
ANALISIS PROFITABILITAS PRODUK KERIPIK BROKOLI PADA UMKM AGRONUSA MUSHROOM DI DESA TULUNGREJO KECAMATAN BUMIAJI KOTA BATU

Rima Hayyin Nafi'ah¹, Zainul Arifin², Titis Surya Maha Rianti³

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Islam Malang
Email : 22001032045@unisma.ac.id

²Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang
Email: zainul.arifin@unisma.ac.id

³Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Malang
Email: rianti.titis@unisma.ac.id

Abstract

Profitability analysis is important to evaluate the financial effectiveness of MSMEs by comparing profits with sales and investment. The aim of this research is to analyze the profitability value of broccoli chips at Agronusa Mushroom MSMEs. Research was conducted at Agronusa Mushroom MSMEs in Tulungrejo Village, Bumiaji District, Batu City. Determining respondents in sampling used purposive sampling, the sample used was the company owner who acted as a key informant. Research data was obtained through interviews, observations and company data. Data analysis uses profitability analysis (BEP, *Marginal Income Ratio*, *Marginal Of Safety*). The research results show that the profitability level of broccoli chips obtained by Agronusa Mushroom UMKM is 44.07 percent. This shows that if the business is able to sell all of its production, the profit that will be obtained will be 44.07 percent.

Keywords: Profitability, Marginal Income Ratio, Marginal Of Safety.

Abstrak

Analisis profitabilitas penting untuk mengevaluasi efektivitas keuangan UMKM dengan membandingkan keuntungan dengan penjualan dan investasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis besarnya nilai profitabilitas pada keripik brokoli di UMKM Agronusa Mushroom. Penelitian dilakukan pada UMKM Agronusa Mushroom di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu. Penentuan responden dalam pengambilan sampel menggunakan purposive sampling, sampel yang digunakan yaitu pemilik perusahaan yang berperan sebagai *key informan*. Data penelitian diperoleh melalui wawancara, observasi dan data perusahaan. Analisis data menggunakan analisis profitabilitas (BEP, *Marginal Income Ratio*, *Marginal Of Safety*). Hasil penelitian menunjukkan tingkat profitabilitas keripik brokoli yang diperoleh oleh UMKM Agronusa Mushroom adalah sebesar 44,07 persen. Hal ini menunjukkan bahwa apabila usaha tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, maka laba atau profit yang akan diperoleh adalah sebesar 44,07 persen.

Kata Kunci: Profitabilitas, Marginal Income Ratio, Marginal Of Safety .

PENDAHULUAN

Brokoli (*Brassica Oleracea, L.*) termasuk salah satu komoditas hortikultura jenis sayuran berdaun hijau tua. Brokoli adalah sayuran paling populer di dunia dan digunakan dalam berbagai hidangan, baik disiapkan secara sederhana atau dicampur dengan bahan lain. Brokoli dikenal sebagai "The King Of Vegetable" karena telah lama dikenal karena memiliki manfaat untuk kesehatan (Zulkarnain, 2010). Dalam beberapa tahun terakhir, tren gaya hidup sehat dan kesadaran akan pentingnya konsumsi makanan bergizi telah melonjak. Konsumen semakin mencari alternatif camilan yang tidak hanya memuaskan keinginan rasa tetapi juga memberikan manfaat kesehatan.

Pengolahan hasil pertanian dapat menambah nilai jual produk karena melalui pengolahan produk pertanian dapat diubah menjadi produk olahan yang lebih tahan lama dan siap untuk dikonsumsi sehingga memperoleh nilai jual yang tinggi di pasaran. Selain itu, pengolahan hasil pertanian juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas, banyak menyerap tenaga kerja, meningkatkan keterampilan sehingga akan memperoleh hasil penerimaan yang lebih besar.

Perkembangan teknologi pengolahan pangan telah memungkinkan memproduksi makanan ringan terutama keripik dari berbagai bahan, termasuk brokoli. Penerapan teknologi dalam pengolahan hasil pertanian dapat memberikan margin keuntungan yang tinggi bagi perusahaan yang berperan dalam pengolahannya. Hal tersebut terbukti dengan keberhasilan beberapa industri mengangkat citra hasil pertanian menjadi produk bernilai tinggi dengan menggunakan teknologi salah satunya di UMKM Agronusa Mushroom.

UMKM Agronusa Mushroom sebagai salah satu produsen keripik brokoli memanfaatkan sayuran brokoli untuk pengolahan. Tujuan dari pengolahan tersebut salah satunya untuk memberikan profitabilitas atau keuntungan pada perusahaan. Menurut Herman (2013) profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh profit yang dihitung dengan selisih antara hasil penjualan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Produk keripik brokoli di UMKM Agronusa Mushroom dapat meningkatkan keuntungan perusahaan karena memiliki nilai jual yang meningkat. UMKM Agronusa Mushroom ini memiliki kualitas produk yang baik yaitu telah memiliki ISO produk dan sudah memiliki konsumen yang tersebar hampir di seluruh Indonesia. Hal tersebut dapat menjadi peluang bagi pemilik perusahaan untuk dapat meningkatkan pendapatan serta dapat memenuhi permintaan konsumen terhadap keripik brokoli. Akan tetapi, permasalahan yang ada adalah belum adanya pencatatan yang sistematis terhadap data keuangan dan administrasi perusahaan sehingga perlu dilakukan adanya analisis profitabilitas. Analisis profitabilitas ini dapat digunakan sebagai tolak ukur dan gambaran tentang efektivitas kinerja keuangan ditinjau dari keuntungan yang diperoleh dibanding dengan hasil penjualan dan investasi dari UMKM tersebut (Herawati, 2005).

Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang kinerja keuangan perusahaan, terutama dalam hal profitabilitas. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi seberapa efektif operasi mereka dalam menghasilkan laba.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di UMKM Agronusa Mushroom di Desa Tulungrejo Kecamatan Bumiaji Kota Batu. Penentuan lokasi pada penelitian ini dilakukan secara *purposive* atau secara sengaja di salah satu UMKM pengolahan keripik sayuran khususnya keripik brokoli yang ada di Kota Batu. Pengambilan data dilakukan dengan cara wawancara kepada pemilik UMKM Agronusa Mushroom atau *key informant*, observasi dan data perusahaan.

Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Responden berasal dari pihak perusahaan terutama pemilik perusahaan atau pelaku usaha yang berperan sebagai *key informant*. Pemilihan responden pemilik perusahaan dipilih karena pemilik usaha mengetahui segala informasi yang dibutuhkan yaitu informasi mengenai *company profile*, produksi keripik brokoli dan informasi lainnya mengenai keripik brokoli.

Untuk menjawab tujuan penelitian yaitu menganalisis besarnya nilai profitabilitas yang dihasilkan dari keripik brokoli, metode analisis data yang digunakan adalah analisis profitabilitas dengan dihitung nilai (*Break Event Point* (BEP), *Margin Of Safety* (MOS) dan *Marginal Income Ratio* (MIR). Rumus yang digunakan untuk menghitung profitabilitas adalah sebagai berikut: Rumus titik impas dalam satuan unit dan rupiah :

$$Q = \frac{TFC}{P - AVC} \quad \text{BEP (Rp)} = \left(\frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}} \right)$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{TFC}{P - AVC}$$

$$\text{TC (Total Biaya)} = \text{TFC} + \text{TVC}$$

Keterangan:

TFC = Total biaya tetap (Penyusutan, Peralatan, Perawatan mesin) per bulan produksi

AVC = Biaya Variabel Rata-Rata Produksi (Rp)

P = Harga Produk (Rp)

Q = Kuantitas Produk (Unit)

Rp = *Break Event Point* (Rp)

Analisis R/C Ratio Menurut Soekartawi (2005) R/C Ratio adalah perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya yang menunjukkan nilai penerimaan yang diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan. Perhitungan analisis rasio R/C pada keripik cabai merah besar dan keripik brokoli sebagai berikut: $R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$

Keterangan:

TR = Total penerimaan keripik brokoli

TC = Total biaya produksi keripik cabai merah besar dan keripik brokoli

Rumus analisis MOS, analisis MIR dan analisis profitabilitas (Intan, 2016).

$$\text{MOS (Rp)} = \text{TR} - \text{BEP (Rp)}$$

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{TR} - \text{BEP}}{\text{TR}} \times 100\%$$

$$\text{MIR (Rp)} = \text{TR} - \text{TVC}$$

$$\text{MIR (\%)} = \frac{TR - TVC}{TR} \times 100\%$$

$$\text{Profitabilitas(\%)} = \text{MOS} \times \text{MIR}$$

Keterangan:

MOS = Margin of Safety (%)

MIR = Margin Income Ratio (%)

TR = Total Revenue

BEP = Break Even Point

TVC = Total Variable Cost

Indikator nilai profitabilitas > 20% dikategorikan nilai profitabilitas tinggi yang artinya usaha yang dijalankan menguntungkan atau mendapatkan laba (Herman, 2013)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Biaya

Biaya Menurut Wignjosoebroto (2003) biaya merupakan pengorbanan yang dikeluarkan oleh pihak perusahaan atau produsen untuk dapat menghasilkan output yang diinginkan. Terdapat beberapa biaya dalam aktivitas produksi, namun pada intinya biaya produksi terdiri atas dua bagian utama yakni biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan secara tetap dikeluarkan meskipun jumlah produksi yang dilakukan oleh perusahaan banyak atau sedikit, sehingga besarnya biaya tetap tidak terpengaruh oleh besar kecilnya produksi yang dijalankan (Shinta, 2011).

Dapat dilihat pada tabel 1 rincian biaya tetap yang dikeluarkan Agronusa Mushroom dalam memproduksi keripik brokoli dalam satu kali produksi sebagai berikut:

Tabel 1. Biaya Tetap Pengolahan Keripik Brokoli UMKM Agronusa Mushroom dalam Satu Kali Produksi

No.	Uraian	Biaya Tetap Brokoli
1	Biaya Listrik	213.324,00
2	Biaya Pajak Bangunan	69.444,00
3	Biaya Air	4.166,00
4	Biaya Penyusutan	40.316,44
5	Biaya Perawatan Mesin	160.000
6	Biaya Transportasi	200.000
Total		687.250,44

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Tabel 1 menunjukkan bahwa total biaya tetap pengolahan keripik brokoli dalam satu kali produksi yaitu terdiri dari biaya pajak (bangunan, dan Pph) yaitu sebesar Rp 10.000.000 per tahun sehingga rata-rata per produksi adalah sebesar Rp. 69.444,00, biaya listrik rata-rata per produksi adalah Rp 213,324,00. Keripik brokoli dalam satu minggu memproduksi 3 kali pengolahan, biaya air sebesar Rp 4.166,00 per produksi, biaya penyusutan peralatan sebesar Rp 40.316,44, biaya transportasi rata-rata per hari adalah Rp 200.000,00 dan biaya perawatan mesin sebesar Rp. 160.000,00. Rincian biaya yang ada pada tabel 1 tersebut maka biaya tetap yang harus dikeluarkan perusahaan untuk

memproduksi keripik brokoli adalah sebesar Rp 687.444,00 per produksi.

2. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang jumlahnya bertambah seiring dengan pertambahan produksi. Biaya-biaya yang termasuk ke dalam biaya variabel adalah biaya yang berkaitan dengan proses produksi keripik brokoli.

Tabel 2. Biaya Variabel Pengolahan Keripik Brokoli Agronusa Mushroom dalam Satu Kali Produksi

No	Biaya Variabel Brokoli			
	Uraian	Jumlah per produksi	Harga (Rp/satuan)	Total Biaya (Rp)
	Bahan utama			
1	Brokoli (Kg)	300	23.000,00	6.900.000,00
	Bahan Penolong			
2	Tepung Terigu Racik(Kg)	150	10.000,00	1.500.000,00
3	Minyak Goreng (Lt)	36	12.000,00	432.000,00
4	Garam (Kg)	1/2	8.000,00	4.000,00
5	Tabung Gas	4	50.000,00	200.000,00
6	Aluminium Foil	33	7.000,00	231.000,00
7	Tenaga Kerja	11	65.000,00	715.000,00
Total				9.882.000,00

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan tabel 2 menunjukkan bahwa biaya variabel dari keripik brokoli per produksi adalah sebesar Rp 9.882.000,00. Proses produksi keripik brokoli dilakukan 3 kali dalam seminggu, satu kali produksi membutuhkan 300 kg brokoli segar, tepung terigu racikan 150 kg, minyak 36 liter, garam ½ kg, aluminium foil sebanyak 33 lembar dengan masing-masing lembar akan di isi 7

kg, tabung gas isi ulang sebanyak 2 dengan harga Rp 100.000,00, tenaga kerja 11 orang dengan upah Rp 65.000,00.

3. Biaya Total

Biaya total merupakan total seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam satu kali proses produksi, dimana biaya total (*total cost*) dapat diperoleh dari penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel. Adapun rumus biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TC = TFC + TVC$$

Tabel 3. Total Biaya Pengolahan Keripik Cabai dan Keripik Brokoli Pada Agronusa Mushroom dalam Satu Kali Produksi

No	Uraian	Keripik Brokoli
1	Biaya Tetap	687.250,44
2	Biaya Variabel	9.882.000,00
Total		10.569.250,44

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan tabel 3 juga menunjukkan total biaya produksi untuk keripik brokoli yang dikeluarkan untuk biaya tetap dan biaya variabel adalah sebesar Rp 10.569.250,44

per produksi. Produksi dilakukan selama 3 kali dalam satu minggu, total biaya produksi yang dikeluarkan per produksi digunakan untuk memproduksi sebanyak 230 kg keripik atau setara dengan 33 bungkus aluminium foil dalam satu bungkus berisi 7 kg. Sehingga total output yang diproduksi adalah 230 kg atau 33 bungkus aluminium foil ukuran 7 kg. Harga 1 kg keripik brokoli adalah Rp 150.000,00. Jadi dalam satu bungkus aluminium foil keripik brokoli dengan harga Rp 1.050.000,00.

B. Penerimaan dan Keuntungan

Berikut total biaya dan penerimaan yang diterima oleh Agronusa Mushroom untuk penjualan keripik brokoli dapat dilihat pada tabel 5 berikut ini.

Tabel 4. Penerimaan dan Keuntungan Pengolahan Keripik Brokoli Agronusa Mushroom dalam Satu Kali Produksi

No.	Uraian	Keripik Brokoli
1	Penerimaan (TR)	34.650.000,00
2	Total Biaya (TC)	10.569.250,44
3	Keuntungan (TR-TC)	23.080.749,56

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4 juga diketahui bahwa penerimaan dari penjualan keripik brokoli adalah sebesar Rp 34.650.000,00. Sedangkan biaya total yang dikeluarkan oleh perusahaan sebesar Rp 10.569.250,44. Sehingga keuntungan yang diperoleh perusahaan adalah sebesar Rp 24.080.749,56 dan keuntungan dalam penjualan 1 kg keripik brokoli adalah sebesar Rp 104.689,911. Berdasarkan nilai tersebut maka dapat diindikasikan bahwa perusahaan mengalami keuntungan dalam memproduksi keripik cabai dan keripik brokoli.

C. R/C Ratio

Revenue/Cost ratio adalah suatu analisis yang digunakan untuk mengetahui keuntungan yang relatif pada usaha. R/C ratio dapat dicari menggunakan perbandingan antara penerimaan dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Berikut merupakan tabel R/C ratio keripik cabai dan keripik brokoli.

Tabel 5. R/C Ratio Keripik Brokoli

No	Uraian	Keripik Brokoli
1	Revenue (Rp)	34.650.000,00
2	Total Cost (Rp)	10.569.250,44
3	R/C Ratio	3,28

Sumber: Data Primer Diolah 2023

Berdasarkan pada tabel 5 R/C ratio yaitu sebesar 3,28 yang artinya produksi keripik brokoli penerimaan yang diterima lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan, artinya produksi keripik brokoli tersebut layak untuk terus dijalankan.

D. Break Event Point

Break Even Point atau Titik Impas adalah suatu keadaan dimana kondisi suatu usaha tidak memperoleh laba tetapi juga tidak mengalami kerugian. Hasil perhitungan dari titik impas dapat dijadikan informasi mengenai tingkat volume penjualan dan hubungannya

dengan kemungkinan suatu perusahaan memperoleh laba sesuai dengan tingkat penjualan perusahaan (Joy, 2016). Hasil penjualan pada tingkat tertentu akan dapat menentukan besar kecilnya pendapatan yang diperoleh. Usaha keripik brokoli memperoleh penerimaan sebesar Rp 34.650.000,00 per produksi. Berikut analisis titik impas pengolahan keripik brokoli UMKM Agronusa Mushroom.

Tabel 6. Analisis titik Impas Pengolahan Keripik Brokoli dalam Satu Kali Produksi

No	Uraian	Keripik Brokoli
1	TFC	687.250,44
2	TVC	9.882.000,00
3	Price	150.000,00
4	Quantitas	230
5	AVC	42.965,22
6	BEP Unit	6,42
7	BEP Rupiah	963.122,11

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Pada pengolahan keripik brokoli perusahaan minimal harus memproduksi sebanyak 6,42 kg dengan minimal pendapatan Rp 963.122,11. Pendapatan minimal yang harus diperoleh keripik brokoli tersebut berdasarkan perhitungan *break even point* atau titik impas agar perusahaan tidak merugi. Jika dibandingkan dengan kondisi aktualnya, maka pada produksi keripik brokoli berada di atas keadaan titik impas. Pada kondisi aktual perusahaan mampu menjual hingga 230 kg keripik brokoli dengan penerimaan sebesar Rp 34.650.000,00 per produksi.

E. Analisis Profitabilitas

Analisis profitabilitas merupakan analisis mengenai kemampuan perusahaan untuk dapat menghasilkan laba atau keuntungan berdasarkan biaya, harga jual dan volume penjualan yang mempengaruhinya. Analisis profitabilitas pada penelitian ini dianalisis menggunakan analisis *break even point* atau analisis titik impas. *Break event point* atau analisis titik impas merupakan keadaan dimana suatu perusahaan tidak memperoleh laba atau profit tetapi juga tidak mengalami kerugian dalam usahanya Intan 2016 (*dalam* Ulfa, 2022).

Dari hasil perhitungan titik impas didapatkan hasil bahwa perbandingan antara keadaan aktual dengan perhitungan titik impas produksi keripik brokoli mampu menutupi biaya tetap dan mampu menghasilkan laba. Kemampuan usaha dalam menutupi biaya tetap dan mampu menghasilkan laba dapat dilihat dalam perhitungan MIR (*Marginal Income Ratio*). MIR (*Marginal Income Ratio*) merupakan pembagian antara selisih dari Total biaya variabel (TVC) dengan hasil penjualan atau Total Revenue.

Hasil penjualan keripik brokoli pada tingkat *break even point* dihubungkan dengan tingkat penjualan tertentu, maka akan dapat diperoleh informasi mengenai seberapa jauh volume penjualan keripik brokoli boleh turun sehingga usaha yang dijalankan tidak sampai merugi atau disebut juga MOS (*Margin Of Safety*). MOS merupakan ukuran tingkat keamanan bagi usaha dalam melakukan penurunan penjualan. MOS diperoleh dari selisih antara Total Penjualan dengan *Break Even Point* dalam rupiah. Hasil perhitungan MIR (*Marginal Income Ratio*) dan MOS (*Margin Of Safety*) dapat digunakan untuk menghitung kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba atau disebut juga dengan tingkat

profitabilitas usaha. Tingkat profitabilitas usaha dapat dihitung melalui perkalian antara MIR (*Marginal Income Ratio*) dan MOS (*Margin Of Safety*).

Tabel 7 . Hasil Analisis Profitabilitas Pengolahan Keripik Brokoli Agronusa Mushroom

No	Uraian	Keripik Brokoli
1	BEP Rupiah	963.122,11
2	MIR (Rp)	24.768.000,00
3	MIR (%)	45,33
4	MOS (Rp)	33.686.877,89
5	MOS (%)	97,22
6	Profitabilitas (%)	44,07

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan pada tabel 7 perhitungan (*Marginal Income Ratio*) MIR keripik brokoli adalah sebesar 45,33 persen menunjukkan bahwa setiap kali produksi keripik brokoli mampu memberikan nilai (*Marginal Income Ratio*) MIR tersebut dari penjualannya sebesar Rp 24.768.000,00. Semakin tinggi nilai MIR yang diperoleh oleh suatu perusahaan, maka semakin baik kondisi keuangannya karena perusahaan dapat menutup biaya produksinya. Hasil perhitungan (*Marginal Of Safety*) MOS keripik brokoli adalah sebesar 97,22 persen yang menunjukkan tingkat penjualan bagi produksi keripik brokoli tidak boleh turun dari nilai (*Marginal Of Safety*) MOS tersebut terhadap hasil penjualan aktual, dalam penjualan keripik brokoli tidak boleh turun lebih dari 6,42 kg atau sekitar Rp 963.122,11. Nilai MOS pada keripik cabai dan keripik brokoli termasuk ke dalam kategori tinggi karena lebih dari 20 persen. Semakin tinggi MOS maka semakin baik pula kondisi keuangan perusahaan.

Tingkat profitabilitas yang diperoleh oleh Agronusa Mushroom dalam memproduksi keripik brokoli adalah sebesar 44,07 persen. Hal ini menunjukkan bahwa apabila perusahaan tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, maka laba atau profit yang akan diperoleh adalah sebesar 44,07 persen. Dengan mengetahui profitabilitas yang diperoleh, maka perusahaan dapat merencanakan berapa jumlah keripik brokoli yang harus dijual. Dengan demikian, dengan nilai profitabilitas yang telah dihitung sebelumnya maka pengolahan keripik brokoli Agronusa Mushroom ini telah mencapai profitabilitas yang tinggi karena lebih dari 20 persen yang artinya perusahaan mampu menutupi biaya produksinya dan menghasilkan laba.

Profitabilitas pada keripik brokoli di UMKM Agronusa Mushroom termasuk tingkat tinggi hal ini bisa disebabkan oleh:

1. Produk keripik brokoli memiliki permintaan tinggi akan cenderung menghasilkan lebih banyak penjualan, yang pada dapat meningkatkan pendapatan dan profitabilitas, produk keripik brokoli harga yang ditetapkan sesuai dengan nilai yang diberikan kepada pelanggan, hal ini dapat meningkatkan profitabilitas. Jika harga terlalu rendah margin keuntungan bisa menurun, sedangkan jika terlalu tinggi bisa mengurangi permintaan.
2. Biaya Produksi Rendah, produk dengan biaya produksi rendah relatif terhadap harga jualnya akan memiliki margin keuntungan yang lebih tinggi.

3. Efisiensi Operasional, UMKM Agronusa Mushroom efisien dalam mengelola rantai pasokan, produksi dan distribusi produk, hal ini dapat menekan biaya operasional yang pada akan meningkatkan profitabilitas.

Berdasarkan hasil perhitungan profitabilitas untuk dapat meningkatkan profitabilitas yang dapat dilakukan oleh UMKM Agronusa Mushroom seperti menambahkan produk baru yaitu keripik buah yang dapat membantu meningkatkan pangsa pasar dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu produk atau dua produk saja. Hal ini dapat memberikan kestabilan pada tingkat penjualan dan mempertahankan serta meningkatkan nilai MOS. Apabila harga bahan baku naik perusahaan bisa bermitra dengan petani untuk kesepakatan harga dan tetap menerima permintaan.

KESIMPULAN

MIR (*Marginal Income Ratio*) sebesar 45,33 persen menunjukkan bahwa setiap produksi keripik brokoli mampu memberikan sebesar 45,33 persen dari penjualannya atau sebesar Rp 24.768.000,00 untuk dapat menutupi biaya tetap dan memperoleh laba. Sedangkan MOS (*Margin Of Safety*) adalah sebesar 97,22 persen yang menunjukkan bahwa tingkat penjualan bagi usaha keripik brokoli di UMKM Agronusa Mushroom tidak boleh turun lebih dari 97,22 persen dari hasil penjualan aktual agar usaha tidak mengalami kerugian. Sehingga tingkat profitabilitas yang diperoleh oleh UMKM Agronusa Mushroom adalah sebesar 44,07 persen. Hal ini menunjukkan bahwa apabila usaha tersebut mampu menjual seluruh hasil produksi, maka laba atau profit yang akan diperoleh adalah sebesar 44,07 persen. Pengolahan keripik brokoli Agronusa Mushroom ini telah mencapai profitabilitas yang tinggi karena lebih dari 20 persen yang artinya perusahaan mampu menutupi biaya produksinya dan menghasilkan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Herawati. (2005). *Analisis Biaya Pemasaran dan Profitabilitas Berdasarkan Jenis Produk Pada PT. Tirta Eka Perkasa Semarang*. Tugas Akhir. Universitas Negeri Semarang
- Herman, Edi. (2013). *Akuntansi Manajerial Orientasi praktis*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Intan Nurrafika. (2016). *ANALISIS NILAI TAMBAH DAN PROFITABILITAS AGROINDUSTRI KERIPIK NANGKA "SO KRESSH" PADA CV KAJEYEFood MALANG*. UB Press.
- Pangemanan, J. T. (2016). *Analisis perencanaan laba perusahaan dengan penerapan break even point pada PT. Kharisma Sentosa Manado*. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 4(1).
- Prof. Dr. H. Zulkarnain. (2010). *DASAR- DASAR HOLTIKULTURA* (Rini Rachmatika, Ed.) Bumi Aksara.
- Shinta, A. (2011). *Manajemen pemasaran*. Universitas Brawijaya Press.
- Soekartawi. (2005). *Analisis Usahatani*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press)
- Zakiyyah, U. A. (2022). *Analisis nilai tambah dan profitabilitas produk abon cabe pada ukm evia, Parung Panjang, Kabupaten Bogor* (Bachelor's thesis).
- Wignjosoebroto, S. (2003). *Pengantar Teknik & Manajemen Industri Edisi Pertama*. Penerbit Guna Widya. Surabaya