

ANALISIS KELAYAKAN USAHA RAJANGAN DAUN TALAS BENENG SEBAGAI PENGANTI TEMBAKAU BERNIKOTIN YANG DITINJAU BERDASARKAN ASPEK NON FINANSIAL (Studi Pada PT Santy Abadi Mandiri)

Oleh:

Desty Anggi Astuti¹, Maulana Agung²

¹²Ilmu Administrasi Bisnis, FISIP, Universitas Lampung

Email: desdesty7@gmail.com

ABSTRAK

Sektor pertanian dapat menjadi tonggak andalan dalam memajukan perekonomian bangsa, salah satunya melalui penentuan jenis tanaman. Tanaman yang dapat menjadi pilihan petani, selain mudah dibudidayakan, juga menggunakan biaya terjangkau adalah talas beneng (*Xanthosoma undipes* K.Koch). Tumbuhan yang banyak ditemui di Indonesia ini muncul dengan inovasi baru dalam pemanfaatannya, yakni dari daunnya yang dapat dimanfaatkan sebagai pengganti tembakau non nikotin. Hal tersebut memunculkan ide bisnis bagi para usahawan pemula, namun sebelum memulai bisnis perlu memikirkan kesiapan secara menyeluruh salah satunya dengan melakukan sebuah studi kelayakan usaha hal ini dilakukan untuk menguji dan menganalisis apakah bisnis atau usaha tersebut layak untuk dijalankan atau tidak berdasarkan aspek yang menjadi penilaian kelayakannya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran studi kelayakan usaha yang diterapkan PT Santy Abadi Mandiri dalam ide usaha rajangan daun talas beneng sebagai pengganti tembakau bernikotin yang ditinjau dari aspek non finansial. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, hasil penelitian menunjukkan bahwa: Ditinjau dari aspek hukum/legalitas, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek manajemen dan sumber daya manusia, usaha rajangan daun talas beneng sebagai pengganti tembakau bernikotin ini sangat layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Sektor Pertanian, Talas Beneng, Kelayakan Usaha, Aspek Non Finansial.

ABSTRACT

*The agricultural sector can be a mainstay in advancing the nation's economy, one of which is through the determination of plant types. Plants that can be the choice of farmers, besides being easy to cultivate, also using affordable costs, are taro beneng (*Xanthosoma undipes* K. Koch). This plant that is commonly found in Indonesia has emerged with new innovations in its use, namely from its leaves which can be used as a substitute for non-nicotine tobacco. This raises business ideas for novice entrepreneurs, but before starting a business it is necessary to think about overall readiness, one of which is by conducting a business feasibility study, this is done to test and analyze whether the business or business is feasible to run or not based on the aspects that are the feasibility assessment. . This study aims to describe the business feasibility study applied by PT Santy Abadi Mandiri in the business idea of chopping taro beneng leaves as a substitute for nicotine tobacco in terms of non-financial aspects. This study uses a descriptive method with a qualitative approach. Based on the analysis that has been carried out, the results of the study show that: From the legal/legal aspect, environmental aspects, market and marketing aspects, technical and technological aspects, as well as management and human resources aspects, the business of shredding taro beng leaves as a substitute for nicotine tobacco is very effective. worth running.*

Keywords: Agricultural Sector, Taro Beneng, Business Feasibility, Non-Financial Aspects.

PENDAHULUAN

Merokok telah menjadi kebiasaan masyarakat di Indonesia terutama bagi laki-laki, terlebih lagi bagi yang hidup di lingkungan yang meremehkan dampak dari rokok. Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai presentase perokok usia diatas 15 tahun pada 2021 angka perokok Provinsi Lampung masuk kedalam jajaran pengguna rokok usia remaja diatas 15 tahun tertinggi di Indonesia, yaitu sebanyak 34,07%. Hal ini akan menimbulkan persoalan apabila tidak segera diselesaikan. Dalam hal ini diperlukan peran pemerintah agar konsumsi rokok dapat diminimalkan.

Terkait tingginya konsumsi rokok, Pemerintah dan Kemenkes ikut andil dalam memberikan imbauan mengenai tingginya kadar nikotin pada tembakau rokok konvensional sehingga berbagai gangguan kesehatan, terutama bagi penyakit organ dalam seperti jantung dan paru-paru. Belum lama ini beredar kabar mengenai pemanfaatan bagian talas yang lain, yaitu daunnya. Daun talas beneng dapat dimanfaatkan sebagai pengganti tembakau yang tidak mengandung zat nikotin. Dengan kata lain tembakau yang dihasilkan dari daun talas bersifat non nikotin dan lebih aman dikonsumsi. Tembakau dari rajangan daun talas beneng dapat menjadi pilihan cerdas bagi para perokok aktif untuk mengurangi resiko buruk dari terlalu sering mengkonsumsi rokok yang mengandung nikotin.

Ditemukannya tembakau non nikotin ini akan menjadi jawaban atas kecemasan dampak kesehatan yang ditimbulkan dari nikotin rokok, maka dari itu banyak pelaku usaha yang memanfaatkan peluang ini untuk mengembangkan usaha tembakau bebas nikotin. Namun, pebisnis perlu melakukan perencanaan guna meminimalisir resiko yang akan timbul dimasa yang akan datang. Perencanaan yang kompleks dan terstruktur akan sangat membantu ketika masalah muncul, hal tersebut dapat dilakukan dengan melakukan sebuah studi kelayakan usaha.

Studi ini terdiri dari dua aspek, yakni aspek finansial dan aspek non finansial. Studi kelayakan bisnis ini merupakan serangkaian tahap analisis mendalam yang dilakukan dengan tujuan menguji dan menganalisis apakah bisnis atau usaha tersebut layak untuk tetap dijalankan oleh perusahaan (Kasmir & Jakfar, 2003). Studi kelayakan usaha ini dilakukan untuk mencari jalan keluar guna meminimalkan timbulnya resiko dan hambatan yang timbul setelah sebuah usaha dilaksanakan, serta memberi arahan berupa pedoman kepada usaha yang akan dijalankan nantinya (Luh Nadi, dkk., 2020).

Kasmir dan Jakfar (2012) menjelaskan ada lima tujuan penyusunan studi kelayakan bisnis suatu proyek sebelum dijalankan, yakni:

1. Menghindari risiko kerugian dimasa mendatang
2. Memudahkan perencanaan. Seperti jumlah dana yang diperlukan, di mana lokasi ideal membangun proyek, berapa keuntungan yang akan diperoleh, siapa yang akan menjalankan, bagaimana cara menjalankannya, serta kapan usaha atau proyek tepat untuk dijalankan.
3. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan karena rencana dalam pelaksanaan bisnis telah tersusun secara sistematis.
4. Memudahkan pengawasan karena pelaksanaan proyek didasarkan pada rencana yang telah dibuat.
5. Memudahkan pengendalian sehingga jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi dan segera dilakukan perbaikan.

Usaha rajangan daun talas beneng (*Xanthosoma undipes* K.Koch) ini dijalankan pada akhir tahun 2021 tepatnya pada bulan September 2021. Dengan usia bisnis yang terbilang muda, peneliti tertarik untuk mengetahui sejauh mana persiapan yang dilakukan pelaku usaha dalam memenuhi kriteria untuk mencapai kelayakan pada usahanya tersebut. Maka dari itu, peneliti melakukan penelitian mengenai studi kelayakan usaha pada usaha rajangan daun talas beneng.

Sehubungan dengan pemaparan yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah yang akan diangkat peneliti adalah “Bagaimana kelayakan usaha rajangan daun talas beneng sebagai pengganti tembakau non nikotin yang ditinjau berdasarkan aspek non finansial, yang meliputi aspek hukum/legalitas, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek manajemen dan sumber daya manusia?”.

Tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah Mengetahui kelayakan usaha rajangan daun talas beneng sebagai pengganti tembakau non nikotin yang ditinjau berdasarkan aspek non finansial, meliputi aspek hukum/legalitas, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek manajemen dan sumber daya manusia.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif ini bermaksud mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala, berupa keadaan yang apa adanya dan sesuai dengan data dilakukannya penelitian (Suharsimi Arikunto, 1998). Penelitian ini akan berfokus untuk meneliti kelayakan dari usaha rajangan daun talas beneng sebagai pengganti tembakau bernikotin berdasarkan aspek non finansial. Lokasi penelitian ini adalah PT Santy Abadi Mandiri yang terdiri dari dua tempat, yakni kantor pusat yang beralamatkan di Jl Sentot Alibasya No. 12 Waydadi, Sukarame, Bandar Lampung dan yang lokasi kedua yaitu kebun talas beneng yang berada di Desa Tanjung Harapan, Tanjung Bintang, Lampung Selatan. Informan penelitian ditentukan dengan menggunakan teknik purposive sampling dengan 5 (lima) informan penelitian yang terdiri dari pihak internal dan eksternal perusahaan.

Data yang diperoleh terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari informan melalui hasil wawancara langsung terhadap pihak-pihak terkait yang mengetahui pelaksanaan budidaya hingga produksi rajangan daun talas beneng, hal tersebut dimaksudkan agar data yang diperoleh sesuai dengan fakta dilapangan. Lalu data sekunder merupakan data yang bersumber dari dokumen-dokumen yang didapatkan peneliti melalui *key* informan. Teknik pengumpulan data melalui metode observasi, teknik wawancara, dan teknik dokumentasi. Teknik analisis data dengan menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Uji keabsahan data meliputi derajat kepercayaan (*credibility*), keteralihan(*transferability*), kebergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*). Adapun validasi data menggunakan triangulasi sumber. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber. Metode triangulasi sumber adalah metode yang dilakukan dengan mengumpulkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama (Sugiyono, 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada PT Santy Abadi Mandiri dari aspek non finansial meliputi aspek hukum/legalitas, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek manajemen dan sumber daya manusia. Akan diketahui usaha rajangan daun talas beneng yang dijalankan oleh PT Santy Abadi Mandiri layak untuk dijalankan atau tidak. Berikut ini pembahasan hasil penelitian yang telah dilakukan.

1. Aspek Hukum/legalitas

Aspek hukum mengkaji mengenai perizinan atau ketentuan hukum yang wajib dimiliki oleh sebuah perusahaan. Melengkapi perizinan ini akan menjauhkan perusahaan dari tindakan pembongkaran dan penertiban. Analisis kelayakan usaha berdasarkan aspek hukum/legalitas yang telah dipenuhi oleh objek penelitian yakni PT Santy Abadi Mandiri adalah sebagai berikut.

a. Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

NPWP merupakan nomor pokok yang diberikan sebagai sarana administrasi perpajakan kepada wajib pajak baik badan maupun perseorangan. Objek penelitian yakni PT Santy Abadi Mandiri telah memiliki NPWP yakni 01.278.186.0-323.000.

b. Memiliki Akta Pendirian dari Notaris

Akta pendirian perusahaan merupakan tanda bukti yang diberikan oleh notaris berupa akta kepada sebuah perusahaan mengenai bukti pendirian perusahaan tersebut secara resmi. Dari hasil penelitian, PT Santy Abadi Mandiri telah memiliki akta pendirian ini yakni dengan Nomor SK. MEKEH dan HAM RI. TGL. 31 Oktober 2002 no. 1649.ht.03.01 th. 2002.

c. Memiliki Tanda Daftar Perusahaan (TDP)

Tanda Daftar Perusahaan ini diberikan oleh pejabat daerah kepada perusahaan yang telah mendaftarkan instalasinya. TDP berisi mengenai bukti bahwa instalasi atau badan usaha yang telah didaftarkan secara resmi tercatat. Setelah dilakukan penelitian, objek penelitian telah memenuhi persyaratan wajib ini karena telah melakukan pendaftaran perusahaan dengan Nomor TDP 07.01.6.43/1/00288/01.

d. Memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

Perusahaan yang melakukan pengurusan SITU adalah perusahaan yang melakukan kegiatan perdagangan. Surat ini dikeluarkan oleh pemerintah daerah, sebagai syarat melakukan transaksi perdagangan. SITU berisikan pernyataan bahwa usaha tersebut melaksanakan kegiatan usaha sesuai ketentuan dan telah diakui sesuai dengan peraturan hukum yang berlaku. Dari penelitian yang telah dilakukan, PT Santy Abadi Mandiri telah memiliki Surat Izin Tempat Usaha yakni dengan Nomor 504.1/0.0450/30.19/III.27/II/2014.

e. Memiliki Surat Keterangan Terdaftar (SKT)

Surat Keterangan Terdaftar ini berisi identitas Wajib Pajak yang diberikan oleh KPP (Kantor Pelayanan Pajak) atau KP2KP (Kantor Pelayanan, Penyuluhan, dan Konsultasi Perpajakan) sebagai pemberitahuan bahwa Wajib Pajak telah terdaftar pada administrasi DJP (Direktorat Jenderal Pajak). Usaha rajangan daun talas beneng yang dijalankan PT Santy Abadi Mandiri telah memiliki Surat Keterangan Terdaftar (SKT) dengan Nomor PEM-00573/WPJ.28/KP.0403/2014.

f. Memiliki Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)

SKDU dikeluarkan oleh kantor kelurahan dan/atau kecamatan setempat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa objek perusahaan memiliki perizinan SKDU dengan No. 517/156/VI.17/X/2019 dan berdomisili di Jl. Sentot Alibasya No. 12 Waydadi Sukarame, Bandar Lampung.

g. Memiliki Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP)

SIUP diklasifikasikan menjadi 4 jenis berdasarkan kekayaan bersih yang dimiliki, di antaranya SIUP mikro, SIUP kecil, SIUP menengah, dan SIUP besar. Berdasarkan klasifikasi yang ada, PT Santy Abadi Mandiri termasuk kedalam SIUP Menengah, hal ini dikarenakan kekayaan bersih perusahaan sebesar Rp. 550.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Hal tersebut tercantum dalam SIUP PT Santy Abadi Mandiri Nomor 1871/503/00782/510-SIUP/III.16/II/2019.

h. Belum memiliki Analisis Dampak Lingkungan (AMDAL)

AMDAL sebagai bukti bahwa kegiatan usaha melakukan pengolahan limbah kembali agar tidak mencemari lingkungan. Namun usaha rajangan daun talas beneng ini belum memiliki AMDAL, meskipun pada saat dilakukannya wawancara dan observasi di kebun talas, kegiatan pertanian tersebut tidak menghasilkan limbah, baik padat maupun cair.

i. Belum memiliki Izin Mendirikan Bangunan (IMB)

IMB merupakan surat izin yang diberikan oleh Pemerintah Daerah kepada perusahaan yang memperbolehkan mendirikan, mengubah, atau menambah suatu bangunan di perusahaan tersebut.

Sampai saat ini, PT Santy Abadi Mandiri belum melakukan pengurusan mengenai perizinan mendirikan bangunan ini, baik di kantor pusat maupun di gudang penyimpanan tembakau talas beneng.

Hal tersebut dibuktikan dari pernyataan AM selaku Manajer Divisi Talas Beneng PT Santy Abadi Mandiri

"PT Santy ini sudah beroperasi dari tahun 2005, jadi surat perizinan yang dimiliki juga sudah banyak, kita punya NPWP, SKT, SKDU, Akta pendirian, TDP, SITU, sama SIUP. Karena bentuk badan usahanya PT, jadi wajib punya IMB tapi kita belum mengurusnya. Untuk AMDAL juga kami ngga mengurus, karena perusahaan ini awalnya kan jasa konstruksi jadi kami ngga menghasilkan limbah, untuk usaha tembakau juga semua limbah didaur ulang lagi sama petaninya buat dijadikan pupuk, jadi tidak punya AMDAL juga tidak apa-apa"

Menurut pernyataan Suliyanto (2010) izin usaha yang diperlukan yakni meliputi NPWP, Akta pendirian perusahaan dari notaris, Tanda Daftar Perusahaan (TDP), dan Surat Izin Tempat Usaha (SITU). PT Santy Abadi Mandiri telah memiliki semua surat perizinan yang dimaksud, juga telah memiliki surat perizinan lain diantaranya Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Keterangan Terdaftar (SKT), Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU).

2. Aspek Lingkungan

Analisis pada aspek lingkungan ini akan mengetahui bagaimana dampak yang ditimbulkan dari didirikannya usaha tertentu, lingkungan yang dimaksud adalah lingkungan hidup dan lingkungan sosial. Dimana lingkungan hidup akan dianalisis mengenai dampak yang ditimbulkan perusahaan bagi lingkungan hayati, lalu pada lingkungan sosial akan dianalisis dampak yang ditimbulkan bagi lingkungan sosial masyarakat seperti penyerapan tenaga kerja dan kesejahteraan masyarakat sekitar lokasi usaha. Analisis kelayakan usaha rajangan daun talas beneng yang ditinjau berdasarkan aspek lingkungan adalah sebagai berikut.

a. Melakukan pengolahan limbah agar tidak mencemari lingkungan baik tanah, air, dan udara.

Tanah, air, dan udara merupakan elemen penting dalam kehidupan. Sebagai manusia kita memiliki kewajiban untuk melestarikannya. Dalam sebuah kegiatan bisnis, tidak sedikit dari kegiatan produksi yang mencemari dan merusak lingkungan sekitar. Ini dapat menjadi salah satu alasan bisnis tersebut dibubarkan secara paksa oleh massa karena tidak melaksanakan tanggungjawabnya dalam menjaga kelestarian alam. Usaha rajangan daun talas beneng ini melakukan pengolahan limbah sehingga tidak mencemari lingkungan.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan AM selaku Manajer Divisi Talas Beneng PT Santy Abadi Mandiri

"Pertanian ini ngga ada limbah sama sekali, semua kami manfaatkan semaksimal mungkin menjadi pupuk kompos yang dipakai sebagai selingan pupuk kimia, struktur tanah dan kelestarian lingkungan sekitar juga terawat. Biasanya limbahnya itu cuma daun yang ngga sesuai standar dan pelepah talasnya. Semuanya dimanfaatkan ngga ada yang kebuang."

Pihak perusahaan mengatakan bahwa usaha tersebut tidak menghasilkan limbah yang merusak lingkungan karena semua sisa produksi dan budidaya diolah kembali menjadi pupuk kompos/organik. Perusahaan memberikan arahan kepada petani untuk mengolahnya melalui media sosialisasi. Melakukan pengolahan limbah merupakan salah satu bentuk sadar lingkungan yang diterapkan perusahaan.

b. Menggunakan pupuk ramah lingkungan

Pupuk merupakan salah satu bahan pemelihara tanaman dalam pertanian dan perkebunan yang bersifat organik maupun non organik/kimia. Pemberian pupuk bertujuan untuk memperbaiki sifat fisik ataupun struktur tanah. Dalam upaya menjaga kualitas dan struktur tanah, perusahaan

memberikan arahan kepada petani untuk melakukan pengolahan bahan sisa produksi atau limbah menjadi pupuk organik atau kompos, dengan begitu penggunaan pupuk kimia dapat ditekan.

Hal tersebut sesuai dengan pernyataan AM selaku Manajer Divisi Talas Beneng PT Santy Abadi Mandiri

"Iya, kami menggunakan pupuk organik sebagai selingan budidaya talas. Kami berharap usaha ini dapat berjalan dengan lancar dan berkelanjutan sehingga perlu memperhatikan sifat fisik tanah sebagai upaya investasi dimasa depan."

PT Santy Abadi Mandiri telah memberikan arahan kepada petani disamping penggunaan pupuk kimia, petani diminta untuk menggunakan pupuk ramah lingkungan atau pupuk organik. Hal tersebut sebagai upaya investasi dimasa mendatang agar lahan pertanian senantiasa terjaga strukturnya.

c. Meningkatkan kesejahteraan masyarakat disekitar lokasi usaha

Dalam memenuhi permintaan ekspor produk rajangan daun talas beneng, PT Santy Abadi Mandiri membangun kerjasama dengan para Kelompok Petani Lampung untuk melakukan budidaya dan produksi, berikut data kelompok tani yang bermitra.

Tabel 2. Petani mitra PT Santy Abadi Mandiri di Lampung

No.	Kabupaten	Desa	Nama Kelompok	Jumlah kelompok	Jumlah Anggota
1	Lampung Selatan	Tanjung Harapan	Jaya Giri 2	1	15
		Sidomukti	Tani Karya Muda	1	15
2	Lampung Timur	Gunung Pasir Jaya	Maju Bersama	1	15
3	Way Kanan	Purwanegara	Karya Mandiri	1	15
			Maju Mandiri	1	15
4	Tulang Bawang	Rejo Sari	Rejo Tani 1	1	15
			Rejo Tani 2	1	15
			Rejo Tani 4	1	15
Total				8	120

Sumber: Data Penelitian Diolah, 2022

Berdasarkan data pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa benar adanya PT Santy Abadi Mandiri melakukan perekrutan petani sebagai mitra hanya dari Lampung. Hal ini menunjukkan bahwa PT Santy ikut serta menurunkan angka pengangguran di Lampung dan ikut mensejahterakan masyarakat Lampung. Berangkat dari Provinsi Lampung, perusahaan berharap dapat memperluas jaringan mitra diluar Provinsi Lampung.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh AM selaku Manager Divisi Talas Beneng

"Dengan adanya budidaya talas ini diharapkan dapat menjadi jawaban atas keresahan angka pengangguran yang semakin tinggi. PT Santy merekrut mitra dari Lampung dengan tujuan mensejahterakan perekonomian Indonesia yang berangkat dari Provinsi Lampung, semoga kedepannya bisa membuka peluang di luar Lampung juga"

PT Santy Abadi Mandiri telah melakukan kerjasama dengan Kelompok Tani Lampung untuk memenuhi permintaan ekspor akan produk rajangan daun talas beneng tersebut. Maka dari itu, dapat dikatakan bahwa PT Santy Abadi Mandiri ikut memberdayakan masyarakat sekitar, khususnya petani Lampung sehingga dapat mengurangi pengangguran serta mensejahterakan pendapatan masyarakat.

3. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran akan dilakukan analisis mengenai upaya perusahaan dalam memasarkan produknya, serta besaran permintaan produk oleh konsumen. Analisis aspek pasar

dan pemasaran untuk mengetahui besarnya potensi pasar bagi suatu produk serta pangsa pasar yang dikuasai. Analisis kelayakan usaha rajangan daun talas beneng yang ditinjau berdasarkan aspek pasar dan pemasaran adalah sebagai berikut.

a. Tersedia pangsa pasar

Berdasarkan hasil wawancara yang telah diperoleh dari Manager Divisi Talas Beneng, pangsa pasar dari produk rajangan daun talas beneng ini merupakan pasar luar negeri, yaitu Australia yang menyampaikan permintaan jumlah produk melalui eksportir Surabaya kemudian kepada perusahaan mitra yang ada di Indonesia, salah satunya yakni PT Santy Abadi Mandiri.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh AM selaku Manager Divisi Talas Beneng, sebagai berikut

"Sistemasinya itu gini, dari pihak Australia itu melakukan permintaan ke mitranya yang ada di Indonesia yaitu Surabaya, terus Surabaya melakukan permintaan ke mitra yang telah dibangun di beberapa Provinsi. Nanti dari permintaan itu dibagi sama beberapa mitra Provinsi barulah kita memproduksi dengan jumlah yang menjadi permintaannya"

Pangsa pasar dari produk rajangan daun talas beneng ini sangat besar karena mencakup pasar internasional yakni Australia. Perusahaan di Sumatera yang bermitra dengan perusahaan Surabaya baru PT Santy Abadi Mandiri, ini dapat menjadi peluang besar untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Karena permintaan yang tinggi, perusahaan Surabaya membangun jaringan mitra dengan perusahaan di Indonesia salah satunya yakni PT Santy Abadi Mandiri. Produk yang diminta berupa rajangan daun talas beneng yang telah dikeringkan.

b. Memiliki harga jual yang stabil

Penetapan harga ini didasarkan pada kesepakatan yang tercantum dalam kontrak kerjasama yang diketahui serta disetujui dari masing-masing pihak tanpa adanya keterpaksaan dari pihak manapun. Mengingat harga jual produk merupakan indikator kesuksesan suatu produk. PT Santy Abadi Mandiri memberi harga Rp. 1000,- per Kg untuk daun basah yang memenuhi standar produksi kepada petani mitra yang telah melakukan budidaya talas. Lalu harga ekspor produk berupa rajangan daun talas yang telah kering yakni Rp. 15.000, per Kg. Untuk 10 Kg daun basah dapat menghasilkan 1 Kg daun kering. Penentuan harga ini telah tercantum dalam kontrak kerjasama yang diketahui dan disetujui masing-masing pihak yang bersangkutan. Maka dari itu penetapan harga tidak merugikan pihak manapun.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh PD selaku Staff Administrasi PT Santy Abadi Mandiri sebagai berikut

"Harga jual dari petani kan daun basah ya, itu kami beli seharga Rp. 1.000,- per Kg nya, terus untuk harga ekspor nya per Kg Rp.15.000,- yang berupa rajangan daun kering. Kita ada perjanjian kesepakatan harga, baik sama petani maupun sama mitra Surabaya."

Penentuan harga ini tercantum pada kontrak kerjasama antar pihak, baik PT Santy Abadi Mandiri dengan Petani Mitra Lampung, maupun PT Santy Abadi Mandiri dengan Perusahaan Mitra Surabaya. Tidak ada keterpaksaan antar pihak dan masing-masing pihak saling menyetujui kesepakatan harga yang tertera, yakni Rp. 1000,- per Kg untuk daun basah yang sesuai standar produksi, dan Rp. 15.000,- per Kg untuk rajangan daun talas yang dikeringkan.

c. Melakukan *quality control* sebelum produk dipasarkan

Quality control ini dilakukan sebelum produk akan dipasarkan, dengan cara melakukan pengecekan kualitas produk mulai dari berat, bentuk hingga kemasan. Hal ini dilakukan agar konsumen menerima produk dengan kualitas prima sehingga akan menimbulkan loyalitas konsumen. Produk dari PT Santy Abadi Mandiri ini berupa rajangan daun talas sebagai tembakau non nikotin. Pekerja *quality control* menjaga kualitasnya dengan cara memastikan kualitas daun yang akan diproduksi agar memenuhi standar produksi, serta tingkat kelembaban rajangan sebelum dan setelah pengemasan.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh PD selaku Staff Administrasi PT Santy Abadi Mandiri sebagai berikut

"Iya, ada quality controlnya. Setelah petani panen akan dicek kualitas daun yang masuk standar produksi untuk dilakukan produksi, terus untuk yang ngga sesuai standar bakal diolah jadi pupuk. Setelah penjemuran juga dikemas ke kantong plastik besar untuk menampung sebelum diekspor, disitu diperhatikan mulai dari kelembaban, suhu ruang, dan sebagainya sehingga kualitas produk tetap terjaga sebelum diekspor."

Kegiatan *quality control* yang dilakukan perusahaan terdapat beberapa tahap, yakni sebelum diproduksi dan setelah diproduksi. Sebelum produksi, saat petani menyeter hasil panennya berupa daun yang sesuai standar produksi, dan setelah pelaksanaan produksi, seperti kelembaban produk sebelum dikemas pada kantung plastik.

d. Tidak memiliki keunikan produk

Setelah dilakukan penelitian pada objek penelitian dapat diketahui bahwa meskipun produk yang dihasilkan belum banyak ditemui, namun bagi setiap pelaku usaha dapat menirukan produk dengan mudah karena setelah dilakukan produksi, produk yang dihasilkan pasti tampak sama ketika disandingkan. Meski begitu perusahaan dapat mengunggulinya dengan konsistensi lebar perajangan daun talas beneng tersebut agar saat dipasarkan produk memiliki citra beda karena lebar rajangan yang konsisten yaitu 0,8 mm.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh PD selaku Staff Administrasi PT Santy Abadi Mandiri sebagai berikut

"Sebenarnya lebih kearah inovasi si produk ini. Kenapa? Karena masih sangat jarang dilakukan khususnya di Lampung ya, jadi bisa dibilang prospek dari bisnis ini terbilang bagus dan berpeluang untuk menjadi besar."

Produk rajangan daun talas beneng ini tidak memiliki keunikan produk karena tidak memiliki ciri khas yang dapat membedakannya dengan produk rajangan daun talas dari perusahaan lain. Namun usahawan yang menggagas usaha ini masih terbilang sedikit, terutama di Provinsi Lampung, menurut pernyataan informan produk ini mengarah pada inovasi produk karena memproduksi talas beneng dengan cara baru yakni daunnya sebagai pengganti tembakau yang tidak mengandung nikotin.

e. Marketing mix

Marketing mix atau bauran pemasaran adalah gabungan dari 4 unsur yang penting dalam pemasaran, diantaranya *product*, *price*, *place*, dan *promotion* atau dikenal dengan istilah 4P. Berikut merupakan hasil analisis *marketing mix* yang telah didapatkan peneliti.

- Product (produk)

Produk yang dihasilkan berupa rajangan daun talas jenis talas beneng (*Xanthosoma undipes* K.Koch) yang memiliki fungsi sebagai pengganti tembakau konvensional namun lebih aman dikonsumsi karena tidak mengandung kadar nikotin didalamnya. Daun talas beneng yang telah melalui proses pemeraman dan perajangan dengan lebar 0,8 ml selanjutnya dijemur dan dikemas pada kantung plastik untuk menjaga kualitas hingga tahap pengeksporan.

- Place (tempat)

Lokasi kantor pusat PT Santy Abadi Mandiri ini di Jl. Sentot Alibasya No. 12, Waydadi Sukarama, Bandar Lampung. Kemudian untuk tempat dilaksanakannya budidaya dan produksi rajangan daun talas beneng ini beralamatkan di Desa Tanjung Harapan, Kec. Tanjung Bintang, Lampung Selatan. Sedangkan tempat memasarkan produk rajangan daun talas beneng ini melalui perusahaan mitra yang berdomisili di Surabaya kemudian negara penerima produk tersebut adalah Negara Australia.

- *Price* (harga)
Harga dari produk ini ketika dikirimkan ke Australia yakni sebesar Rp. 15.000,- per Kg untuk rajangan daun kering. Kemudian untuk harga yang diberikan kepada petani mitra yakni sebesar Rp. 1.000,- per Kg untuk daun basah yang memenuhi standar produksi.
- *Promotion* (promosi)
Dalam hal promosi produk, perusahaan tidak melakukannya karena tidak melakukan pemasaran secara langsung, namun dikirimkan langsung ke perusahaan mitra untuk dilakukan pengeksporan. Namun perusahaan dapat mengenalkan produknya sebagai produk yang dapat dijadikan sebagai pengganti tembakau karena tidak mengandung nikotin.

4. Aspek Teknis dan Teknologi

Analisis akan dilakukan pada aspek teknis yaitu mengenai pengoperasian suatu proyek, sedangkan untuk aspek teknologi akan dianalisis mengenai berbagai peralatan yang mendukung jalannya aktivitas proyek. Jumingan (2009) menyebutkan, pada aspek teknis dan teknologi juga akan menganalisis mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, pabrik, maupun gudang sebagai pertimbangan dengan ketersediaan tenaga kerja, kedekatan pasar sebagai penyedia bahan baku, dan menilai proses produksi.

a. Tersedianya sarana dan prasarana produksi yang memadai

Agar kegiatan produksi dapat berjalan dengan baik dan maksimal, diperlukan pemenuhan kebutuhan sarana dan prasarana dengan baik. Sarana merupakan segala sesuatu yang dipakai secara langsung untuk membantu suatu proses, sedangkan prasarana adalah penunjang produksi, dapat berupa fasilitas misalnya seperti gedung. Sarana yang disediakan PT Santy Abadi Mandiri meliputi peralatan khusus produksi seperti rigen/widik dan mesin perajang, kemudian bibit yang ditanam, pupuk, dan obat pengusir hama dan gulma. Prasarana yang disediakan PT Santy meliputi gudang penyimpanan dan tandon air untuk memenuhi kebutuhan air tanaman talas selama masa budidaya.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh AM selaku Manajer Divisi Talas Beneng sebagai berikut

"Benar, PT Santy menyediakan fasilitas produksi berupa gudang penyimpanan, tandon air, sama peralatan produksi seperti rigen dan mesin rajang."

PT Santy Abadi Mandiri memberikan fasilitas yang dapat digunakan secara bersama oleh petani untuk membantu proses budidaya hingga produksi. Perusahaan menyediakan gudang untuk proses pemeraman daun setelah panen, sekaligus sebagai gudang penyimpanan produk sementara sebelum dikirim ke kantor pusat. Selain itu, perusahaan menyediakan tandon air dan rigen/widik. Untuk bibit, pestisida, dan pupuk juga disediakan oleh PT Santy Abadi Mandiri. Sedangkan untuk peralatan dasar pertanian, seperti cangkul, sabit, dan tangki air tidak disediakan.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh YT selaku Anggota Kelompok Petani Jaya Giri 2 dari Desa Tanjung Harapan sebagai berikut

"Sebagai petani kami punya semua peralatan pokok bertani, cangkul, arit, tengki, kami punya semua. Pihak perusahaan tidak menyediakan peralatan bertani, namun menyediakan pupuk, bibit, sama obat rumput. Kami hanya bertugas membudidayakan saja."

Petani tidak diberikan fasilitas peralatan pertanian karena perusahaan merasa bahwa setiap petani pasti memiliki peralatan tersebut, karena merupakan peralatan dasar dalam budidaya pertanian. PT Santy Abadi Mandiri cukup menyediakan fasilitas yang belum dimiliki oleh petani untuk memudahkan proses budidaya hingga produksi pada usaha rajangan daun talas beneng tersebut.

b. Lokasi yang dipilih strategis

Lokasi yang dipilih terbilang strategis karena kantor pusat berada dekat dengan akses Tol Trans Sumatera, serta dekat dengan pusat Kota Bandar Lampung, tepatnya di Jl Sentot Alibasya No. 12 Sukarame, Bandar Lampung. Kemudian untuk gudang penyimpanan berada di desa yang masih banyak terdapat lahan pertanian sehingga dengan mudah membudidayakan talas beneng. Selain itu, lokasi gudang yang berada jauh dari pemukiman akan menghindari suara bising yang dapat mengganggu aktivitas warga.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh PD selaku Staff Administrasi PT Santy Abadi Mandiri sebagai berikut

“Lokasi kami strategis banget, kantor pusat ada di kota, gudang produksi ada di Tanjung bintang yang mudah diakses dari Tol. Jadi memudahkan monitoring perusahaan ke kebun talasnya.”

Lokasi yang dipilih perusahaan sangat strategis karena terletak ditempat yang dapat diakses dengan mudah. Kantor pusat dengan gudang produksi mudah untuk diakses juga karena terdapat Tol Trans Sumatera yang menghubungkannya. Dengan jarak yang dekat dan mudah ditempuh, ini memudahkan perusahaan dalam melakukan monitoring ke lokasi gudang penyimpanan yang berdomisili di Desa Tanjung Harapan, Kec. Tanjung Bintang, Lampung Selatan.

c. Teknik mengenai budidaya talas beneng

Teknik budidaya yang dilakukan petani mitra mulai dari pengolahan tanah, penanaman, pemeliharaan, hingga pemanenan dilakukan dengan baik dan sesuai arahan yang diberikan pihak perusahaan. Dalam hal ini, perusahaan menggelar sosialisasi dengan menggandeng ICD (Indonesia Cerdas Desa) sebagai pemateri mengenai teknik budidaya yang baik. Petani menyebutkan bahwa penyampaiannya ringan, mudah dimengerti dan mudah dilakukan. Dengan pengadaan sosialisasi akan memberikan pemahaman kepada petani mitra bagaimana teknik budidaya talas beneng dengan baik sehingga memperoleh hasil yang maksimal.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh AM selaku Manajer Divisi Talas Beneng sebagai berikut

“Iya, benar perusahaan melakukan sosialisasi yang dibantu oleh ICD (Indonesia Cerdas Desa) kepada para petani mengenai bagaimana cara membudidayakan talas beneng dengan baik, seperti kapan sebaiknya diberi pupuk, disemprot pestisida, dan disiram air. Jadi dengan begitu, tanaman yang dihasilkan juga maksimal. Selain itu juga diberi tanaman pelindung matahari untuk mengurangi konsumsi sinar berlebih pada talas yang baru tumbuh.”

PT Santy Abadi Mandiri menggandeng Indonesia Cerdas Desa (ICD) untuk memberikan pemahaman kepada petani dalam melakukan budidaya talas dengan baik. Sehingga hasil panen juga memuaskan.

5. Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Dengan melakukan analisis kelayakan usaha berdasarkan aspek MSDM akan membantu mengetahui bagaimana struktur organisasi perusahaan, *job description*, serta bagaimana perusahaan memperlakukan karyawan. Analisis kelayakan usaha rajangan daun talas beneng berdasarkan Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia adalah:

a. Memiliki struktur organisasi yang berjalan sesuai dengan peran masing-masing.

Struktur organisasi ini berbentuk bagan yang tersusun dari jabatan tertinggi hingga terendah. Juga berfungsi sebagai penanggung jawab atas semua keputusan yang diambil sebagai langkah selanjutnya yang akan diambil oleh perusahaan tersebut.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh AM selaku Manajer Divisi Talas Beneng sebagai berikut

"Iya, terdapat. PT Santy Abadi Mandiri merupakan badan usaha yang berbentuk PT yang sah dan terdaftar, jadi pasti ada struktur organisasi yang menjelaskan bagaimana jaringan distribusi pada PT Santy. Struktur organisasi itu berjalan sesuai prosedur dan perannya masing-masing. Kami saling membantu untuk setiap pekerjaan"

Struktur organisasi sangat berperan penting dalam sebuah organisasi, termasuk PT Santy Abadi Mandiri. Ini dimaksudkan agar semua keputusan yang diambil terstruktur dan terukur. Struktur organisasi pada PT Santy Abadi Mandiri berjalan sesuai prosedur dan perannya masing-masing. Semua pekerja bertanggungjawab atas pekerjaannya sesuai garis komando dan garis koordinasi.

b. Memiliki job description

Job description atau deskripsi pekerjaan merupakan kumpulan penjelasan yang menjelaskan mengenai deskripsi suatu pekerjaan beserta tugasnya. Pada PT Santy pula memiliki deskripsi pekerjaan ini agar pekerja lebih mudah mengetahui mengenai deskripsi pekerjaan beserta tugasnya.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh PD selaku Staff Administrasi PT Santy Abadi Mandiri sebagai berikut

"Iya, kita punya deskripsi pekerjaan. Jadi semua pekerja tau apa pekerjaannya dan tugasnya bagaimana di perusahaan ini."

Deskripsi pekerjaan atau *job description* ini memiliki fungsi sebagai media yang menjelaskan apa saja tugas dan kewajiban yang dimiliki oleh setiap pekerjaan. PT Santy Abadi Mandiri memiliki *job description* ini agar para pekerja dapat memahami pekerjaan melalui deskripsi yang tertera.

c. Sosialisasi petani mitra pada masa pra tanam

Sosialisasi atau penyuluhan dilakukan pada masa pra tanam talas beneng. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar para petani mitra dapat memahami prosedur tanam dan perawatan talas. kegiatan ini dilakukan PT Santy Abadi Mandiri dengan menggandeng ICD (Indonesia Cerdas Desa) sebagai ahli pertanian yang mengerti mengenai hal-hal yang sebaiknya dilakukan pada budidaya tanaman talas beneng, mulai dari masa pra tanam, tanam, perawatan, hingga pemanenan dan produksi. Dalam hal ini petani mitra akan mengetahui dan mempraktikkan prosedur yang disosialisasikan oleh ICD.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh SY selaku Ketua Kelompok Tani Sidomukti dari Desa Tanjung Harapan sebagai berikut

"Iya benar, ada sosialisasi ICD sebelum tanam, isinya tentang apa aja yang perlu dilakukan sebelum menanam bibit, lalu apa yang dilakukan saat musim panas dan hujan, kapan waktu yang pas untuk nyemprot hama, sama pemberian pupuk."

Melakukan sosialisasi mengenai teknik budidaya ini dilakukan perusahaan pada masa pra tanam, sehingga para petani dapat mengimplementasikannya langsung, seperti penyiapan lahan pertanian, penanaman, perawatan, pemanenan, hingga produksi. Ini dilakukan sebagai upaya meminimalkan gagal tanam atau gagal panen akibat tidak mengetahui langkah-langkah budidaya yang sebaiknya dilakukan dan yang sebaiknya dihindari.

d. Sistem kompensasi yang sesuai dengan hasil panen.

Pemberian kompensasi yang sesuai dengan kinerja yang diberikan kepada karyawan akan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi semangat kerja dan motivasi kerja yang tinggi. Begitu pula dengan petani mitra yang bergabung dengan PT Santy Abadi Mandiri, penghitungan kompensasi yang diberikan ini sesuai dengan hasil panen yang diserahkan. Untuk harga daun basah yang disetorkan kepada PT Santy dihargai Rp. 1000,- per Kg dianggap sesuai dan menguntungkan daripada menanam tanaman budidaya lain yang tinggi biaya tanam dan perawatannya.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh PD selaku Staff Administrasi PT Santy Abadi Mandiri sebagai berikut

"Kompensasi yang diterima petani disesuaikan dengan jumlah daun yang disetor kepada kami, yakni daun basah dengan harga Rp. 1.000,- per Kg."

Kompensasi yang diberikan disesuaikan dengan banyaknya hasil panen yang disetor kepada perusahaan. Pada kontrak kerjasama yang telah disepakati kedua belah pihak, menyebutkan bahwa daun talas basah dihargai Rp. 1.000,- per Kg nya, namun sebelum membeli perusahaan melakukan *quality control* terlebih dahulu untuk memastikan bahwa daun yang akan diproduksi memenuhi standar yang telah ditetapkan.

e. Pengawas lapangan rutin melaksanakan monitoring

Monitoring dilakukan oleh pihak perusahaan secara bertahap dan rutin dengan tujuan mengetahui bagaimana pekerjaan petani serta apakah petani merasakan keluhan selama budidaya dilakukan. Pengawasan ini dilakukan selama minimal seminggu sekali untuk memastikan budidaya seperti perawatan tanaman berjalan dengan lancar. Apabila terdapat keluhan misalnya seperti gangguan hama atau gulma berlebih sebelum jadwal pemberian obat pembasmi diberikan, pihak PT Santy bersama dengan ICD akan mencari jalan keluar yang terbaik.

Hal tersebut dibuktikan pada pernyataan yang diberikan oleh PD selaku Staff Administrasi PT Santy Abadi Mandiri sebagai berikut

"Kami rutin mengunjungi kebun talas untuk melakukan monitoring ya, ini tujuannya untuk memantau progres budidaya sudah sampai mana. Kami ada pengawas lapangan yang bertempat tinggal disana namanya Pak Eko, beliau yang bertugas memonitoring petani disana untuk dilaporkan kepada kami waktu berkunjung kesana. Sejauh ini sistem ini berjalan baik ya, juga diterima dengan positif sama petani disana."

PT Santy Abadi Mandiri melaksanakan monitoring rutin setiap minggu untuk memantau perkembangan budidaya talas. Untuk memudahkan monitoring harian, perusahaan menunjuk koordinator yang bertempat tinggal di gudang penyimpanan. Koordinator lapangan juga berperan dalam memberikan keputusan terhadap masalah ringan yang timbul selama budidaya berlangsung. Apabila terjadi masalah yang lebih kompleks, akan didiskusikan dengan pihak PT Santy Abadi Mandiri dan ICD (Indonesia Cerdas Desa).

B. Pembahasan

Berdasarkan analisis serta hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti kepada usaha yang dijalankan oleh objek penelitian yakni PT Santy Abadi Mandiri yakni rajangan daun talas beneng sebagai pengganti tembakau yang tidak mengandung nikotin ini dinyatakan sangat layak untuk dijalankan berdasarkan aspek-aspek yang menjadi penilaian kelayakannya. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Kasmir & Jakfar (2003) bahwa studi kelayakan usaha merupakan serangkaian tahap analisis mendalam yang dilakukan dengan tujuan menguji dan menganalisis apakah bisnis atau usaha tersebut layak untuk tetap dijalankan oleh perusahaan berdasarkan aspek yang menjadi penilaiannya. Pada penelitian yang menjadi aspek kelayakannya adalah aspek non finansial, yang meliputi aspek hukum/legalitas, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek manajemen dan sumber daya manusia.

Usaha rajangan daun talas beneng ini baru dijalankan pada akhir tahun 2021 tepatnya pada bulan September 2021 lalu. Maka dari itu usaha ini masih terbilang baru dijalankan karena belum genap berusia 1 tahun. Melakukan studi kelayakan pada usia usaha yang masih muda sangat perlu dilakukan untuk memberikan keyakinan kepada perusahaan bahwa usaha yang dijalankan layak, serta memberi arahan apabila terdapat sebuah kendala atau hambatan yang terjadi saat usaha tersebut. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan menurut Luh Nadi, dkk. (2020) yang menyatakan bahwa Studi kelayakan usaha ini dilakukan untuk mencari jalan keluar guna meminimalkan timbulnya resiko dan hambatan yang timbul setelah sebuah usaha dilaksanakan, serta memberi arahan berupa pedoman kepada usaha yang akan dijalankan nantinya.

Pada aspek hukum/legalitas, menurut Sulyanto (2010) izin usaha yang diperlukan yakni meliputi NPWP, Akta pendirian perusahaan dari notaris, Tanda Daftar Perusahaan (TDP), dan Surat Izin Tempat Usaha (SITU). PT Santy Abadi Mandiri tidak hanya memiliki surat perizinan tersebut, namun juga telah memiliki Surat Keterangan Terdaftar (SKT), Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU), dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Dengan kemampuan perusahaan dalam melengkapi surat perizinan tersebut, dapat dikatakan usaha tersebut sangat layak untuk dijalankan serta menghindari permasalahan dari pihak yang tidak bertanggung jawab. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan menurut Irham Fahmi, dkk. (2010) mengenai perusahaan perlu mematuhi aspek hukum ini untuk menghindari permasalahan berupa gugatan dari pihak yang merasa dirugikan. Serta menurut Nurmawati *et al* (2010) bahwa melengkapi aspek hukum dapat mempermudah dan memperlancar suatu kegiatan bisnis, serta dapat menjadi sarana menjalin kerjasama dengan pihak lain.

Aspek lingkungan yang diteliti pada PT Santy Abadi Mandiri memperoleh data bahwa usaha tersebut sangat layak untuk dijalankan karena dalam proses budidaya hingga produksi dilaksanakan tanpa menimbulkan dampak buruk pada lingkungan. Serta mensejahterakan masyarakat Provinsi Lampung karena petani yang bermitra dengan PT Santy Abadi Mandiri berdomisili di Lampung. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Nurmawati *et al.*(2010) bahwa menganalisis aspek lingkungan sosial akan mengetahui apakah berdirinya suatu usaha bisnis dapat memberikan efek bagi masyarakat sekitar, yang mencakup perluasan penambahan kerja, pemerataan kesempatan kerja, serta memperhatikan memanfaatkan yang diterima.

Pada aspek pasar dan pemasaran dapat dikatakan bahwa usaha rajangan daun talas beneng ini sangat layak untuk dijalankan karena memiliki potensi yang besar yang tergambar dari pangsa pasar yang dimilikinya, dilakukannya *quality control* sebagai upaya mempertahankan loyalitas konsumen serta tersedianya *marketing mix* atau bauran pemasaran (4P) meliputi *product, price, place, dan promotion*. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Kasmir dan Jakfar (2012) bahwa melakukan analisis dengan menggunakan 4P sangat penting dalam aspek pemasaran, sebab untuk menilai kesiapan suatu perusahaan untuk menetapkan, memuaskan keinginan pasar dan menghadapi persaingan para pesaing khususnya untuk produk atau jasa yang sejenisnya.

Aspek teknis dan teknologi ini menganalisis mengenai bagaimana teknis dan teknologi yang digunakan perusahaan dalam mengelola kegiatan bisnisnya. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan usaha yang dijalankan oleh PT Santy Abadi Mandiri dinilai sangat layak untuk dijalankan, karena pihak perusahaan menyediakan berbagai peralatan yang dibutuhkan oleh petani mitra dalam melaksanakan budidaya hingga produksi. Selain itu lokasi usaha juga dinilai strategis karena kantor pusat dekat dengan pusat kota, serta terdapat akses Tol Trans Sumatera untuk kegiatan monitoring. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Jumingan (2009) bahwa pada aspek teknis dan teknologi akan menganalisis mengenai lokasi usaha, baik kantor pusat, pabrik, maupun gudang sebagai pertimbangan dengan ketersediaan tenaga kerja, kedekatan pasar sebagai penyedia bahan baku, dan menilai proses produksi.

Melakukan analisis pada aspek manajemen dan sumber daya manusia ini akan mengetahui bagaimana struktur organisasi perusahaan, pembagian tugas beserta deskripsi, juga mengetahui apakah kemampuan tenaga kerja sesuai dengan yang dibutuhkan perusahaan, serta bagaimana perusahaan memperlakukan karyawan, mulai dari rekrutmen, seleksi, orientasi, sistemasi kompensasi, hingga pemberhentian karyawan (Husein Umar, 2005). Pada usaha rajangan daun talas beneng yang dijalankan oleh PT Santy Abadi Mandiri ini dinyatakan sangat layak untuk dijalankan karena objek penelitian tersebut memiliki struktur organisasi perusahaan, *job description*, adanya monitoring rutin, serta memperlakukan karyawan dengan baik. Hal tersebut berbanding lurus dengan pernyataan ahli diatas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan penelitian mengenai Analisis Kelayakan Usaha Rajangan Daun Talas Beneng sebagai Pengganti Tembakau Bernikotin yang Ditinjau berdasarkan Aspek Non Finansial PT Santy Abadi Mandiri, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa usaha tersebut sangat layak untuk dijalankan karena telah memenuhi kriteria yang menjadi aspek penilaiannya. Pada penelitian ini menggunakan aspek non finansial, meliputi aspek hukum/legalitas, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, serta aspek manajemen dan sumber daya manusia.

Saran

Berkaitan dengan hasil penelitian yang diperoleh, maka terdapat beberapa saran dari peneliti antara lain:

1. Bagi Teoritis

Dari penelitian ini, peneliti berharap dapat menjadi salah satu referensi pembaca dalam memahami Analisis Kelayakan Usaha Rajangan Daun Talas Beneng sebagai Pengganti Tembakau Bernikotin yang Ditinjau Berdasarkan Aspek Non Finansial PT Santy Abadi Mandiri. Untuk penelitian selanjutnya, peneliti berharap untuk melakukan kajian lebih dalam mengenai sumber referensi yang lebih luas, sehingga penelitian yang akan dihasilkan akan lebih baik dan informatif.

2. Bagi Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan usaha rajangan daun talas beneng yang dijalankan oleh PT Santy Abadi Mandiri lebih dapat mengembangkan lagi bisnisnya agar dapat memperluas lagi pemasaran produknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- BPS – Statistics Indonesia
<https://www.bps.go.id/indicator/30/1435/1/persentase-merokok-pada-penduduk-umur-15-tahun-menurut-provinsi.html>
- Fahmi Irham, dkk,. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis dan Aplikasi*. Alfabeta. Bandung
- Jumingan. 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. PT. Bumi Aksara. Jakarta.
- Kasmir & Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Kasmir & Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Nurmalina R, Tintin S, Arif K. 2010. *Studi kelayakan bisnis*. Departemen Agribisnis. Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB. Bogor.
- Sugiyanto,. and Luh Nadi,. and I Ketut Wenten,. 2020. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yayasan Pendidikan Sosial Indonesia Maju (YPSIM), Serang.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta. Bandung.
- Umar Husein. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
-