derived from goat manure waste (kohembing) and aspects of business feasibility from market, technical and financial aspects. The research method uses Hayami value-added analysis. The results showed the added value of powdered kohembing organik fertilizer, which was Rp. 3,865 / kg with a ratio of 57%. The profit margin is Rp. 6,565/kg with a ratio of 49.7%. for the market aspect is more widespread through the use of digital marketing such as fb, wa, messenger and marketplace as well as partnerships in agricultural stores, in the technical aspect strengthened by the clean appearance of products and the use of white plastic packaging. In the financial aspect, it is considered quite profitable with profitability of Rp. 249,540 / production, revenue of Rp. 246,299/production with an R/C ratio of 3,495.

Keywords: Financial Aspect, Market Aspect, Technical Aspect, Value Added, Organic Fertilizer



This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

A. PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian nasional senantiasa melihat dari 2 sektor yang saling mendukung dan menguatkan, dimana sektor pertama adalah pertanian primer (*on-farm agribusiness*) dimana

seluruh kegiatan usahatani difokuskan untuk menghasilkan output primer dan sektor kedua (*off-farm agribusiness*) adalah kegiatan pemasaran, pengolahan serta peranan seluruh lembaga penunjang untuk menghasilkan output sekunder

melalui agroindustri untuk meningkatkan nilai tambah hingga menghasilkan penerimaan dengan distribusi pemasaran yang luas (Utama CP, 2016). Sektor peternakan sebagai bagian dari pertanian secara makro memegang peranan tidak hanya sebagai penyedia protein hewani masyarakat namun juga berkontribusi dalam pertumbuhan pertanian nasional melalui pembentukan produk domestik bruto Indonesia melalui produk primer dan produk sekundernya.

Kabupaten polewali mandar yang merupakan salah satu kabupaten terluas di provinsi Sulawesi barat memiliki keunggulan di sektor peternakan yaitu sentra peternakan kambing. Berdasarkan data BPS (2019) jumlah populasi kambing sebesar 149.597 ekor berada diatas populasi ternak lain seperti sapi dan kerbau. Hal ini menjadikan kabupaten polewali mandar (polman) menjadi sentra peternakan kambing yang 60% penduduknya menjadikan usaha pemeliharaan ternak ini sebagai pendapatan sampingan. Pada desa lembang-lembang akan mudah dijumpai kandang-kandang kambing karena Sebagian besar masyarakat memelihara ternak kambing dengan meletakkan kandangnya disamping rumah atau

dibawah rumah kayu dengan jumlah ternak 3-5 ekor.

Banyaknya populasi kambing menimbulkan permasalahan baru yaitu melimpahnya limbah kotoran kambing. Berdasarkan observasi dan wawancara dengan masyarakat limbah kotoran kambing tersebut hanya dibiarkan menumpuk dan jika telah penuh maka akan dibawa ke kebun untuk ditaburkan langsung disekitar tanaman makanan kambing. Kondisi tersebut menimbulkan dampak bagi kesehatan dan kebersihan lingkungan. Aroma kotoran kambing terutama jika hujan menyebar kemana-mana, selain itu jika telah kering kotoran kambing akan berhamburan sehingga cukup mengganggu estetika dan kebersihan lingkungan. Selain karena pengetahuan yang terbatas, masyarakat juga kurang memiliki motivasi untuk mengolah limbah ternak kambing karena masih tingginya rasa gengsi.

Melihat potensi tersebut, UKM D'green rumah organik adalah usaha kecil yang mengolah limbah kotoran kambing menjadi pupuk organik bertekstur bubuk. Saat ini era industri ekonomi kreatif banyak bermunculan usaha yang membutuhkan kreativitas serta inovasi untuk menghasilkan produk dengan tampilan dan citarasa yang berbeda

(Mawarni, 2021). UMKM pun lebih diuntungkan dengan adanya pemasaran melalui digital marketing karena tidak membutuhkan tenaga kerja yang banyak, sewa tempat serta pendirian usaha yang berbelit-belit, namun penggunaan teknologi dan penguasaan informasi wajib dipenuhi karena itulah dasar berkembangnya usaha ekonomi kreatif karena berbasis teknologi informasi. Usaha ini mulai dirintis tahun 2019 menggunakan peralatan sederhana dan manual oleh 2 orang tenaga kerja yaitu pemilik dan istrinya. nilai tambah yang dilakukan yaitu merubah tampilan limbah yang semula butiran dengan tekstur keras menjadi bentuk bubuk melalui pengeringan dan penggilingan yang kemudian dikemas bersih dan rapi menggunakan plastic putih ukuran 1 kg. Pemasaran produk juga dilakukan dengan memanfaatkan digital marketing melalui media sosial seperti *facebook*, *WhatsApp*, messenger dan *market place*. Nilai tambah dapat terjadi karena adanya pengolahan yang berbeda dengan menggunakan teknologi tertentu (Wibowo, 2022), proses pengolahan dan penanganan produk sangat menentukan kualitas nilai tambah yang dihasilkan, hal tersebut berimplikasi pada balas jasa dan konversi bagi

pemilikinya. (Kembaren dan muchsin, 2021).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui nilai tambah dari pupuk organik kohembing bubuk dan mengetahui analisis kelayakan finansial UKM D'green rumah organik.

B. METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian dilakukan pada UKM D'green rumah organik di desa lembang-lembang kecamatan limboro Kabupaten Polewali Mandar. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa hanya UKM ini yang mengolah limbah kotoran kambing menjadi pupuk organik bertekstur bubuk yang dikemas secara eksklusif dan dipasarkan melalui media sosial. Waktu penelitian dilakukan pada bulan februari hingga maret tahun 2022.

Jenis penelitian yang digunakan merupakan kombinasi dari data kualitatif dan data kuantitatif. Data kuantitatif digunakan untuk menghitung nilai tambah dan analisis kelayakan usaha, sementara data kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan nilai dari perhitungan yang telah dilakukan.

Data pada penelitian ini bersumber pada data primer dan data sekunder. Data primer diambil dari data observasi langsung dari lapangan melalui kuisioner

maupun wawancara sementara data sekunder diperoleh dari studi Pustaka yang relevan dengan penelitian seperti artikel, jurnal, dan lembaga yang terkait. Analisis data menggunakan 2 pendekatan yang masing-masing akan menjawab rumusan permasalahan, dimana permasalahan pertama menggunakan metode Hayami untuk menjawab analisis nilai tambah dan metode ekonomi untuk menjawab kelayakan finansial.

Metode nilai tambah (*value added*) Hayami adalah indikator untuk melihat kegiatan ekonomi perusahaan dan mencerminkan kekuatan ekonomi suatu usaha. Besarnya nilai tambah merupakan selisih dari harga output dengan sumbangan input lainnya dan harga bahan baku. Metode Hayami juga sangat berguna untuk mengetahui besarnya nilai output, produktivitas produksi, dan besarnya nilai balas jasa terhadap pemilik faktor-faktor produksi seperti modal, sumbangan input lain, keuntungan perusahaan dan tenaga kerja (Wibowo dkk, 2022). Analisis kelayakan finansial pada usaha kohembing bubuk, menggunakan metode *net present value*, *internal rate of return*, *B/C Ratio*, *R/C Ratio* dan *payback period*.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum UMKM

UMKM D'green rumah organik didirikan tahun 2019 oleh Bapak Mukhlis Jusuf dan Istri. Usaha ini merupakan usaha yang bergerak di bidang pengolahan limbah pertanian dan peternakan. Selain kohembing bubuk, ukm ini juga menghasilkan beberapa produk seperti pupuk cair dari limbah nasi dan buah-buahan, pupuk kompos dari limbah rumah tangga dan media tanam dari sekam dan kompos. Seluruh produk ini dijual dan dipasarkan secara eksklusif melalui media sosial. Dari beberapa produk yang dijual kohembing bubuk dan media tanam memiliki tingkat penjualan yang cukup baik.

Ide untuk memproduksi kohembing bubuk dimulai setelah bapak mukhlis jusuf resah melihat menumpuknya limbah kotoran kambing di desa lembang-lembang yang tidak dimanfaatkan, sementara daerah tersebut merupakan sentra peternakan kambing dimana beternak kambing dijadikan sebagai penghasilan tambahan bagi masyarakat selain berkebun. Saat ini banyak konsumen yang telah mulai beralih menggunakan pupuk organik, namun kurang begitu tertarik dengan penampilan dan tekstur kotoran kambing yang cenderung basah dan agak keras jika mulai mengering. Atas dasar tersebut sehingga

terbesar keinginan untuk menghaluskan kotoran kambing dan dijual melalui media sosial mengingat pemasaran digital sedang tren saat ini. Dalam melakukan produksi, tenaga kerja yang digunakan adalah 2 orang yaitu bapak mukhlis jusuf selaku pemilik dan istri. Produksi kohembing bubuk dilakukan 2 kali dalam seminggu dengan tahapan kegiatan sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan bahan baku kotoran kambing yang diambil dari kandang peternak menggunakan sekop dan gerobak dorong.
- b. Bahan baku yang telah terkumpul difermentasi menggunakan larutan MOL yang dicampurkan air dengan perbandingan 1 : 5. Ditutup rapat dalam karung didiamkan selama 1 minggu.
- c. Setelah seminggu, karung akan dibongkar dan kohe dikeringkan dibawah sinar matahari menggunakan terpal. Jika sinar matahari cerah maka pengeringan bahan baku dilakukan sekitar 1-2 hari.
- d. Setelah kohe kering, selanjutnya akan diayak agar sampah pada kotoran kambing berupa pecahan kaca, kerikil, pecahan kulit kemiri atau ranting dan daun kering dapat terpisah. Sampah tersebut dapat

merobek tapisan penggilingan hingga mematikan mesin.

- e. Penggilingan bahan baku halus seperti bubuk.
- f. Kohe yang telah berbentuk bubuk akan dimasukkan kedalam kemasan plastik untuk ditimbang dan ditutup bagian atasnya menggunakan press sealer agar udara.
- g. Setelah dikemas dan diberi label, produk akan didokumentasikan dengan menarik.
- h. Langkah terakhir adalah melakukan pemasaran produk melalui media sosial baik itu lewat *fb*, *messenger* maupun *marketplace*.

Penelitian

Perkembangan produksi pupuk organik kohembing bubuk setiap tahun mengalami peningkatan. Awal memulai usaha tahun 2019, produksi penggilingan masih dilakukan secara manual menggunakan peralatan seadanya. Jumlah produk yang dihasilkan sangat terbatas, namun pemasaran telah menggunakan media sosial melalui fb dan wa, sehingga dalam waktu beberapa hari produk mulai dikenal dan beberapa permintaan mulai datang.

Seiring dengan bertambahnya permintaan maka pembelian mesin giling sederhana harus dilakukan untuk

memenuhi kebutuhan konsumen yang datang hingga dari luar kota sekalipun. Tabel 1 menggambarkan jumlah produksi pupuk organik kohembing bubuk UKM D'green rumah organik.

Tabel 1. Data produksi pupuk organik kohembing bubuk

No	Tahun	Produksi (kg)	Persentase (%)
1	2019	215	11,90
2	2020	678	37,54
3	2021	913	50,55

Berdasarkan data diketahui bahwa tahun 2019 jumlah produk sebanyak 215 kg dengan persentase 11,90%. Hal tersebut karena awal mulai merintis usaha dan masih menggunakan peralatan manual yang sederhana. Sementara tahun 2020 jumlah produksi sebanyak 678 kg dengan persentase 37,54%. Terdapat kenaikan permintaan karena telah bekerjasama dengan toko pertanian yang berada di kota makassar, selain itu terdapat permintaan dalam jumlah besar dari sebuah universitas ternama untuk digunakan dalam pemeliharaan taman kampus. Tahun 2021 produksi naik menjadi 913 kg dengan persentase 50,55% karena beberapa toko bunga dan toko pertanian di daerah mulai bekerjasama.

2. Analisis Nilai Tambah

UKM D'green rumah organik memproduksi pupuk organik kohembing bubuk dua kali dalam seminggu. Dalam

sekali produksi membutuhkan kotoran kambing sebanyak 50 kg dan menghasilkan kohembing bubuk sebanyak 23 kg. harga bahan baku per karung 25 kg sebesar Rp. 5.000/karung, bensin sebesar Rp. 25.000, MOL sebanyak 5 ml sebesar Rp 1.000. karung Rp. 1.200/buah sebanyak 2 lembar untuk tempat fermentasi, plastic kemasan dan stiker label. adapapun hasil analisis nilai tambah dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Analisis nilai tambah pupuk organik kohembing bubuk

No	Variabel	Nilai
Output, Input dan Harga		
1	Produk (Kg/hari)	23
2	Kohembing (kg/hari)	51
3	Tenaga Kerja (HOK/minggu)	3
4	Faktor Konversi (1/2)	0,450980392
5	Koefisien Tenaga Kerja (3/2) HOK/Kg	0,06
6	Harga Output (Rp/Kg)	15.000
7	Upah rata-rata tenaga kerja (Rp/HOK)	10.000
Pendapatan dan Nilai Tambah		
8	Harga Bahan Baku (Rp/Kg)	200
9	Sumbangan input lain (Rp/Kg)	2.700
10	Nilai Output (4x6) (Rp/Kg)	6.765
11.a	Nilai Tambah (10-8-9) (Rp/Kg)	3.865
b	Rasio Nilai Tambah (11.a/10)x100%	57
12.a	Imbalan Tenaga Kerja (5x7) (Rp/Kg)	600
b	Bagian Tenaga Kerja (12.a/11.a)x100%	16
13.a	Keuntungan (11.a-12.a) (Rp/Kg)	3.265
b	Bagian Keuntungan (13.a/11.a) x 100%	84,47
Balas Jasa Untuk Faktor Produksi		

14	Margin Keuntungan (10-8) (Rp/Kg)	6.565
a	Keuntungan (13.a/14) x 100%	49,7
b	Tenaga Kerja (12.a/14) x 100%	9,1
c	Input Lain (9/14) x 100%	41,1

Bahan baku yang diolah untuk sekali produksi adalah 51 kg dan menghasilkan kohembing bubuk sebanyak 23 kg. harga bahan baku kotoran kambing di peternak adalah Rp. 200/kg sehingga untuk satu karung isi 50 kg dibeli seharga Rp. 10.000/karung. Nilai Factor konversi adalah 0,450 yang berarti untuk setiap satu kilogram limbah kohembing yang diolah akan menghasilkan 0,450 kilogram pupuk organik bubuk. Adanya penggunaan teknologi serta penyusutan alat dan bahan cukup mempengaruhi besar kecilnya nilai konversi. Sementara jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam sekali produksi adalah 3 orang dengan nilai koefisien tenaga kerja (HOK/kg) adalah 0,06 yang berarti dibutuhkan 6 orang untuk dapat megolah 100 kg limbah kotoran kambing dengan upah tenaga kerja sebesar Rp. 10.000 per HOK.

Sumbangan input lain terdiri dari cairan MOL, bensin, listrik dan air, kemasan plastic dan kertas stiker sebesar Rp. 2.700/produksi. Nilai tambah diperoleh dengan cara mengurangi nilai output dengan harga bahan baku dan sumbangan input lain sehingga diperoleh

nilai Rp. 3.865/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 57%. Menurut Sudoyono (2004) dalam Rosita (2019) rasio nilai tambah menunjukkan persentase nilai tambah dari nilai output, artinya jika rasio nilai tambah >50% maka nilai tambah lebih besar dari nilai ouput dan nilai tambah tergolong tinggi, sedangkan jika rasio nilai tambah $\leq$ 50% maka nilai tambah yang dihasilkan lebih kecil dari nilai outputnya dan nilai tambah tergolong rendah. Hal ini juga sejalan dengan penelitian Prasetyo et al (2018) yang menyatakan bahwa nilai tambah produk yang besarnya lebih dari 40% dapat dikategorikan sebagai nilai tambah yang tinggi.

Pada produksi kohembing bubuk imbalan tenaga kerja sebesar Rp. 600/kg dengan besaran bagian tenaga kerja sebesar 16%. Besaran keuntungan sebesar Rp. 3.265/kg dengan rasio 84,47%. Margin keuntungan sebesar Rp. 6.565 dengan rasio keuntungan sebesar 49,7%.

3. Aspek Kelayakan Usaha (Feasibility Study)

Pentingnya aspek pasar dikaji karena keberhasilan usaha terletak pada permintaan barang atau jasa yang dihasilkan. Suatu keadaan disebut pasar jika terdapat pertemuan antara penjual dan pembeli, bahkan di era millennial saat ini

dimana peran media sosial begitu besar kondisi pasar dapat dengan mudahnya terjadi karena hanya dibutuhkan permintaan dan penawaran yang bertemu sehingga terjadi transaksi (Subagyo, 2007).

Begitu pentingnya menganalisis aspek pasar untuk melihat kemampuan produk untuk masuk dan bersaing hingga ingin dibeli oleh konsumen. Jika harga jual tepat dengan kualitas produk maka usaha tersebut akan mendatangkan keuntungan dan diperkirakan dapat berkesinambungan sehingga potensi usaha layak untuk dikembangkan. Riset tentang kajian aspek pasar dibutuhkan untuk membuat strategi pemasaran yang senantiasa berubah mengingat kebutuhan dan keinginan konsumen dengan mudah dapat berubah akibat adanya teknologi, selera, gaya hidup dan pendapatan. Menurut Kotler (2001), aspek pasar dan pemasaran dipengaruhi oleh bauran pemasaran 4P yaitu product, price, place dan promotion.

Berdasarkan aspek pasar, terjadi peningkatan produksi setiap tahun sebesar 26% di tahun kedua dan 13% di tahun ketiga. Hal tersebut didorong oleh inovasi dan teknologi yang digunakan, seperti penggunaan kemasan yang lebih bersih dan aman, penggunaan press sealer yang lebih modern dan pemasaran melalui

media sosial ke marketplace, fb dan messenger yang dapat dilihat oleh semua orang lintas daerah bahkan lintas negara. Potensi usaha ini akan berkembang mengingat gerakan *save the world* (kembali ke alam) senantiasa digalakkan untuk senantiasa menjaga bumi dari terjadinya pemanasan global sehingga penggunaan bahan organik mulai aktif digalakkan, selain itu melimpahnya sumber daya dan semakin meluasnya penggunaan inovasi teknologi akan menguatkan alasan untuk mengembangkan usaha ini. Selain itu bentuk fisik yang halus membuat ketertarikan dalam menggunakan pupuk kandang yang selama ini diidentikkan dengan butiran, kotor, dan rasa enggan untuk menyentuhnya.

Menurut Isnaini dan Sobari (2009), metode deskriptif sangat tepat dalam menjelaskan aspek teknis karena mampu mengulas secara detail tahapan dari rangkaian suatu kegiatan. Dalam memproduksi kohembing bubuk dibutuhkan beberapa alat dan bahan. Alat yang dibutuhkan seperti gerobak untuk mengangkut, sekop untuk mengambil kohe dari kandang, karung tempat menyimpan kohe sekaligus digunakan sebagai tempat fermentasi, terpal untuk tempat pengeringan agar lebih cepat, ayakan

untuk menapis sampah dan tanah dari kohe, mesin penggiling untuk menghaluskan, timbangan untuk mengukur produk, press sealer untuk menutup kemasan agar lebih rapi dan modern, label/sticker untuk menampilkan nama dan logo produk serta kontak person untuk pemesanan dan gadget untuk pemasaran secara online. Sementara bahan yang digunakan adalah kohe kambing selaku bahan baku, dan MOL untuk membantu fermentasi. Dalam penyajian kandungan produk belum ditampilkan secara terbuka di label/sticker karena tes pengujian kandungan unsur hara baru dilakukan dan masih menunggu hasil pengujian dari laboratorium tanah BPTP.

Dalam melaksanakan produksi kohembing bubuk, waktu produksi menyesuaikan dengan kondisi cuaca. Tabel 3 menjelaskan biaya produksi yang dikeluarkan dalam usaha kohembing.

Tabel 3. Besar biaya tetap dan Biaya variabel dalam sekali produksi kohembing bubuk

No	Jenis Biaya	Nilai Beli (Ribu)
1	Biaya Tetap	Rp. 21. 301
2	Biaya Variabel	Rp. 77. 400
	Total	Rp. 98. 701

Berdasarkan tabel 3 dijelaskan biaya tetap terdiri atas biaya PBB sebesar Rp. 20.000/tahun dan biaya penyusutan alat yang meliputi mesin, tapisan, gerobak dorong, press sealer, baskom dan timba sebesar 7.408.000. Biaya penyusutan

didapatkan dari nilai beli dikurangi nilai residu 10% dibagi umur ekonomis yang berbeda-beda setiap alat. Seluruh biaya tetap dibagi 48 yang didapatkan dari 12 (bulan) x 4 kali (karena produksi dilakukan 1x dalam seminggu).

Sementara untuk biaya variabel meliputi pembelian bahan baku (kohe), karung (fermentasi), kemasan (plastik), label/stiker, MOL, bensin, dan biaya listrik dan air dengan total Rp.77.400/produksi. Hasil perhitungan investasi usaha akan ditunjukkan pada tabel 4.

Tabel 4. Hasil perhitungan Kelayakan Usaha Pupuk Organik Kohembing Bubuk

No	Kriteria Investasi	Nilai
1	TC	Rp. 98.701
2	TR	Rp. 345.000
3	Pd	Rp. 246.299
4	Profitabilitas	Rp. 249.540
5	NPV	Rp. 17.356.173
6	IRR	104 %
7	B/C Ratio	2,495
8	R/C Ratio	3,495
9	BEP	2

Berdasarkan tabel 4 diketahui bahwa nilai NPV yang didapatkan bernilai positif yaitu Rp. 17.356.173 yang dapat diartikan bahwa usaha ini layak untuk dikembangkan, sementara nilai IRR lebih besar dari nilai suku bunga yaitu 9 % juga mengisyaratkan usaha ini layak dikembangkan. Sementara dari nilai B/C ratio sebesar 2,495 diartikan bahwa setiap pengeluaran sebesar Rp. 1 maka penerimaan yang dihasilkan sebesar 2,495 biaya yang dikeluarkan akan

menghasilkan. Menurut Arisandy et al (2019) penerimaan dikatakan menguntungkan jika hasil dari nilai total penerimaan yang diperoleh lebih kecil daripada total biaya pengeluaran.

D. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat ditarik kesimpulan yaitu (1) Nilai tambah pupuk organik kohembing bubuk adalah Rp. 3.865/kg dengan rasio nilai tambah sebesar 57%. Marjin keuntungan sebesar Rp. 6.565/kg dengan rasio keuntungan 49,7%. (2) Kelayakan usaha ditinjau dari aspek pasar/pemasaran cukup berpotensi terlihat dari tingginya minat masyarakat menggunakan pupuk organik sehingga pemasaran melalui media sosial cukup berpengaruh dalam meningkatkan penjualan. (3) Usaha pupuk organik (kohembing) bubuk layak untuk dilanjutkan. Terlihat dari data profitabilitas Rp. 239.557/produksi, NPV Rp.2.049.000, IRR 24 %, dan B/C ratio 2,395 dengan BEP 2 tahun. Melimpahnya bahan baku menjadikan usaha ini potensial untuk dijadikan sumber pendapatan masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada pihak Universitas Muhammadiyah Parepare atas Bantuan hibah APBU melalui skema penelitian terapan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adwimurti Y, dkk. (2022). Peningkatan Ekonomi Masyarakat Miskin Melalui Pemanfaatan limbah Kelapa. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Pajak dan Informasi (JAKPI)*. Volume 2 No 1 juni 2022 hal 56 – 72.
- Arisandy, S.D, Jani J dkk (2019). Analisis Niai Tambah dan Perkembangan Usaha Agroindustry Asap Cair Tempurung Kelapa Pada CV Prima Rosandries Di Desa Kemiri Kecamatan Panti Kabupaten Jember. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 3(2), 244-255
- Cipta Panji Utama, Sudarma Widjaya, Eka Kasymir (2016), meneliti mengenai Analisis Kelayakan Finansial dan Nilai Tambah Agroindustri Serat Sabut Kelapa (Cocofiber) di Kecamatan Katibung Kabupaten Lampung Selatan
- Kembaren, E.T & Muchsin (2021). Pengelolaan Pasca Panen Kopi Arabika Gayo Aceh. *Jurnal Visioner & Strategis* vol 10 (1) hal 29-36.
- Mawarni MM dan Maria. (2021). Nilai Tambah Snack Sayuran Organik UD Jibariz di Kecamatan Getasan Kabupaten Semarang. *Jurnal Ziraah* Vol 46 No 3 Oktober 2021 hal. 288-298.
- Prasetyo P, dkk. 2016. Analisis Kelayakan Usaha Produksi Pupuk Organik di Kabupaten Purworejo. *Jurnal Kesejahteraan sosial* Vol. 3 No 1, 13-26.
- Prasetyo, D.P., Abdul W.M & Silvana M. (2018). Analisis Nilai Tambah Nira Kelapa Pada Agroindustri Gula Merah Kelapa Kasus Pada Agroindustri Gula Merah desa Karangrejo Garum Blitar. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis* 2 (1), 41-51
- Rosita, dkk (2019). Analisis Usaha, Nilai tambah dan Kesempatan kerja Agroindustri Tahu di Bandar Lampung. *Jurnal JIIA* Volume 7 No. 2 Mei 2019 ; hal 211-218.
- Soekartawi, 2002. Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil. Universitas Indonesia. Press, Jakarta.
- Subagyo, A. 2007. Studi Kelayakan. Teori dan Aplikasi. Jakarta, Gramedia.

- Suwarsono. 2000. Studi Kelayakan Proyek. Unit Penerbit dan Pencetak AMP YPKN, Yogyakarta
- Uletika N, dkk.2014. Analisis Kelayakan Tekhnis, Pasar dan Finansia Pengolahan Salyca dalam sirup di Kabupaten Banjarnegara. Jurnal Dinamika rekayasa Vol. 10 No. 2 Agustus 2014
- Wibowo, dkk (2022). Analisis nilai tambah pengolahan biji kopi arabika (studi kasus Rumah kopi Banjarsengon Banten). Jurnal Agroteknologi Vol. 16 No. 01 Hal 37-48.