



Analisis Studi Kelayakan Bisnis Abvegan (Abon Vegetarian)

Imro'atul Mufidah^{1*}, Intan Permatahati Kurnia Putri², Ivana Larasati³, Tomy Rizky Izzalqurny⁴

¹Jurusan Akuntansi Universitas Negeri Malang

*imroatul.mufidah.2004226@students.um.ac.id

Abstrak

Layak atau tidak suatu bisnis yang dijalankan dapat dilihat dari studi kelayakan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah bisnis *Abvegan* (Abon Vegetarian) sebagai makanan sehat, layak untuk dijalankan atau tidak. Metode kuantitatif dan kualitatif digunakan dalam penelitian ini. Metode kuantitatif menganalisis aspek keuangan dengan menggunakan kuantitatif dari rasio-rasio keuangan. Metode kualitatif dengan cara menggunakan analisis terkait aspek pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi, manajemen, lingkungan, yuridis, serta aspek ekonomi dan sosial. Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa bisnis *Abvegan* (Abon Vegetarian) memiliki prospek usaha yang cukup bagus sehingga layak untuk dijalankan ke depannya.

Kata Kunci: Kelayakan Usaha, Makanan Sehat, Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis.

Abstract

The feasibility of a business being run can be seen from a business feasibility study. This study aims to determine whether the Abvegan (Abon Vegetarian) business as a healthy food is feasible or not. Quantitative and qualitative methods were used in this study. Quantitative methods analyze financial aspects using quantitative financial ratios. Qualitative method by using analysis related to market and marketing aspects, engineering and technology, management, environment, juridical, as well as economic and social aspects. Based on the results of the research, it can be seen that the Abvegan business (Abon Vegetarian) has good business prospects so that it is feasible to run in the future.

Keywords: Business Feasibility, Healthy Food, Business Feasibility Study Aspects.

PENDAHULUAN

Gaya hidup dan pola makan masyarakat Indonesia yang tak banyak mengonsumsi buah, membuat masyarakat kekurangan asupan vitamin. Bahkan jumlah buah yang dikonsumsi oleh masyarakat di Indonesia rata-rata masih jauh dari batas minimal yang ditetapkan WHO. Berdasarkan Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik pada September 2019, rata-rata masyarakat Indonesia mengonsumsi buah-buahan hanya sebesar 41,95 Kkal atau sekitar 67 gram per kapita per hari. Jumlah ini masih jauh dari batas yang ditetapkan oleh WHO, di mana setiap orang dianjurkan untuk mengonsumsi buah-buahan sebesar 150 gram per kapita per hari.

Selain itu, kondisi pandemi memaksa masyarakat untuk lebih menjaga kesehatan tubuhnya, salah satu caranya dengan mengonsumsi buah yang banyak mengandung vitamin. Pakar Gizi IPB, Prof. Ali Khomsan, mengatakan bahwa selama masa pandemi ini asupan buah harus lebih diperbanyak karena mengandung berbagai vitamin, salah satunya vitamin C yang dapat digunakan untuk meningkatkan sistem imunitas tubuh dan memperbaiki sistem kerja paru-paru, terlebih virus *Covid-19* ini cenderung menyerang saluran pernapasan dan paru-paru.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, terdapat peluang usaha, sehingga kami memiliki inovasi untuk mendirikan sebuah bisnis yang bernama *Abvegan* (Abon Vegetarian), yaitu abon yang berasal dari buah pepaya muda. Alasan kami memilih bisnis tersebut, karena *Abvegan* dapat menjadi salah satu alternatif bagi mereka yang tidak suka mengonsumsi buah,

khususnya bagi anak-anak. Selain itu, kami juga melihat bahwa pemanfaatan buah pepaya ini belum begitu optimal. Kebanyakan hanya dikonsumsi langsung buahnya. Alasan lainnya, karena tak sedikit masyarakat yang menyukai makanan instan, mudah didapat, tapi dengan harga yang tetap terjangkau. Namun dengan bahan utamanya bukanlah daging, melainkan buah pepaya muda. Selain itu, di masa pandemi seperti ini, mengonsumsi buah sangatlah penting untuk meningkatkan imunitas tubuh. Kami memilih buah pepaya, karena buah ini cukup banyak berada di sekitar kami, namun pemanfaatannya belum begitu optimal. Kebanyakan hanya dikonsumsi langsung buahnya.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji studi kelayakan bisnis dari sebuah bisnis yang kami gagas dengan nama *Abvegan* (Abon Vegetarian), yaitu abon yang berasal dari buah pepaya muda, yang dianalisis dengan menggunakan beberapa aspek, meliputi aspek pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi, manajemen, keuangan, lingkungan, yuridis, dan aspek ekonomi dan sosial.

KAJIAN PUSTAKA

Bisnis

Menurut Griffin dan Ebert (2007), bisnis merupakan suatu organisasi yang menyediakan barang maupun jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan/laba. Kata “bisnis” diambil dari kata bahasa Inggris “*business*”, dari kata dasar yang berarti “sibuk” dalam konteks individu, komunitas maupun masyarakat. Dalam artian sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Sedangkan berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), bisnis adalah usaha komersial dalam bidang usaha maupun dunia perdagangan.

Studi Kelayakan Bisnis

Menurut Kasmir dan Jakfar (2016), Studi Kelayakan Bisnis (SKB) merupakan aktivitas yang bertujuan untuk mempelajari bisnis tertentu, apakah bisnis tersebut layak atau tidak untuk dijalankan. Suatu bisnis dapat dikatakan layak atau tidaknya dengan mempertimbangkan beberapa aspek, di antaranya seperti aspek manajemen, keuangan, teknologi, pemasaran, dan lain sebagainya.

Identitas Usaha

Abvegan adalah usaha yang bergerak di bidang kuliner. *Abvegan* sendiri merupakan singkatan dari Abon Vegetarian. Produk dengan nama *Abvegan* ini merupakan produk makanan abon yang terbuat dari buah pepaya muda. Abon yang biasanya terbuat dari olahan daging ayam maupun sapi, kini kami inovasikan dengan berbahan dasar buah pepaya muda. Untuk menambah daya tarik para produk *Abvegan* ini, kami akan menyajikan produk tersebut dengan beberapa varian rasa, yaitu original dan pedas dengan tingkat kepedasannya mulai dari level 1-3, yang tentunya sesuai dengan lidah masyarakat Indonesia. Selain itu, kami juga akan mengemas produk tersebut menjadi beberapa ukuran dengan harga yang ramah di kantong dan dapat dikonsumsi oleh semua kalangan usia, yaitu 150 gram dengan harga Rp15.000, 200 gram dengan harga Rp20.000, dan 300 gram dengan harga Rp25.000. Tujuannya agar para konsumen dapat membeli produk *Abvegan* ini sesuai dengan kebutuhannya masing-masing. Usaha pembuatan abon dari buah pepaya muda ini dapat dijadikan sebagai suatu inovasi untuk membuka peluang usaha, karena bahan baku utama yang diperlukan (buah pepaya muda) ini cukup mudah untuk ditemui.

Visi:

- Menjadikan *Abvegan* sebagai produk makanan sehat yang dapat dikenal luas dan mendapatkan persepsi positif dari masyarakat.
- Menjadi perusahaan yang mampu menyediakan produk makanan sehat
- Menjadi perusahaan yang mampu meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat

Misi:

- Menyediakan produk makanan instan yang sehat dan sebagai alternatif bagi konsumen yang tidak suka mengonsumsi buah
- Menyajikan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau demi kepuasan konsumen
- Membantu dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekaligus sebagai wadah untuk mengembangkan keterampilan mereka di perusahaan kami
- Memberikan manfaat ekonomi kepada sektor usaha lainnya

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan kuantitatif yang digunakan adalah dengan melakukan analisis terhadap aspek keuangan yang terdiri dari analisis *NPV (Net Present Value)*, *IRR (Internal Rate of Return)*, dan *Payback Period*. Sedangkan pendekatan kualitatif yang digunakan terdiri dari aspek pasar dan pemasaran, teknik dan teknologi, manajemen, lingkungan, yuridis, serta aspek ekonomi dan sosial. Adapun subjek dan objek penelitian yaitu usaha yang kami gagas dengan nama *Abvegan (Abon Vegetarian)*.

Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini yaitu:

1. Aspek Pasar dan Pemasaran
 - a. Permintaan pasar
 - b. Harga (*Price*)
 - c. Distribusi (*Place*)
 - d. Promosi (*Promotion*)
2. Aspek Teknis dan Produksi
 - a. Lokasi produksi
 - b. Bahan baku
 - c. Peralatan produksi
 - d. Proses produksi
3. Aspek Manajemen
 - a. Struktur organisasi
 - b. Jumlah tenaga kerja
 - c. Kualifikasi tenaga kerja
 - d. Sistem pengupahan dan pelatihan

4. Aspek Finansial
 - a. Sumber dana
 - b. Proyeksi laba bersih
 - c. Kriteria penilaian investasi

Lokasi Penelitian

Penelitian analisis studi kelayakan bisnis ini dilakukan pada usaha *Abvegan* (Abon Vegetarian) yang beralamat di Jl. Gereja No. 78 Ds. Sambirejo, Kec. Pare, Kabupaten Kediri.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer pada penelitian diperoleh dari hasil observasi dan wawancara dengan berbagai pihak, seperti konsumen/pelanggan, para pegawai, dan masyarakat sekitar; berupa informasi yang terkait dengan kelayakan usaha *Abvegan* (Abon Vegetarian) tersebut. Informasi tersebut di antaranya mencakup tentang bagaimana pandangan narasumber mengenai gambaran umum perusahaan dan produk *Abvegan* (Abon Vegetarian) yang dihasilkan. Selain itu, apakah peralatan dan bahan-bahan yang digunakan sudah layak atau belum, serta informasi tentang proses produksi *Abvegan* (Abon Vegetarian). Sedangkan data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari data perusahaan, berupa data permintaan konsumen dan data-data lainnya dari berbagai sumber.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Kelayakan terhadap Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Permintaan Pasar

Dengan bertambahnya jumlah masyarakat yang mengenal dan menyukai produk kami, maka hal ini akan mengakibatkan permintaan produk *Abvegan* pun mengalami peningkatan. Selain itu, semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan, juga dapat meningkatkan permintaan terhadap produk *Abvegan*.

2. Harga (*Price*)

Penentuan harga menjadi aspek yang tak kalah penting dalam suatu bisnis. Hal ini karena harga merupakan faktor penyebab apakah suatu produk yang ditawarkan, laku atau tidak. Dalam menentukan harga produk yang dijual, kami melakukan berbagai pertimbangan dan juga melihat kondisi pasar, agar harga tersebut tetap terjangkau dan keuntungan yang telah ditargetkan dapat tetap dicapai, serta harga yang kami tentukan pun bisa bersaing di pasar. Harga untuk satu buah produk *Abvegan* adalah Rp15.000 untuk ukuran 150 gram, Rp20.000 untuk ukuran 200 gram, dan Rp25.000 untuk ukuran 300 gram.

3. Distribusi (*Place*)

Untuk awal penjualan, kami akan fokus melalui platform jual beli online terlebih dahulu, seperti *Tokopedia*, *Shopee*, dan berbagai media sosial lainnya untuk mencapai target penjualan yang lebih tinggi. Setelah usaha kami mulai berjalan lancar dan sudah bisa menghasilkan pendapatan yang melebihi target, baru kami akan menyewa tempat atau kios yang ada di Kediri karena usaha tersebut kami rintis di daerah Kediri. Selain itu, Kediri merupakan salah satu kota wisata yang cukup banyak dikunjungi masyarakat dari berbagai daerah.

4. Promosi (*Promotion*)

Untuk strategi promosi, kami akan mempromosikan produk kami melalui website dan media sosial, seperti *Instagram*, *WhatsApp*, dan lain sebagainya dengan informasi yang lengkap, baik spesifikasi produk, jenis produk, sampai dengan harga untuk mencapai target pemasaran yang lebih luas.

Analisis pasar dan pemasaran tersebut menunjukkan bahwa peluang bisnis *Abvegan* ini cukup baik dan menjanjikan. Hal ini dapat dilihat dari total permintaan yang mengalami peningkatan, harga terjangkau dengan produk yang berkualitas, serta strategi yang digunakan terkait bauran pemasaran yang cukup bagus.

Analisis Kelayakan terhadap Aspek Teknis dan Produksi

1. Lokasi Produksi

Di awal-awal usaha, kami akan menggunakan rumah salah satu anggota untuk tempat produksi hingga pengemasan produk *Abvegan* ini. Tujuannya tentu saja untuk menghemat biaya, mengingat modal awal yang kami miliki tidak begitu besar. Selain itu, kami akan mulai memperkenalkan produk kami melalui media sosial dan tetangga-tetangga di sekitar rumah kami. Alamat rumah dari salah satu anggota kami, yang akan dijadikan sebagai tempat produksi adalah di Jl. Gereja No. 78 Ds. Sambirejo, Kec. Pare, Kabupaten Kediri. Lokasi ini strategis dan cukup dekat dengan lokasi tempat kami memasok bahan baku utama kami yaitu buah pepaya.

2. Bahan Baku

Untuk membuat produk *Abvegan* ini bahan baku yang diperlukan antara lain buah pepaya muda, garam, ketumbar, bawang putih, bawang merah, lada, bumbu pedas, air, jahe, serai, lengkuas, minyak goreng, tepung beras, dan tepung tapioka. Untuk bahan baku utama yaitu buah pepaya muda ini, kami akan memesannya dari salah satu distributor pepaya yang berkualitas tinggi di Kediri, yaitu Toko Buah “Diska Buah” yang beralamat di Jl. Ahmad Yani, Banjaran, Kecamatan Kota Kediri, Jawa Timur; karena kami ingin memanfaatkan potensi lokal yang ada.

3. Peralatan Produksi

Peralatan yang digunakan untuk memproduksi produk *Abvegan* antara lain berupa parutan, penggorengan, spatula, blender, pisau, kompor, timbangan digital, baskom, nampan, spinner, dan press plastik.

4. Proses Produksi

Penggunaan peralatan dalam produksi masih minim, karena kami masih baru mulai merintis usaha, sehingga masih menggunakan tenaga manusia pada umumnya. Perencanaan jumlah produksi dalam 1 bulan pertama adalah sebanyak 200 pcs, yang terdiri dari 80 pcs untuk produk ukuran 150 gram, 60 pcs untuk produk ukuran 200 gram, dan 60 pcs sisanya untuk produk ukuran 300 gram. Kapasitas produksi produk *Abvegan* ini adalah sebanyak 20 pcs per hari atau setara dengan 600 pcs per bulan (dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 3 orang).

Analisis Kelayakan terhadap Aspek Manajemen

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi yang digunakan *Abvegan* adalah struktur organisasi lini/garis, di mana terdapat garis yang vertikal antara wewenang atasan dengan bawahan. Hal ini

bertujuan agar komunikasi antar pemilik usaha dengan karyawannya dapat berjalan dengan lancar serta dapat mencapai tujuan yang telah direncanakan sebelumnya. Pemilik usaha sebagai manajer dapat memberikan perintah langsung kepada masing-masing pegawai, yang telah dibagi menjadi beberapa bidang. Dalam hal ini, hubungan antara masing-masing karyawan adalah saling bekerja sama.

2. Jumlah Tenaga Kerja

Pada tahun pertama, terdiri dari 3 pekerja, yaitu di tempat produksi 1 pegawai, pemasaran 1 pegawai, dan bagian keuangan 1 pegawai. Pada tahun kedua, terdiri dari 5 pekerja, yaitu di tempat produksi 3 pegawai, pemasaran 1 pegawai, dan bagian keuangan 1 pegawai. Pada tahun ketiga, terdiri dari 6 pekerja, yaitu di tempat produksi 3 pegawai, pemasaran 2 pegawai, dan bagian keuangan sebanyak 1 pegawai.

3. Kualifikasi Tenaga Kerja

Tenaga kerja pada usaha *Abvegan* memiliki kualifikasi pendidikan yaitu jenjang pendidikan SMA/SMK hingga sarjana, kecuali bagian produksi. Khusus di bagian ini, kami merekrut dari masyarakat sekitar lokasi usaha, misalnya ibu rumah tangga yang dari faktor usia sudah tidak mencukupi lagi untuk bekerja di pabrik. Kami tidak mewajibkan tenaga kerja harus berpendidikan tinggi khusus bagian produksi. Bagi kami, yang terpenting mereka memiliki keterampilan yang sesuai dengan bidang yang kami butuhkan dan memiliki kemauan untuk bekerja keras.

4. Sistem Pengupahan dan Pelatihan

Kami memberikan kompensasi kepada karyawan dengan tujuan untuk menghargai jasa mereka kepada perusahaan dan juga untuk meningkatkan semangat karyawan dalam bekerja. Kompensasi tersebut dapat terdiri dari gaji maupun bonus. Adapun besaran gaji yang diberikan perusahaan kepada karyawan adalah sebesar Rp500.000/bulan pada tahun pertama, Rp550.000/bulan pada tahun kedua, dan Rp600.000/bulan pada tahun ketiga.

Pada bagian produksi, nantinya kami akan melakukan pelatihan kepada mereka yang meliputi pelatihan pengolahan abon hingga proses pengemasan. Diharapkan dengan pelatihan tersebut masyarakat dapat mengaplikasikannya, sehingga usaha *Abvegan* dapat mengalami peningkatan.

Berdasarkan analisis terhadap aspek manajemen di atas, dapat disimpulkan fungsi manajemen antara lain perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sudah dijalankan dengan cukup baik oleh pemilik usaha *Abvegan*.

Analisis Kelayakan terhadap Aspek Finansial

Sumber Dana

Kebutuhan modal awal untuk memulai bisnis *Abvegan* adalah sebesar Rp25.000.000. Diperoleh dari modal investor sebesar Rp15.000.000 dan tambahan modal dari kami selaku pendiri usaha. Dengan rincian tambahan modal sebagai berikut:

- Ivana Larasati = Rp4.000.000,-
- Imro'atul Mufidah = Rp3.000.000,-
- Intan Permatahati = Rp3.000.000,-

Modal Ivana lebih besar karena proses produksi dilakukan di rumah Ivana, tepatnya di Kabupaten Kediri. Modal tersebut nantinya akan dialokasikan untuk memenuhi pengeluaran awal produksi.

Proyeksi Laba Bersih

Labanya bersih *Abvegan* didapat dari hasil penjualan dikurangi biaya baik itu biaya variabel dan biaya tetap, laba sebelum pajak dan pajak. Berikut adalah tabel proyeksi laba bersih selama tiga tahun :

Tabel 1. Proyeksi Laba Bersih Abon Vegetarian “Abvegan” Pada Kondisi Normal

Tahun	Labanya bersih
2022	Rp 58.348.790
2023	Rp 86.100.037
2024	Rp 146.936.576

Sumber: Data Diolah, 2021

Tabel 2. Arus Kas Abon Vegetarian “Abvegan”

Keterangan	2022	2023	2024
Pendapatan	Rp 111.000.000	Rp 173.760.000	Rp 276.000.000
Total Beban	Rp 54.386.210	Rp 87.659.964	Rp 129.073.425

Sumber: Data Diolah, 2021

Dari 2 tabel tersebut dapat ditemukan saldo kas akhir yang dihitung dari pendapatan dikurangi total beban yang kemudian total selisih kas ditambahkan dengan saldo kas awal yang menghasilkan saldo kas akhir pada tahun 2022 sebesar Rp 56.613.790, tahun 2023 sebesar Rp 142.713.827, dan tahun 2024 sebesar Rp 289.640.402.

Kriteria Penilaian Investasi

Hasil dari penghitungan BEP yang didapatkan dalam bisnis ini Rp 58.348.790, *payback period* yang akan kembali dalam tenggang waktu 10 bulan 24 hari, NPV bisnis ini sebesar Rp 447.428.246,5, IRR 10,97% dan jumlah PI bisnis *Abvegan* sebesar Rp 257,883. Maka dapat disimpulkan bisnis Abon Vegetarian “*Abvegan*” layak dijalankan.

SIMPULAN

Usaha *Abvegan* “ Abon Vegetarian” sudah dapat dikatakan layak, hal ini ditunjukkan pada:

1. Analisis pasar dan pemasaran memperlihatkan peluang bisnis *Abvegan* ini cukup baik dan menjanjikan. Hal ini dapat dilihat dari jumlah permintaan setiap tahun yang mengalami peningkatan. Ketersediaan bahan baku yang memadai, harga terjangkau dengan produk yang berkualitas, serta strategi paduan pemasaran yang dipakai cukup bagus.
2. Analisis teknis dan produksi menunjukkan bahwa situasi tempat usaha *Abvegan* dan juga peralatan produksi yang digunakan, sudah terjaga mutu produksinya.
3. Analisis organisasi dan manajemen menunjukkan bahwa fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sudah dijalankan dengan cukup baik oleh pemilik usaha *Abvegan*.

4. Aspek kelayakan terhadap aspek finansial untuk modal awal didapat dari investor sebesar Rp15.000.000 dan modal pribadi sebesar Rp10.000.000. Dari hasil penghitungan penilaian investasi di atas yang meliputi *Break Event Point* (BEP), *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Profitability Index* (PI) semua hasil penghitungan dikatakan layak. Dimana PP kurang dari 3 tahun, NPV lebih dari 0, IRR lebih dari 10%, dan PI menghasilkan lebih dari 1.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayu, Anugerah. (2021). Segmentasi Pasar adalah Strategi Pemasaran, Kenali Fungsi dan Manfaatnya. Diakses dari: <https://hot.liputan6.com/read/4726487/segmentasi-pasar-adalah-strategi-pemasaran-kenali-fungsi-dan-manfaatnya>, pada tanggal 10 Maret 2022.
- Badan Pusat Statistik. (2019). GNB V: Ayo Makan Buah Nusantara, Tubuh Sehat Ekonomi Nasional Meningkatkan. Diakses dari: <https://ekon.go.id/publikasi/detail/447/gbn-v-ayo-makan-buah-nusantara-tubuh-sehat-ekonomi-nasional-meningkat>, pada tanggal 10 Maret 2022.
- Grififin dan Ebert. (2007). Pengertian dari Bisnis. Diakses dari: <https://www.merdeka.com/jabar/pengertian-bisnis-menurut-para-ahli-dari-tujuan-hingga-jenisnya>, pada tanggal 9 Maret 2022.
- Kasmir & Jakfar. (2016). Pengertian dari Studi Kelayakan Bisnis. Diakses dari: <http://eprints.umm.ac.id/40277/3/BAB%20II.pdf>, pada tanggal 11 Maret 2022.
- KBBI. Arti Kata Bisnis – Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online. Diakses dari: <https://kbbi.web.id/bisnis>, pada tanggal 11 Maret 2022.
- Khomsan, Ali. (2021). Prof Ali Khomsan: Asupan Sayur dan Buah untuk Lawan COVID-19. Diakses dari: <https://ipb.ac.id/news/index/2021/07/prof-ali-khomsan-asupan-sayur-dan-buah-untuk-lawan-covid-19/a19411b2f19a8f5efc53b77b225e3dfa>, pada tanggal 10 Maret 2022.