

Analisis Pendapatan Usaha Batako Rojak Di Desa Sunju Kecamatan Marawola

Saljum Mulyani¹, Santi Yunus², Edhi Taqwa³, Musdayati⁴, Yohan⁵

^{1,2,3,4,5} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako

E-mail: saljumulyani330@gmail.com¹, santishelo@yahoo.co.id²

Article History:

Received: 28 Februari 2025

Revised: 20 Maret 2025

Accepted: 23 Maret 2025

Keywords:

*Pendapatan Usaha,
Cetak Batako, Biaya Tetap,
Biaya Variabel, Biaya Total,
Kelayakan Usaha*

Abstract: Berdasarkan penelitian ini bertujuan agar dapat mengetahui besaran pendapatan Usaha Cetak Batako Rojak mengetahui program pemerintah dalam memajukan Usaha Cetak Batako Rojak di Desa Sunju Kecamatan Marawola Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif metode wawancara. Hasil wawancara menunjukan peran pemerintah Desa Sunju dalam pendampingan pada pelaku UMKM di Desa Sunju, dilakukan pendataan terhadap UMKM permodalan usaha agar dapat mengembangkan dalam usahanya dalam analisis pendapatan cetak Batako. Rojak dalam satu bulan proses produksi Batako diketahui penerimaan yang diperoleh sebesar Rp16.800.000 per bulan. Untuk biaya total yang digunakan dalam produksi sebesar Rp9.636.582 perbulan, dan berdasarkan analisis kelayakan R/C Ratio Usaha Cetak Batako Rojak mendapatkan 1,74 artinya setiap 1 rupiah pengeluaran Usaha Cetak Batako Rojak akan memberikan manfaat sebesar 1,74 sehingga suatu usaha akan dinyatakan layak karena nilai R/C yang diperoleh 1. Mengembangkan usaha penting untuk dilakukan dengan memaksimalkan pemanfaatan sumberdaya yang ada di Desa Sunju. Bantuan modal usaha dari pemerintah sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha. Selain modal pendampingan dari pemerintah juga dibutuhkan agar Usaha Cetak Batako Rojak dapat bersaing dengan produk lainnya yang sejenis.

PENDAHULUAN

Pembangunan infrastruktur yang terus berkembang saat ini mendorong peningkatan permintaan terhadap bahan bangunan. Salah satu material alternatif yang semakin diminati adalah batako. Material ini menjadi pilihan utama karena harganya yang relatif terjangkau serta proses produksinya yang lebih cepat dibandingkan dengan bahan bangunan lainnya, seperti batu bata merah. Selain itu, batako memiliki daya tahan yang baik, efisiensi dalam pemasangan, serta kemampuan menyerap panas dengan baik, sehingga cocok digunakan di daerah dengan suhu tinggi (Isopescu et al., 2024; Pešta et al., 2020). Dengan stabilitas pasar yang terjaga, batako menjadi peluang usaha yang menjanjikan bagi masyarakat, terutama dalam skala kecil dan menengah (Al-Awsh et al., 2021; Heng et al., 2021; Huang et al., 2019)

Desa Sunju, yang terletak di Kecamatan Marawola, Kabupaten Sigi, memiliki potensi sumber daya alam yang melimpah, terutama dalam penyediaan bahan baku untuk pembuatan batako, seperti pasir dan semen. Keberadaan bahan baku ini menjadi faktor pendukung utama bagi masyarakat setempat dalam mengembangkan usaha cetak batako. Salah satu usaha yang telah memanfaatkan potensi ini adalah Usaha Cetak Batako yang dikelola oleh Bapak Yusuf Rais. Sejak didirikan pada tahun 2018, usaha ini telah berkontribusi dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat serta meningkatkan kesejahteraan pemilik usaha dan pekerjanya.

Salah satu pelaku usaha yang telah lama beroperasi di Desa Sunju adalah Usaha Batako Rojak. Usaha ini telah berjalan selama delapan tahun dan terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan akan batako untuk pembangunan perumahan serta infrastruktur lainnya. Sebagai salah satu usaha lokal yang berkontribusi terhadap perekonomian desa, Usaha Batako Rojak telah memberikan manfaat yang signifikan, baik dalam penciptaan lapangan pekerjaan maupun peningkatan pendapatan masyarakat sekitar.

Keberlanjutan suatu usaha sangat bergantung pada profitabilitas dan kelayakan ekonominya. Oleh karena itu, diperlukan suatu kajian yang dapat mengevaluasi tingkat keberhasilan usaha cetak batako, khususnya dalam aspek finansial dan daya saing di pasar. Analisis kelayakan usaha menjadi penting untuk mengetahui sejauh mana usaha ini dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Dengan memahami struktur biaya produksi, penerimaan, dan tingkat keuntungan, pemilik usaha dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam mengembangkan bisnisnya (Blanco et al., 2021; Dawood & Mahmood, 2021).

Pendapatan menjadi salah satu indikator utama dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Dalam konteks Usaha Batako Rojak, analisis pendapatan diperlukan untuk mengetahui sejauh mana usaha ini mampu menghasilkan keuntungan yang memadai dibandingkan dengan biaya produksinya. Dengan demikian, pemilik usaha dapat mengidentifikasi strategi yang lebih efektif dalam meningkatkan profitabilitas serta efisiensi operasionalnya.

Selain pendapatan, aspek kelayakan usaha juga harus dianalisis untuk memastikan bahwa bisnis ini dapat terus beroperasi dalam jangka panjang. Kelayakan usaha dapat diukur melalui berbagai indikator, seperti tingkat pengembalian modal, efisiensi produksi, dan potensi ekspansi pasar. Jika usaha ini terbukti layak, maka peluang untuk pengembangan skala usaha menjadi lebih terbuka, baik dalam bentuk peningkatan produksi maupun diversifikasi produk (Das et al., 2023; Jang et al., 2019; Sarhadi et al., 2021).

Dalam proses pengembangannya, dukungan dari pemerintah juga dapat menjadi faktor penting dalam menentukan keberlanjutan Usaha Batako Rojak. Program bantuan pemerintah, seperti subsidi bahan baku, pelatihan keterampilan, atau akses pembiayaan, dapat membantu usaha kecil dan menengah untuk meningkatkan daya saing mereka. Oleh karena itu, penting untuk mengetahui apakah Usaha Batako Rojak telah mendapatkan dukungan dari pemerintah atau masih memerlukan bantuan tambahan agar dapat berkembang lebih optimal (Goel et al., 2020; C. Lee, 2023).

Berdasarkan uraian tersebut, analisis terhadap Usaha Batako Rojak di Desa Sunju difokuskan pada tiga pertanyaan utama: (1) Berapa besar pendapatan yang diperoleh dari usaha cetak batako ini? (2) Sejauh mana tingkat kelayakan usaha ini dalam jangka panjang? (3) Apakah usaha ini telah mendapatkan bantuan program pemerintah? Jawaban atas pertanyaan-pertanyaan tersebut akan memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi usaha serta prospek pengembangannya di masa mendatang.

LANDASAN TEORI

Pendapatan

Pendapatan merupakan penerimaan bersih yang diperoleh individu, perusahaan, atau pemerintah dalam bentuk uang tunai maupun barang sebagai hasil dari kegiatan ekonomi dalam suatu periode tertentu. Dalam konteks bisnis, pendapatan merupakan indikator utama dalam menilai kinerja usaha karena mencerminkan sejauh mana bisnis mampu menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya (Bhatia & Mahendru, 2022; Garcia-Marin & Voigtländer, 2019; Yunus, 2023).

Pendapatan juga erat kaitannya dengan faktor produksi, seperti tenaga kerja, modal, dan bahan baku, yang memerlukan alokasi biaya yang tepat agar usaha dapat berjalan secara efisien. Setiap faktor produksi memiliki nilai ekonomi yang ditentukan oleh mekanisme pasar melalui interaksi antara penawaran dan permintaan, sehingga pengelolaan sumber daya yang optimal menjadi kunci dalam meningkatkan efisiensi dan pendapatan usaha (Berrett & Hung, 2024; Wu, 2019).

Pendapatan suatu usaha dapat dihitung dengan mengurangi total biaya produksi dari total penerimaan yang diperoleh. Secara matematis, pendapatan dirumuskan sebagai:

$$Y=TR-TC \quad (1)$$

Dimana Y adalah pendapatan, TR merupakan total penerimaan, dan TC adalah total biaya. Total penerimaan diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa dalam periode tertentu, sementara total biaya mencakup biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap, seperti sewa tempat dan gaji pegawai tetap, tidak berubah meskipun produksi meningkat atau menurun. Sebaliknya, biaya variabel, seperti bahan baku dan upah pekerja harian, berfluktuasi seiring dengan jumlah produksi yang dilakukan (Nguyen et al., 2022; Taqwa & Yunus, 2023).

Pendapatan yang optimal dapat dicapai melalui strategi efisiensi dalam pengelolaan biaya dan peningkatan produktivitas. Usaha dikatakan sehat secara finansial apabila pendapatannya lebih besar dibandingkan total biaya produksinya. Oleh karena itu, pemilik usaha perlu melakukan evaluasi berkala terhadap struktur biaya serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk memastikan keberlanjutan serta profitabilitas bisnis dalam jangka Panjang (Jewell, 2020; S. Lee & Choeh, 2020).

Penerimaan

Penerimaan merupakan jumlah pendapatan kotor yang diperoleh suatu usaha dari hasil penjualan produk atau jasa dalam periode tertentu. Secara umum, penerimaan dihitung sebagai hasil perkalian antara jumlah produksi dengan harga jual per unit. Dalam teori ekonomi, terdapat hubungan erat antara jumlah produksi dan harga jual, di mana peningkatan jumlah produksi yang berlebihan dapat menyebabkan penurunan harga akibat meningkatnya penawaran di pasar. Fenomena ini mencerminkan prinsip dasar ekonomi mengenai keseimbangan pasar, di mana harga suatu produk akan menyesuaikan dengan tingkat permintaan dan penawaran yang ada. Oleh karena itu, strategi penentuan harga dan manajemen produksi yang tepat menjadi faktor penting dalam mengoptimalkan penerimaan usaha (Abrate et al., 2019; Kumar & Sun, 2020).

Untuk menghitung penerimaan, digunakan rumus:

$$TR=P \times Q \quad (2)$$

di mana TR adalah total penerimaan (total revenue), P merupakan harga jual per unit produk, dan Q adalah jumlah produksi. Penerimaan yang optimal dapat dicapai melalui pengelolaan produksi yang efektif serta strategi harga yang sesuai dengan kondisi pasar. Dalam praktik bisnis, peningkatan penerimaan tidak hanya bergantung pada kuantitas produksi, tetapi juga pada faktor-faktor lain seperti daya beli konsumen, tren pasar, dan strategi pemasaran yang diterapkan. Oleh

karena itu, pemilik usaha perlu mempertimbangkan berbagai variabel eksternal dan internal dalam menentukan kebijakan produksi dan harga guna mencapai stabilitas dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan (Ampountolas et al., 2021; Webb et al., 2023).

Kelayakan Usaha

Analisis kelayakan usaha dilakukan untuk menilai sejauh mana suatu bisnis dapat menghasilkan keuntungan dalam jangka waktu tertentu. Penilaian ini bertujuan untuk mengetahui rasio antara pendapatan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Semakin tinggi rasio kelayakan usaha, semakin besar keuntungan yang dapat diperoleh. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan layak jika pendapatan yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan biaya produksi yang dikeluarkan (Feng & Chan, 2019).

Kelayakan usaha umumnya diukur menggunakan Return Cost Ratio (R/C Ratio), yang dihitung dengan membandingkan total penerimaan (TR) dengan total biaya produksi (TC), dirumuskan sebagai:

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC} \quad (3)$$

Jika nilai $R/C > 1$, maka usaha dianggap layak karena setiap tambahan biaya yang dikeluarkan mampu menghasilkan tambahan pendapatan yang lebih besar. Sebaliknya, jika $R/C < 1$, maka usaha dianggap tidak layak karena pendapatan yang diperoleh lebih kecil dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan, yang mengindikasikan potensi kerugian (Li & Peng, 2020; Nair, 2019).

Evaluasi kelayakan usaha ini penting dilakukan sebelum mengambil keputusan bisnis, terutama dalam pengembangan usaha jangka panjang. Dengan memahami rasio R/C, pelaku usaha dapat menentukan strategi produksi dan alokasi biaya yang lebih efisien guna meningkatkan profitabilitas. Selain itu, analisis ini juga membantu dalam menentukan apakah suatu usaha layak untuk diperluas atau perlu dilakukan perubahan strategi agar lebih menguntungkan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. UMKM berkontribusi secara signifikan terhadap pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) serta penciptaan lapangan kerja. Berdasarkan data terkini, sektor ini menyumbang lebih dari 60% terhadap PDB nasional dan menyerap hampir 97% dari total tenaga kerja yang tersedia. Dengan jumlah yang mencapai lebih dari 64 juta unit usaha, UMKM tidak hanya berperan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, tetapi juga menjadi pilar utama dalam pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan (Ciocoiu et al., 2024; Singh et al., 2023).

Definisi UMKM beragam dalam berbagai literatur dan regulasi yang berlaku. Sesuai dengan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, UMKM diklasifikasikan menjadi tiga kategori utama. Usaha Mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan dengan skala ekonomi kecil dan modal terbatas. Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi mandiri yang dijalankan oleh individu atau kelompok dengan jumlah tenaga kerja dan modal yang lebih besar dari usaha mikro, tetapi masih dalam skala terbatas. Sementara itu, Usaha Menengah adalah usaha produktif yang lebih berkembang, memiliki jumlah karyawan antara 50 hingga 300 orang, serta modal yang lebih besar dibandingkan usaha kecil, tetapi masih berada di bawah skala perusahaan besar (Octasyilva et al., 2022; Shifa Fathima, 2020; Tambunan, 2020).

Keberadaan UMKM sangat vital dalam memperkuat daya tahan ekonomi nasional, terutama dalam menghadapi krisis ekonomi global. Selain memberikan kontribusi terhadap investasi domestik, UMKM juga menjadi sumber inovasi dan kreativitas dalam berbagai sektor

industri. Oleh karena itu, dukungan terhadap UMKM, baik dari sisi regulasi, pembiayaan, maupun teknologi, sangat diperlukan agar sektor ini dapat terus berkembang dan memberikan dampak yang lebih luas bagi perekonomian nasional (Dewi et al., 2023; Lakuma et al., 2019; Onyeje et al., 2022)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang berfokus pada analisis kualitas hubungan, aktivitas, serta kondisi yang relevan dengan objek penelitian. Data yang dikumpulkan berupa wawancara, dokumentasi, dan observasi, yang kemudian dianalisis untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam terkait aspek usaha yang diteliti. Penelitian ini dilakukan di Desa Sunju, Kecamatan Marawola, dengan objek kajian Usaha Batako Rojak, selama dua bulan.

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari subjek penelitian melalui wawancara dan observasi, sementara data sekunder dikumpulkan dari dokumen atau laporan yang telah ada sebelumnya. Teknik pengumpulan data yang digunakan mencakup wawancara mendalam dengan pemilik usaha, observasi terhadap proses produksi, serta dokumentasi terkait operasional usaha. Dengan pendekatan ini, penelitian dapat menggambarkan kondisi usaha secara komprehensif serta mengidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh terhadap keberlanjutannya (Ginting et al., 2023; Slávik et al., 2021).

Analisis data dalam penelitian ini mencakup analisis pendapatan dan analisis kelayakan usaha. Analisis pendapatan dilakukan dengan mengurangi total penerimaan (TR) dengan total biaya (TC) menggunakan rumus:

$$\pi = TR - TC \quad (4)$$

di mana π adalah pendapatan, TR merupakan total penerimaan, dan TC adalah total biaya yang terdiri dari biaya tetap (TFC) dan biaya variabel (TVC). Biaya tetap adalah pengeluaran yang tidak berubah meskipun jumlah produksi berfluktuasi, sedangkan biaya variabel bergantung pada jumlah barang yang diproduksi (Lo et al., 2020; Skare et al., 2024).

Untuk mengukur kelayakan usaha, digunakan Return Cost Ratio (R/C Ratio), yang dihitung dengan membandingkan total penerimaan dengan total biaya, dirumuskan sebagai:

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC} \quad (3)$$

Jika nilai $R/C > 1$, maka usaha dianggap layak karena pendapatan lebih besar daripada biaya produksi, sedangkan jika $R/C < 1$, usaha dianggap tidak layak karena mengalami kerugian. Analisis ini membantu dalam mengevaluasi keberlanjutan usaha serta menentukan strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas (Nasution et al., 2023; Siahaan et al., 2023).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Tempat Penelitian

Usaha Cetak Batako Rojak merupakan usaha kecil yang bergerak di bidang penyediaan material bangunan, khususnya batako. Usaha ini didirikan oleh Bapak Yusuf Rais pada tahun 2018 di Desa Sunju, Kecamatan Marawola. Dalam menjalankan operasionalnya, usaha ini membutuhkan area yang cukup luas untuk proses percetakan batako. Saat ini, usaha ini telah mempekerjakan empat karyawan yang bertugas dalam proses produksi. Bapak Yusuf Rais memulai usaha ini karena melihat prospek yang tinggi terhadap kebutuhan bahan bangunan yang terus meningkat di masyarakat setempat. Batako menjadi alternatif yang banyak diminati untuk

.....

menggantikan batu bata merah karena proses pembuatannya yang lebih cepat dan efisien.

Proses produksi batako menggunakan material utama seperti pasir, semen, dan air, yang mudah diperoleh di Desa Sunju karena daerah tersebut memiliki sumber daya alam berupa tambang pasir. Modal awal yang digunakan untuk memulai usaha ini berasal dari dana pribadi sebesar Rp25.000.000 pada tahun 2018. Pada tahun 2021, usaha ini bersama beberapa usaha lainnya di Desa Sunju mendapatkan bantuan modal pendampingan dari Dinas Koperasi Kabupaten Sigi untuk pengembangan usaha. Bantuan ini diberikan kepada usaha yang dinilai memiliki prospek baik untuk berkembang lebih lanjut.

Biaya Usaha Cetak Batako Rojak

Dalam penelitian ini, biaya yang dihitung merupakan total pengeluaran yang diperlukan dalam usaha percetakan batako, yang terdiri dari biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost). Biaya tetap merupakan pengeluaran yang tidak berubah terlepas dari jumlah produksi yang dilakukan. Salah satu komponen biaya tetap dalam usaha ini adalah biaya penyusutan alat produksi, yang dihitung berdasarkan umur ekonomis alat tersebut. Berikut adalah rincian biaya tetap yang dikeluarkan dalam Usaha Cetak Batako Rojak:

Tabel 1. Biaya Tetap Usaha Cetak Batako Rojak

No	Nama Alat	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Biaya Penyusutan/Bulan (Rp)
1	Cetakan Batako	3	140.000	420.000	60	7.000
2	Gerobak/Arko	2	450.000	900.000	60	15.000
3	Scrab Semen	3	18.000	54.000	60	900
4	Sendok Semen	3	15.000	45.000	60	750
5	Sekop	5	80.000	400.000	60	6.666
6	Ember	4	21.000	84.000	60	1.400
7	Tandon Air 250 Liter	1	640.000	640.000	60	10.666
8	Kayu Landasan (2 m)	1	30.000	30.000	60	500
9	Ayakan Pasir	1	75.000	75.000	60	1.250
10	Selang Air (100 m)	1	147.000	147.000	60	2.450
Total				2.795.000		46.582

Sumber: Data Primer, diolah

Tabel di atas menunjukkan total biaya tetap yang dikeluarkan dalam usaha percetakan batako, di mana peralatan utama seperti cetakan batako, gerobak, dan tandon air memiliki peran penting dalam kelangsungan produksi. Biaya penyusutan dihitung dengan membagi total harga alat dengan umur ekonomisnya dalam bulan. Analisis biaya ini menjadi dasar dalam menilai kelayakan usaha serta menentukan efisiensi pengeluaran dalam operasional Usaha Cetak Batako Rojak.

Biaya variabel merupakan pengeluaran yang berubah sesuai dengan skala produksi, terutama dalam hal pembelian bahan baku dan pembayaran tenaga kerja. Dalam Usaha Cetak Batako Rojak, biaya variabel mencakup biaya bahan baku utama seperti pasir dan semen, serta biaya operasional lainnya, termasuk listrik dan upah karyawan. Biaya ini sangat dipengaruhi oleh jumlah produksi yang dilakukan dalam suatu periode tertentu. Semakin tinggi volume produksi,

semakin besar pula biaya variabel yang harus dikeluarkan. Berikut adalah rincian biaya variabel dalam satu kali produksi Usaha Cetak Batako Rojak:

Tabel 2. Biaya Variabel (Variable Cost) dalam Satu Kali Produksi

No	Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah	Satuan	Total Biaya (Rp)
	Biaya Bahan Baku				
1	Pasir	320.000	1	Truk	320.000
2	Semen	68.000	4	Karung	272.000
3	Biaya Listrik	47.000	1	-	47.000
Total Biaya Bahan Baku					639.000
	Biaya Lain				
4	Upah Karyawan	80.000	4	Karyawan	320.000
	Total Biaya Upah				320.000
Total Keseluruhan Biaya Produksi					959.000

Sumber: Data Primer, diolah

Berdasarkan tabel di atas, total biaya variabel dalam satu kali produksi adalah Rp959.000, yang terdiri dari Rp639.000 untuk bahan baku dan Rp320.000 untuk upah tenaga kerja. Jika usaha ini melakukan produksi sebanyak 10 kali dalam sebulan, maka total biaya bahan baku dalam satu bulan mencapai Rp6.390.000, sementara total biaya upah karyawan mencapai Rp3.200.000.

Dengan demikian, total biaya variabel yang harus dikeluarkan oleh Usaha Cetak Batako Rojak dalam satu bulan adalah Rp9.590.000. Besarnya biaya variabel ini menunjukkan bahwa usaha harus mengelola biaya produksi secara efisien untuk memastikan keuntungan yang optimal. Pengurangan biaya bahan baku melalui efisiensi penggunaan material atau peningkatan produktivitas tenaga kerja dapat menjadi strategi yang efektif dalam mengoptimalkan biaya variabel dan meningkatkan profitabilitas usaha.

Dalam pengelolaan Usaha Cetak Batako Rojak, total biaya produksi terdiri dari biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost). Biaya tetap merupakan pengeluaran yang tidak berubah meskipun jumlah produksi meningkat atau menurun, sedangkan biaya variabel berubah sesuai dengan volume produksi yang dilakukan. Untuk mengetahui total biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan, digunakan rumus berikut:

$$\begin{aligned}
 TC &= FC + VC \\
 &= 46.582 + 9.590.000 \\
 &= 9.636.582
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, total biaya yang harus dikeluarkan oleh Usaha Cetak Batako Rojak dalam satu bulan adalah Rp9.636.582. Rincian biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 3. Total Biaya Produksi (Total Cost) dalam Satu Bulan

No	Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
1	Biaya Tetap (Fixed Cost)	46.582
2	Biaya Tidak Tetap (Variable Cost)	9.590.000
Total Biaya Produksi (Total Cost)		9.636.582

Sumber: Data Primer, diolah

Dari tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya variabel merupakan komponen terbesar dalam total biaya produksi, yaitu Rp9.590.000 atau sekitar 99,5% dari total biaya. Hal ini menunjukkan bahwa pengeluaran terbesar dalam usaha ini berasal dari bahan baku dan tenaga kerja, yang sangat bergantung pada volume produksi. Sementara itu, biaya tetap hanya sebesar Rp46.582, yang merupakan komponen terkecil dalam struktur biaya produksi.

Dengan demikian, pengelolaan biaya variabel menjadi aspek yang sangat penting dalam meningkatkan efisiensi usaha. Strategi seperti optimasi penggunaan bahan baku, peningkatan produktivitas tenaga kerja, serta pemanfaatan sumber daya lokal dengan lebih efektif dapat membantu menekan biaya produksi dan meningkatkan profitabilitas usaha dalam jangka panjang.

Analisis Penerimaan, Pendapatan, dan R/C Ratio

Penerimaan merupakan salah satu indikator utama dalam menilai kinerja usaha. Penerimaan total dihitung berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan dikalikan dengan harga jual per unit. Dalam Usaha Cetak Batako Rojak, terdapat dua komponen utama yang menentukan besaran penerimaan, yaitu jumlah produksi dan harga jual. Semakin tinggi jumlah produksi atau harga jual yang diterapkan, semakin besar pula penerimaan yang diperoleh. Penerimaan Usaha Batako Rojak dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

$$\begin{aligned} TR &= P \times Q \\ TR &= 2.000 \times 840 \\ TR &= 1.680.000 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, penerimaan total dari satu kali produksi adalah Rp1.680.000. Jika usaha ini melakukan produksi 10 kali dalam satu bulan, maka penerimaan total dalam sebulan dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} TR_{\text{bulanan}} &= 1.680.000 \times 10 \\ TR_{\text{bulanan}} &= 16.800.000 \end{aligned}$$

Sehingga, total penerimaan Usaha Batako Rojak dalam satu bulan adalah **Rp16.800.000**. Rincian penerimaan dalam satu kali produksi dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4. Total Penerimaan (Total Revenue) dalam Satu Kali Produksi

Uraian	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Produksi	Total Penerimaan (Rp)
Produksi Batako	2.000/biji	840 biji / 1 kali produksi	1.680.000
Total Penerimaan per Produksi			1.680.000

Sumber: Data Primer, diolah

Dari tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa penerimaan usaha dalam satu kali produksi mencapai Rp1.680.000. Jika usaha ini melakukan produksi sebanyak 10 kali dalam satu bulan, maka total penerimaan usaha mencapai Rp16.800.000 per bulan. Besarnya penerimaan ini menunjukkan bahwa usaha memiliki potensi keuntungan yang baik, terutama jika biaya produksi dapat dikelola dengan lebih efisien. Dengan demikian, strategi peningkatan skala produksi atau penyesuaian harga jual dapat menjadi faktor penting dalam meningkatkan penerimaan dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Pendapatan merupakan selisih antara total penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Dalam sebuah usaha, pendapatan menjadi indikator utama keberhasilan bisnis, karena mencerminkan efisiensi operasional dan tingkat profitabilitas yang dicapai. Semakin besar pendapatan yang diperoleh, semakin tinggi pula keuntungan yang bisa dinikmati oleh pemilik usaha. Pendapatan bersih Usaha Batako Rojak dihitung menggunakan rumus:

$$\pi = TR - TC$$

$$\pi = 16.800.000 - 9.636.582$$

$$\pi = 7.163.418$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, pendapatan bersih yang diperoleh Usaha Batako Rojak dalam satu bulan produksi adalah **Rp7.163.418**. Rincian perhitungan pendapatan dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 5. Pendapatan Usaha Batako Rojak dalam Satu Bulan

No	Uraian	Jumlah (Rp)
1	Total Penerimaan	16.800.000
2	Total Biaya	9.636.582
Total Pendapatan Bersih		7.163.418

Sumber: Data Primer, diolah

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa Usaha Batako Rojak menghasilkan pendapatan kotor sebesar Rp16.800.000 per bulan, dengan total biaya operasional sebesar Rp9.636.582. Setelah dikurangi biaya produksi, usaha ini memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp7.163.418. Jumlah ini menunjukkan bahwa usaha memiliki profitabilitas yang cukup baik dan masih memiliki potensi untuk berkembang lebih jauh. Dengan strategi efisiensi produksi dan pemasaran yang tepat, pendapatan usaha dapat terus meningkat di masa mendatang.

Kelayakan usaha merupakan faktor krusial dalam menentukan keberlanjutan dan prospek pengembangan bisnis di masa depan. Untuk menilai kelayakan usaha, digunakan metode Revenue Cost Ratio (R/C Ratio), yang membandingkan total penerimaan dengan total biaya operasional. R/C Ratio menunjukkan sejauh mana usaha mampu menghasilkan keuntungan dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam proses produksi. Jika $R/C > 1$, maka usaha dianggap layak dan menguntungkan, sedangkan jika $R/C < 1$, usaha dinilai tidak layak karena mengalami kerugian. Rumus perhitungan R/C Ratio adalah sebagai berikut:

Tabel 6. Revenue Cost (R/C) Ratio Usaha Cetak Batako Rojak

Uraian	Perhitungan R/C Ratio	Nilai
Revenue (TR)	$Rp16.800.000 \div Rp9.636.582$	1,74

Sumber: Data Primer, diolah

Berdasarkan hasil perhitungan, diperoleh nilai R/C Ratio sebesar 1,74, yang berarti usaha ini sangat layak untuk dijalankan dan berpotensi memberikan keuntungan. Nilai ini menunjukkan bahwa setiap Rp1,00 biaya yang dikeluarkan menghasilkan penerimaan sebesar Rp1,74, sehingga terdapat margin keuntungan yang cukup signifikan.

Strategi Pengembangan dan Kelayakan Usaha Cetak Batako Rojak sebagai Pilar Ekonomi Lokal

Hasil analisis menunjukkan bahwa Usaha Cetak Batako Rojak merupakan usaha yang menguntungkan dan layak dikembangkan lebih lanjut. Dengan nilai R/C Ratio sebesar 1,74, usaha ini memiliki daya tahan ekonomi yang baik serta potensi untuk meningkatkan kapasitas produksinya. Semakin tinggi nilai R/C, semakin besar pula keuntungan yang dapat diperoleh. Hal ini menunjukkan bahwa usaha ini tidak hanya menguntungkan bagi pemiliknya tetapi juga berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan adanya peluang pasar yang masih luas, usaha ini memiliki potensi untuk terus

berkembang jika dikelola dengan baik.

Keberlanjutan usaha ini dapat lebih ditingkatkan melalui dukungan eksternal, baik dalam bentuk bantuan modal, akses pasar, maupun pelatihan manajemen usaha. Bantuan modal dari pemerintah akan sangat bermanfaat untuk menambah kapasitas produksi dan meningkatkan kualitas produk. Selain itu, akses pemasaran yang lebih luas juga dapat membantu usaha ini mendapatkan harga jual yang lebih stabil dan kompetitif. Dengan pemasaran yang efektif, Usaha Cetak Batako Rojak dapat menjangkau lebih banyak konsumen, termasuk kontraktor dan pengembang perumahan yang membutuhkan pasokan batako dalam jumlah besar (Bahasoan et al., 2019; Sinčić Ćorić et al., 2020).

Untuk memastikan perkembangan yang berkelanjutan, efisiensi produksi perlu menjadi fokus utama. Pengelolaan bahan baku yang lebih optimal akan membantu mengurangi pemborosan dan menekan biaya produksi. Selain itu, peningkatan produktivitas tenaga kerja melalui pelatihan dan penggunaan alat yang lebih modern dapat mempercepat proses produksi dan meningkatkan kualitas produk. Dengan efisiensi yang lebih baik, usaha ini dapat mengurangi biaya operasional tanpa mengurangi output produksi (Rudawska, 2019; Taqwa & Yunus, 2023; Virglerova et al., 2021).

Selain efisiensi produksi, ekspansi pasar menjadi langkah strategis dalam meningkatkan daya saing usaha. Salah satu cara yang dapat diterapkan adalah dengan menjalin kerja sama dengan kontraktor lokal serta distributor bahan bangunan untuk memperluas jaringan pemasaran. Selain itu, pemanfaatan media digital seperti marketplace dan media sosial juga dapat menjadi alat promosi yang efektif dalam menjangkau pelanggan baru. Dengan strategi pemasaran yang lebih luas, usaha ini dapat meningkatkan permintaan produk dan mempercepat pertumbuhan bisnis (Connolly et al., 2022; Tereshchenko et al., 2023; Yohan et al., 2024).

Strategi lain yang dapat diterapkan adalah diversifikasi produk dan kolaborasi dengan berbagai pihak. Pengembangan variasi ukuran atau jenis batako yang sesuai dengan kebutuhan pasar akan meningkatkan daya saing produk. Selain itu, menawarkan paket harga khusus untuk pelanggan tetap atau proyek skala besar dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Di sisi lain, kerja sama dengan koperasi atau asosiasi usaha kecil akan membantu usaha ini mendapatkan bahan baku dengan harga lebih terjangkau, sehingga dapat meningkatkan margin keuntungan. Jika strategi-strategi ini diterapkan dengan baik, Usaha Cetak Batako Rojak dapat berkembang menjadi usaha yang lebih besar dan berkontribusi lebih luas dalam mendukung perekonomian lokal (Guo et al., 2024; Semlali et al., 2024).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, Usaha Cetak Batako Rojak terbukti layak untuk dijalankan dan dikembangkan, sebagaimana ditunjukkan oleh nilai Revenue Cost Ratio (R/C Ratio) sebesar 1,74. Nilai ini menunjukkan bahwa usaha ini mampu menghasilkan keuntungan yang cukup signifikan dari setiap rupiah yang dikeluarkan dalam proses produksi. Selain itu, usaha ini juga memiliki dampak positif terhadap ekonomi lokal dengan menciptakan lapangan kerja dan memenuhi kebutuhan material bangunan di wilayah sekitar. Dengan permintaan batako yang terus meningkat, usaha ini memiliki prospek yang baik untuk terus berkembang di masa depan.

Namun, untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha, diperlukan beberapa langkah strategis. Efisiensi produksi perlu dioptimalkan dengan meminimalkan pemborosan bahan baku serta meningkatkan produktivitas tenaga kerja melalui pelatihan. Selain itu, ekspansi pasar menjadi faktor penting dalam meningkatkan penerimaan usaha, misalnya dengan menjalin

kemitraan dengan kontraktor, pengembang perumahan, serta menggunakan media digital untuk pemasaran. Diversifikasi produk juga dapat menjadi strategi jangka panjang agar usaha ini mampu menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan memperkuat posisinya dalam industri bahan bangunan.

Sebagai bentuk dukungan terhadap keberlanjutan usaha, bantuan dari pemerintah dan lembaga terkait sangat diperlukan, terutama dalam bentuk modal usaha dan pendampingan manajemen. Dengan tambahan modal, usaha ini dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memperbaiki peralatan yang digunakan. Selain itu, dukungan pemasaran dan akses ke jaringan distribusi yang lebih luas akan membantu usaha ini mendapatkan harga jual yang lebih stabil dan kompetitif. Dengan penerapan strategi-strategi tersebut, Usaha Cetak Batako Rojak dapat berkembang lebih pesat, meningkatkan profitabilitas, serta memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian lokal di Desa Sunju, Kecamatan Marawola, dan sekitarnya.

DAFTAR REFERENSI

- Abrate, G., Nicolau, J. L., & Viglia, G. (2019). The impact of dynamic price variability on revenue maximization. *Tourism Management*, 74, 224–233. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2019.03.013>
- Al-Awsh, W. A., Baghabra Al-Amoudi, O. S., Al-Osta, M. A., Ahmad, A., & Saleh, T. A. (2021). Experimental assessment of the thermal and mechanical performance of insulated concrete blocks. *Journal of Cleaner Production*, 283, 124624. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124624>
- Ampountolas, A., Shaw, G., & James, S. (2021). Examining the relationships between market indicators and hotel pricing approaches. *Tourism Economics*, 27(8), 1591–1614. <https://doi.org/10.1177/1354816620925225>
- Bahasoan, A. N., Anwar, C., Khaldun, R. I., & Tahawa, T. H. B. (2019). The influence of economic growth on manpower absorption in Central Sulawesi. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 343(1), 012253. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/343/1/012253>
- Berrett, J. L., & Hung, C. (2024). Does Revenue Concentration Really Bring Organizational Efficiency? Evidence From Habitat for Humanity. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 53(4), 974–996. <https://doi.org/10.1177/08997640231199469>
- Bhatia, A., & Mahendru, M. (2022). Revenue efficiency evaluation of life insurance companies in India: identification of leaders and laggards. *Benchmarking: An International Journal*, 29(10), 3133–3162. <https://doi.org/10.1108/BIJ-01-2021-0051>
- Blanco, J. M., Frómeta, Y. G., Madrid, M., & Cuadrado, J. (2021). Thermal Performance Assessment of Walls Made of Three Types of Sustainable Concrete Blocks by Means of FEM and Validated through an Extensive Measurement Campaign. *Sustainability*, 13(1), 386. <https://doi.org/10.3390/su13010386>
- Ciociu, C. N., Radu, C., Colesca, S. E., & Prioteasa, A.-L. (2024). Exploring the link between risk management and performance of MSMEs: A bibliometric review. *Journal of Economic Surveys*. <https://doi.org/10.1111/joes.12664>
- Connolly, R., Bogue, J., & Repar, L. (2022). Farmers' Markets as Resilient Alternative Market Structures in a Sustainable Global Food System: A Small Firm Growth Perspective. *Sustainability*, 14(18), 11626. <https://doi.org/10.3390/su141811626>
- Das, P., Hijazi, A. A., Maxwell, D. W., & Moehler, R. C. (2023). Can Business Models Facilitate

- Strategic Transformation in Construction Firms? A Systematic Review and Research Agenda. *Sustainability*, 15(17), 13022. <https://doi.org/10.3390/su151713022>
- Dawood, E. T., & Mahmood, M. S. (2021). Production of Sustainable concrete brick units using Nano-silica. *Case Studies in Construction Materials*, 14, e00498. <https://doi.org/10.1016/j.cscm.2021.e00498>
- Dewi, N. G., Ridhasyah, R., & Wibawa, T. A. (2023). Financial Access and MSMEs Performance during Pandemic COVID-19: The Moderating Role of Digitization. *Journal of Developing Economies*, 8(1), 144–152. <https://doi.org/10.20473/jde.v8i1.36843>
- Feng, L., & Chan, Y.-L. (2019). Joint pricing and production decisions for new products with learning curve effects under upstream and downstream trade credits. *European Journal of Operational Research*, 272(3), 905–913. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2018.07.003>
- Garcia-Marin, A., & Voigtländer, N. (2019). Exporting and Plant-Level Efficiency Gains: It's in the Measure. *Journal of Political Economy*, 127(4), 1777–1825. <https://doi.org/10.1086/701607>
- Ginting, E. M. B., Pasaribu, A. C., Simanjuntak, L. V., Lubis, P. K. D., & Saragih, L. S. (2023). Analysis Of Business Feasibility Study On Lion Parcel Kabanjahe. *Economic: Journal Economic and Business*, 2(1), 13–19. <https://doi.org/10.56495/ejeb.v2i1.561>
- Goel, A., Ganesh, L. S., & Kaur, A. (2020). Social sustainability considerations in construction project feasibility study: a stakeholder salience perspective. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 27(7), 1429–1459. <https://doi.org/10.1108/ECAM-06-2019-0319>
- Guo, C., Zhang, J., & Li, N. (2024). A New Perspective on Strategic Choices for the Survival and Development of Energy Enterprises: An Analysis of Market Power, Innovation Strategy, and Sustainable Development of Major Multinational Oil Companies. *Sustainability*, 16(7), 3067. <https://doi.org/10.3390/su16073067>
- Heng, K. K., Khan, M. I., Sutanto, M. H., Zoorob, S. E., & Sunarjono, S. (2021). Investigating Mechanical Properties of Interlocking Concrete Blocks by Recycling Waste Polyethylene Terephthalate - A Sustainable Approach. *2021 Third International Sustainability and Resilience Conference: Climate Change*, 299–304. <https://doi.org/10.1109/IEEECONF53624.2021.9668134>
- Huang, H., Wang, T., Kolosz, B., Andresen, J., Garcia, S., Fang, M., & Maroto-Valer, M. M. (2019). Life-cycle assessment of emerging CO₂ mineral carbonation-cured concrete blocks: Comparative analysis of CO₂ reduction potential and optimization of environmental impacts. *Journal of Cleaner Production*, 241, 118359. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118359>
- Isopescu, D. N., Adam, L., Nistorac, A., & Bodoga, A. (2024). Carbon Footprint Assessment: Case Studies for Hemp-Based Eco-Concrete Masonry Blocks. *Buildings*, 14(10), 3150. <https://doi.org/10.3390/buildings14103150>
- Jang, Y., Ahn, Y., Park, M., Lee, H., & Kwon, N. (2019). Business Models and Performance of International Construction Companies. *Sustainability*, 11(9), 2575. <https://doi.org/10.3390/su11092575>
- Jewell, R. T. (2020). NCAA Expenditure and Efficiency: Analyzing Generated and Allocated Revenue in the Football Bowl Subdivision. *Journal of Sports Economics*, 21(4), 363–390. <https://doi.org/10.1177/1527002520906530>
- Kumar, V., & Sun, Y. (2020). Designing Pricing Strategy for Operational and Technological Transformation. *Management Science*, 66(6), 2706–2734. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3315>
- Lakuma, C. P., Marty, R., & Muhumuza, F. (2019). Financial inclusion and micro, small, and
-

- medium enterprises (MSMEs) growth in Uganda. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 8(1), 15. <https://doi.org/10.1186/s13731-019-0110-2>
- Lee, C. (2023). Evaluating construction delays using productivity-based resource reallocation for economic feasibility. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 30(4), 1679–1696. <https://doi.org/10.1108/ECAM-09-2019-0503>
- Lee, S., & Choeh, J. Y. (2020). Movie Production Efficiency Moderating between Online Word-of-Mouth and Subsequent Box Office Revenue. *Sustainability*, 12(16), 6602. <https://doi.org/10.3390/su12166602>
- Li, H., & Peng, T. (2020). How Does Heterogeneous Consumer Behavior Affect Pricing Strategies of Retailers? *IEEE Access*, 8, 165018–165033. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2020.3022491>
- Lo, F.-Y., Rey-Martí, A., & Botella-Carrubi, D. (2020). Research methods in business: Quantitative and qualitative comparative analysis. *Journal of Business Research*, 115, 221–224. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.003>
- Nair, G. K. (2019). Dynamics of pricing and non-pricing strategies, revenue management performance and competitive advantage in hotel industry. *International Journal of Hospitality Management*, 82, 287–297. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2018.10.007>
- Nasution, M. A., Fitri, A., & Safitri, N. (2023). Business Feasibility Study Reviewed From Market and Marketing Aspects in the Digital Invitation Business Kekondangan.Id. *Economic: Journal Economic and Business*, 2(1), 33–36. <https://doi.org/10.56495/ejeb.v2i1.686>
- Nguyen, M.-A. T., Yu, M.-M., & Lirn, T.-C. (2022). Revenue efficiency and its drivers in the cruise industry. *Maritime Policy & Management*, 49(7), 1010–1026. <https://doi.org/10.1080/03088839.2021.1934583>
- Octasyilva, A. R. P., Yuliaty, L. N., Hartoyo, H., & Soehadi, A. W. (2022). Innovativeness as the Key to MSMEs' Performances. *Sustainability*, 14(11), 6429. <https://doi.org/10.3390/su14116429>
- Onyeje, S. A., Court, T. O., & Agbaeze, E. K. (2022). National Enterprise Policy Dimensions and Sustainability of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). *Journal of African Business*, 23(2), 435–453. <https://doi.org/10.1080/15228916.2020.1838838>
- Pešta, J., Pavlů, T., Fořtová, K., & Kočí, V. (2020). Sustainable Masonry Made from Recycled Aggregates: LCA Case Study. *Sustainability*, 12(4), 1581. <https://doi.org/10.3390/su12041581>
- Rudawska, E. (2019). Sustainable marketing strategy in food and drink industry: a comparative analysis of B2B and B2C SMEs operating in Europe. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 34(4), 875–890. <https://doi.org/10.1108/JBIM-05-2018-0171>
- Sarhadi, M., Hasanzadeh, S., & Hoseini, S. H. (2021). Stakeholder Analysis in the Feasibility Process of Projects: A Structural Evaluation of the Power-Oriented Relationship. *Project Management Journal*, 52(4), 323–339. <https://doi.org/10.1177/8756972821999499>
- Semlali, Y., Elrayah, M., Sabri, M., Rahma, Z., & Bengana, I. (2024). How Can Industrial SMEs Achieve Sustainability through Cleaner Production? Green Marketing's Role as a Mediator. *Sustainability*, 16(19), 8629. <https://doi.org/10.3390/su16198629>
- Shifa Fathima, J. (2020). A Study on Competitive Performance and Progress of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in India. *Shanlax International Journal of Management*, 7(4), 52–61. <https://doi.org/10.34293/management.v7i4.2161>
- Siahaan, L., Muliani, R., Padang, N. R., & Lubis, P. K. D. (2023). Business Feasibility Study Analysis of a Coffee Shop at the Tempat Biasa Coffee, Jalan Gurilla No. 102 Medan.
-

- Economic: Journal Economic and Business*, 2(1), 20–25.
<https://doi.org/10.56495/ejeb.v2i1.562>
- Sinčić Čorić, D., Lučić, A., Brečić, R., Šević, A., & Šević, Ž. (2020). An Exploration of Start-ups' Sustainable Marketing Orientation (SMO). *Industrial Marketing Management*, 91, 176–186.
<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.09.002>
- Singh, S., Chamola, P., Kumar, V., Verma, P., & Makkar, N. (2023). Explaining the revival strategies of Indian MSMEs to mitigate the effects of COVID-19 outbreak. *Benchmarking: An International Journal*, 30(1), 121–148. <https://doi.org/10.1108/BIJ-08-2021-0497>
- Skare, M., Gavurova, B., & Rigelsky, M. (2024). Income inequality and circular materials use: an analysis of European Union economies and implications for circular economy development. *Management Decision*, 62(9), 2641–2665. <https://doi.org/10.1108/MD-11-2022-1620>
- Slávik, Š., Bednár, R., & Mišúnová Hudáková, I. (2021). The Structure of the Start-Up Business Model—Qualitative Analysis. *Sustainability*, 13(15), 8386.
<https://doi.org/10.3390/su13158386>
- Tambunan, T. (2020). MSMEs IN TIMES OF CRISIS. EVIDENCE FROM INDONESIA. *Journal of Developing Economies*, 5(2), 91. <https://doi.org/10.20473/jde.v5i2.20848>
- Taqwa, E., & Yunus, R. (2023). *Tax Ratio, Tax Capacity and Tax Effort in Indonesia Period 2001–2020* (pp. 209–214). Atlantis Press SARL. https://doi.org/10.2991/978-2-38476-172-2_33
- Tereshchenko, E., Happonen, A., Porras, J., & Vaithilingam, C. A. (2023). Green Growth, Waste Management, and Environmental Impact Reduction Success Cases From Small and Medium Enterprises Context: A Systematic Mapping Study. *IEEE Access*, 11, 56900–56920.
<https://doi.org/10.1109/ACCESS.2023.3271972>
- Virglerova, Z., Ivanova, E., Dvorsky, J., Belas, J., & Krulický, T. (2021). Selected factors of internationalisation and their impact on the SME perception of the market risk. *Oeconomia Copernicana*, 12(4), 1011–1032. <https://doi.org/10.24136/oc.2021.033>
- Webb, T., Ma, J., & Cheng, A. (2023). Variable Pricing in Restaurant Revenue Management: A Priority Mixed Bundle Strategy. *Cornell Hospitality Quarterly*, 64(1), 22–33.
<https://doi.org/10.1177/19389655221102387>
- Wu, L. (2019). Linear fractional radial graph measure of efficiency of production. *Journal of the Operational Research Society*, 70(11), 2004–2018.
<https://doi.org/10.1080/01605682.2018.1510807>
- Yohan, Tope, P., Anam, H., Mangun, N., & Suparman. (2024). INFLATION RESPONSE IN INDONESIA AND 3 ASIAN TRADING PARTNER COUNTRIES DUE TO THE MOVEMENT OF IDR-CNY-JPY-SGD EXCHANGE RATE AGAINST USD, AND IMPORTS BEFORE AND DURING COVID-19 (2010.Q1-2022.Q2). *International Journal of Management Studies and Social Science Research*, 06(03), 132–140.
<https://doi.org/10.56293/IJMSSSR.2024.5014>
- Yunus, S. (2023). Analysis of The Effect of education, Health Expenditures and Per Capita Income To Human Development Index In Central Sulawesi Province For The Period 2015-2019. *Devotion: Journal of Research and Community Service*, 4(2), 503–514.
<https://doi.org/10.36418/devotion.v4i2.403>
-