

USAHA SAPU RAYUNG

Whinarko, JP

Fakultas Ekonomi Universitas Tidar Magelang

ABSTRACT

Brooms are very much needed by communities. The demand for brooms trends to increase a long with the increase of family heads in the community. With a quite wide market prospect, the business of brooms is one that can give income contribution, because this kind of business is relatively easy to do and does not require high technology.

Key words : Demand, market prospect, income

A. PENDAHULUAN

Usaha Sapu Rayung merupakan industri rumah tangga yang banyak terdapat di Desa Bojong Kecamatan Mungkid Kabupaten Magelang, sebagai sumber pendapatan masyarakat. Usaha ini banyak dilakukan masyarakat karena merupakan usaha yang tidak membutuhkan pengetahuan dan teknologi tinggi serta adanya peluang pasar. Jumlah kepala keluarga yang menjalankan usaha sapu rayung lk 50 orang dengan jumlah produksi per hari 100 – 200 unit sapu dengan total omset lk Rp. 180.000,00 / per bulan, dengan pemasaran meliputi wilayah Kabupaten Magelang dan sekitarnya sampai luar propinsi Jawa Tengah. Bahkan saat ini permintaan produk untuk ekspor ke Australia dan Arab Saudi telah dilakukan oleh beberapa pengusaha melalui *broker*.

Sapu pada dasarnya merupakan produk yang dibutuhkan oleh berbagai lapisan masyarakat dan permintaannya akan selalu meningkat sejalan dengan pertumbuhan perumahan dan pembentukan keluarga-keluarga baru di masyarakat. Dengan adanya permintaan dan prospek pasar cukup luas, maka analisa kelayakan usaha sapu rayung perlu dilakukan.

Untuk melakukan investasi dalam usaha sapu rayung perlunya mengetahui sejauh usaha ini mampu memberikan keuntungan jangka panjang, sehingga analisa usaha harus dilakukan untuk menghindari kerugian.

B. METODE

Analisa usaha yang dilakukan dengan mengadakan Study kelayakan, dengan meninjau berbagai aspek yaitu, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologis, aspek ekonomi dan keuangan.

Variabel yang digunakan adalah biaya produksi, penjualan dan laba kemudian akan dianalisa dengan menggunakan BCR (Benefit Cost Ratio), BEP (Break Even Point) yang terdiri dari BEP Volume Produksi dan BEP Harga Produksi. Kemudian untuk mengetahui pengembalian investasi digunakan proyeksi mutasi kas.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di desa Bojong Kecamatan Mungkid Kabupaten Magelang, dengan mengambil sample 10 Kepala Keluarga, maka dapat ditinjau berbagai aspek dalam study kelayakan usaha sapu rayung.

Spesifikasi Produk

1. Hasil Produksi : Sapu lantai
2. Bahan baku utama : Rayung (sejenis rumput-rumputan)
Carang (bambu kecil diameter lk 2-3 cm) atau kayu bulat (diameter 2-3 cm) untuk tangkai.
3. Bahan penolong : Tali rapia, Tali plastik, Tali rotan, Tali rami, Aval Kaos dan Paku.
4. Jenis Produksi : Berdasarkan ketebalan Rayung, terdapat tiga jenis Sapu jenis A, Sapu jenis B, Sapu jenis C.
5. Harga Produksi : Sapu jenis A Rp. 2.500,-, Sapu jenis B Rp. 2.000,-, Sapu jenis C Rp. 1.500,-
6. Komposisi Produksi : Sapu jenis A 25 %, Sapu jenis B 25 % dan Sapu jenis C 50 %.
7. Jumlah Produksi : Rata-rata per pengusaha lk 200 unit per hari, jumlah produksi per bulan 25 hari x 200 unit = 5000 unit.

Aspek Usaha

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

Secara geografis, letak Desa Bojong berada di jalur wisata Candi

Borobudur dan Mendut, Ketep dan Taman Kyai Langgeng Magelang. Sehingga mudah diakses oleh pedagang maupun konsumen. Pada dasarnya pasar sapu rayung telah terjadi pada tingkat produsen dengan pedagang pengumpul. Pemasaran langsung dilakukan oleh pengusaha dengan cara menawarkan kepada pedagang pengumpul dan pedagang perantara. Pemasaran kepada konsumen akhir umumnya dilakukan melalui pedagang perantara. Untuk memasarkan sapu beberapa pengusaha memiliki tempat usaha yang sekaligus berfungsi sebagai *show room*.

Daerah pemasaran terdiri dari : Pemasaran Lokal dan Regional (95 %) meliputi Kabupaten Magelang dan sekitarnya, kota-kota di Propinsi Jateng dan DIY dan di luar propinsi Jateng. Ekspor (5 %) meliputi Arab Saudi dan Australia, dan secara insidental sebagai cinderamata yang dibawa wisatawan mancanegara.

Prospek pemasaran : Sapu rayung merupakan produk yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Dengan mengambil asumsi setiap keluarga membutuhkan 1 unit sapu per 3 bulan, maka kebutuhan sapu setiap keluarga sebanyak 12 unit sapu per tahun. Apabila jumlah dari penduduk Kabupaten Magelang sebanyak 1.157.715 jiwa, dengan jumlah rumah tangga 292.332 (tahun 2004), maka seluruh produksi selama setahun akan terserap seluruhnya di Kabupaten Magelang. Prospek pemasaran ini dapat dilihat pada tabel 1. :

Tabel 1. Prospek Pemasaran Berdasarkan Kebutuhan Sapu di Kabupaten Magelang

No	Uraian	Banyak	Satuan
1.	Kebutuhan per KK	12	Unit
2.	Kapasitas produksi.	60,000	Unit
3.	Permintaan pasar	292,332	KK
4.	Terpenuhi	21 %	
5.	Peluang	232,332	Unit

Sumber : Data primer dan sekunder diolah kembali

Sistem pemasaran yang dilakukan adalah secara langsung, melalui *show room* dan pameran-pameran.

2. Aspek Teknis dan Teknologi

Secara teknis proses produksi tidak memerlukan teknologi. Proses produksi dilakukan secara manual. Penentuan kualitas produksi berdasarkan pada ketebalan rayung yang digunakan untuk bahan utama sapu. Ketebalan rayung berpengaruh terhadap jumlah produksi yang dihasilkan oleh pekerja.

Tabel 2. Perbandingan Produksi untuk 1 Kg rayung

No.	Jenis Produksi	Spesifikasi			Jumlah	Kapasitas/orang untuk 6 jam kerja.*
		Bahan	Tangkai	Finishing		
1.	Produk A	Rayung	Carang	Rafia/aval	3	20
2.	Produk B	Rayung	Carang	Tali rami	4	30
3.	Produk C	Rayung	Kayu	rotan	5	50

Sumber : Data primer diolah

* Dibulatkan

Sistem produksi untuk tiap jenis produksi dibedakan berdasarkan standar kualitas yang diinginkan. Untuk produk jenis C, sistem produksi adalah bertingkat, untuk 1 unit sapu dibutuhkan 3 pekerja, yaitu bagian penyusunan ikatan rayung, bagian penggabungan ikatan, dan bagian finishing. Untuk jenis produksi A dan B dibutuhkan 2 tenaga kerja, yaitu bagian penyusunan rayung dan bagian finishing.

Kapasitasa produksi sangat dipengaruhi oleh jumlah tenaga kerja yang digunakan, sehingga untuk meningkatkan / menurunkan kapasitas produksi, pengusaha dapat menambah atau mengurangi jumlah pekerja. Kapasitas produksi dapat ditingkat / diturunkan dengan menambah / mengurangi jam kerja.

Untuk pengiriman sapu tidak memerlukan pengemasan secara khusus. Sapu hanya diikat dalam jumlah tertentu, sehingga biaya pengemasan tidak dimasukkan ke dalam komponen produksi, dan biaya angkutan dihitung di luar biaya produksi.

3. Aspek Ekonomi dan Keuangan

3.1. Aspek Ekonomi

Pengaruh usaha sapu rayung terhadap masyarakat, yaitu dengan tersedianya lapangan pekerjaan dan peningkatan pendapatan. Tenaga kerja yang dibutuhkan terdiri dari tenaga kerja bidang produksi dan penjualan. Kebutuhan tenaga kerja rata-rata untuk menjalankan usaha ini adalah 2 – 3 orang, dengan sistem upah borongan. Upah diperhitungkan untuk berdasarkan per satuan sapu, yaitu sebesar Rp. 500,- - Rp. 750,- tergantung dengan jenis produksi yang dibuat. Khusus untuk sapu jenis C, sistem upah untuk 1 unit adalah bagian penyusunan rayung Rp. 150,- bagian penggabungan Rp. 250,- bagian finishing Rp. 300,-

Effect multiplier yang timbul dari usaha sapu rayung adalah tumbuhnya usaha bubut tangkai sapu, usaha supplier carang dan kios-kios penjualan sapu yang banyak terdapat di jalur wisata Borobudur – Jogja.

3.2. Aspek Keuangan

Perhitungan biaya produksi untuk satu kali produksi adalah sebagai berikut :

No	Bahan Baku	Sat	Produksi A			Produksi B			Produksi C		
			Bnk	Harga Sat	Jumlah	Bnk	Harga Sat	Jumlah	Bnk	Harga Sat	Jumlah
1.	1. Rayung	kg	8	3.500	28.000	7.5	2.500	26.250	10	3.500	35.000
	2. Tali rotan	rol	0.5	27.000	13.500						
	3. Tangkai	buah	24	750	18.000	30	750	22.500	50	500	25.000
	4. Tenaga kerja	orang	24	750	18.000	30	600	18.000	50	500	25.000
	5. Paku	buah	48	100	4.800	60	100	6.000	100	100	10.000
	6. Tali	rol				30	125	3.750	50	100	5.000
	Jumlah				82.300			76.500			100.000
2.	Penjualan		24	3.500	84.000	30	3.000	90.000	50	2.500	125.000
3.	Pendapatan				1.700			13.500			25.000
1.	B/C Ratio			1.02			1.18			1.25	
2.	BEP Volume			24	buah		26	buah		40	buah
3.	BEP H. Produksi		Rp.	3.429		Rp.	2.550		Rp.	2.000	

Dari perhitungan biaya produksi, untuk semua produk diperoleh B/C ratio di atas 1 atau rata-rata 2. Ini menunjukkan bahwa dari modal yang dipergunakan untuk usaha dapat menghasilkan pendapatan rata-rata dua kali dari biaya produksi, B/C ratio di atas 1 menunjukkan bahwa usaha ini layak dilakukan, dan akan memberikan keuntungan.

Untuk mengetahui manfaat usaha jangka panjang, diasumsikan masa pengembalian pinjaman 5 tahun. Tabel 4 menunjukkan Proyek mutasi kas.

Tabel 5. Proyeksi Mutasi Kas

Tahun	0	1	2	3	4	5
Kenaikan produksi	-	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
A. Arus Kas Masuk						
1. Modal sendiri	19.500					
2. Pinjaman	45.000					
3. Hasil penjualan	-	116.100	121.905	128.000	134.400	141.120
Jumlah kas masuk	65.000	116.100	121.905	128.000	134.400	141.120
B. Arus Kas keluar						
1. Investasi	95.000					
2. Biaya operasional		248	260	273	287	301
3. Biaya tetap		1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
4. Angsuran		23.275	23.275	23.275	23.275	23.275
5. Pajak		29.025	29.025	29.025	29.025	29.025
6. Penyusutan		7.131	7.131	7.131	7.131	7.131
Jumlah Kas Keluar	95.000	60.879	60.891	60.904	60.918	60.932
C. Surplus / Defisit	(30.000)	55.221	61.014	67.096	73.482	80.188
D. Saldo Kas Awal		(30.000)	25.221	86.235	153.331	226.813
E. Saldo Kas Akhir	(30.000)	25.221	86.235	153.331	226.813	307.001

Dari proyeksi mutasi kas, bahwa usaha ini untuk modal kerja sebagian dibiayai dengan Pinjaman (30 %). Sedangkan investasi digunakan untuk membeli gedung tempat usaha. Dengan asumsi 5 tahun, maka investasi akan kembali pada tahun ke 3 dan pinjaman akan lunas pada tahun ke 5.

D. SIMPULAN

Analisa usaha menunjukkan bahwa dengan memproduksi 3 (tiga) jenis sapu, maka produk jenis C memberikan tingkat keuntungan lebih baik. Perbedaan ini terjadi karena adanya kapasitas produksi yang berbeda. Namun demikian usaha ini pada dasarnya akan memberikan keuntungan untuk semua jenis produk, sehingga pilihan produksi semata-mata didasarkan pada permintaan pasar.

Dari analisa B/C ratio usaha ini memberikan B/C Ratio >1, artinya modal yang digunakan untuk produksi dapat menghasilkan keuntungan lebih dari 1 kali. Dengan demikian usaha ini layak dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Suad Husnan dan Suwarsono Muhamad. 2000. *Study Kelayakan Proyek*. UPP AMK YKPN. Yogyakarta.
- Drs. Mulyadi Pudjosumarto. 1998. *Evaluasi Proyek*. Liberty. Yogyakarta.
- Martin Perry. 2000. *Mengembangkan Usaha Kecil*. Murai Kencana.
- Siswanto Sutoyo. 1996. *Studi Kelayakan Proyek, Teori dan Praktek*.