



Analisis Kelayakan Usaha Batu Bata (Studi Kasus: Desa Tanjung Mulia Kecamatan Pagar Merbau)

Analysis of The Feasibility of a Brick Business (Case Study: Tanjung Mulia Village, Pagar Merbau Subdistrict)

Muhammad Arasy*, Khairul Saleh, & Rahma Sari Siregar

Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Medan Area, Indonesia

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha apakah usaha batu bata layak untuk dijalankan, usaha pembuatan batu-bata dengan menggunakan bahan baku tanah liat dan tanah merah dengan bahan bakar solar untuk mesin dompleng dan tandan kelapa sawit dan kayu bakar sebagai bahan bakar, mengetahui besar pendapatannya, mengetahui tingkat kelayakan usaha di desa Tanjung Mulia. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Oktober 2020. Penentuan lokasi penelitian ditentukan secara *Purposive* (sengaja) karena mempertimbangkan waktu dan jangkauan peneliti, sampel berjumlah 62 pengrajin batu-bata yang ditentukan dengan metode sensus, data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Metode penelitian yang digunakan untuk mengetahui ketersediaan input (bahan baku, modal, tenaga kerja) dan untuk mengetahui pendapatan menggunakan analisis pendapatan, untuk menganalisis kelayakan usaha menggunakan R/C ratio dan BEP. Hasil penelitian bahwa input (bahan baku, modal, tenaga kerja) cukup tersedia di daerah penelitian. Pendapatan usaha pembuatan batu-bata adalah Rp 18.769.903,-/bulan. Diperoleh Net Renew Cost Ratio (Net R/C Ratio) nilai R/C Ratio lebih besar dari satu ($R/C > 1$ atau $1,18 > 1$), Break Even Point (BEP) titik impas harga berada pada harga Rp.310/buah batu-bata dan titik impas produksi berada pada jumlah 349.998 buah/bulan. Berdasarkan hasil tersebut maka usaha batu-bata di desa Tanjung Mulia Kecamatan Pagar Merbau layak untuk di jalankan.

Kata Kunci: Batu Bata, Pendapatan, Kelayakan

Abstract

This study aims to determine the feasibility of the business whether the brick business is feasible to run, the brick-making business using clay and red earth as raw material with diesel fuel for dompleng machines and oil palm bunches and firewood as fuel, knowing the amount of income, knowing the level of business feasibility in the village of Tanjung Mulia. This research was conducted from October 2020. The determination of the research location was determined purposively because considering the time and reach of the researchers, a sample of 62 brick craftsmen were determined by the census method, the data used were primary data and secondary data. The research method used to determine the availability of inputs (raw materials, capital, labor) and to determine income using income analysis, to analyze business feasibility using the R / C ratio and BEP. The results of the study show that inputs (raw materials, capital, labor) are sufficiently available in the research area. The income from the brick making business is Rp. 18,769,903, - / month. Obtained Net Renew Cost Ratio (Net R / C Ratio) the value of R / C Ratio is greater than one ($R / C > 1$ or $1.18 > 1$), Break Even Point (BEP) the break even point of the price is at Rp. 310 / pieces of bricks and the breakeven point of production is at 349,998 pieces / month. Based on these results, the brick business in Tanjung Mulia Village, Pagar Merbau District is feasible to run.

Keywords: Bricks, Income, Feasibility

How to Cite: Arasy, M. Saleh, K. & Siregar, R.S. (2021). Analisis Kelayakan Usaha Batu Bata (Studi Kasus: Desa Tanjung Mulia Kecamatan Pagar Merbau). *Jurnal Ilmiah Pertanian (JIPERTA)*, 3(2) 2021: 148-157



PENDAHULUAN

Industri adalah kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan / atau barang jadi menjadi barang dengan nilai tambah lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk kegiatan rancang bangun dan perekayasaan industri (Disperindag & PM Kab.Semarang, 2008). Industri dalam arti sempit adalah kumpulan perusahaan yang menghasilkan produk sejenis dimana terdapat kesamaan dalam bahan baku yang digunakan, proses, produk akhir dan konsumen akhir. Dalam arti yang lebih luas, industri merupakan kumpulan perusahaan yang memproduksi barang dan jasa dengan elastisitas silang yang positif dan tinggi (Kuncoro, 2007).

Pada dasarnya kegiatan agroindustri adalah meningkatkan kemampuan pelaku agribisnis dalam meningkatkan pendapatan, menyerap tenaga kerja lebih banyak, mampu memberikan dampak positif terhadap sektor lain dan memberikan nilai tambah dari proses tersebut, karena dengan hal ini sektor pertanian dapat memperpanjang siklus usaha, menghasilkan produk sekunder yang bermutu, sehingga pihak yang terlibat yaitu petani dan pelaku agroindustri memperoleh nilai tambah. Dengan kata lain nilai tambah merupakan balas jasa dari alokasi tenaga kerja dan keuntungan pelaku agroindustri. Dalam perusahaan skala rumah tangga, pemilik bertindak apa saja; mulai dari pembelian bahan baku, pengolahan bahkan sampai penjualan hasil agroindustri tersebut, karena dalam agroindustri skala rumah tangga tidak jelas pembagian tugas (Soekartawi, 2001).

Di Indonesia, sektor industri dikelompokkan atas industri skala besar, sedang, kecil, dan rumah tangga. Pengelompokan ini didasarkan pada banyaknya jumlah tenaga kerja yang bekerja pada industri tersebut. Industri manufaktur adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan kegiatan mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi barang jadi/setengah jadi, dan atau barang yang kurang nilainya menjadi barang yang lebih tinggi nilainya, dan sifatnya lebih dekat kepada pemakai akhir. Termasuk dalam kegiatan ini adalah jasa industri dan pekerjaan perakitan (BPS 2016).

Industri kerajinan rumah tangga di pedesaan yang memberikan andil besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan peningkatan pendapatan keluarga salah satunya adalah industri rumah tangga batu bata. Industri rumah tangga batu bata merupakan industri rumah tangga yang memanfaatkan bahan baku berupa tanah liat dan diolah dengan proses pengolahan yang sederhana. Pesatnya pembangunan di sektor perumahan dan property juga menjadikan kebutuhan terhadap batu bata semakin meningkat, hal ini membuka peluang usaha dalam pengadaan material bangunan untuk mendukung pembangunan sektor tersebut. Sehingga menjadikan komoditas ini sebagai peluang usaha adalah karena proses pembuatannya yang relatif mudah dengan biaya investasi yang murah dan bahan baku yang cukup dan batu bata juga menjadi salah satu industri yang mampu di jalan kan oleh berbagai kalangan.

Batu bata merupakan bahan bangunan yang sering digunakan untuk aplikasi teknik sipil seperti dinding perumahan. Memilih batu bata sebagai bahan pembuat dinding memang cukup beralasan. Hal ini dikarenakan batu bata memiliki keunggulan yaitu, bahan utama batu bata yang merupakan tanah liat mudah didapat dengan persediaan yang cukup, sehingga menyebabkan harga batu bata cukup murah. Selain karena bahan

baku yang mudah didapat, batu bata juga mudah dibuat. Hanya membutuhkan alat-alat sederhana dan modal yang kecil sehingga banyak masyarakat yang dapat membuat dan persediaan batu bata menjadi mudah diperoleh. Warna oranye yang menjadi ciri khas batu bata menjadi daya tarik sendiri. Pemilik rumah adakalanya sengaja tidak menutup batu bata dengan semen dan cat, sebaliknya batu bata dibiarkan terekspos sehingga memberikan kesan alami pada rumah. Batu bata tahan terhadap cuaca panas, cuaca dingin dan udara lembab. Hal inilah yang diharapkan mampu diberikan dinding sebagai salah satu pelindung rumah. Karena sifatnya yang mampu menolak panas, batu bata sangat cocok untuk dijadikan tembok rumah. Batu bata mampu membuat di dalam rumah terasa dingin walau diluar rumah cuaca panas.

Untuk dapat memenuhi kebutuhan batu bata seiring dengan peningkatan jumlah dan laju perkembangan penduduk, produksi batu bata pun harus ditingkatkan, bukan hanya dalam segi jumlah tapi juga mutu. Adapun kualitas batu bata merah yang tersedia kebanyakan mudah retak dan hancur akibat kurang kualitas batu bata yang dihasilkan. Maka dalam pembuatan batu bata perlu adanya peningkatan mutu yang dihasilkan secara efektif. Batu bata dalam proses pembuatan bukan hanya kegiatan mencetak tanah, mengeringkan dan membakar, akan tetapi diperlukan campuran agar menjadi batu bata yang kualitas sesuai dengan yang diinginkan. Pemberian campuran ini dimaksudkan agar kualitas bahan utama pembuatan batu bata yang merupakan tanah liat mempunyai kuat tekan yang lebih baik.

Salah satu upaya yang paling tepat dalam pemberdayaan ekonomi kerakyatan adalah mengembangkan kegiatan ekonomi yang menjadi tumpuan kehidupan ekonomi seluruh rakyat dan mampu mengakomodasi keberadaan sumber daya manusia yang ada. Pengembangan usaha kecil (industri kecil dan industri rumah tangga) merupakan alternatif pilihan yang menggambarkan hal tersebut.

Usaha batu bata merupakan usaha yang memanfaatkan tanah sebagai bahan baku utama. Usaha batu bata juga merupakan proses produksi yang di dalamnya terdapat perubahan bentuk dari benda yang berupa tanah liat menjadi bentuk lain (batu bata), sehingga lebih berdaya guna. Dalam produksi batu bata terdapat biaya yang dikeluarkan yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yaitu biaya yang umumnya selalu konstan, bahkan di masa sulit. Biaya tetap tidak terpengaruh oleh perubahan-perubahan dalam aktivitas operasi sampai pada kondisi tertentu, kondisi dimana sesuai dengan kapasitas yang tersedia sedangkan biaya variabel adalah biaya yang umumnya berubah-ubah sesuai dengan volume bisnis. Makin besar volume penjualan anda, makin besar pula biaya yang harus anda keluarkan.

Penerimaan usaha batu bata didapatkan dari hasil penjualan batu bata sendiri, baik setiap hari maupun setia bulan. Dalam hal melihat kelayakan suatu usaha dalam hal ini usah batu bata nanti nya akan di analisis dengan menggunakan analisis Break Even Point (BEP) dan Revenue Cost Ratio (R/C). Setelah mendapatkan hasil dari analisis usaha batu bata tersebut, maka dapat disimpulkan apakah usaha tersebut layak atau tidak layak. Apabila usaha dapat dikatakan layak maka usaha tersebut dapat tetap di jalankan atau dilanjutkan, sedangkan apabila usaha tersebut tidak layak di jalankan maka perusahaan harus mengadakan perbaikan manajemen dalam perusahaan dan efisiensi terhadap

biaya yang dikeluarkan, menurut Kasmir dan Jakfar (2003) langkah terakhir adalah memberi rekomendasi kepada pihak pemilik usaha. Dalam memberikan rekomendasi diberikan saran-saran serta perbaikan yang perlu, jika memang masih dibutuhkan, baik kelengkapan dokumen-dokumen maupun persyaratan-persyaratan lainnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tanjung Mulia Kecamatan Pagar Merbau. Penentuan lokasi penelitian ditentukan secara *purposive* (sengaja) dengan pertimbangan bahwa Desa Tanjung Mulia Kecamatan Pagar Merbau memiliki jumlah usaha batu bata yang paling tinggi di antara desa lain di Kecamatan Pagar Merbau (BPS 2016). Penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan Oktober 2020.

Populasi yaitu sekelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Sampel adalah bagian yang menjadi objek sesungguhnya dari suatu penelitian, dan metodologi untuk memilih dan mengambil industri-industri masuk kedalam sampel yang representatif disebut *sampling*. Sedangkan jumlah populasi pada daerah penelitian adalah 62 pengusaha batu-bata. Adapun sampel yang digunakan penulis adalah dengan metode sensus berdasarkan yang dikemukakan sugioyono (2002), yang mengatakan bahwa: "Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Istilah lain dari sampel jenuh adalah sensus". Metode penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sampel jenuh. Metode sampel jenuh adalah teknik-teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan menjadi sampel.

Berdasarkan Pra survei. Responden dari pihak internal perusahaan yakni pemilik usaha dan karyawan usaha batu bata. Wawancara dengan pemilik kilang usaha batu bata mengenai segala aspek dan wawancara dengan karyawan sebagai data pelengkap saja, sedangkan untuk pihak eksternal yakni kepala desa serta masyarakat sekitar.

Metode pengambilan data dilakukan dengan metode *survey*. Data yang dikumpulkan pada penelitian ini berupa data primer dan sekunder, dimana data primer menggunakan kuisioner sebagai alat bantu pengumpul data yang pokok (primer) serta melalui pengamatan langsung dan wawancara yang mendalam mengenai fakta-fakta yang telah terjadi. Data sekunder diperoleh dari laporan ilmiah, Badan Pusat Statistik (BPS) dan literatur atau referensi yang relevan dengan penelitian ini.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan rumus Revenue cost Rasio (R/C) dan Break Event Point (BEP). Setelah dilakukan identifikasi terhadap semua aspek tersebut maka akan dapat dilakukan perhitungan. Adapun metode yang digunakan dalam analisis kelayakan usaha batu bata di Desa Tanjung Mulia Kecamatan Pagar Merbau adalah sebagai berikut.

Revenue Cost Ratio

Revenue/ Cost Ratio adalah merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya dengan rumusan sebagai berikut (Soekartawi, 2006).

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

Keterangan:

R/C = *Return Cost ratio*

TR = Total Penerimaan (*total revenue*)

TC = Total Biaya (*total cost*)

Pada usaha batu-bata TR (*total revenue*) merupakan seluruh penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan batu-bata yang telah dibesarkan. Sedangkan TC (*total cost*) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi batu-bata. Kriteria keputusann:

R/C > 1 : Layak

R/C < 1 : Tidak layak

R/C = 1 : Impas (Warisno, et.al, 2010).

Revenue Cost Ratio (R/C) = $\frac{TR}{TC}$ Jika R/C Ratio > 1, maka usaha yang dijalankan mengalami keuntungan atau layak untuk dikembangkan. Jika R/C Ratio < 1, maka usaha tersebut mengalami kerugian atau tidak layak untuk dikembangkan. Selanjutnya jika R/C Ratio = 1, maka usaha berada pada titik impas (Break Event Point). kerja dan biaya bahan penunjang. Biaya tetap merupakan jenis biaya yang dikeluarkan dalam satu kali proses produksi adalah tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan. Dalam melakukan proses produksi batu bata yang termasuk biaya tetap adalah penyusutan peralatan yang digunakan, yang dihitung berdasarkan umur ekonomis masing masing peralatan. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi tergantung dari besar kecilnya produksi yang dihasilkan. Biaya variabel meliputi biaya yang digunakan untuk pembelian bahan baku batu bata.

Break Even Point (BEP)

BEP merupakan titik impas usaha, nilai BEP dapat diketahui dari tingkat produksi dan harga suatu usaha tidak memberi keuntungan dan tidak pula memberi kerugian. (Rihardi dan Hartono 2003). Secara matematis rumus yang digunakan yaitu;

$$BEP (produksi) = \frac{TC}{P}$$

$$BEP (harga) = \frac{TC}{Q}$$

Keterangan:

BEP = *Break Even Point*

TC = Total Cost

P = Harga Jual (Rp)

Q = Jumlah Batu Bata (Buah)

Kriteria BEP Produksi adalah sebagai berikut:

- Jika BEP Produksi < Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.
- Jika BEP Produksi = Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.

- c. Jika BEP Produksi > Jumlah Produksi maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

Sementara untuk BEP Harga kriterianya adalah sebagai berikut:

- a. Jika BEP Harga < Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang menguntungkan.
- b. Jika BEP Harga = Harga Jual, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.
- c. Jika BEP Harga > Harga Jual, maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerimaan pengusaha batu-bata yang ada di desa tanjung mulia merupakan jumlah rupiah yang di dapat dari hasil penjualan batu-bata dan belum di kurangi dengan biaya, berikut dapat kita lihat rincian total penerimaan batu-bata di desa tanjung mulia.

Tabel 1. Rata-rata Penerimaan Batu-bata Desa Tanjung Mulia (bulan)

| Sampel | Rata-rata Berusaha (Tahun) | Lama | Rata-rata Jumlah Batu-bata (buah) | Rata-rata Harga Batu-bata (Rp) | Jual | Rata-rata Total Penerimaan (Rp) |
|--|----------------------------|------|-----------------------------------|--------------------------------|------|---------------------------------|
| Pengusaha Batu-bata Desa Tanjung Mulia | 14,35 | | 371.637 | 330 | | 122.640.242 |

Sumber: Olahan Data Primer {2020}

Berdasarkan tabel 1 menunjukkan bahwa besar penerimaan pengusaha batu-bata dalam satu bulan di desa tanjung mulia yaitu sebesar Rp.122.640.242.

5.1.2 Analisis Pendapatan

Pendapatan usaha adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya, pendapatan pengusaha batu-bata yang ada di desa tanjung mulia adalah jumlah selisih penerimaan per bulan dari hasil penjualan batu-bata di kurangi dengan total biaya yang di keluarkan dalam usaha, Keuntungan yang di peroleh dapat menjadi suatu parameter untuk suatu usaha pengusaha batu-bata, karna apabila penerimaan lebih besar dari biaya yang di keluarkan maka suatu usaha tersebut memiliki keuntungan, sebaliknya apabila biaya yang di keluarkan lebih besar dari penerimaan maka pengusaha akan dikatakan merugi. pendapatan pengusaha batu-bata dapat di lihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Rata-rata Pendapatan Pengusaha Batu-bata Desa Tanjung Mulia (Bulan)

| Sampel | Total Biaya TC (Rp) | Total Penerimaan TR | Pendapatan (Rp) | Pd |
|--------|---------------------|---------------------|-----------------|----|
|--------|---------------------|---------------------|-----------------|----|

| | | (Rp) | | |
|--|--|-------------|-------------|------------|
| Pengusaha Batu-bata Desa Tanjung Mulia | | 103.870.339 | 122.640.242 | 18.769.903 |

Sumber: Olahan Data Primer (2020)

Berdasarkan tabel 2 menunjukkan pendapatan pengusaha batu-bata yang ada di desa tanjung mulia, pendapatan yang diperoleh pengusaha batu-bata yaitu sebesar Rp.18.769.903/bulannya dan dapat dikatakan untung dikarenakan nilai penerimaan lebih besar dari total biaya yang dikeluarkan.

Analisis Kelayakan

Analisis kelayakan usaha batu bata di desa tanjung mulia diuji dengan menggunakan alat uji kelayakan yaitu Net Revenue Cost Ratio dan Break Even Point (BEP) disebut juga titik impas, berikut analisisnya.

Net Revenue Cost Ratio

Analisis Kelayakan dilihat dengan pendekatan Net R/C Ratio pada perusahaan yang ada di desa tanjung mulia merupakan perbandingan antara penerimaan total dari hasil penjualan batu-bata perbulannya dengan total biaya yang di keluarkan pengusaha perbulannya.

1 Net Revenue Cost Ratio (Net R/C Ratio) pengusaha batu-bata di desa tanjung mulia yaitu:

$$\begin{aligned} R/C \text{ Ratio} &= TR/TC \\ &= \text{Rp.}122.640.242 / \text{Rp.}103.870.339 \\ &= 1,18 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan analisis Net Revenue Cost Ratio (Net R/C Ratio) pada perusahaan batu-bata yang ada di desa tanjung mulia yaitu:

Tabel 3. Nilai Net Revenue Cost Ratio (Net R/C Ratio) Pada Perusahaan Batu-bata Di Desa Tanjung Mulia

| Sampel | Total Penerimaan (Rp) | TR | Total Biaya TC (Rp) | R/C Ratio |
|--|-----------------------|----|---------------------|-----------|
| Pengusaha Batu-bata Desa Tanjung Mulia | 122.640.242 | | 103.870.339 | 1,18 |

Sumber: Olahan Data Primer (2020)

Berdasarkan tabel 3 dapat di lihat dari uji kelayakan menggunakan Net Revenue Cost Ratio (Net R/C Ratio) pada perusahaan yang ada di desa tanjung mulia dapat di ketahui yaitu $R/C > 1$ atau $1,18 > 1$, maka usaha pengusaha batu-bata tersebut layak untuk di jalankan. Nilai R/C pada pengusaha batu-bata adalah 1,18 atau $R/C > 1$ dapat di katakan pada usaha batu-bata besar layak di jalankan artinya setiap mengeluarkan biaya sebesar Rp 1.000.000 maka akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 1.180.000.

Break Even Point (BEP)

Pengertian *break event point* atau titik impas adalah suatu keadaan di mana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan sama dengan total biaya).

Kriteria BEP Produksi adalah sebagai berikut:

Jika BEP Produksi < Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.

Jika BEP Produksi = Jumlah Produksi, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.

Jika BEP Produksi > Jumlah Produksi maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

Kriteria BEP harga adalah sebagai berikut:

Jika BEP harga < Jumlah harga, maka usaha berada pada posisi menguntungkan.

Jika BEP harga = Jumlah harga, maka usaha berada pada posisi titik impas atau tidak laba/tidak rugi.

Jika BEP harga > Jumlah harga maka usaha berada pada posisi yang tidak menguntungkan.

Berdasarkan hasil analisis data maka Break Even Point pada perusahaan di desa tanjung mulia adalah sebagai berikut:

Break Even Point (BEP) pengusaha batu-bata di desa tanjung mulia yaitu:

BEP produksi = 314.759 (Buah)

BEP harga= Rp.279

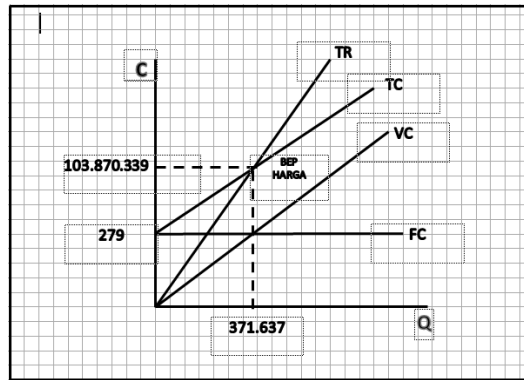
Adapun titik impas produksi dan titik impas harga batu-bata yang ada di desa tanjung mulia dapat kita lihat pada tabel 4 berikut:

Tabel 4. Titik Impas Produksi/BEP Produksi Pengusaha Batu-bata Desa Tanjung Mulia.

| Sampel | Total Cost (Rp) | TC | Harga P (Rp) | Jumlah Produksi Q (Buah) | BEP Produksi (Buah) | TC/P |
|--|-----------------|----|--------------|--------------------------|---------------------|------|
| Pengusaha Batu-bata Desa Tanjung Mulia | 103.870.339 | | 330 | 371.637 | 314.759 | |

Sumber: Olahan Data Primer (2020)

Berdasarkan tabel 4 dapat di lihat titik impas produksi perusahaan yang ada di desa tanjung mulia diketahui bahwa untuk titik impas tercapai apabila meningkatkan produksi sebanyak 314.759 buah batu-bata dalam satu bulannya, secara kelayakan nilai BEP Produksi < jumlah produksi 314.759 < 371.637 maka usaha batu-bata di desa tanjung mulia menguntungkan. Untuk grafik titik impas dapat dilihat pada gambar.



Gambar 1: Grafik BEP Produksi Pengusaha Batu-bata Desa Tanjung Mulia

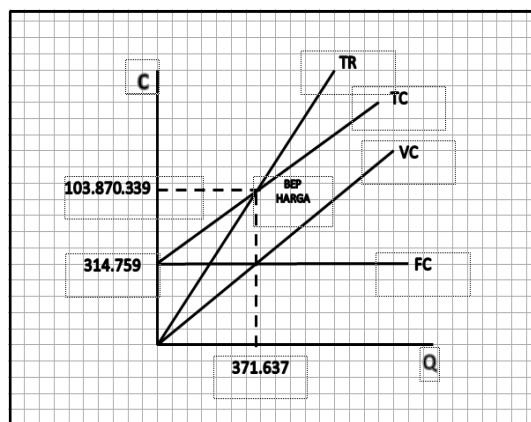
Berdasarkan gambar 1 dapat di lihat bahwa garis Q menunjukkan produksi batu-bata, garis C menunjukkan biaya pada pengusaha batu-bata, garis TC Total cost yang harus di keluarkan oleh pengusaha skala kecil, dan titik BEP menunjukkan usaha batu-bata berada dalam titik tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan yaitu pada titik produksi sebesar 314.759 batu-bata dalam satu bulan dengan total biaya yang di keluarkan yaitu sebesar Rp.103.870.339

Tabel 5. Titik Impas Harga/BEP Harga Pengusaha Batu-bata Di Desa Tanjung Mulia

| Sampel | Total (Cost) TC (Rp) | Harga (P) (Rp) | Jumlah Produksi (Q) (Buah) | BEP Harga TC/Q (Rp) |
|---|----------------------|----------------|----------------------------|---------------------|
| Pengusaha Batu-bata Di Desa Tanjung Mulia | 103.870.339 | 330 | 371.637 | 279 |

Sumber : Olahan Data Primer (2020)

Berdasarkan tabel 5 dapat di lihat titik impas harga pengusaha batu-bata yang ada di desa tanjung mulia diketahui bahwa untuk titik impas harga tercapai apabila pengusaha menjual batu-bata dengan harga Rp 279/buah batu-bata atau, secara kelayakan nilai BEP Harga < harga rata-rata Rp.279 < Rp. 330.



Gambar 2: Grafik BEP Harga Pengusaha Batu-bata Desa Tanjung Mulia

Berdasarkan gambar 2 dapat di lihat bahwa garis Q menunjukkan produksi batu-bata dalam waktu satu bulan, garis P menunjukkan harga bata/buah, titik BEP

menunjukkan keadaan dimana usaha batu-bata tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan, dimana harga yang harus di buat untuk per batu-bata pada produksi batu-bata sebesar 371.637 buah yaitu sebesar Rp. 279. lebih kecil dari harga rata-rata batu-bata di yang ada di desa tanjung mulia yaitu Rp. 330.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat di kemukakan pada penelitian adalah pendapatan yang diperoleh pengusaha batu-bata dalam satu periode (bulan) desa tanjung mulia kecamatan pagar merbau yaitu sebesar Rp 18.769.903 /bulan. Net Renewal Cost Ratio (Net R/C Ratio) nilai R/C Ratio lebih besar dari satu ($R/C > 1$ atau $1,18 > 1$), maka usaha batu-bata di desa tanjung mulia tersebut dikatakan layak untuk di jalankan. Break Even Point titik impas harga berada pada harga Rp.310/buah batu-bata dan titik impas produksi berada pada jumlah 349.998 buah/bulan. Berdasarkan hasil tersebut maka usaha batu-bata di desa tanjung mulia kecamatan pagar merbau layak untuk di jalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd. R. & Riah, R. D. H. (2007). *Ekonomika Pertanian, Pengantar Teori dan Kasus : Penebar Swadaya*
- Amsyah Hrp, M., febr, S., & Harahap, G. (2019). ANALISIS KELAYAKAN USAHA TANI PISANG BARANGAN (*Musa acuminata L.*) (Studi Kasus: Kelompok tani mekar tani Kecamatan Biru-biru). *Jurnal Agriuma*, 1(1). doi:<https://doi.org/10.31289/agr.v1i1.2329>
- Departemen Pekerjaan Umum. (1982). *Peraturan Umum Bahan Bangunan Indonesia*. Bandung.
- _____ (1978). *Mutu dan Uji Bata Merah Pejal (SII-0021-78)*. Bandung : Yayasan Lembaga Pendidikan Masalah Bangunan.
- Ermanto, Y., Lubis, Y., & Saragih, F. (2020). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Jeruk di Kabupaten Karo dan Kabupaten Langkat. *AGRISAINS: Jurnal Ilmiah Magister Agribisnis*, 2(1), 53-59.
- Ibrahim, Y. (2003). *Studi Kelayakan Bisnis*. Rineka Cipta.
- Jufriansyah, M., Harahap, G., & Lubis, M. (2019). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN DAN KELAYAKAN USAHA AGROWISATA STRAWBERRY (*Fragaria choiloensis L.*) PETIK SENDIRI (Studi Kasus : Kabupaten Karo). *Jurnal Agriuma*, 1(2), 24-35. doi:<https://doi.org/10.31289/agr.v1i2.2873>
- Kasmir & Jakfar. (2007). *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Kedua. Cetakan Keempat. Jakarta : Penerbit Prenada Media group.
- Kuncoro, M. (2007). *Metode Kuantitatif, Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Mochamad, E. S. M (2008). *Analisis Studi Kelayakan Usaha Pembuatan Bandeng Isi pada BANISI di Kec. Soreang, Kab. Bandung, Jawa Barat*.
- Nazir, M. (2005). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Nuning, M. (2010). *Analisis Kelayakan Usaha Jamur Tiram Putih (Studi Kasus : Yayasan Paguyuban Ikhlas, Desa Cibening, Kecamatan Pamijahan, Kabupaten Bogor)*. Skripsi. Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor
- Roch, I. O. (2009). *Analisis Kelayakan Usaha Pembuatan Kerupuk Rambak Menggunakan Bahan Baku Kulit Sapi dan Kulit Kerbau (Studi Kasus: Usaha Pembuatan Kerupuk Rambak di Kecamatan Pegandon Kabupaten Kendal, Jawa Tengah)*. Skripsi. Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor
- Sandy, I. M. (1985). *Republik Indonesia Geografi Regional*. Jakarta: Depdikbud.
- Suwardono. (2001). *Mengenal Pembuatan Bata, Genteng Berglasir*. Bandung : CV. Yrama Widya.