

ANALISIS KELAYAKAN USAHA ATAP RUMBIA DI KECAMATAN BENGKALIS KABUPATEN BENGKALIS

Muhammad Naufal Dzakwan Ayuti¹⁾, Rita Yani Iyan²⁾, Hilmah Zuryani²⁾

1) Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

2) Dosen Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

Email : d.mnaufal@yahoo.co.id

*Analysis Of Rumbia Roof Business Feasibility In Bengkalis District Bengkalis
Regency*

ABSTRACT

This study aims to analyze the thatch roof business from the aspects of marketing, finance, and Break Event Point. Sampling using purposive sampling method of 20 respondents, data analysis used Net Present Value, Benefit Cost Ratio, Internal Rate Of Return. The analysis results show that from the financial aspect it is feasible, seen from the value of the Net Present Value, Net Benefit Cost Ratio, and the value of its Internal Rate of Return. The results of this study indicate that the thatch roof business is quite good, this can be seen from the increase in the number of requests every year. The feasibility of thatch roof business in Bengkalis District is seen from the financial aspect that this business is feasible, because the NPV value is > 0 . Net B / C Ratio value is more than 1. The business has favorable prospects. The IRR value of 83.97% is greater than the interest rate of 20%, meaning that this business is feasible. The thatched roof business in Bengkalis District has succeeded in selling products above the break even point value. The results of the break even point analysis show that the minimum sales amount is 15.65 m² with a minimum sales value of Rp. 367,297,297, -.

Keywords: *Marketing Aspects, Financial Aspects, Break-even Point*

PENDAHULUAN

Pertumbuhan bisnis yang pesat di Indonesia mengandung nilai strategis yang perlu diantisipasi, terutama agar bisnis mereka tidak tumbang di tengah jalan. Banyak pelaku usaha yang terbakar semangatnya ketika mengawali usaha, tetapi tidak sedikit yang gagal dalam menjalankan bisnisnya, justru ketika Negara ini membutuhkan banyak pengusaha baru yang sukses, terutama dibidang usaha kecil dan menengah (UKM). UKM adalah salah satu motor penggerak perekonomian di negara

kita. UKM terbukti mampu bertahan sekali pun diterpa krisis ekonomi.

Salah satu UKM yang bertahan dan dikelola secara turun temurun adalah usaha atap rumbia. Usaha ini biasanya dijalankan perorangan, atau melibatkan keluarga, dan menjadi sumber pendapatan keluarga. Usaha initalah membantu perekonomian masyarakat desa, khususnya untuk ibu-ibu rumah tangga yang tidak berkerja. Sebagian dari mereka menjadikan usaha atap rumbia ini sebagai pekerjaan sampingan mengisi waktu luang setelah menyelesaikan pekerjaan rumah tangga.

Adapun resiko usaha pembuatan atap rumbia inicukup besar, karena sudah tidak banyak rumah penduduk yang menggunakan atap tumbia, jika tertumpuk tidak terjual, atap rumbia rentan rusak tidak bertahan lama. Tapi masih banyak yang menjalaninya karena modal yang digunakantidak besar karena memanfaatkan bahan baku yang banyak terdapat di lingkungan tempat tinggal. Di Kecamatan Bengkalis, pohon rumbia merupakan sumber dayaalam yang dapat diperbaharui sertamemiliki keunggulan dari segi sosial,ekonomi dan budaya, diantaranya cepat tumbuh hingga menjadi sumber penghasilan masyarakat. Pohon Rumbia bukanlah sekedar tanaman, apabila mampu dibudidayakan dan diberdayakan dapat dihasilkan batang rumbia dengan kualitas yang baik sehingga mampu memberikan nilai tambah yang besar. Tanaman rumbia merupakan tanaman serbaguna. Bagi masyarakat Bengkalis, rumbia merupakankomoditi strategis, isi batang dapat diolah sagu untuk bahan makanan, ijuknyadapat diolah sapu, nira untuk membuat gula.tangkai daun setelah dibelah dan dianyam dapatdibuat tikar maupun dinding bangunan, dan salah satu produk pengolahan daun rumbia yang paling bernilai ekonomis adalah anyaman atap rumbia.

Pembuatan atap daun rumbia ini membutuhkan daun rumbia, batang pinang atau batang nibung untuk tulang atap atau yang disebut mengkawan, serta kulit pelepah sagu yang digunakan untuk mengikat (dengan cara menganyam) daun-daun di mengkawan tersebut. Keterampilan membuat atap rumbia ini diperoleh secara turun-temurun dan berkelanjutan.

Meskipun berbagai produk atap bangunan yang kian banyak menyaingi, seperti seng atau roof, namun sebagian masyarakat terutama masyarakat yang ekonominya berada di bawah, sangat mempertahankan potensi ini.Selain harganya murah, atap rumbia ini juga mudah untuk didapatkan. Dahulunya, atap rumbia banyak digunakan karena selain memiliki harganya jauh lebih murah dibandingkan dengan atap jenis lain, rumah dengan atap rumbia juga terasa lebih sejuk dan alami.Namun atap rumbia juga memilikikekurangan yaitu pada rumitnya pemasangan atap rumbia.Selain itu, atap daun ini cepat rusak, hanya dapat bertahan sekitar 3-4 tahun. Hal ini menyebabkan masyarakat banyak beralih menggunakan atap seng yang lebih tahan lama dibandingkan atap rumbia.Hal ini membuat usaha ini tak seramai dulu lagi. Banyak pembuat atap rumbia yang beralih mencari pekerjaan lain yang lebih menjanjikan.

Namun mengikuti perkembangan jaman masa kini, dimana ada trend kekinian untuk kembali ke tampilan alamiah, banyak pengusaha cafe, rumah makan dan tempat-tempat wisata yang dibangun dengan menggunakan konsep natural kembali seperti jaman dulu.Pondok-pondok kecil yang nyaman dan adri dibuat dengan atap rumbia.Hal ini membuat atap rumbia kembali diminati dan meningkatkan permintaan produk tersebut di pasaran.Hal ini menjadi peluang yang menjanjikan untuk peningkatan harga produk, Dengan kata lain, prospek atap rumbia masih sangat terbuka lebar untuk peningkatan pendapatan pengusaha atap rumbia ini.

Di Kecamatan Bengkalis sendiri, Disperindag telah mencatat

naik turunnya jumlah usaha atap rumbia dari tahun 2013 hingga tahun 2017 sebagai berikut:

Tabel 1 Jumlah jumlah usaha Atap Rumbia di Kec. Bengkalis tahun 2013-2017

Tahun	Jumlah Usaha Atap Rumbia	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Modal	Jumlah output (keeping/ hari)
2013	111	167	Rp 28000000	3330
2014	108	160	Rp 27000000	3240
2015	102	156	Rp 25500000	3060
2016	122	185	Rp 30500000	3600
2017	133	201	Rp 33250000	3990

Sumber: Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Bengkalis tahun 2017

Program pengembangan atap rumbia di Bengkalis terkesan kurang didukung oleh kesadaran tentang inovasi produk dan kurang didukung oleh pengetahuan (*knowledge*) tentang berbagai aspek serta dimensi permasalahannya seperti estetika, teknologi, material, manajemen, ekonomi, pemasaran, promosi, *branding* dan sebagainya sebagaimana layaknya sebuah upaya untuk menghadirkan produk kedalam pasar modern (pasar eksternal). Selain itu, usaha atap rumbia di Bengkalis juga menghadapi masalah terutama pada penyimpanan, pemasaran, dan pengendalian mutu.

Pelaku usaha atap rumbia seharusnya dapat beradaptasi dengan perkembangan zaman, berevolusi dan bereksplorasi menciptakan kondisi yang stabil dalam hal penyediaan bahan baku, teknik pengolahan bahan baku yang telah terstandar, jaringan pemasaran produk yang luas serta kemandirian permodalan atau kemudahan akses dalam memperoleh bantuan keuangan.

Namun dalam kenyataannya, perkembangan usaha atap rumbia di

Bengkalis seperti jalan di tempat, tingkat produksinya pun tergantung adanya permintaan ataupun pesanan. Tidak banyak pengusaha atap rumbia yang berani memproduksi banyak di luar pesanan, karena takut tumpukan atap rumbia di penyimpanan yang rentan dan mudah rusak. Oleh karena itu usaha ini memerlukan kajian sampai berapa jauh tingkat kelayakannya untuk dikembangkan khususnya di kecamatan Bengkalis. Penentuan untuk dapat mengembangkan usaha atap rumbia ini dapat diukur dengan alat bantu analisis *break even point*, dengan melakukan analisis *break even point*, Pelaku usaha akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian

Atas dasar pemikiran di atas maka peneliti tertarik melakukan penelitian deskriptif yang berjudul: "ANALISIS KELAYAKAN USAHA ATAP RUMBIA DI KECAMATAN BENGKALIS KABUPATEN BENGKALIS".

TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Atap Rumbia

Tanaman rumbia atau tanaman sagu termasuk tanaman monokotildengan ordo *Arcales* dan family *Palmae*, merupakan tanaman liar yang biasanya tumbuh begitu saja dan kurang mendapat perlakuan dan perhatian, dan masih belum banyak dibudidayakan.

Rumbia dapat memperbanyak diri dengan tunas akar, sehingga tumbuhnya berumpun dan menyerupai berkelompok. Tumbuhan mudanyamenyerupai rumpun nipah dan dapat dibedakan dari tumbuhnya batangpada sagu. Tinggi antara 10 – 15

m dengan garis tengah 30 – 50 cm (Fatriani, 2010:3). Batang pohon lurus, warna batang coklat muda, halus atau licin dan berakar serabut setinggi 1m. Tajuk pohon yang masih muda berbentuk lingkaran dan yang sudah tua berbentuk kipas dan tidak teratur, tajuk sering menipis dan menggugurkan daun pelepah. Pelepah panjangnya mencapai 10 m letaknya tersusun teratur, pelepah pada pohon muda berbentuk bulat, sedangkan yang tua beralur dibagian permukaan atas

Konsep Dasar Ekonomi Industri

Menurut UU No. 3 Tahun 2014, pengertian industri adalah seluruh bentuk dari kegiatan ekonomi yang mengelolah bahan baku dan memanfaatkan sumber daya industri, sehingga dapat menghasilkan barang yang memiliki nilai tambah atau manfaat yang lebih tinggi, termasuk juga jasa industri. Menurut Kartasapoetra (2000, 61), industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan-bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi atau barang jadi menjadi barang yang bernilai tinggi. Sedangkan Hasibuan (2000:54) mendefinisikan industri sebagai kumpulan dan sejumlah perusahaan yang menghasilkan barang-barang homogen, atau barang-barang yang mempunyai sifat saling mengganti sangat erat. Pujoalwanto (2014: 214) menjelaskan pengertian industri sebagai bagian dari proses produksi yang mengolah barang mentah menjadi barang jadi atau barang setengah jadi sehingga menjadi barang yang memiliki kegunaan dan nilai tambah untuk memenuhi berbagai kebutuhan manusia.

Industri bahan bangunan merupakan bagian dari sektor industri secara umum yang memadukan

ekonomi dan unsur teknologi yang memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi, terutama peningkatan nilai tambah, penyerapan tenaga kerja serta pendapatan daerah. Produk industri harus diarahkan pengembangannya berdasarkan ketersediaan bahan dasar setempat seperti usaha atap rumbia ada di Kecamatan Bengkalis

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Industri

Biaya atau modal

Biaya dalam terminologi keuangan didefinisikan sebagai pengorbanan sumber-sumber daya yang diadakan untuk mendapatkan keuntungan atau mencapai tujuan di masa datang (Nasution, 2006: 172).

Proses Produksi

Produksi adalah sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan baik berbentuk barang (goods) maupun jasa (services) dalam suatu periode waktu yang selanjutnya dihitung sebagai nilai tambah bagi perusahaan (Fahmi, 2014: 2). Bentuk hasil produksidengan kategori barang (goods) maupun jasa (services) sangat tergantung pada kategori aktifitas bisnis yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan. Jika perusahaan manufaktur (pabrik) sudah jelas produksi yang dihasilkan dalam bentuk barang, sedangkan untuk bisnis perhotelan, travel, pendidikan adalah berbentuk jasa. Barang bersifat *tangible asset* dan jasa bersifat *intangible asset*.

Teknologi

Teknologi yang tepat dapat menekan harga pokok produk. Dengan demikian produk dapat dipasarkan secara kompetitif. Teknologi itu dapat mempercepat proses produksi

sehingga dapat memproduksi barang dengan cepat dan memenuhi pesanan sesuai dengan jadwal yang ditentukan.

Tenaga Kerja

Tenaga kerja atau manpower adalah penduduk dalam usia kerja berusia 15 tahun 64 tahun atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka, dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut (Mulyadi S, 2003: 59).

Bahan Baku

Menurut Baridwan (2003: 150) bahan baku adalah barang-barang yang akan menjadi bagian dari produk jadi yang dengan mudah dapat diikuti biayanya. Bahan baku merupakan masalah yang cukup dominan di bidang produksi. Perusahaan selalu menghendaki jumlah persediaan yang cukup agar jalannya produksi tidak terganggu, kata cukup disini tidak berarti bahwa persediaan bahan baku harus dalam jumlah besar.

Pendapatan

Pendapatan adalah segala macam uang yang diterima secara tetap oleh perorangan, keluarga atau organisasi seperti upah atau gaji, sewa, laba, atau imbalan atau jasa (Putong, 2003: 162). Sedangkan Rosyidi (2001: 128) menjelaskan pengertian pendapatan sebagai peningkatan jumlah aktiva, atau penurunan jumlah aktiva atau penurunan jumlah kewajiban perusahaan, yang timbul dari transaksi penyerahan barang dan jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode yang dapat diakui dan diukur berdasarkan prinsip akuntansi berlaku umum.

Harga

Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa (Tjiptono, 2006: 151). Untuk mendapatkan harga jual yang tepat, pertama kali pemasar perlu mempertimbangkan ketepatan estimasi direct cost material dan labor, yang berkaitan dengan produk. Kemudian pemasar perlu mempertimbangkan pengalokasian fixed cost untuk produk yang bersangkutan. Dengan mengubah-ubah total direct cost ditambah fixed cost terhadap harga jual, akan memberikan indikasi apakah ada kemungkinan perusahaan akan memperoleh keuntungan atau tidak (Subroto, 2011: 173).

Investasi

Investasi dapat didefinisikan sebagai bentuk pengelolaan dana guna memberikan keuntungan dengan cara menempatkan dana tersebut pada alokasi yang diperkirakan akan memberikan tambahan keuntungan atau *coumpounding* (Fahmi, et al, 2009,44). Menurut Abdul Halim (2005: 4), investasi pada hakekatnya merupakan penempatan sejumlah dana pada saat ini dengan harapan untuk memperoleh keuntungan di masa mendatang.

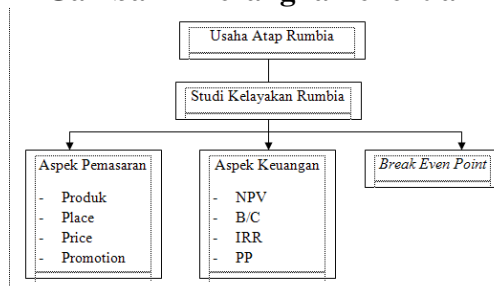
Sosial Ekonomi

Sosiologi ekonomi adalah studi tentang bagaimana cara orang atau masyarakat memenuhi kebutuhan hidup mereka terhadap barang dan jasa yang menggunakan sosiologi (Damzar, 2002:7). Sedangkan menurut Soekanto (2003; dalam Sahli, 2017: 509) sosial ekonomi adalah posisi seseorang dalam masyarakat berkaitan

dengan orang lain dalam arti lingkungan pergaulan, prestasinya, dan hak-hak serta kewajibannya dalam hubungannya dengan sumber daya. Berdasarkan pendapat di atas maka sosial ekonomi adalah posisi seseorang atau kelompok orang dalam masyarakat yang kondisinya memungkinkan bagi setiap individu maupun kelompok untuk mengadakan usaha guna pemenuhan kebutuhan hidupnya yang sebaikmungkin bagi diri sendiri, keluarga serta masyarakat dan lingkungannya.

Kerangka Pemikiran

Gambar 1 Kerangka Penelitian



METODELOGI PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di wilayah Kecamatan Bengkalis, dengan pertimbangan karena usaha atap rumbia yang terbanyak diusahakan di Kecamatan Bengkalis Kabupaten Bengkalis.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh usaha atap rumbia di kecamatan Bengkalis yang berjumlah 133 usaha. Untuk pengambilan sampel, peneliti menggunakan *purposive sampling* atau pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Dalam penelitian ini peneliti mengambil 20

sampel (17%) dari populasi sebanyak 133 usaha atap rumbia. Kriteria pengambilan sampel adalah:

1. Pengusaha atap rumbia yang memproduksi atap rumbia setiap saat
2. Pengusaha atap rumbia yang memiliki pendapatan stabil
3. Pengusaha atap rumbia yang menggunakan modal sendiri

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa instrument yaitu angket, observasi dan wawancara.

Analisis Data

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Metode analisa yang digunakan pada penelitian ini dapat dilakukan dengan cara melalui peninjauan terhadap aspek-aspek studi kelayakan yaitu:

Aspek Pemasaran

Pada aspek pasar akan dilakukan analisa melalui peninjauan marketing mix yang mencakup 4P, yaitu: Produk, Place, Price dan Promotion (Irham et al, 2009: 23).

Aspek Keuangan

Pada aspek financial analisa data dilakukan melalui peninjauan kelayakan finansial yaitu dapat dilakukan dengan cara melalui perhitungan nilai kelayakan finansial sebagai berikut (Husnan, 2008: 183)

Break Even Point

Break even point (titik impas) merupakan tingkat aktivitas dimana suatu organisasi tidak mendapat laba dan juga tidak menderita rugi. Titik impas dapat juga didefinisikan

sebagai titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau sebagai titik dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap (Samryn, 2000 : 168).

HASIL PENELITIAN

Karakteristik Responden

Pendirian Usaha

Dari 20 sampel penelitian, sebanyak 6 usaha dimulai pada tahun 2013, 5 usaha didirikan pada tahun 2014, 4 usaha didirikan pada tahun 2015, dan 3 usaha didirikan pada tahun 2016 dan 2 orang yang mendirikan usaha tahun 2017.

Umur Pengusaha

75% usaha atap rumbia dijalankan oleh petani yang masih termasuk dalam usia kerja.

Tingkat pendidikan

Semua petani atap rumbia yang menjadi sampel penelitian pernah menerima pendidikan formal meskipun hanya sampai pada tingkat SD sederajat.

Aspek Pemasaran

Kecamatan Bengkalis Kabupaten Bengkalis sebagai usaha jual beli yang menerapkan strategi pemasaran melalui bauran pemasaran untuk menganalisa strategi pemasarannya menggunakan 4P (*product, price, place, promotion*). Sebagaimana telah difokuskan pada penelitian ini, akan dipaparkan data-data temuan penelitian yang berhubungan dengan strategi bauran pemasaran (4P) dalam meningkatkan volume penjualan atap rumbia.

Jalur pemasaran yang dilakukan pengrajin atap rumbia di Kecamatan Bengkalis secara umum hanya satu arah. Jalur pemasaran dijual ke

konsumen. Konsumen langsung ke pengrajin. Biasanya yang membeli atap rumbia adalah masyarakat yang memiliki pendapatan rendah. Alasan memilih atap rumbia karena memiliki harga yang murah.

Aspek Keuangan

Net Present Value (NPV)

$$NPV = 1.184.400 + 677.560 = 1.862.360$$

Pengambilan keputusan apakah suatu usulan proyek investasi diterima atau ditolak, jika menggunakan metode *net present value* (NPV), kita membandingkan nilai NPV tersebut dengan nilai nol. Jika $NPV > 0$, maka rencana investasi layak diterima sebaliknya apabila $NPV < 0$ atau negative, maka rencana investasi ditolak atau tidak layak. Berdasarkan hasil perhitungan NPV diperoleh angka 1.862.360, ini berarti $NPV > 0$, jadi dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak, karena nilai $NPV > 0$.

Benefit Cost Ratio

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{1.184.400}{677.560} = 1.75$$

Dari hasil perhitungan Net B/C Ratio di atas dapat diketahui bahwa usaha atap rumbia layak diusahakan karena memiliki Net B/C Ratio lebih dari 1. Angka tersebut menunjukkan bahwa setiap biaya sebesar Rp 1 yang dikeluarkan akan menghasilkan manfaat pada usaha atap rumbia sebesar Rp 1.75. Nilai $B/C \text{ Ratio} > 1$ Usaha mempunyai prospek yang menguntungkan.

Internal Rate of Return (IRR)

$$IRR = 29\% + \frac{(30\% - 29\%) \times 1.862.360}{1.862.360 - 1.184.800} = 83.97\%$$

Berdasarkan dari perhitungan nilai IRR di atas, nilai IRR untuk adalah

sebesar 83.97% lebih besar dari nilai tingkat suku bunga 20%. Jadi dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dikembangkan karena nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga 20% artinya usaha ini layak untuk dikembangkan

Payback Period (PP)

$$PP = \frac{13.590.000}{14.217.600} \times 1 \text{ tahun} = 3.30 \text{ Bulan}$$

Dari hasil perhitungan *Payback Period* diatas dapat diperoleh informasi bahwa usaha atap rumbia layak untuk diusahakan. Hal ini karena nilai *Payback Period* usaha atap rumbia tersebut cepat, yaitu 3.20 bulan. Modal yang dimiliki pengrajin berpengaruh pada harga karena modal yang dimiliki akan menentukan jalur pemasaran yang dipilih. Pada usaha atap rumbia, modal yang dimiliki terbatas sehingga usaha ini lebih memilih memasarkan langsung kepada konsumen yang melakukan pembayaran secara kas. Dengan pembayaran secara kas, maka pengrajin dapat segera mendapatkan modalnya kembali. Harga produk yang dipasarkan melalui pedagang pengumpul berkisar antara Rp 3.500 dan Rp 4.000. Sedangkan harga produk yang dipasarkan melalui penjual secara langsung berkisar antara Rp 1 000 hingga Rp 2 000.

Break Even Point

BEP Nilai Impas Rupiah

$$\text{Impas Rupiah} = \frac{271.800.000}{1 - \frac{6.334.000}{23.696.000}} = 367.297.297$$

Berdasarkan hasil di atas diketahui bahwa titik *break even point* usaha atap rumbia di Kecamatan Bengkalis Kabupaten Bengkalis berada pada titik Rp. 367.297.297. Artinya jika penjualan dilakukan sebanyak Rp. 367.297.297, maka

usaha atap rumbia di Kecamatan Bengkalis Kabupaten Bengkalis berada pada titik impas atau *break even point*.

BEP Nilai Impas Unit

$$\text{Impas Unit} = \frac{271.800.000}{23.696.000 - 6.334.000} = 15.65 \text{ m}^2$$

Berdasarkan hasil di atas diketahui bahwa titik *break even point* unit usaha atap rumbia di Kecamatan Bengkalis Kabupaten Bengkalis berada pada titik 15.65 m², artinya jika penjualan dilakukan sebanyak 15.65 m² maka industri ini berada ada titik impas atau *break even point*

PEMBAHASAN

Dengan melihat hasil analisis kelayakan usaha atap rumbia diatas dapat diketahui bahwa usaha atap rumbia Kecamatan Bengkalis dapat dijalankan. Dimana hasil analisis menunjukkan bahwa nilai lebih besar dari nilai tingkat suku bunga 20%. Jadi dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dikembangkan karena nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga 20% artinya usaha ini layak untuk dikembangkan.

Hasil penelitian ini digunakan sebagai masukan bagi pengrajin serta Kecamatan Bengkalis mengenai kondisi pendapatan masyarakatnya. Bagi masyarakat yang umumnya bekerja sebagai pengrajin atap rumbia kiranya dapat meningkatkan produksi agar pendapatan yang diterima juga semakin meningkat.

Bagi pihak pemerintah sebagai masukan mengenai bagaimana kondisi masyarakatnya yang bekerja sebagai pengrajin atap rumbia. Dengan begitu perhatian pemerintah untuk dapat memberikan bimbingan teknis budidaya atap rumbia. Agar usaha

industri rumah tangga dapat berkembang dan meningkatkan pendapatan serta memberikan dorongan atau motivasi kepada masyarakat, mengingat usaha pengolahan gula aren merupakan usaha yang layak untuk dikembangkan.

Dari hasil penelitian ini pula dapat diketahui bahwa meskipun dari analisis R/C ratio, usaha pengolahan gula aren termasuk kategori menguntungkan, namun demikian, pendapatan rata-rata yang diterima pengrajin tergolong relatif rendah. Hal ini disebabkan karena kapasitas usaha pengrajin yang masih berskala kecil.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Aspek pemasaran dalam usaha atap rumbia adalah:
 - a. Produk, pengusaha atap rumbia di Kecamatan Bengkalis tetap menjaga kualitas produk atap rumbia yang dihasilkan, dengan memilih daun rumbia berkualitas dan sesuai standar.
 - b. Harga, penetapan strategi harga dalam pemasaran produk atap rumbia di Kecamatan Bengkalis Kabupaten Bengkalis yaitu relative terjangkau oleh masyarakat dengan harga sekitar Rp.2.000 – Rp.1.000.
 - c. Promosi, pengusaha atap rumbia di Kecamatan Bengkalis tidak menggunakan iklan akan tetapi masyarakat dapat mengetahui produk atap rumbia dari orang ke orang.

- d. Lokasi, para pengusaha atap rumbia di Kecamatan Bengkalis menjual atap rumbia melalui rumah mereka masing-masing, karena keberadaan mereka sudah cukup terkenal, selain itu rumah produksi atap rumbia tidak terlalu jauh dari kota, dengan akses jalan yang mulus dapat ditempuh dengan waktu yang relatif singkat.

2. Aspek keuangan usaha atap rumbia adalah:
 - a. NPV diperoleh angka 1.862.360, ini berarti $NPV > 0$, jadi dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak, karena nilai $NPV > 0$.
 - b. Nilai *B/C Ratio* > 1 artinya usaha ini layak untuk dijalankan.
 - c. Nilai $IRR = 83.97\%$ lebih besar dari nilai tingkat suku bunga 20%. Artinya, usaha ini layak untuk dikembangkan karena nilai IRR lebih besar dari tingkat suku bunga dengan Nilai *Payback Period* 20 bulan dan layak dijalankan.
 - d. Nilai $PP = 3.30$ bulan artinya periode usaha atap rumbia cepat dari perkiraan pengembalian yang diharapkan yaitu 5 tahun sehingga layak dijalankan.
3. Nilai $BEP = Rp.1.565$ per unit artinya jika dapat menjual dengan harga Rp.1.565 per unit maka layak dijalankan. Dengan kata yang lain bahwa hasil penerimaan atau produksi yang diperoleh pengrajin atap rumbia selama periode produksi (1 bulan) di Kecamatan Bengkalis telah

mampu menghasilkan keuntungan.

Saran

Saran yang dapat peneliti ajukan berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan adalah:

1. Pada aspek pemasaran tingkat promosi perlu dikembangkan lebih lanjut karena promo melalui *public relation*, menjadi sponsor bagi event/acara tertentu dan melalui internet *online marketing* tidaklah cukup mengingat banyak produk jasa yang beragam dan mempunyai potensi yang baik. Selain itu juga meningkatkan mutu sumberdaya manusia dalam hal ini pengrajin yang bekerja membuat atap rumbia untuk lebih kreatif dalam membuat atap rumbia sehingga banyak pelanggan yang membeli tidak hanya dari kalangan menengah kebawah.
2. Pada aspek keuangan terlihat bahwa sudah layak dijalankan oleh karena itu perlu dipertahankan dalam usaha atap Rumbia.
3. Supaya dapat dilakukan analisis *Break Event Point*, maka pengusaha harus menggolongkan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel secara akurat karena merupakan asumsi yang harus dipenuhi dalam analisis *Break Even*.

DAFTAR PUSTAKA

Abdurachmat dan Maryani, 2005. *Geografi Ekonomi*, Bandung: Alumni.

Ahyari, Agus. 2002. *Manajemen Produksi Perencanaan Sistem Produksi*, Buku 2. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Alma, Buchari 2009. *Pengantar Bisnis*, Bandung: Alfabeta

Ananta, Aris.2003. *Liberalisasi Ekspor dan Impor Tenaga Kerja Suatu Pemikiran Awal*, Pusat Penelitian Lembaga Demografi, FE UI, Jakarta.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Bengkalis. 2018. *Bengkalis dalam Angka 2018*, ISSN: 0215-3866. BPS Kab. Bengkalis: Bengkalis.

Baridwan, Zaki. 2003. *Intermediate Accounting*, Edisi 7. BPFE: Yogyakarta.

Belkaoui, Ahmed, Riahi, 2005. *Teori Akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat.

Damzar, 2002. *Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: PT Grafindo Persada.

Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia.2013. Pedoman Budidaya Sagu (*Metroxylon spp*) yang Baik. Kementerian Pertanian, Jakarta.

Elvina, 2017. *Analisis Usaha Anyaman Daun Rumbia di Gampong Cot Tufah Kecamatan Gandapura Kabupaten Bireuen*, Jurnal S. Pertanian 1 (1) : 77 – 87 (2017)

Fahmi, Irham, 2014. *Manajemen Produksi dan Operasi*, Bandung: Alfabeta

- Fahmi, Irham, et al, 2009.*Studi Kelayakan Bisnis: Teori dan Aplikasi*, Bandung: Alfabeta.
- Fatriani, 2010.*Produktivitas Pembuatan Atap Rumbia (Metroxylon sagu Rottb) dan Kontibusinya terhadap Pendapatan Pengrajin di Desa Jambu hulu Kecamatan Padang Batung Kabupaten Hulu Sungai Selatan Kalimantan Selatan*.Laporan penelitian Universitas Lambung Mangkurat Jurusan Teknologi Hasil Hutan.
- Halim, Abdul, 2005.*Analisis investasi*, Edisi II, Jakarta:Salemba Empat.
- Halim, Abdul dan Supomo, Bambang. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta : Edisi Pertama. BPFE.
- Haming, Murdifin dan Mahfud Nurnajamuddin, 2011, *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa*, Jakarta: Bumi Aksara
- Hasibuan, Malayu. 2000.*Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bina Aksara.
- Husnan, S. 2008.*Studi Kelayakan Proyek*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Jumingan. 2014.*Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Kartasapoetra, 2000.*Pengantar Ekonomi Produksi Pertanian*, Jakarta: Bina Aksara.
- Kementerian Perindustrian, 2014. *Undang-Undang Nomor 3 tahun 2014 tentang Perindustrian*.
Kemenperin.go.id/download/5181/Undang-Undang-No-3-Tahun-2014-Perindustrian(diakses tanggal 1 Februari 2018)
- Nasution, Arman Hakim. 2006. *Manajemen Industri*, Yogyakarta: Andi Offset
- Nuraini, 2013.*Usaha Atap Rumbia Ditinjau Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Desa Mengkirau Meranti)*. Jurusan ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Pekanbaru
- Poerwandari, Kristi, 2001.*Pendekatan Kualitatif untuk Penelitian Perilaku Manusia*, Jakarta: Lembaga Pengembangan Sarana Pengukuran dan Pendidikan Psikologi.
- Pujoalwanto, Basuki. 2014.*Perekonomian Indonesia Tinjauan Historis, Teoritis dan Empiris*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Putong, Iskandar. 2003. *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*, Wacana Media, Jakarta.
- Rosyidi, Suherman, 2001. *Pengantar Teori Ekonomi Pendekatan kepada Teori Ekonomi Mikro & Makro*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sahli, Yovita Permata, 2017.*Prospek Pengembangan Industri Makanan Olahan Pempek Palembang di Kota Pekanbaru*

- Baru*, Pekan Baru: JOM Fekon, Vol. 4 No. 1 (Februari) 2017
- Soedharto, 2000.*Ilmu Sosial Dasar, Bukit Tinggi*: Institut Agama Islam Negri.
- Soeharto, 2001.*Ekonomi Produksi*.Surabaya: Jaya Baya.
- Tjiptono, Fandy. 2006.*Manajemen Jasa*,Yogyakarta: Andy Offset
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah