

ANALISIS NILAI TAMBAH DAN KELAYAKAN USAHA PENGOLAHAN SUSU SAPI MENJADI SUSU PASTEURISASI PLAIN DI KPGS

ANALYSIS OF VALUE ADDED AND THE FEASIBILITY OF A BUSINESS PROCESSING COW'S MILK INTO PLAIN PASTEURIZED MILK AT KPGS

Nur Kholif Habibilah^{1*}, Khoirul Aziz Husyairi²

^{1,2}Manajemen Agribisnis, Sekolah Vokasi, IPB University, Indonesia

Email: 100104nur@apps.ipb.ac.id

ABSTRACT

Cooperative of South Garut Cattle Farmers (KPGS) is a cooperative focused on cow's milk processing in Cikajang and the largest contributor of milk production in West Java. The potential for cow's milk at KPGS is relatively stable and generally exceeds the demand of the dairy processing industry. The existence of raw materials not absorbed by the market, amounting to 5.2%, presents a potential opportunity for developing new products from cow's milk. The objective is to determine the magnitude of value added and profits from cow's milk processing. The methods used include hedonic analysis, value-added analysis using the Hayami method, and business feasibility analysis based on both non-financial and financial aspects. The research results indicate that the market acceptance level of the product falls into the "like" category with a score of 79.5%. The value added generated by the development of pasteurized milk products is 18% or Rp3,959 per liter, falling into the moderate category with a profit margin of 25%. Based on the business feasibility analysis, both non-financial and financial aspects demonstrate clear market potential and the venture is viable to undertake; furthermore, this business remains capable of withstanding changes in input prices or production declines within certain limits.

Keyword: Business Development, Business Feasibility, Hedonic Testing, Pasteurized Milk, Value Added

ABSTRAK

Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) merupakan koperasi berfokus penanganan susu sapi di Cikajang dan penyumbang hasil susu terbesar di Jawa Barat. Potensi susu sapi di KPGS relatif stabil dan umumnya melebihi permintaan industri pengolahan susu. Adanya bahan baku yang tidak terserap pasar sebesar 5,2%, menjadi potensi peluang untuk membuat pengembangan produk dari susu sapi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besaran nilai tambah dan keuntungan dari pengolahan susu sapi. Metode yang digunakan adalah analisis uji hedonik, analisis nilai tambah dengan metode Hayami, dan analisis kelayakan usaha berdasarkan aspek non finansial serta finansial. Hasil penelitian menunjukkan tingkat penerimaan produk di pasar termasuk pada kategori suka dengan nilai sebesar 79,5%. Besaran nilai tambah yang didapatkan dengan adanya pengembangan produk susu pasteurisasi sebesar 18% atau Rp3.959 per liter dan termasuk kategori sedang dengan tingkat keuntungan 25%. Berdasarkan analisa kelayakan usaha aspek non finansial dan finansial memiliki potensi pasar yang jelas dan layak untuk dijalankan

Kata Kunci: Kelayakan Usaha, Nilai Tambah, Pengembangan Usaha, Susu Pasteurisasi, Uji Hedonik



Jurnal Sosial Terapan (JSTR) is licensed under a [Creative Commons Attribution ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

1. PENDAHULUAN

Konsumsi susu di Indonesia terus meningkat seiring bertambahnya jumlah populasi, namun produksi dalam negeri baru memenuhi sebesar 21%, dan 79% lainnya masih bergantung terhadap pasar impor (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian 2022). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa negara Indonesia masih memiliki ketergantungan cukup terhadap susu impor. Adanya potensi pasar belum terpenuhi dalam negeri serta perlu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan produksi susu dengan memberikan dorongan pada penguatan

kebijakan terhadap Industri Pengolahan Susu (IPS) untuk memperbesar skala produksi. Upaya tersebut untuk mengurangi ketergantungan impor dan meningkatkan nilai ekonomi dari susu. Berdasarkan data dari BPS, produktivitas hasil susu di Indonesia tahun 2020 hingga tahun 2024 dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Produksi susu sapi di Indonesia tahun 2021 - 2025

Tahun	Jumlah (ton)
2021	946.388,2
2022	824.273,2
2023	837.223,2
2024	809.038,7
2025	820.874,8

Sumber: BPS Indonesia (2026)

Pada Tabel 1 di atas menunjukkan bahwa kondisi produksi susu sapi di Indonesia sedang mengalami penurunan cukup signifikan di tahun 2022 sebesar 122.115 ton. Penurunan ini disebabkan salah satunya adalah serangan wabah Penyakit Mulut dan Kuku (PMK) pada sapi perah yang melanda di beberapa wilayah Indonesia. Dampak penyebaran wabah penyakit tersebut menurunkan populasi sapi menurut BPS (2026) sekitar 43.054 ekor periode tahun 2022 hingga 2023 dan produktivitas susu, serta menambah beban biaya pengobatan serta pemeliharaan pada sapi yang ditanggihkan oleh peternak.

Perkembangan produksi susu sapi di Indonesia tahun 2025 berdasarkan data BPS (2026) didominasi oleh Provinsi Jawa Timur. Kontribusi produksi susu tertinggi berada pada Provinsi Jawa Timur sebanyak 475.395 ton, diikuti Provinsi Jawa Barat sebanyak 251.871 ton, dan Provinsi Jawa Tengah sebanyak 75.337 ton. Data tersebut menunjukkan bahwa produksi susu segar di Indonesia masih didominasi oleh wilayah Pulau Jawa, salah satunya Provinsi Jawa Barat, yang menjadi salah satu sentra utama peternakan sapi perah.

Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) merupakan koperasi salah satu koperasi penyumbang produksi susu sapi terbesar di Jawa Barat. Potensi bahan baku ini perlu diupayakan untuk memaksimalkan penyerapan susu ke IPS dan konsumsi masyarakat sekitar. Perkembangan produksi dan permintaan susu sapi di KPGS periode bulan Januari hingga bulan Agustus tahun 2025 dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Produksi dan permintaan susu sapi di KPGS bulan Januari - Agustus tahun 2025

Bulan	Jumlah produksi (ton)	Jumlah permintaan IPS (ton)	Selisih
Januari	550	443	107
Februari	379	377	2
Maret	401	394	8
April	378	379	-1
Mei	416	407	9
Juni	422	400	22
Juli	462	459	3
Agustus	475	446	29
Total	3484	3305	180

Sumber: KPGS (2025)

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan bahwa adanya sisa susu sapi yang tidak terserap pasar sebesar 5,2% dari total selisih dibagi dengan jumlah produksi dikali seratus. Artinya, jumlah ketersediaan susu sapi segar di koperasi relatif stabil dan umumnya melebihi permintaan industri pengolahan susu. Adanya susu sapi tidak terserap pasar IPS menjadi potensi bahan baku lebih yang bisa dijadikan produk turunan untuk meningkatkan nilai tambah dan keuntungan bagi koperasi dibandingkan dengan menjual susu sapi murni secara langsung. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ahya dan Husyairi (2024) Penting untuk melakukan analisis nilai tambah untuk menilai seberapa besar nilai tambah dan keuntungan yang dapat diperoleh dari mengubah rempah-rempah menjadi teh rempah celup serta menganalisis strategi pengembangan yang tepat agar produk agar mampu berdaya saing di pasar dan diterima oleh konsumen.

Dari permasalahan tersebut, KPGS perlu mengantisipasi sisa hasil susu segar yang tidak masuk pasar. Jika koperasi mengandalkan penjualan susu segar secara langsung dengan waktu simpan susu yang singkat

dapat menyebabkan kelebihan stok. Hal tersebut bisa mengakibatkan pendapatan yang diterima kurang optimal, maka perlu dilakukan penanganan susu segar untuk meningkatkan nilai tambah dan daya tahan dari susu. Hal tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan Zikri *et al.* (2018) mengenai kesadaran masyarakat untuk mengkonsumsi susu cair olahan, perlu ditingkatkan agar terus memaksimalkan serapan produksi susu sapi lokal. Selain itu juga dapat mengoptimalkan keuntungan dan nilai tambah bagi koperasi.

2. METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini berlokasi di Jalan Raya Desa Cibodas, Kecamatan Cikajang, Kabupaten Garut, Jawa Barat.. Data penelitian yang digunakan adalah data primer diperoleh langsung melalui observasi secara terstruktur terhadap objek penelitian, wawancara dengan menggunakan instrument daftar pertanyaan, dan pengisian kuesioner kepada konsumen susu pasteurisasi plain.

Teknik sampling yang digunakan dalam pengumpulan data adalah *non-probability sampling* dengan jenis *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu, dimana responden dipilih berdasarkan kriteria yang relevan dengan kebutuhan penelitian (Sugiyono 2023). Adapun Batasan yang digunakan sebagai responden memiliki kriteria yaitu pernah mengkonsumsi dan suka susu sapi, serta responden berusia 17 hingga 50 tahun. Jumlah sampel yang ditetapkan sebesar 30 responden, hal ini berdasarkan Sugiyono (2023).

Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini yaitu analisis uji hedonik untuk mengetahui tingkat kesukaan terhadap suatu produk, karena metode ini efektif dalam menilai preferensi konsumen secara langsung. Uji hedonik merupakan pengujian yang paling banyak digunakan untuk mengukur tingkat kesukaan produk, termasuk susu pasteurisasi (Suryono *et al.* 2018). Skala yang digunakan adalah skala likert dengan nilai numerik 1 sampai 7. Perhitungan uji hedonik menurut sugiyono dalam Setyaningsih *et al.* (2022) menyatakan bahwa perhitungan nilai tertinggi (y) dibagi dengan nilai terendah (x) dan dikalikan dengan 100%. Selain itu, penelitian ini menggunakan analisis nilai tambah dengan menggunakan metode Hayami bertujuan untuk mengetahui besaran penambahan nilai tambah dan tingkat keuntungan. Menurut Hubeis dalam Epa et al. (2019) terdapat tiga indikator rasio nilai tambah yaitu rendah (< 15%), sedang (15%-40%), dan tinggi (> 40%). Penelitian ini juga menggunakan aspek yang perlu diperhatikan dalam studi kelayakan usaha menurut Nurmalina *et al.* (2023) yaitu aspek non finansial

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Gambaran Umum Perusahaan

KPGS berdiri pada 29 Juli 1974 di Desa Cikajang. Awalnya bernama Koperasi Pertanian (Koperta) Desa Cikajang, kemudian berubah menjadi KUD Cikajang I pada 21 Desember 1974 yang menjadi pelopor usaha susu sapi di Kabupaten Garut. Selanjutnya, koperasi ini beberapa kali mengalami perubahan nama menjadi KUD Mandiri Cikajang tahun 1992, KUD Karya Utama Sejahtera tahun 1996, dan akhirnya pada 28 April 2005 berganti menjadi Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS) Cikajang. Setelah perubahan anggaran dasar pada 13 Agustus 2018, nama “Cikajang” dihapus sehingga resmi menjadi Koperasi Peternak Garut Selatan (KPGS). KPGS memiliki 71 staf, serta 34 kelompok ternak yang di dalamnya terdiri dari 1022 anggota. Jumlah populasi sapi yang dimiliki oleh KPGS pada tahun 2025 adalah sebanyak 2563 ekor dengan rata-rata kepemilikan sapi per anggota koperasi sebanyak 2-3 ekor.

3.2. Analisis Uji Hedonik

Uji hedonik dilakukan dengan membagikan sampel susu pasteurisasi plain kepada panel yang tidak terlatih atau *untrained panel* kepada sejumlah 33 responden untuk menilai tingkat kesukaan produk. Atribut penilaian produk susu pasteurisasi plain terdiri dari warna, rasa, aroma, tekstur, dan *aftertaste*. Pengambilan atribut penilaian berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Jamil *et al.* (2022). Hasil kuesioner menunjukkan bahwa mayoritas jenis kelamin responden merupakan laki - laki dengan persentase 58% dan perempuan dengan persentase 42%. Kondisi ini menunjukkan bahwa jenis kelamin laki – laki lebih suka mengkonsumsi susu dibanding perempuan. Karakteristik responden menjelaskan bahwa pada kategori usia mayoritas responden berada pada rentang usia 17-25 tahun sebanyak 79%. Lalu, mayoritas riwayat pendidikan responden

merupakan SMA sebanyak 58%. Pada klasifikasi pekerjaan, sebagian besar responden berprofesi sebagai pelajar atau mahasiswa sebanyak 36%. Kemudian, responden yang mengisi rata-rata berpendapatan sekitar Rp1.000.000-Rp3.000.000 sebanyak 52%. Mayoritas frekuensi konsumsi susu responden termasuk kategori Jarang atau < 3 kali dalam seminggu sebanyak 20 orang dengan persentase 61%. Berdasarkan kriteria responden bahwa susu pasteurisasi berpeluang di kalangan pelajar, dan rentang usia 17-25 tahun. Artinya produk susu pasteurisasi memiliki harga yang relatif terjangkau.

Tabel 3 Hasil uji hedonik susu pasteurisasi

Atribut	Persentase (%)
Warna	85,3
Rasa	80,1
Aroma	80,1
Tekstur	71,0
<i>Aftertaste</i>	81,0

Sumber: Data primer diolah (2025)

Berdasarkan Tabel 3 menyatakan bahwa rata-rata persentase atribut susu pasteurisasi dari 33 panelis tidak terlatih sebesar 79,5%. Menurut Sugiyono dalam Setyaningsih et al. (2022) kriteria interpretasi termasuk kategori suka, karena berada pada rentang penilaian 60%-80%. Artinya, tingkat penerimaan produk susu pasteurisasi di masyarakat daerah Cikajang memberikan dampak positif dan menyukai susu pasteurisasi

3.3 Analisis Nilai Tambah

Analisis nilai tambah dengan metode Hayami digunakan untuk mengetahui peningkatan nilai tambah yang dihasilkan dari inovasi produk susu pasteurisasi plain. Perhitungan analisis nilai tambah diasumsikan 8 botol susu pasteurisasi ukuran 125 ml menjadi 1 liter susu pasteurisasi. asil perhitungan nilai tambah susu pasteurisasi dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Nilai tambah susu pasteurisasi

No	Variabel	Rumus	Nilai
I	Output, input, dan harga		
1	Output (liter)	(1)	270
2	Input (liter)	(2)	300
3	Tenaga kerja (HOK)	(3)	3
4	Faktor konversi	(4) = (1)/(2)	0,9
5	Koefesien tenaga kerja (HOK/liter)	(5) = (3)/(2)	0,01
6	Harga <i>output</i> I (Rp/liter)	(6)	24.000
7	Upah tenaga kerja langsung (Rp/produksi)	(7)	83.333
II	Pendapatan dan Keuntungan		
8	Harga bahan baku (Rp/liter)	(8)	9.000
9	Sumbangan <i>input</i> lain (Rp/liter)	(9)	8.641
10	Nilai <i>output</i> ((Rp/liter)	(10) = (4) x (6)	21.600
11	a. Nilai tambah (Rp/liter)	(11a) = (10) – (9) – (8)	3.959
	b. Rasio nilai tambah (%)	(11b) = (11a)/(10) x 100%	18
12	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/liter)	(12a) = (5) x (7)	833
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	(12b) = (12a)/(11a) x 100%	21
13	a. Keuntungan (Rp/liter)	(13a) = (11a) – (12a)	3.126
	b. Tingkat keuntungan (%)	(13b) = (13a)/(11a) x 100%	79

Sumber: Data diolah (2026)

Tabel 4. Nilai tambah susu pasteurisasi (lanjutan)

No	Variabel	Rumus	Nilai
III Balas jasa pemilik faktor-faktor produksi			
14	Margin (Rp/liter)	$(14) = (10) - (8)$	12.600
	a. Tenaga kerja langsung (%)	$(14a) = (12a)/(14) \times 100\%$	7
	b. Sumbangan <i>input</i> lain (%)	$(14b) = (9)/(14) \times 100\%$	69
	c. Keuntungan pemilik koperasi (%)	$(14c) = (13a)/(14) \times 100\%$	25

Sumber: Data diolah (2026)

Berdasarkan hasil perhitungan nilai tambah pada Tabel 4 menunjukkan rasio nilai tambah yang didapatkan dari susu sapi menjadi susu pasteurisasi plain sebesar 18% dan termasuk pada kategori sedang. Kemudian tingkat keuntungan yang dihasilkan sebesar 79% atau sebesar Rp 3126 liter. Hasil ini didapatkan dari kegiatan produksi susu sapi sebesar 300 liter kemudian diolah menjadi susu pasteurisasi plain sebesar 270 liter dengan nilai rendemen sebesar 10% atau menjadi 2160 botol dengan ukuran 125 ml dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan sebanyak 3 HOK. Pada faktor variabel input, output, dan harga didapatkan faktor konversi sebesar 0,9. Artinya jika satu liter susu sapi diolah akan menghasilkan 0,9 liter susu pasteurisasi plain.

Jam kerja yang ditetapkan dalam sekali proses produksi hari orang kerja adalah sebanyak 8 jam dan menghasilkan koefisien tenaga kerja sebesar 0,01 HOK/liter. Artinya setiap memproduksi susu satu liter dibutuhkan tenaga kerja sebesar 0,01 hari orang kerja. Kondisi ini menunjukkan bahwa semakin kecil nilai koefisien tenaga kerja, maka semakin efisien dalam penggunaan tenaga kerja dalam proses produksi susu sehingga penggunaan input menjadi lebih hemat dan produktif. Harga output yang dihasilkan dari satu liter susu pasteurisasi plain adalah Rp24.000/liter dari 1 botol ukuran 125 ml dengan harga Rp3.000 dikalikan 8 botol untuk menjadi koefisiennya per liter dan upah tenaga kerja langsung sebesar Rp83.333 per siklus produksi. Hasil tersebut didapatkan dari upah tenaga kerja dalam sebulan dibagi dengan total hari produksi dalam satu bulan.

Pada sumbangan input lain berasal dari biaya yang dikeluarkan dari satu kali siklus produksi susu pasteurisasi selain bahan baku utama yaitu susu sapi segar dengan total biaya sebesar Rp8.641/liter dan biaya tenaga kerja Rp833/liter. Lalu, hasil nilai output yang didapatkan dari faktor konversi dikalikan harga output sebesar Rp21.600/liter. Nilai tambah yang didapatkan dengan adanya inovasi produk turunan menghasilkan nilai tambah sebesar Rp3.959/liter atau dengan rasio sebesar 18%. Hal tersebut menunjukkan besaran nilai tambah termasuk pada kategori sedang. Kondisi ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Hubeis dalam Epaga et al. (2019) menyatakan bahwa jika besarnya rasio nilai tambah 15% - 40%, maka nilai tambahnya sedang, artinya bisnis susu pasteurisasi plain pada Koperasi Peternak Garut Selatan dapat dikatakan layak dengan tingkat keuntungan sebesar 79% atau sebesar Rp3.126/liter dan nilai rasio sebesar 18%.

Faktor – faktor produksi terbagi menjadi beberapa yaitu margin (Rp/liter), pendapatan tenaga kerja (%), sumbangan input lain (%) dan keuntungan perusahaan (%). Margin didapatkan dari hasil perhitungan nilai output dikurangi harga bahan baku. Artinya setiap satu kali dalam siklus produksi susu sapi menjadi susu pasteurisasi plain maka akan memperoleh margin sebesar Rp12.600/liter. Nilai margin tersebut kemudian terbagi dalam beberapa faktor produksi yaitu faktor tenaga kerja langsung sebesar 7%, sumbangan input lain sebesar 69% dan keuntungan pemilik koperasi sebesar 25%.

3.4 Analisis Aspek Non Finansial

Aspek non finansial merupakan analisis kelayakan usaha tidak berdasarkan tingkat kinerja keuangan, analisis ini akan menganalisis beberapa aspek sebagai berikut:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran adalah menganalisis kondisi pasar dan menargetkan produk sesuai dengan target pasar. Adapun aspek pasar dan pemasaran dari pengembangan bisnis ini adalah sebagai berikut:

a. Permintaan dan penawaran susu

Ketersediaan pasar susu sapi di Indonesia masih terbatas dan mengandalkan pasar susu impor. Kondisi ini menunjukkan bahwa permintaan susu sapi masih belum terpenuhi dalam negeri atau oleh

peternak Indonesia, karena minimnya jumlah produksi dalam negeri. Hal ini ditunjukkan oleh Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian (2022) dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Selisih produksi konsumsi susu sapi Indonesia tahun 2022 - 2026

Tahun	Konsumsi (ton)	Produksi (ton)	Selisih (ton)
2022	989.154	926.348	62.806
2023	1.010.229	948.435	61.795
2024	1.031.305	932.664	98.641
2025	1.052.381	916.289	136.092
2026	1.073.457	949.733	123.725

Sumber: Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian (2022)

Pada Tabel 5 menunjukkan adanya gap antara jumlah susu yang dikonsumsi dengan jumlah yang diproduksi yaitu 62.806 hingga 135.092 ton dari tahun 2022 hingga 2026. Artinya peluang pasar susu sapi masih bisa terus meningkat, karena belum terpenuhinya permintaan susu dalam negeri. Potensi pasar ini dapat mendorong peningkatan produksi susu sapi di dalam negeri dengan memaksimalkan peternak lokal dan penguatan industri pengolahan susu serta dapat mengurangi ketergantungan negara Indonesia terhadap susu impor. Berdasarkan rencana produksi pengembangan produk yaitu 300 liter menjadi 270 liter dalam setahun dengan hari kerja selama 6 hari menghasilkan 77.760 liter dan rata-rata permintaan susu belum terpenuhi sekitar 96.611.800 liter atau 96.611,8 ton. Artinya koperasi dengan adanya rencana pembuatan pengembangan produk susu pasteurisasi mampu memenuhi pasar sekitar 0,8%. Besaran rencana produksi berdasarkan kapasitas mesin produksi yaitu 100 liter.

b. Analisis Pesaing

Berdasarkan survei produk pesaing yang serupa harga produk susu sapi pasteurisasi plain dengan ukuran 125 ml dari para pesaing bervariasi. Tanahkita.co menawarkan harga Rp3.413, dan Teras Susu Rp6.600. Produk lain seperti KPSBU Lembang, Diamond, dan Cimory berada di kisaran Rp3.750-Rp3.910. Lalu, Ultra Jaya sekitar Rp4.125, Indigo Dairy Rp4.453, serta Kang Susu dan Greenfields masing-masing Rp5.000. Maka, KPGS hadir menawarkan produk susu pasteurisasi plain yang kompetitif dengan harga Rp3.000 untuk ukuran 125 ml dan kualitas 100% susu sapi asli tanpa bahan tambahan. Harga berdasarkan harga pokok produksi (HPP) yang dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. HPP produk susu pasteurisasi

Komponen	Tahun ke-1 (Rp)	Tahun ke 2-10 (Rp)
Biaya tetap	90.728.001	155.533.717
Biaya variabel	845.544.000	1.449.504.000
Biaya operasional	936.272.001	1.605.037.717
Jumlah produksi (botol)	362.880	622.080
HPP (Rp/botol)	2.580	2.580
Mark up (%)	5	16
Harga jual	2.700	3.000
Margin	120	420

Sumber: Data diolah (2026)

c. Strategi pemasaran STP dan 4 P

Analisis segmen konsumen terhadap produk susu pasteurisasi terdiri dari aspek geografis yaitu produk susu pasteurisasi plain dituju pada wilayah Kabupaten Garut dan Kota Garut. Lalu, aspek demografis merupakan masyarakat yang berusia 17-25 tahun dengan pendidikan sebagai pelajar atau mahasiswa dan berpendapatan sekitar Rp1.000.000-Rp3.000.000. Kemudian, aspek psikografis yaitu masyarakat yang peduli terhadap produk lokal, harga yang terjangkau, konsumen yang mementingkan kesehatan dan kealamian produk, dan menyukai produk praktis siap minum. Lalu, aspek *behavior* merupakan masyarakat yang membeli karena harga yang terjangkau, sehat, mudah didapat, dan cocok untuk konsumsi harian.

Target pasar produk susu pasteurisasi plain adalah masyarakat berusia 17-25 tahun. Produk susu pasteurisasi plain menggunakan 100% susu sapi asli dan tanpa menggunakan pengawet atau bahan tambahan minuman lainnya. Selain itu, produk susu pasteurisasi plain didukung dengan tagline “100 % susu asli, pilihan keluarga”.

Analisis bauran pemasaran atau dikenal 4 P susu pasteurisasi meliputi *product* yaitu produk olahan susu sapi menjadi susu pasteurisasi plain memiliki merek dagang “Cika Milk” dengan ukuran 125 ml dan dibandrol harga Rp2.700 serta Rp3.000. *Price* merupakan penetapan harga produk didasarkan atas HPP pada Tabel 6. Hal tersebut berdasarkan hasil diskusi dengan pihak koperasi. Adanya perbedaan tahun ke-1 dan tahun ke 2-10 adalah sebagai alternatif strategi *penetration pricing*. Strategi ini digunakan untuk menciptakan atau membentuk *brand awareness* terhadap produk Cika Milk susu pasteurisasi melalui strategi ini harapannya konsumen mampu mencoba, dan membiasakan minum susu. Setelah terbentuknya pasar, koperasi mulai mengambil margin dari pasar yang telah terbentuk. *Place* adalah Lokasi berada di KPGS tepatnya di daerah Kecamatan Cikajang.

Penjualan *offline* dilakukan konsumen langsung datang ke KPGS *mart*, *outlet* Cika Milk dan *event fun run* di daerah Giri Awes, Cubuluh, dan Tarogong Kidul. Selain itu dapat bekerja sama dengan 7 SPPG (Satuan Pelayanan Pemenuhan Gizi) di wilayah sekitar, grosir makanan dan minuman serta toko oleh-oleh di Garut. Saluran distribusi secara *online* dengan pemanfaatan *e-commerce* Shopee. Selanjutnya, *promotion* dilakukan secara *offline* dilakukan melalui *word of mouth* atau dari konsumen pembeli susu pasteurisasi merekomendasikan kepada konsumen lainnya. Aspek Teknis

Aspek teknis dari produk Cika Milk susu pasteurisasi meliputi lokasi perusahaan KPGS terletak di Jalan Raya Desa Cibodas Kecamatan Cikajang. Secara geografis wilayah Cikajang sangat cocok untuk mendukung peternakan serta ketersediaan pakan hijau. Lalu, proses produksi pengolahan susu sapi terdiri dari persiapan alat dan bahan, proses sanitasi alat dan kemasan, proses pemanasan susu, proses pendinginan susu, dan proses penyaringan serta pengemasan. Kemudian, siklus produksi dilakukan selama 6 hari dalam 1 pekan dan dalam 1 bulan sebanyak 24 hari. Kapasitas produksi selama satu batch sebanyak 100 liter atau sebanyak 720 botol dan dalam per hari koperasi mampu memproduksi selama 3 batch dan jam kerja yang ditetapkan yaitu 8 jam dan 1 jam untuk istirahat. Kemudian, lay out produksi meliputi loading dock, gudang, ruangan produksi, ruangan pengemasan, ruangan pendingin, toilet, dan tempat distribusi.

2. Aspek Manajemen dan Hukum

Sumber daya manusia dalam mengelola usaha Cika Milk susu pasteurisasi terdapat 2 *staff* bagian produksi dan 1 *staff* bagian pemasaran. Pada aspek hukum koperasi memiliki legalitas usaha yaitu Nomor Induk Berusaha (NIB), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Badan Hukum No. 6093/BH/DK.10/22, dan sedang berproses untuk izin edar dari BPOM, dan sertifikasi halal, serta sumber modal unit bisnis baru ini berasal dari internal koperasi.

3. Aspek Sosial, Ekonomi, dan Budaya

Usaha Cika Milk susu pasteurisasi dapat memberikan dampak positif di aspek sosial yaitu meningkatnya penyerapan tenaga kerja di bidang peternakan dan pegawai koperasi. Sementara itu, dampak ekonominya dapat meningkatkan kesejahteraan dan pendapatan masyarakat daerah. Kemudian, peran aspek budaya dapat meningkatkan gaya hidup sehat bagi masyarakat sekitar.

4. Aspek Lingkungan

Peranan aspek lingkungan berkaitan dengan penanganan limbah cair berupa sisa endapan susu pasteurisasi akan dimanfaatkan untuk dijadikan pupuk organik dan bekerja sama dengan peternak, petani, dan pengepul limbah. Dan untuk limbah padat akan bekerja sama dengan pengepul sampah sekitar.

3.5 Aspek Finansial

Aspek finansial usaha Cika Milk susu pasteurisasi berkaitan dengan tingkat kelayakan usaha berdasarkan kinerja keuangan dan dijelaskan sebagai berikut:

a. Asumsi bisnis

Asumsi bisnis digunakan untuk mempermudah dalam menganalisis kelayakan usaha, asumsi dasar bisnis dari rencana usaha Cika Milk susu pasteurisasi sebagai berikut:

1. Umur bisnis yang ditentukan adalah selama 10 tahun. Hal tersebut berdasarkan umur teknis dari biaya bangunan produksi.
2. Modal yang digunakan bersumber dari modal pribadi KPGS.
3. Tingkat suku bunga yang digunakan yaitu bunga bank BRI November 2025 sebesar 3% per tahun dan tingkat suku bunga diasumsikan tetap hingga akhir umur bisnis.
4. Berdasarkan kapasitas produksi mesin susu pasteurisasi adalah 100 liter menghasilkan 720 botol dan telah mengalami penyusutan sebesar 10% serta dalam satu hari dapat memproduksi sebanyak 3 kali.
5. Hari kerja dalam operasional adalah 6 hari dari hari Senin sampai Sabtu. Artinya dalam sebulan memiliki 24 hari kerja.
6. Harga jual susu pasteurisasi sebesar Rp 2.700/botol untuk tahun ke-1, sedangkan tahun ke 2-10 seharga Rp3.000.
7. Penjualan susu pasteurisasi plain pada tahun ke-1 sebanyak 362.880 botol, sedangkan tahun ke 2-10 sebanyak 622.080 botol.
8. Pajak Penghasilan (PPH) yang digunakan sebesar 0,5% menurut Peraturan Pemerintah No 23 tahun 2018.

b. Analisis arus kas

Analisis arus kas terdiri dari arus kas keluar dan arus kas masuk. Arus keluar di antaranya yaitu biaya investasi, biaya tetap, dan biaya variabel. Sementara, arus kas masuk yaitu penerimaan atau penjualan dan nilai sisa dari aset di akhir umur usaha. Arus kas keluar dari perencanaan bisnis susu pasteurisasi plain dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Arus kas keluar

Komponen	Tahun ke-1 (Rp)	Tahun ke-2 s/d ke 10 (Rp)
Biaya investasi	537.587.936	-
Biaya tetap	90.728.001	155.533.717
Biaya variabel	845.544.000	1.449.504.000
Total Biaya	1.473.859.937	1.605.037.000

Sumber: Data diolah (2026)

Berdasarkan pada Tabel 7 menunjukkan total besaran arus kas keluar di tahun ke-1 sebesar Rp1.473.859.937 dan pada tahun ke-2 s/d ke-10 sebesar Rp1.605.037.000. Kondisi tahun ke-1 lebih kecil daripada tahun ke-2 s/d ke-10 disebabkan pada tahun ke-1 adanya persiapan bisnis selama 5 bulan.

Arus kas masuk pada bisnis susu pasteurisasi terdiri dari penjualan susu pasteurisasi plain dan nilai sisa dari aset di akhir umur bisnis. Penjualan susu pasteurisasi diasumsikan pada tahun ke-2 hingga ke-10 sama, sementara pada tahun ke-1 akan dimulai pada bulan ke-6 dan dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Arus kas masuk

Tahun	Penjualan (Rp)	Nilai sisa (Rp)	Total (Rp)
1	979.776.000	-	979.776.000
2	1.866.240.000	-	1.866.240.000
3	1.866.240.000	61.749	1.866.301.749
4	1.866.240.000	-	1.866.240.000
5	1.866.240.000	2.053.464	1.868.293.464
6	1.866.240.000	61.749	1.866.301.749
7-8	1.866.240.000	-	1.866.240.000
9	1.866.240.000	127.820.368	1.994.060.368
10	1.866.240.000	2.053.464	1.868.293.464

Sumber: Data diolah (2026)

Pada Tabel 8 menunjukkan jumlah arus kas masuk yang dihasilkan dari siklus bisnis pada tahun ke-1 sebesar Rp979.776.00 dan tahun ke-2 hingga ke-10 sebesar Rp1.866.240.000. Perhitungan nilai

penjualan didapat dari jumlah yang di produksi atau dijual pada tahun ke-1 sebanyak 362.880 botol dan tahun ke-2 hingga ke-10 sebanyak 622.080 botol dikalikan dengan harga jual yaitu Rp3.000. Sementara, total nilai sisa selama akhir umur bisnis sebesar Rp132.050.793, hal tersebut didapat dari harga pasar barang bekas di daerah Kota Garut dan Kabupaten Garut.

c. Analisis laba rugi

Laporan laba rugi digunakan untuk memproyeksi perkembangan usaha beberapa tahun ke depan dengan melihat laba bersih yang didapatkan per tahunnya. Analisis laba rugi bisnis Cika Milk susu pasteurisasi didapatkan dari perhitungan penerimaan penjualan dikurangi biaya operasional meliputi biaya tetap dan variabel untuk menghasilkan laba kotor, kemudian dikurangi bunga dan pajak untuk menghasilkan laba bersih. Hasil laba rugi bisnis Cika Milk susu pasteurisasi dapat pada Tabel 9.

Tabel 9. Hasil analisis laba rugi usaha Cika Milk

Komponen	Tahun ke-1 (Rp)	Tahun ke 2-10 (Rp)
Penjualan susu pasteurisasi	979.776.000	1.866.240.000
Total penerimaan	879.776.000	1.866.240.000
Total biaya variabel	845.544.000	1.449.504.000
Laba kotor	134.232.000	416.736.000
Total biaya tetap	90.728.001	155.533.717
Laba bersih sebelum pajak	43.503.999	261.202.283
Pajak (0,5%)	217.520	1.306.011
Laba bersih setelah pajak	43.286.479	259.896.272
BEP (unit)	245.272	232.172
BEP (Rp)	662.234.923	696.515.883

Sumber: Data diolah (2026)

Tabel 9 menunjukkan bahwa laporan laba rugi Cika Milk susu pasteurisasi menunjukan laba bersih setelah dikurangi pajak sebesar Rp43.286.749 pada tahun ke-1, dan mengalami kenaikan pada tahun ke-2 hingga ke-10 menjadi sebesar Rp259.896.272. Hal tersebut adanya kenaikan harga jual dan peningkatan penjualan. Sementara, nilai dari BEP (unit) agar koperasi mengalami titik impas atau tidak untung dan rugi sebesar 245.272 botol pada tahun ke-1 dan tahun ke 2-10 sebesar 232.172 botol. Sedangkan hasil titik impas atau nilai BEP (Rp) pada tahun ke-1 sebesar Rp662.234.923 dan tahun ke 2-10 sebesar Rp696.515.883.

d. Analisis kelayakan usaha

Analisis kelayakan usaha merupakan tahapan penting untuk melihat potensi peluang bisnis susu pasteurisasi beberapa tahun ke depan. Kelayakan usaha ini akan memproyeksikan apakah bisnis layak untuk dijalankan. Kriteria kelayakan usaha ini berdasarkan pada nilai investasi yang terdiri dari NPV, IRR, *net B/C*, *gross B/C*, dan *payback period*. Hasil kelayakan usaha disajikan dalam Tabel 10.

Tabel 10. Hasil analisa kelayakan usaha susu pasteurisasi

Uraian	Kriteria kelayakan	Nilai	Penilaian
NPV	≥ 0	Rp1.289.811.705	Layak
IRR	$> i$	49,4%	Layak
<i>Net B/C</i>	≥ 1	3,7	Layak
<i>Gros B/C</i>	≥ 1	1.1	Layak
<i>Payback Period</i>	$<$ umur bisnis	3,24 tahun	Layak

Sumber: Data diolah (2026)

Tabel 10 menunjukkan hasil kriteria kelayakan investasi secara keseluruhan dari usaha Cika Milk susu pasteurisasi adalah layak untuk dijalankan, karena telah memenuhi standar kriteria kelayakan usaha yang telah ditetapkan. Indikator tersebut meliputi nilai NPV menunjukkan positif dan lebih besar daripada nol ($NPV > 0$). Bisnis Cika Milk susu pasteurisasi ini dianggap layak untuk dijalankan dan menghasilkan keuntungan yang melebihi biaya modal awal yang dikeluarkan. Nilai IRR sebesar 49,4%, artinya tingkat

pengembalian internal investasi pada bisnis Cika Milk susu pasteurisasi sebesar 49,4% lebih besar dari suku bank BRI. Nilai *net B/C* dari bisnis ini sebesar 3,7, artinya setiap sebesar 3,7 mengindikasikan bahwa setiap Rp1 biaya yang dikeluarkan, bisnis Cika Milk susu pasteurisasi akan menghasilkan manfaat kotor sebesar Rp3,7. Bisnis ini l

ayak dan direkomendasikan untuk dijalankan karena memiliki nilai lebih besar daripada 1 (*Net B/C* > 1). Hasil dari *Net B/C* usaha Cika Milk susu pasteurisasi sebesar 1,1, artinya setiap Rp1 yang dikeluarkan setelah dikurangi manfaat negatif, bisnis Cika Milk susu pasteurisasi mampu menghasilkan manfaat bersih sebesar Rp1,1 atau *gross B/C* > 1. Nilai *PP* dari usaha Cika Milk susu pasteurisasi sebesar 3,24 tahun. Artinya bisnis Cika Milk susu pasteurisasi memerlukan waktu sebesar 3,24 tahun untuk mengembalikan modal investasi awal. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan kelayakan bisnis bahwa umur 3,24 tahun lebih kecil dibanding dengan umur bisnis (*PP* < umur bisnis), sehingga bisnis dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

e. Analisis *switching value*

Analisis *switching value* ini digunakan untuk mengetahui batasan toleransi perubahan maksimum pada variabel-variabel utama agar bisnis masih dapat dikatakan layak. Artinya bisnis tidak untung tidak rugi (*NPV* ≥ 0) dalam menghadapi ketidakpastian beberapa tahun ke depan. Batas toleransi ini diukur dari arus kas masuk seperti penurunan produksi, maupun perubahan pada arus kas keluar seperti kenaikan harga susu, botol, dan stiker dari kemasan. Hasil perhitungan analisis *switching value* pada bisnis susu pasteurisasi dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Hasil analisis *switching value* usaha Cika Milk susu pasteurisasi

Komponen	Presentase (%)	NPV (RP)	Gross B/C	Net B/C	IRR (%)	PP (tahun)
Penurunan produksi	8,634493791	0	1	1	3	10
Kenaikan harga <i>input</i>	11,43166776	0	1	1	3	10

Sumber: Data diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 11 hasil analisis *switching value* menunjukkan batasan toleransi dari penurunan produksi susu pasteurisasi adalah 8,634493791% atau sebanyak 31.333 botol dan produksi minimum sebanyak 331.547 botol yang didapat dari produksi awal dikurangi toleransi penurunan produksi. Hal tersebut bisa disebabkan oleh beberapa faktor seperti adanya perubahan permintaan pasar, kompetitor produk, dan wabah atau penyakit sehingga menyebabkan turunnya kebutuhan bahan baku. Oleh karena itu dengan adanya analisis ini ada batasan yang perlu diketahui agar bisnis tetap berkelanjutan. Batas toleransi yang dihasilkan dari kenaikan harga input bahan baku utama yaitu susu sapi, botol, dan stiker kemasan adalah sebesar 11,43166776%.

Batasan toleransi kenaikan harga dari susu sapi sebesar Rp1,03, harga boto kemasan ukuran 125 ml sebesar Rp85,74, dan harga stiker kemasan sebesar Rp28,58. Pada batasan harga kenaikan maksimum pada harga susu sapi sebesar Rp10,03, harga botol kemasan 125 ml sebesar Rp835,74, dan harga stiker kemasan Rp278,58. Ketiga variabel tersebut merupakan kunci utama dalam mempengaruhi arus keluar dari bisnis Cika Milk susu pasteurisasi. Upaya mengatasi fluktuatif harga dari ketiga variabel tersebut koperasi perlu mencari beberapa mitra sebagai pemasok kemasan ataupun kemasan. Karena kalau bahan baku susu sapi masih bisa dimaksimalkan dengan beberapa penerapan program pada koperasi sehingga harga dapat dikontrol.

4. KESIMPULAN

Pengembangan usaha Cika Milk susu pasteurisasi setelah diimplementasikan dan dipasarkan memberikan dampak positif terhadap penerimaan produk oleh masyarakat sekitar. Berdasarkan hasil penilaian konsumen atau responden, Cika Milk Susu Pasteurisasi termasuk dalam kategori suka dan mendapatkan nilai sebesar 79,5%. Besaran nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan susu sapi menjadi susu pasteurisasi sebesar Rp3.959 per liter dengan rasio 18%. Pengembangan produk ini dapat memberikan nilai tambah dan keuntungan bagi koperasi.

Hasil analisis kelayakan menunjukkan bahwa pengembangan usaha Cika Milk susu pasteurisasi plain dinyatakan layak untuk dijalankan baik dari aspek finansial maupun non finansial. Kelayakan finansial ditunjukkan melalui indikator investasi yang memenuhi kriteria kelayakan, sedangkan dari aspek non finansial usaha ini memiliki potensi pasar, teknis produksi, dan manajemen yang mendukung pengembangan usaha. Selain itu, berdasarkan analisis risiko melalui *switching value*, usaha ini masih mampu bertahan terhadap perubahan harga input maupun penurunan produksi dalam batas tertentu.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahya RM, Husyairi KA. 2024. Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Teh Rempah Celup di PT Indo Spices Trading. *Jurnal Sosial Terapan*. 2(2). doi:10.29244/jstrsv.2.2.25-34.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2026. Populasi Sapi Perah Menurut Provinsi (Ekor). [Diakses 27 Januari 2026]. Tersedia pada:<https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/NDcwIzI=/populasi-sapi-perah-menurut-provinsi.html>.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2026. Produksi Susu Segar Menurut Provinsi (Ekor). [Diakses 27 Januari 2026]. Tersedia pada:<https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/NDkzIzI=/produksi-susu-segar-menurutprovinsi.htm>.
- Epaga P, Baihaqi A, Susanti E. 2019. Analisis Nilai Tambah Agroindustri Pengolahan Kopi Arabika Ekspor di Kabupaten Aceh Tengah (Studi Kasus Pada KSU Sara Ate). *Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Pertanian UNPAD*. 4(1).
- Jamil RM, Abdurrahman ZH, Nefasa AN. 2022. Kualitas Hedonik Susu Sapi Pasteurisasi dengan Penambahan Rempah-Rempah. *Tropical Animal Science*. 4(1):11–16. doi:10.36596/tas.v4i1.768.
- [KPGS] Koperasi Peternak Garut Selatan. 2025. Laporan Akhir KPGS. Garut: KPGS.
- Nurmalina R, Sarianti T, Karyadi A. 2023. *Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi 2023*. Ed ke-1. Kurniawan MC, editor. Bogor: Penerbit IPB Press.
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2022. *Outlook Komoditas Peternakan Susu*. Sekretariat Jenderal, Kementerian Pertanian.
- Setyaningsih L, Astuti S, Hermawan. 2022. Analisis Kelayakan Usaha Inovasi Produk Baru *Aloemon Tea* : Teh Celup Kulit Lidah Buaya (*Aloe Vera L.*) Dan Lemon (*Citrus Lemon L.*). *Journal of Agricultural Socio-Economic and Agribusiness (JASEA)*. 1(2):89–102.
- Sugiyono. 2023. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Ed ke-2. Sutopo, editor. Bandung: Alfabeta.
- Suryono C, Ningrum L, Dewi TR. 2018. Uji Kesukaan dan Organoleptik Terhadap 5 kemasan dan Produk Kepulauan Seribu Secara Deskriptif. *Jurnal Pariwisata*. 5(2). <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/jp>.
- Zikri MDP, Suparno O, Bantacut T. 2018. Analisis Alternatif Strategi Pengembangan Koperasi Produksi Susu. *Jurnal Agribisnis*. 8.