

**ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL USAHA PENGOLAHAN MINUMAN
KOPI *READY TO DRINK* (RTD) ROBUSTA MERAPI
(Studi Kasus di Koperasi Usaha Bersama (KUB) Kebun Makmur, Sleman, DIY)**

**Yeyen Prestyaning Wanita, Aldicky Faizal Amri, Eko Heri Purwanto, Yulianti,
Erliana Novitasari, Nendyo Adhi Wibowo**
Pusat Riset Teknologi dan Proses Pangan, BRIN
nend004@brin.go.id

ABSTRAK

Kopi Robusta Merapi merupakan salah satu produk unggulan Kabupaten Sleman dan telah mendapatkan sertifikat Indikasi Geografis (IG) dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia. Pengolahan minuman siap saji RTD kopi Robusta Merapi memiliki potensi besar dikembangkan. Penelitian ini menganalisis kelayakan finansial pengolahan RTD kopi Robusta Merapi dalam dua kemasan 330 mL dan 220 mL. Hasil penelitian penunjukkan : 1) nilai profit rate pengemasan RTD dalam 330 mL sebesar 30% dan kemasan 220 mL sebesar 33%. 2) nilai R/C Ratio kedua kemasan > 1, yaitu kemasan 330 ML sebesar 1.30% dan kemasan 220 mL sebesar 1.33%. 3) BEP rupiah, produksi, dan harga untuk kemasan 330 mL dan 220 mL secara berturut-turut sebesar Rp 33,016,282.73; 2,097 kaleng; Rp 12,116.13 dan Rp 30,236,269.63; 7,128 kaleng; Rp 7,127.10. Pengolahan RTD kedalam kedua kemasan layak dilaksanakan secara finansial. Pengolahan minuman RTD ini diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah produk kopi Robusta Merapi dan meningkatkan perekonomian lokal.

Kata Kunci: *Kopi Robusta Merapi, Ready to Drink, kelayakan finansial*

ABSTRACT

Merapi Robusta Coffee is one of Sleman Regency's flagship products and has been granted a Geographical Indication (GI) certificate by the Ministry of Law and Human Rights. The processing of Ready-to-Drink (RTD) Merapi Robusta coffee has great potential for development. This study analyzes the financial feasibility of processing Merapi Robusta coffee RTD in two packaging sizes, 330 mL and 220 mL. The research results indicate: 1) a profit rate of 30% for 330 mL packaging and 33% for 220 mL packaging. 2) The R/C ratio for both packaging is > 1, specifically 1.30% for 330 mL packaging and 1.33% for 220 mL packaging. 3) The rupiah-denominated break-even point, production, and price for 330 mL and 220 mL packaging are Rp 33,016,282.73; 2,097 cans; Rp 12,116.13 and Rp 30,236,269.63; 7,128 cans; Rp 7,127.10, respectively. Processing RTD into both packaging sizes is financially feasible. This RTD beverage processing is expected to increase the added value of Merapi Robusta coffee products and boost the local economy.

Keywords: *Robusta Merapi Coffee, RTD, Financial Feasibility*



PENDAHULUAN

Komoditi kopi di Indonesia mempunyai peranan penting dalam sumber pendapatan negara dalam bentuk devisa dan menunjang perekonomian rakyat. Sebagian besar (95%) dari luas tanaman kopi merupakan perkebunan rakyat dan sisanya diusahakan oleh perkebunan besar maupun swasta. Di Daerah Istimewa Yogyakarta, sentra penanaman kopi salah satunya berada di Kabupaten Sleman yang dengan luas area budidaya sebesar 294.29 Ha dan tingkat produksi sebesar 77.61 ton pada tahun 2023 (Badan Pusat Statistik Kabupaten Sleman, 2024). Area budidaya tersebar di Kecamatan Ngemplak (0.05 Ha), Sleman (0.05 Ha), Tempel (0.66 Ha), Turi (36.93 Ha), Pakem (34 Ha) dan Cangkringan (222.15 Ha) (Badan Pusat Statistik Kabupaten Sleman, 2024). Kopi yang dibudidayakan sebagian besar berupa kopi Robusta dengan cita rasa yang lebih pahit dan kandungan kafein lebih tinggi dari pada jenis Arabika, dan dikenal sebagai kopi Robusta Merapi. Kopi Robusta Merapi merupakan salah satu produk unggulan Kabupaten Sleman dan telah mendapatkan sertifikat Indikasi Geografis (IG) dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia nomor 031/E-IG/XI/A/2023 pada tanggal 27 November 2023 (Pemerintah Kabupaten

Sleman, 2023). Didapatkannya IG Kopi Robusta Merapi menunjukkan kopi Robusta Merapi sudah diakui memiliki kualitas dan karakteristik yang baik dan khas sebagai salah satu kopi berkualitas di Indonesia.

Saat ini, Kopi Robusta Merapi yang dijual sebagian besar dalam bentuk kopi sangrai dan kopi bubuk belum ada dalam bentuk *end product* yang langsung bisa dikonsumsi seperti minuman *ready to drink* (RTD). Meskipun di masyarakat minuman RTD kopi sudah banyak beredar, namun belum masih sangat jarang minuman RTD kopi single origin.

Pada satu sisi, pasar RTD di Indonesia mulai berkembang sekitar tahun 2000an dan mengalami pertumbuhan pesat dalam beberapa tahun terakhir (Kristiningrum *et al.*, 2018). Perkembangan ini didorong oleh beberapa faktor, yaitu: 1) perubahan gaya hidup masyarakat modern yang menyukai produk praktis dan siap dikonsumsi. Minuman RTD menawarkan kemudahan konsumsi kapanpun dan dimanapun. 2) Peningkatan pendapatan masyarakat mendorong konsumsi produk yang lebih bervariasi. 3) segmentasi pasar semakin beragam, mendorong inovasi dalam produk minuman baik dalam varian rasa,



kemasan maupun kandungan fungsional.

4) Pandemi COVID-19 mendorong pertumbuhan minuman RTD dengan hubungan produsen – konsumen yang tanpa kontak. Saat ini minuman ready to drink dapat dinikmati dalam beberapa kemasan seperti botol kaca, kaleng, tetrapack, cup plastik, dan botol plastik (Kristiningrum *et al.*, 2018).

Tabel 1. Rata – rata konsumsi per kapita per bulan kelompok kopi per kabupaten/kota di DIY tahun 2020-2023

Wilayah Kabupaten/Kota	Rata-rata Konsumsi Per kapita Per Bulan Menurut Kelompok Bahan Minuman Per Kabupaten/kota (Satuan Komoditas)					
	Bahan Minuman					
	Kopi (bubuk, biji)			Kopi instan (sachet)		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Kulonprogo	0.312	0.316	0.468	1.704	1.716	1.54
Bantul	0.352	0.336	0.372	2.412	2.548	2.076
Gunungkidul	0.24	0.296	0.372	2.004	1.66	2.152
Sleman	0.348	0.428	0.584	2.896	3.06	3.432
Yogyakarta	0.041	0.031	0.035	0.647	0.699	0.789

Sumber: BPS Provinsi DIY, 2024

Pengembangan minuman RTD kopi Merapi memiliki potensi besar untuk dikembangkan mengingat Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dikenal sebagai kota wisata dan pendidikan menjadi market potensial bagi minuman kopi RTD ini. Dengan memanfaatkan potensi wisata, pendidikan, dan keunggulan produk, serta dukungan dari pemerintah, produk ini dapat menjadi ikon baru bagi Yogyakarta dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal. Berdasarkan tabel 1, juga terdapat tren peningkatan konsumsi kelompok bahan minuman

berbasis kopi di seluruh wilayah kabupaten/kota di provinsi DIY dari mulai tahun 2021-2023. Wilayah dengan peningkatan nilai konsumsi tertinggi di antara kelima wilayah tersebut adalah kabupaten Sleman dengan peningkatan sebesar 0.236 dari tahun 2021-2023. Tren konsumsi yang meningkat di kabupaten Sleman yang juga merupakan wilayah kunci asal kopi Merapi dapat dimanfaatkan untuk membantu dalam mempromosikan minuman RTD Kopi Merapi.

Salah satu kunci sukses membangun sebuah usaha adalah membuat perencanaan bisnis yang matang dan realistis (Suryana, 2009), sehingga dapat dianalisis usaha yang akan dibangun layak, menguntungkan dan berjangka panjang/berprospek. Pengertian layak adalah kemungkinan dari usaha yang akan dilaksanakan memberikan manfaat (benefit) baik dalam arti financial benefit maupun dalam arti social benefit. Kelayakan ekonomi/finansial, yaitu secara perhitungan ekonomi dapat menghasilkan keuntungan, memiliki kemampuan dan peluang untuk dikembangkan secara berkelanjutan. Hasil analisis kelayakan secara finansial digunakan sebagai rekomendasi apakah usaha layak atau tidak untuk dilaksanakan sehingga dapat



memberikan gambaran usaha ke depan dan menjaga keuntungan yang bisa diperoleh. Sebagai produk baru, minuman RTD kopi Merapi harus dilakukan analisis kelayakan usahanya secara ekonomi dengan melihat profitabilitas dan titik impas yang harus dicapai agar produk ini mampu memberikan keuntungan bagi masyarakat kopi Merapi khususnya kepada KUB. Kebun Makmur.

Tujuan penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha (R/C ratio, profit rate break even point (BEP)) minuman RTD kopi Robusta Merapi sehingga layak diusahakan secara ekonomi serta memberikan rekomendasi strategis untuk meningkatkan profitabilitas.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan pada bulan Mei – Oktober 2024 di KUB. Kebun Makmur, Sawungan, Pakembinangun, Sleman, Yogyakarta.

Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan penelitian diskriptif kuantitatif. Data yang dianalisis berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara dan survey kepada petani kopi Merapi dan pengelola Koperasi Usaha Bersama (KUB) Kebun

Makmur, Sawungan, Pakembinangun, Sleman. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan dan data penjualan kopi Merapi di KUB Kebun Makmur. Proses pembuatan minuman kopi RTD pada analisis ini dengan menggunakan kombinasi *hotfilling* (Sefrienda, et. al., 2020) dan pasteurisasi minuman kopi RTD terkemas selama 15 menit.

Metode Analisis

Analisis kelayakan ekonomi berupa profit rate, B/C ratio, dan Break Even Point (BEP) (Suryana, 2009; Zohrah, Yusmini and Edwina, 2016; Wanita, Budiarto and Hamidah, 2019; Nugroho and Mas'ud, 2021; Amri, Iwansyah, and Irzaqy, 2024)

- Profit rate. *Profit rate* merupakan tingkat keuntungan yang dinyatakan dalam persentase. Jika nilai *profit rate* diasumsikan sebesar x %, maka setiap kenaikan 1%, biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk berarti akan menghasilkan keuntungan sebesar x % . Perhitungan *profit rate* sebagai berikut:

$$Profit\ rate = \frac{Profit}{Total\ cost(TC)}$$

- R/C ratio. *R/C ratio* yaitu efisiensi bagaimana suatu usaha dapat mengembalikan modalnya dengan menghasilkan keuntungan. Jika *R/C*



$ratio \geq 1$ maka usaha efisien dilakukan, namun jika $R/C ratio < 1$, usaha tidak efisien dilakukan. Perhitungan nilai $R/C ratio$ sebagai berikut:

$$R/C ratio = \frac{TR}{TC}$$

- c. BEP. BEP adalah suatu titik kesinambungan dimana jumlah hasil penjualan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan atau perusahaan tersebut tidak mengalami laba atau rugi.

- 1) BEP rupiah. Merupakan tingkat atau besarnya rupiah dalam siklus produksi yang harus dihasilkan produsen pada posisi tidak untung dan tidak rugi.

$$BEP \text{ produk} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

- 2) BEP produk

Merupakan jumlah produksi (unit) yang dihasilkan dimana produsen pada posisi tidak rugi dan tidak untung. Dengan kata lain BEP satuan menjelaskan jumlah produksi minimal yang harus dihasilkan oleh produsen. Rumus perhitungan BEP produk sebagai berikut:

$$BEP \text{ harga} = \frac{FC}{P - VC}$$

$$Profit = \text{keuntungan} = TR - TC$$

$$TR = \text{Total revenue/penerimaan total} = Q \times P$$

$$TC = \text{Total cost/biaya total} = FC + VC$$

Q = Quantity/kuantitas produk

P = price/harga produk setiap unit

FC = fixed cost/biaya tetap

VC = variable cost/biaya variabel

HASIL PENELITIAN

Analisis kelayakan usaha secara ekonomi dilakukan terhadap 1 ratio penyeduhan kopi Robusta Merapi hasil optimasi proses penyeduhan yang paling disukai konsumen, yaitu dengan ratio roasted coffee : air seduhan = 1:13 dan penambahan pemanis sebesar 4,5% dari volume air seduhan. Analisis kelayakan usaha secara ekonomi dihitung dalam basis 1 bulan produksi. Volume kemasan minuman RTD disimulasikan dalam 2 kemasan, yaitu 330 mL dan 220mL.

Komponen biaya produksi dalam pengolahan minuman RTP kopi Robusta Merapi meliputi biaya tetap, variabel, dan lain-lain. Biaya tetap dihitung dari biaya tenaga kerja, supply rumah produksi, promosi, penyusutan peralatan pengolahan, sewa bangunan, dan biaya transportasi (Tabel 1).

Tabel 1. Komponen biaya tetap dalam pengolahan minuman RTD kopi Robusta Merapi selama 1 bulan produksi.

Uraian	Unit	Satuan	Rupiah	Jumlah
Gaji tenaga kerja	3	OH	1,200,000	3,600,000
Penyusutan mesin dan peralatan	1	rupiah	1,562	1,562
Uraian	Unit	Satuan	Rupiah	Jumlah
Sewa bangunan	1	bulan	2,400,000	2,400,000
Transportasi (BBM dan perawatan)	1	bulan	488,000	488,000
coffee maker	2	unit	1,500,000	3,000,000
mesin pengemas	1	unit	3,500,000	3,500,000
Total biaya tetap/bulan				12,989,562



Biaya variabel dihitung dalam 2 simulasi produksi, yaitu dalam kemasan 330 mL dan 220 mL (Tabel 2). KUB. Kebun Makmur per bulan beroperasi selama 20 hari kerja (8 jam/hari), dengan 3 orang pekerja.

Tabel 2. Komponen biaya variabel pengolahan RTD kopi Robusta Merapi simulasi kemasan 330 mL dan 220 mL.

Uraian	Unit	Satuan	Harga	Jumlah (Rp)
Simulasi 1. kemasan 330 mL				
Kopi bubuk	148	kg	160,000	23,680,000
Air seduhan	148	galon	20,000	2,960,000
Gula pasir	80	kg	17,000	1,360,000
Kemasan kaleng	5,381	pcs	4,100	22,062,100
Label kemasan	5,381	pcs	250	1,345,250
Total biaya variabel				51,407,350
Simulasi 2. kemasan 220 mL				
Kopi bubuk	148	kg	160,000	23,680,000
Air seduhan	148	galon	20,000	2,960,000
Gula pasir	80	kg	17,000	1,360,000
Kemasan kaleng	8,072	pcs	1,700	13,722,400
Label kemasan	8,072	pcs	250	2,018,000
Total biaya variabel				43,740,400

Total biaya produksi merupakan penjumlahan dari biaya tetap, biaya variabel, dan biaya lain-lain. Biaya lain-lain berupa biaya perizinan edar produk dan biaya pemasaran sebesar Rp 800,000.00. Sehingga total biaya produksi per bulan untuk minuman RTD Kopi Robusta Merapi untuk kemasan 330 mL sebesar Rp 65,196,912.00 dan untuk kemasan 220 mL sebesar Rp 57,529,962.00

Profit rate

Kelayakan usaha pengolahan minuman RTD kopi Robusta Merapi diasumsikan dengan margin keuntungan sebesar 30%. Nilai profit rate dihitung dalam asumsi 2 kemasan, yaitu 330 mL dan 220 mL selama 1 bulan produksi serta semua produk terjual (Tabel 3).

Tabel 3. Nilai profit rate/bulan pengolahan minuman RTD kemasan 330 mL dan 220 mL selama 1 bulan produksi.

Uraian	Kemasan 330 mL	Kemasan 220 mL
Biaya tetap	12,989,562.00	12,989,562.00
Biaya variabel/bulan	51,407,350.00	43,740,400.00
Biaya lain-lain	800,000.00	800,000.00
Biaya total/bulan	65,196,912.00	57,529,962.00
Harga/kemasan	15,750.00	9,500.00
Volume produksi/bulan	5,381.00	8,072.00
Total penerimaan/bulan	84,750,750.00	76,684,000.00
Profit bulan	19,553,838.00	19,154,038.00
Profit rate	0.30	0.33

a. R/C Ratio

Tabel 4. R/C Ratio produksi minuman RTD Kopi Robusta Merapi selama 1 bulan dalam kemasan 330 mL dan 220 mL

Uraian	Kemasan 330 mL	Kemasan 220 mL
Total penerimaan (TR)	84,750,750	76,684,000
Total cost (TC)	65,196,912	57,529,962
R/C ratio	1.299919696	1.332940216

b. BEP

Tabel 5. BEP rupiah, harga, dan produksi minuman RTD Kopi Robusta Merapi kemasan 330 mL dan 220 mL.

Uraian	Kemasan 330 mL	Kemasan 220 mL
Biaya tetap	12,989,562.00	12,989,562.00
Biaya variabel	51,407,350.00	43,740,400.00
Biaya variabel/kemasan	9,553.49	5,418.78
Harga/kemasan	15,750.00	9,500.00
Uraian	Kemasan 330 mL	Kemasan 220 mL
BEP rupiah	33,016,282.73	30,236,269.64
BEP harga	12,116.13	7,127.10
BEP produksi	2,096.27	3,182.77



PEMBAHASAN

Minuman RTD Kopi Robusta Merapi merupakan salah satu diversifikasi pengolahan yang dilakukan oleh KUB. Kebun Makmur. Selama ini KUB. Kebun Makmur baru mengolah kopi Robusta Merapi menjadi *roasted Coffee* dan bubuk kopi. Profit rate, R/C Ratio, dan BEP menunjukkan analisis kelayakan usaha untuk jangka pendek (kurang dari 1 tahun).

Profit rate merupakan tingkat keuntungan yang dinyatakan dalam persentase (Wanita, Budiarto and Hamidah, 2019). Berdasarkan hasil analisis profit rate, RTD kemasan 220 mL lebih tinggi dari pada kemasan 330 mL. Dari sini terlihat bahwa pengemasan RTD dalam kaleng 220 mL memberikan keuntungan lebih besar dibandingkan keuntungan yang dihasilkan oleh kemasan 330 mL. Nilai profit rate kemasan 220 mL sebesar 33%, maka setiap kenaikan 1% biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk berarti akan menghasilkan keuntungan sebesar 33%. Sedangkan kemasan 330 mL, setiap kenaikan biaya produksi sebesar 1%, maka akan menghasilkan keuntungan sebesar 30% (Tabel 3). Nilai profit rate/bulan dari kedua kemasan RTD ini lebih tinggi dari pada suku bunga pinjaman di

bank/bulan (bulan Juli 2024 sebesar 8.89 – 9.10%) maka usaha pengolahan minuman RTD layak dilaksanakan.

R/C Ratio menunjukkan efisiensi bagaimana suatu usaha dapat mengembalikan modalnya dengan menghasilkan keuntungan. Pengemasan RTD dalam kemasan 220 mL (1.33) memberikan nilai R/C Ratio lebih tinggi dibandingkan dengan kemasan 330 mL (1.30). Namun kedua kemasan ini memberikan nilai R/C Ratio > 1 yang berarti usaha pengolahan minuman RTD Kopi Robusta Merapi layak diusahakan secara ekonomi baik dikemas dalam kemasan 330 mL maupun 220 mL.

Titik Impas (BEP) menunjukkan pengolahan RTD pada saat tidak untung maupun rugi. BEP rupiah menunjukkan jumlah penjualan atau harga penjualan tertentu dari RTD yang dihasilkan pada posisi tidak untung dan tidak rugi. Sedangkan BEP produksi menunjukkan jumlah produk atau minuman RTD yang harus diproduksi sehingga usaha tidak untung atau tidak rugi. Hasil analisis BEP menunjukkan titik impas penjualan (rupiah), KUB. Kebun Makmur harus mampu menjual minuman RTD Kopi Robusta Merapi senilai Rp 33,016,282.73 atau 2,097 kaleng untuk kemasan 330 mL atau senilai Rp 30,236,269.64 atau 3,183 kaleng untuk



kemasan 220 mL. Dengan volume produksi mencapai 5,381 kaleng/bulan untuk kemasan 330 mL dan 8,072 kaleng/bulan untuk kemasan 220 mL, maka BEP dapat terjadi mulai 2 bulan produksi apabila volume penjualan kaleng/bulan bisa maksimal (100%) sesuai dengan kapasitas produksi per bulan. KUB. Kebun Makmur akan tidak untung atau rugi (mengalami impas) jika menjual produk minuman kopi RTD per kemasan dengan minimal harga jual sebesar Rp 12,116.13 untuk kemasan 330 mL dan Rp 7,127.10 untuk kemasan 220 mL.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pengolahan minuman RTD Kopi Robusta Merapi layak dilaksanakan secara finansial, baik di kemasan 330 mL maupun 220 mL. Kedua kemasan memberikan nilai R/C Ratio >1 dan profit rate 30% (kemasan 330 mL) dan 33% (kemasan 220 mL). Pengemasan RTD dalam 220 mL memberikan keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan kemasan 330 mL. Pada bulan pertama produksi kedua kemasan sudah mampu memberikan keuntungan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih kepada Pemerintah Kabupaten Sleman yang telah membiayai penelitian ini melalui skema

Penelitian Terapan Kabupaten Sleman Tahun Anggaran 2024 dengan Surat Keputusan Nomor 48/Kep.Ka.Bappeda/2024 tanggal 29 April 2024.

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, A.F., Iwansyah, A.C., and Irzaqy, W.A. (2024) 'Estimation of selling price for grasshopper (*Valanga nigricornis* Burm.) snack bar products using cost-based method'. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science* **1377** (2024) 012002. Available at: doi:10.1088/17551315/1377/1/012002
- Sefrienda, A. R. et al. (2020) 'The extended shelf life of aloe vera drink with a modified hotfilling practice for the SME'. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science* **462** (2020) 012022. Available at: doi:10.1088/1755-1315/462/1/012022.
- Siregar, S. 2014, Bisnis Minuman Kopi Siap Minum yang Sangat Menggiurkan, <http://www.marsindonesia.com/newsletter/bisnis-minuman-kopi-siap-minum-yang-menggiurkan>.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Sleman (2024) *Kabupaten Sleman Dalam Angka 2023*. Yogyakarta, Indonesia. Available at: <https://slemankab.bps.go.id/id/publication/2024/02/28/a5194f8cfd3cc96a35805f6e/kabupaten-sleman-dalam-angka-2024.html>.
- Kristiningrum, E. et al. (2018) 'Analisa Standar Dan Strategi Industri Kopi Siap Minum Dalam Kemasan',



Jurnal Standardisasi, 18(3), p. 205.
Available at:
<https://doi.org/10.31153/js.v18i3.334>.

[cle/downloadArticleFile.do?attachType=PDF&id=9987](#).

Nugroho, A.Y. and Mas'ud, A.A. (2021) 'Proyeksi BEP, RC Ratio dan R/L Ratio terhadap Kelayakan Usaha (Studi kasus pada usaha taoge di Desa Wonoagung Tirtoyudo, Kabupaten Malang)', *JOURNAL KOPERASI DAN MANAJEMEN*, 2(1). Available at: <http://journal.stiekop.ac.id/index.php/komastie>.

Pemerintah Kabupaten Sleman (2023) 'Berita Resmi Indikasi Geografis'. Indonesia. Available at: https://dgip.go.id/uploads/berita_resmi/file/76e7adee49865aa1d63dad06ccd234e3.pdf.

Suryana (2009) 'Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong Berorientasi Agribisnis dengan Pola Kemitraan', *Jurnal Litbang Pertanian*, 28(1), p. 4781810.

Wanita, Y.P., Budiarto and Hamidah, S. (2019) *Determination of Composition of Chrysanthemum Leaf Herbal Drink (Chrysanthemum Sp) for Value Added Analysis and Business Feasibility At Asta Bunda Chrysanthemum Farmers Association, Sleman*. Available at: <http://eprints.upnyk.ac.id/18896/>.

Zohrah, P.A., Yusmini and Edwina, S. (2016) 'Analisis Kelayakan Finansial Usaha Perkebunan Karet Program eks UPP TCSDP di Desa Koto Damai, Kecamatan Kampar Kiri Tengah, Kabupaten Kampar', *Jom Faperta*, 3(2), pp. 1-10. Available at: <http://www.tjyybjb.ac.cn/CN/arti>

