

ANALISIS PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA KACANG PUKUL DI BAGANSIAPIAPI KECAMATAN BANGKO KABUPATEN ROKAN HILIR

Zara Tuddur

Dibawah Bimbingan : **Almasdi Syahza** dan **R.M. Riadi**
Fakultas Keguruan *dan* Ilmu Pendidikan – Universitas Riau
Jl. Bina Widya KM 12,5 Pekanbaru
Email : Cha_zara@yahoo.com

ABSTRAK

Usaha kacang pukul merupakan salah satu industri rumah tangga yang cukup berkembang di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir. Usaha ini dikerjakan secara turun temurun, dengan tenaga kerja yang digunakan 1 – 4 orang yang sebagian besar merupakan anggota keluarga, modal yang digunakan relatif kecil dan teknologi yang digunakan masih sederhana. Kacang pukul merupakan makanan khas daerah Kabupaten Rokan Hilir yang terbuat dari campuran kacang tanah, gula pasir dan juga bahan lainnya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui prospek pengembangan usaha kacang pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir. Prospek pengembangan usaha adalah suatu harapan atau kemungkinan yang akan terjadi pada usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir untuk masa yang akan datang. Beberapa aspek dalam prospek pengembangan usaha kacang pukul, diantaranya aspek permodalan, aspek produksi (desain produk, bahan baku, tenaga kerja, alat produksi), aspek pemasaran, aspek kewirausahaan, aspek keunggulan kompetitif dan nilai tambah yang dihasilkan dalam setiap proses produksi yang dilakukan. Dari hasil analisis data dilapangan menunjukkan nilai tambah yang dihasilkan oleh usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi cukup besar yang dapat dinikmati oleh pengusaha kacang pukul sehingga dapat dikatakan bahwa usaha kacang pukul memiliki prospek pengembangan usaha yang baik dimasa yang akan datang.

Kata Kunci : Prospek Pengembangan Usaha, Kacang Pukul, Nilai Tambah

**The Analysis of the Prospect of Crushed Nuts Industry in Bagansiapiapi
Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir**

Zara Tuddur

Advisors: Almasdi Syahza & R.M. Riadi

Teachers' Training and Education Faculty – Universitas of Riau

Jl. Bina Widya KM 12,5 Pekanbaru

Email : Cha_zara@yahoo.com

ABSTRACT

One of the very famous and developing home industry in Bagansiapiapi is crushed nuts industry. It is a from generation to generation industry with the labor of 1 – 4 family members. It does not need a big fund and uses simple technologies. Crushed nuts itself is a traditional snack from Bagansiapiapi made up of peanuts, sugar, etc. This research was intended to know the prospect of crushed nuts industry in Bagansiapiapi. Prospect of industry is a possibility which might happen to the industry in the future. Some aspects which influenced the prospects are funding, production (product design, ingredients, and labor), marketing, entrepreneurship, competitive advantage and profit in every production. The result of data analysis showed that the profit was high enough. Thus, it can be stated that the crushed nuts industry has a high prospect in the future.

Keywords : prospect of industry, crushed nuts, profit

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi yang cepat dan stabil merupakan keinginan dari setiap negara yang sedang berkembang. Berbagai usaha dilakukan untuk dapat mencapai pertumbuhan ekonomi yang baik. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan cara meningkatkan produksi barang-barang dan jasa dalam berbagai kegiatan ekonomi.

Kota Bagansiapiapi terletak di muara Sungai Rokan, di pesisir utara Kabupaten Rokan Hilir, dan merupakan tempat yang sangat strategis karena berdekatan dengan Selat Malaka yang merupakan lalu lintas perdagangan internasional yang sangat ramai. Selain sebagai ibu kota Kabupaten Rokan Hilir, Bagansiapiapi juga merupakan ibu kota Kecamatan Bangko dan pusat pemerintahan sampai pada saat ini masih banyak berada di Bagansiapiapi.

Sebagian besar masyarakat di Bagansiapiapi merupakan etnis Tionghoa. Oleh karena itu, di Bagansiapiapi terdapat suatu ritual dari masyarakat Tionghoa yang sangat terkenal, yaitu Ritual Bakar Tongkang atau Go Cap Lak, di mana ritual tersebut diadakan setiap bulan ke-5 (Go) tanggal ke-16 (Cap Lak) penanggalan Imlek setiap tahunnya. Ritual ini mampu menyedot puluhan ribu wisatawan baik domestik maupun manca negara. Pemerintah Daerah Kabupaten Rokan Hilir saat ini gencar mempromosikan potensi wisata tersebut dan sudah menjadi ikon dan andalan sektor pariwisata Kabupaten Rokan Hilir dan Provinsi Riau.

Salah satu industri rumah tangga yang cukup berkembang di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir adalah industri rumah tangga kacang pukul. Industri ini merupakan industri kecil yang dikerjakan secara turun temurun, dengan karakteristik tenaga kerja yang digunakan 1 – 4 orang yang sebagian besar merupakan anggota keluarga itu sendiri, modal yang digunakan relatif kecil dan teknologi yang digunakan masih sederhana. Usaha pengelolaan kacang pukul yang terdapat di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir ini merupakan industri kecil yang bersifat tradisional dan merupakan bisnis keluarga.

Menurut Longenecker (2001) bisnis keluarga mempunyai karakteristik dengan kepemilikannya atau keterlibatan lainnya dari dua orang atau lebih anggota keluarga yang sama dalam kehidupan dan fungsi bisnisnya. Lingkup dan luas keterlibatan tersebut bervariasi dalam beberapa perusahaan. Sebuah perusahaan juga diakui sebagai bisnis keluarga ketika perusahaan tersebut dialihkan dari satu generasi ke generasi berikutnya.

Menurut Masiyah Kholmi (2003) ada beberapa aspek yang mempengaruhi prospek pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) diantaranya adalah :

1. Aspek permodalan

Sebagian besar permodalan bersumber dari milik sendiri sehingga umumnya perusahaan kecil tidak berpengaruh adanya kenaikan nilai dollar dan adanya kenaikan suku bunga bank. Umumnya industri kecil kurang memiliki akses memperoleh pinjaman, hal ini disebabkan dokumentasi atas kegiatan belum memadai, khususnya berkaitan dengan pembukuan, oleh karena itu pengelola tidak memiliki informasi yang cukup mengenai kinerja finansial usaha yang dicapai. Dengan demikian akan terjadi kesulitan melakukan pinjaman di bank atau proposal yang diajukan untuk memperoleh dana sangat diragukan validitasnya.

2. Aspek Produksi

a. Desain produk

Desain produk pada industri kecil cenderung selalu berubah, hanya meniru produk lain yang sudah ada dipasaran, perusahaan kurang berani mengubah desain produknya karena takut kehilangan pasar, sehingga sebagian besar membuat desain produknya hanya mengikuti order dari pembelinya atau melakukan variasi produk sesuai dengan kebutuhan pasar, sering melakukan pengawasan pasar serta melakukan penetapan waktu produksi untuk menghadapi permintaan produk.

b. Bahan Baku

Sumber bahan baku yang digunakan sebagian besar bahan baku lokal atau berasal dari daerah sekitarnya, pembelian bahan baku rata-rata secara tunai karena tidak pernah membuat perjanjian secara tertulis dengan supplier untuk mendapatkan bahan baku secara kontinyu, sehingga bahan baku menjadi masalah yang serius di proses produksi ketika ada permintaan mendadak atau kelangkaan bahan baku di pasaran, tapi sebagian perusahaan telah melakukan persediaan bahan baku untuk menghadapi permintaan yang mendadak.

c. Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang ada pada industri kecil rata-rata berpendidikan rendah, untuk itu perusahaan selalu mendorong karyawan bekerja lebih terampil dan menciptakan cara-cara kerja yang efisien. Pada umumnya pimpinan/pengelola perusahaan lebih mudah mengendalikan atau melakukan pengawasan tenaga kerja (karyawan), karena pimpinan langsung dapat memantau langsung terhadap masing-masing karyawan ketika bekerja. Perlu diperhatikan mengenai tenaga kerja, kurangnya tambahan pengetahuan dari pihak perusahaan atau bekerja sama dengan pihak diluar perusahaan untuk memberikan pelatihan atau memberikan pengetahuan bagaimana dapat bekerja yang produktif dan lebih baik.

d. Alat Produksi

Sebagian besar menggunakan alat produksi sederhana untuk proses produksi, umumnya mesin yang digunakan berumur tua, dan kurang didukung adanya sumber daya yang memadai, sehingga perusahaan kurang dapat menghasilkan produk yang bermutu tinggi, dan terjadi produktivitas rendah yang berakibat terjadi biaya tinggi, dan akhirnya perusahaan kecil kalah bersaing harga dengan perusahaan menengah dan besar. disamping itu perusahaan kurang mampu mengakses informasi yang berkaitan dengan hasil penelitian pusat litbang dan perguruan tinggi.

3. Aspek Pemasaran

Secara umum perusahaan belum menggunakan sarana promosi penjualan secara tepat, cara promosi penjualan yang dilakukan sebagian besar melalui merk yang ada pada kemasan produk, adapun pameran belum banyak diikuti, hal ini sebabkan karena faktor biaya pameran relatif tinggi bagi usaha kecil.

4. Aspek Kewirausahaan

Kecenderungan perusahaan memiliki percaya diri tanpa bantuan orang lain usahanya dapat berjalan terus, terdapat upaya untuk memperbaiki kondisi perusahaan secara seksama, sehingga reputasi perusahaan sangat tergantung pada kemampuan yang dimiliki, sebenarnya terdapat inisiatif untuk memajukan perusahaan, hanya

karena terbatas pengetahuannya, maka seringkali hal yang dilakukan sebenarnya sudah lama dilakukan pihak lain.

5. Aspek Keunggulan Kompetitif

Nilai keunggulan kompetitif menunjukkan bila kondisi yang menyebabkan perusahaan beroperasi secara kontinyu di daerah tersebut dan mempunyai dasar operasi yang semakin kuat.

Kacang pukul ini merupakan makanan khas daerah Kabupaten Rokan Hilir yang terbuat dari campuran kacang tanah, gula pasir dan juga bahan lainnya. Makanan ini sejenis makanan ringan yang berbentuk potongan bulat dan rasanya manis.

Adanya ritual masyarakat Tionghoa akan menyebabkan banyaknya wisatawan yang datang ke Bagansiapiapi, tentunya akan memberikan dampak yang positif bagi sektor industri kecil di Bagansiapiapi karena wisatawan tersebut ketika mereka pulang dari Bagansiapiapi mereka akan membeli oleh-oleh khas Bagansiapiapi yaitu kacang pukul. Ketika ada suatu perayaan masyarakat Tionghoa omset penjualan kacang pukul akan meningkat dan jika kita terlambat membelinya maka akan kehabisan karena kacang pukul ini akan dibeli oleh semua wisatawan.

Perkembangan pada usaha kacang pukul ini tidak terlepas dari kerja keras pengusaha kacang pukul dan konsistensi mereka dalam menjalankan usaha kacang pukul tersebut serta peluang yang tersedia sehingga usaha ini dapat berkembang dengan baik. Perkembangan yang telah dicapai masyarakat yang menjadi pengusaha kacang pukul di Bagansiapiapi akankah bertahan dan berkembang untuk masa yang akan datang. Dan jika berkembang apakah usahanya memiliki prospek yang baik di masa yang akan datang.

Jadi berdasarkan latar belakang diatas dan maka penulis bermaksud meneliti usaha kacang pukul ini yang diberi judul, Analisis Prospek Pengembangan Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui prospek pengembangan usaha kacang pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan pada usaha kacang pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir. Penelitian ini dilakukan dari bulan September sampai dengan bulan November 2012. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh unit usaha yang mengelola kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi Kabupaten Rokan Hilir. Penelitian ini merupakan penelitian sensus karena seluruh populasi atau objek dijadikan sampel dalam penelitian ini. Data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah Data primer, yaitu data yang diperoleh dari responden yang berupa : data tentang pemakaian bahan baku, modal usaha, tenaga kerja, produksi, dan pemasaran produk kacang pukul ini dan data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari instansi dan badan usaha yang bersangkutan dengan penelitian ini.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan 2 (dua) cara yaitu interview, yakni pengumpulan data dengan cara wawancara langsung dengan orang-orang yang berhubungan dengan penelitian ini yang bertujuan untuk

mendapatkan data primer dan dokumentasi, yaitu digunakan untuk mendapatkan data sekunder.

Teknik Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan yang ada, maka penulis menggunakan metode analisis data deskriptif kuantitatif yaitu suatu metode analisa data dengan menggambarkan keadaan objek penelitian secara nyata. Untuk mengetahui apakah usaha kacang pukul mempunyai prospek yang baik di masa yang akan datang, maka penulis menggunakan analisa pendekatan nilai tambah dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

Nilai tambah

Nilai tambah yang diciptakan oleh aktivitas agribisnis dihitung dengan rumus:

$$NT = \left[\frac{O}{I_{bb}} H_0 \right] - (H_{bb} + B_{lb}) \quad \text{atau} \quad NT(\%) = \frac{I_{bb}}{O} \times \frac{NT}{H_0} \times 100\%$$

Keterangan: NT = nilai tambah (Rp/kg bahan baku), O = luaran (kg/satu proses produksi), I_{bb} = Volume masukan (*input*) bahan baku (kg/satu proses produksi), H_o = Harga luaran (Rp/kg), H_{bb} = Harga bahan baku (Rp/kg), dan B_{lb} = Biaya di luar bahan baku per unit bahan (Rp/kg bahan baku).

Keuntungan yang diperoleh oleh pengolah (pelaku agribisnis) dapat diketahui dengan rumus:

$$KP = NT - ITK \quad KP(\%) = \frac{KP}{N_p} \cdot 100\%$$

$$ITK = \frac{I_{tk}}{I_{bb}} \cdot U_{tk} \quad N_p = \left[\frac{O}{I_{bb}} H_0 \right]$$

Keterangan: KP = Keuntungan pengolah (Rp/kg bahan baku), N_p = Nilai produksi per unit bahan baku (Rp/kg bahan baku), ITK = Imbalan tenaga kerja (Rp/kg bahan baku), I_{tk} = Masukan tenaga kerja (HKP/satu proses produksi), I_{bb}= Volume masukan bahan baku (kg/satu proses produksi), dan U_{tk} = Upah rerata tenaga kerja (Rp/HKP).

Hasil analisis nilai tambah akan dapat memberikan gambaran tentang proses pengembangan usaha kacang pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prospek pengembangan usaha Kacang Pukul adalah suatu harapan atau kemungkinan yang akan terjadi pada suatu usaha. Prospek pengembangan usaha Kacang Pukul ini ditinjau dari beberapa aspek, yaitu aspek permodalan, aspek produksi (desain produk, bahan baku, tenaga kerja, alat produksi), aspek pemasaran, aspek kewirausahaan dan aspek keunggulan kompetitif.

1. Aspek Permodalan

Dalam usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir ini sebahagian besarnya permodalan berasal dari modal pribadi atau modal sendiri dan terkadang dibantu oleh pihak keluarga tanpa ada bantuan dari pihak lembaga keuangan bank atau pun yang lainnya. Hal ini disebabkan karena kurangnya kerjasama antara pengusaha kacang pukul dengan pihak bank atau pihak keuangan lainnya.

Tabel 1 Perkiraan Biaya atau Modal yang harus di Keluarkan untuk 1 (Satu) Kali Proses Produksi pada Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir

No	Nama Usaha Kacang Pukul	Total Biaya yang dibutuhkan (Rp)	Sumber Modal
1	Juwita	212.500,00	Modal sendiri
2	Yenny	257.500,00	Modal sendiri
3	Bintang 8	252.500,00	Modal sendiri
4	H.H	322.000,00	Modal sendiri
5	Mickey	252.500,00	Modal sendiri

Sumber : Data Olahan

Dari Tabel 1 dapat dilihat bahwa total biaya yang dibutuhkan oleh usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir untuk 1 (satu) kali proses produksi berbeda-beda untuk setiap tempat usaha kacang pukul. Total biaya yang terbesar dibutuhkan oleh usaha kacang pukul H.H yaitu sebesar Rp. 322.000,00 hal ini disebabkan besarnya minat dan permintaan konsumen terhadap kacang pukul H.H dan total biaya yang terkecil dibutuhkan oleh usaha kacang pukul Juwita sebesar Rp. 212.500,00. Sedangkan, untuk usaha kacang pukul Yenny, Bintang 8 dan Mickey juga membutuhkan biaya yang hampir sama besarnya dengan usaha kacang pukul lainnya untuk 1 (satu) kali proses produksinya.

Tabel 2 Perkiraan Biaya atau Modal yang harus di Keluarkan untuk 1 Bulan pada Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir

No	Nama Usaha Kacang Pukul	Total Biaya yang dibutuhkan (Rp)	Sumber Modal
1	Juwita	3.489.000,00	Modal sendiri
2	Yenny	4.071.000,00	Modal sendiri
3	Bintang 8	4.562.400,00	Modal sendiri
4	H.H	6.396.000,00	Modal sendiri
5	Mickey	4.809.600,00	Modal sendiri

Sumber : Data Olahan

Dari Tabel 2 dapat kita ketahui perkiraan biaya yang harus dikeluarkan usaha kacang pukul untuk 1 bulan. Total biaya yang terbesar dibutuhkan oleh usaha kacang pukul H.H yaitu sebesar Rp. 6.396.000, dan total biaya yang terkecil dibutuhkan oleh usaha kacang pukul Juwita sebesar Rp. 3.489.000,00, sedangkan untuk usaha kacang pukul lainnya juga membutuhkan total biaya yang tidak jauh berbeda.

2. Aspek produksi

a. Desain Produk

Desain Produk adalah sebagai alat manajemen untuk menterjemahkan hasil kegiatan penelitian dan pengembangan yang dilakukan sebelum menjadi rancangan yang nyata yang akan diproduksi dan dijual dengan menghasilkan laba.

Dalam usaha kacang pukul ini desain produk yang dilakukan cenderung sama dengan usaha kacang pukul yang lainnya, dimana kacang pukul ini dibungkus dengan kertas minyak berwarna putih kemudian dibungkus dengan plastik atau bungkus plastik tersebut dimasukan kedalam karton beberapa buah yang telah ditentukan ukurannya. Ukuran kemasan dan harga kacang pukul ini bermacam-macam, mulai dari kemasan kecil hingga yang besar serta dengan harga yang beragam pula.

Tabel 3 Ukuran Kemasan dan Harga Kacang Pukul pada Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir

No	Ukuran Kemasan Kacang Pukul	Harga (Rp)	Satuan
1	Plastik kecil	4.000,00	Bungkus
2	Plastik sedang	7.000,00	Bungkus
3	Plastik besar	12.000,00	Bungkus
4	Kotak isi 6 bungkus plastik	82.000,00	Kotak
5	Kotak isi 8 bungkus plastik	110.000,00	Kotak
6	Kotak isi 10 bungkus plastik	137.000,00	Kotak

Sumber : Data Olahan

Dari Tabel 3 dapat diketahui bahwa kacang pukul ini ditawarkan dalam ukuran kemasan dan harga yang berbeda-beda sesuai dengan keinginan dan kemampuan konsumen untuk membeli kacang pukul tersebut. Bagi konsumen yang berasal dari Bagansiapiapi dan sekitarnya yang membeli kacang pukul untuk konsumsi sendiri biasanya konsumen membeli kacang pukul yang dibungkus plastik baik bungkus plastik kecil, sedang maupun besar sedangkan konsumen yang berasal dari Bagansiapiapi maupun luar Bagansiapiapi yang ingin membeli kacang pukul sebagai oleh-oleh konsumen lebih cenderung membeli kacang pukul yang dibungkus dengan kotak agar lebih praktis dan menarik.

b. Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan-bahan mentah yang digunakan untuk pembuatan kacang pukul yang diperoleh dari hasil pertanian dan kemudian diproses atau diolah menjadi bahan jadi. Persediaan bahan baku didalam suatu perusahaan, baik

perusahaan besar maupun perusahaan kecil merupakan hal yang perlu dikendalikan dengan baik.

Bahan baku dalam usaha kacang pukul ini antara lain kacang tanah, gula pasir dan glukosa. Bahan-bahan ini harus cukup tersedia untuk memenuhi permintaan terhadap kacang pukul karena jika tidak, akan mengganggu proses produksi. Bahan baku kacang tanah merupakan bahan baku utama dalam menjalankan usaha ini. Para produsen kacang pukul memperoleh kacang tanah ini dari pembelinya ditoko-toko yang telah menjadi langganan para pengusaha kacang pukul tersebut. Kacang tanah tersebut didatangkan dari Medan dan daerah sekitarnya.

Tabel 4 Pengadaan Bahan Baku untuk 1 (satu) kali Proses Produksi pada Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir

No	Bahan Baku	Nama Usaha Kacang Pukul					Jumlah (Kg)
		Juwita	Yenny	Bintang 8	H.H	Mickey	
1	Kacang Tanah (Kg)	3 (20)	4 (20)	4 (24)	5 (28)	4 (26)	20
2	Gula Pasir (Kg)	2	2,5	2	3	2	11,5
3	Glukosa (Kg)	1	1	1	2	1	6
4	Minyak Goreng (Kg)	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{4}$	$\frac{1}{4}$	1 $\frac{1}{4}$

Sumber : Data Olahan

Keterangan : angka didalam tanda kurung menunjukkan frekuensi produksi/bulan

Dari Tabel 4 dapat diketahui bahwa tiap-tiap usaha kacang pukul dalam 1 (satu) kali proses produksi memerlukan bahan baku yang berbeda jumlahnya. Usaha kacang pukul Juwita merupakan usaha kacang pukul yang paling sedikit memerlukan bahan baku dalam 1 (satu) kali proses produksinya. Hal ini menurut pengamatan penulis dikarenakan oleh karena kurang mampunya usaha Kacang Pukul Juwita dalam memenuhi permintaan konsumen ketika permintaan konsumen meningkat terlebih pada saat adanya perayaan masyarakat Tionghoa dan libur sekolah atau libur lebaran, sedangkan usaha kacang pukul H.H merupakan usaha kacang pukul yang paling banyak membutuhkan bahan baku hal ini disebabkan tingginya minat konsumen terhadap kacang pukul H.H dan kacang pukul H.H merupakan merk kacang pukul yang paling dikenal oleh konsumen kacang pukul.

Tabel 5 Pengadaan Bahan Baku untuk 1 (satu) Bulan pada Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir

No	Bahan Baku	Nama Usaha Kacang Pukul					Jumlah (Kg)
		Juwita	Yenny	Bintang 8	H.H	Mickey	
1	Kacang Tanah (Kg)	60	80	96	140	104	480
2	Gula Pasir (Kg)	30	40	48	70	52	240
3	Glukosa (Kg)	15	20	24	35	26	120
4	Minyak Goreng (Kg)	5	7	10	15	12	49

Sumber : Data Olahan

Dari Tabel 5 dapat diketahui bahwa tiap-tiap usaha kacang pukul dalam 1 (satu) bulannya membutuhkan bahan baku yang berbeda jumlahnya. Usaha kacang pukul yang paling besar membutuhkan bahan baku adalah usaha kacang pukul H.H dan usaha kacang pukul yang paling sedikit membutuhkan bahan baku adalah usaha kacang pukul Juwita.

c. Tenaga Kerja

Tenaga kerja ini dapat diartikan sebagai orang-orang yang bekerja dalam suatu pabrik atau perusahaan yang berusaha untuk mendapatkan hasil pendapatan berupa gaji atau upah dari hasil produktivitas kerja yang dilakukan terhadap perusahaan.

Dalam usaha kacang pukul ini menggunakan tenaga kerja yang berbeda jumlahnya hal ini disebabkan produksi kacang pukul untuk setiap usaha kacang pukul berbeda satu dengan yang lainnya, maka pengadaan tenaga kerja untuk setiap proses produksinya juga berbeda.

Tabel 6 Pengadaan Tenaga Kerja untuk 1 (satu) kali Proses Produksi pada Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir

No	Nama Usaha Kacang Pukul	Jumlah Tenaga Kerja				Total (Orang)
		Laki-laki	(%)	Perempuan	(%)	
1	Juwita	3	100	-	-	3
2	Yenny	2	66,67	1	33,33	3
3	Bintang 8	2	66,67	1	33,33	3
4	H.H	3	75	1	25	4
5	Mickey	3	100	-	-	3

Sumber : Data Olahan

Keterangan : (-) tidak ada tenaga kerja dalam kelompok tersebut
(%) persentase

Usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir memiliki tenaga kerja yang berjumlah 3-4 orang dalam setiap usaha dan dalam pelaksanaan produksinya sepenuhnya menggunakan tenaga kerja manusia. Pekerja yang bekerja pada usaha kacang pukul ini pada umumnya adalah anggota keluarga dan sebahagian lainnya orang lain yang umumnya berjenis kelamin laki-laki.

Tenaga kerja ini bekerja mulai dari proses mengongseng kacang tanah, memukul kacang tanah tersebut, mencampurnya dengan bahan lain, memotong kacang sampai dengan proses pembungkusan kacang pukul sesuai dengan ukurannya. Dari hasil pengamatan penulis, seluruh tenaga kerja bekerja secara bersama maksudnya tidak ada pembagian tugas yang jelas antar tenaga kerja. Pekerja bekerja secara bergantian tanpa ada paksaan. Dalam usaha kacang pukul ini pekerjanya tidak pernah mendapatkan pendidikan atau pelatihan khusus karena proses produksinya cukup sederhana. Para pekerja diberi pengetahuan sekilas oleh pemilik atau pekerja yang lebih dahulu bekerja bagaimana cara proses produksi kacang pukul.

d. Alat Produksi

Dalam pelaksanaan proses produksi perusahaan menggunakan peralatan dan mesin produksi untuk menghasilkan sebuah produk yang akan dijual kepada konsumen. Alat produksi tersebut merupakan faktor penentu untuk menghasilkan suatu produk dalam perusahaan, karena tanpa alat produksi maka kegiatan produksi tidak akan dapat terlaksana.

Alat produksi yang digunakan dalam usaha kacang pukul ini adalah peralatan produksi yang sederhana yang diperoleh secara turun temurun sehingga umur dari peralatan produksinya tersebut telah cukup tua. Para pengusaha kacang pukul tetap menggunakan peralatan yang sederhana tersebut dalam proses produksinya, hal ini dilakukan agar rasa dan daya tarik dari kacang pukul tidak berkurang dan tetap terjaga.

Usaha kacang pukul ini merupakan usaha dengan jenis produk yang sama dalam proses produksinya. Alat produksi yang digunakan oleh pengusaha kacang pukul yang satu dengan pengusaha lainnya secara umumnya sama.

3. Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan kunci untuk meraih kesuksesan dalam suatu perusahaan, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Pemasaran merupakan suatu usaha untuk memperkenalkan produk yang dimiliki kepada pasar agar pasar dapat mengenal produk dan menerima kehadiran produk tersebut.

Usaha kacang pukul ini telah lama berdiri di Bagansiapiapi sehingga untuk proses pemasarannya hanya terjadi dari mulut ke mulut dan ada juga beberapa pengusaha kacang pukul yang melakukan pemasaran produknya dengan memanfaatkan media internet, melalui internet mereka dapat mempromosikan kacang pukulnya sehingga memperoleh pangsa pasar yang lebih luas lagi. Daerah pemasarannya adalah Bagansiapiapi dan sekitarnya.

4. Aspek Kewirausahaan

Para pengusaha kacang pukul ini merupakan penduduk asli Bagansiapiapi dari keturunan masyarakat Tionghoa. Masyarakat Tionghoa merupakan masyarakat keturunan cina yang berdomisili di Bagansiapiapi dalam waktu yang telah cukup lama sehingga mereka telah menjadi penduduk asli di Bagansiapiapi. Dalam masyarakat Tionghoa pekerjaan utamanya adalah sebagai wirausaha atau pedagang. Jiwa kewirausahaan yang dimiliki oleh masyarakat Tionghoa di Bagansiapiapi telah lama ada dan berkembang dilihat dari keberadaan usaha kacang pukul yang telah berkembang cukup lama di Bagansiapiapi yaitu sekitar 19 (Sembilan belas) tahun sampai dengan 50 (lima puluh) tahun yang lalu.

5. Aspek Keunggulan Kompetitif

Usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi ini memiliki keunggulan yang cukup kompetitif, dimana produk kacang pukul ini telah dikenal luas oleh masyarakat Bagansiapiapi dan daerah sekitarnya sebagai makanan khas dan oleh-oleh dari Bagansiapiapi. Kacang pukul ini merupakan perpaduan dari kacang tanah, gula pasir dan glukosa sehingga menghasilkan rasa yang manis dan cocok dijadikan makanan ringan atau cemilan bagi keluarga. Selain itu, harga kacang pukul juga terjangkau oleh masyarakat dan kacang kacang pukul memiliki ukuran kemasan yang berbeda-beda sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen.

Nilai Tambah

Nilai tambah merupakan pertambahan nilai yang wujud keatas sesuatu barang sebagai akibat dari pemrosesan terhadap barang tersebut. Dalam usaha kacang pukul ini juga menciptakan nilai tambah yang diberikan kepada pengusaha kacang pukul, dimana kegiatan produksi yang dilakukan adalah memproses kacang tanah menjadi suatu makanan ringan yang disebut kacang pukul. Nilai tambah dalam setiap proses produksinya ini akan menghasilkan keuntungan bagi pengolah atau bagi pengusaha kacang pukul dalam setiap kegiatan produksinya.

Tabel 7 Nilai Tambah yang dihasilkan untuk 1 (satu) kali Proses Produksi pada Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir

No	Nama Usaha Kacang Pukul	Nilai Tambah yang dihasilkan (Rp)	Imbalan Tenaga Kerja (Rp)	Keuntungan Pengolah (Rp)	Persentase Keuntungan Pengolah (%)
1	Juwita	186.500,00	10.000,00	126.500,00	37,65
2	Yenny	165.500,00	8.000,00	105.500,00	29,31
3	Bintang 8	147.000,00	8.600,00	87.000,00	25,89
4	H.H	241.000,00	8.000,00	161.000,00	33,54
5	Mickey	147.000,00	8.600,00	87.000,00	25,89

Sumber : Data Olahan

Dari Tabel 7 dapat dilihat nilai tambah yang dihasilkan oleh usaha kacang pukul cukup besar, dimana usaha kacang pukul yang memiliki nilai tambah yang paling besar adalah usaha kacang pukul H.H yaitu sebesar Rp. 241.000,00 dan usaha kacang pukul yang memiliki nilai tambah yang paling kecil adalah Bintang 8 dan Mickey yaitu sebesar Rp. 147.000,00. Usaha kacang pukul Juwita dan Yenny juga memiliki nilai tambah yang tidak jauh berbeda dengan usaha kacang pukul lainnya. Selain itu, keuntungan yang diperoleh untuk 1 (satu) kali proses produksi cukup besar sebagaimana yang terlihat dalam Tabel 7 dalam 1 (satu) kali proses produksi pengolah kacang pukul dapat memperoleh keuntungan mulai dari Rp.87.000,00 hingga Rp.241.000,00. Nilai tambah yang dihasilkan setiap bulannya dapat dilihat dalam Tabel 8.

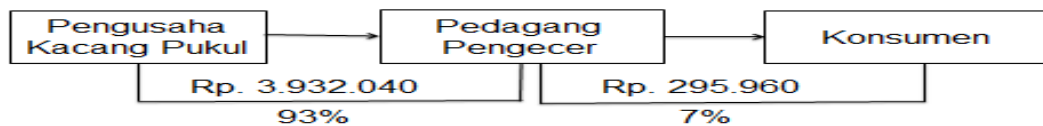
Tabel 8 Nilai Tambah yang dihasilkan untuk 1 Bulan pada Usaha Kacang Pukul di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir

No	Nama Usaha Kacang Pukul	Nilai Tambah yang dihasilkan (Rp)	Imbalan Tenaga Kerja (Rp)	Keuntungan Pengolah (Rp)	Persentase Keuntungan Pengolah (%)
1	Juwita	3.730.000,00	30.000,00	2.530.000,00	37,65
2	Yenny	3.312.000,00	22.500,00	2.110.000,00	29,31
3	Bintang 8	3.528.000,00	18.750,00	2.088.000,00	25,89
4	H.H	6.748.000,00	22.857,00	4.508.000,00	33,54
5	Mickey	3.822.000,00	17.308,00	2.262.000,00	25,89
	Jumlah	21.140.000,00	111.415,00	21.028.585,00	152,28
	Rata-rata	4.228.000,00	22.283,00	4.205.717,00	30,46

Sumber : Data Olahan

Besarnya nilai tambah yang dinikmati oleh pengusaha kacang pukul dalam satu bulan berbeda-beda. Usaha kacang pukul yang memperoleh nilai tambah yang terbesar adalah kacang pukul H.H sebesar Rp. 6.748.000,00 dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 4.508.000,00 atau sebesar 33,54% dan usaha kacang pukul yang memperoleh nilai tambah yang terkecil adalah usaha kacang pukul Yenny sebesar Rp. 3.312.000,00 dan dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 2.110.000,00 atau sebesar 29,31%. Jadi, Rata-rata nilai tambah yang dihasilkan oleh usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir adalah sebesar Rp. 4.228.000,00 dan keuntungan yang diperoleh sebesar 4.205.717,00 atau 30,46%.

Dari Total rata-rata nilai tambah sebesar Rp. 4.228.000,00 dinikmati oleh pengusaha kacang pukul dan pedagang pengecer yang menjual kacang pukul. Pedagang pengecer diberikan harga yang lebih murah 7% dari harga yang biasa dibeli oleh konsumen sehingga pedagang pengecer ikut menikmati nilai tambah yang dihasilkan dari usaha kacang pukul ini. Besarnya nilai tambah untuk masing-masing dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Nilai Tambah

Sumber : Data Olahan

Pada Gambar 1.1 diketahui bahwa nilai tambah yang dihasilkan usaha kacang pukul dapat dinikmati oleh pengusaha kacang pukul dan pedagang pengecer. Nilai tambah yang terbesar dinikmati oleh pengusaha kacang pukul yaitu sebesar Rp. 3.932.040,00 atau 93% sedangkan pedagang pengecer menikmati nilai tambah sebesar Rp.295.960 atau 7%.

Dari hasil analisis data dilapangan menunjukkan nilai tambah yang dihasilkan oleh usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi cukup besar yang dapat dinikmati oleh pengusaha kacang pukul sehingga dapat dikatakan bahwa usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir memiliki prospek pengembangan usaha yang baik dimasa yang akan datang.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka peneliti menyimpulkan sesuai permasalahan yang disampaikan yaitu : 1) Aspek-aspek yang mempengaruhi prospek pengembangan usaha kacang pukul yaitu aspek permodalan, aspek produksi (desain produk, bahan baku, tenaga kerja, alat produksi), aspek pemasaran, aspek kewirausahaan dan aspek keunggulan kompetitif; 2) Nilai tambah yang dihasilkan oleh setiap usaha kacang pukul untuk 1 (satu) kali proses produksi berbeda-beda, nilai tambah yang paling besar adalah usaha kacang pukul H.H yaitu sebesar Rp. 241.000,00 dan usaha kacang pukul yang memiliki nilai tambah yang paling kecil adalah Bintang 8 dan Mickey yaitu sebesar Rp. 147.000,00; 3) Usaha kacang pukul yang memperoleh nilai tambah yang terbesar adalah kacang pukul H.H sebesar Rp. 6.748.000,00 dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 4.508.000,00 atau sebesar 33,54% dan usaha kacang pukul yang memperoleh nilai tambah yang terkecil adalah usaha kacang pukul Yenny sebesar Rp. 3.312.000,00 dan dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 2.110.000,00 atau sebesar 29,31%. Jadi, Rata-rata nilai tambah yang dihasilkan oleh usaha kacang pukul yang ada di Bagansiapiapi Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir adalah sebesar Rp. 4.228.000,00 dan keuntungan yang diperoleh sebesar 4.205.717,00 atau 30,46%.

DAFTAR PUSTAKA

- Almasdi Syahza, 2012, *Ekonomi Pembangunan Teori dan Kajian Empirik Pembangunan Pedesaan*, UR Press, Pekanbaru.
- Almasdi Syahza dan Caska, 2007. *Analisis Nilai Tambah dan Peluang Pengembangan Bebuahan sebagai Komoditas Unggulan Agribisnis di Kabupaten Karimun Propinsi Riau*, Volume 4 Nomor 3, Jurnal Eksekutif, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IBMT, Surabaya.
- Karunia, 2009, Pengertian Prospek pengembangan pada usaha kecil,. (On line) <http://taqinpanteraya.blogspot.com/2010/10/pengertian-prospek.html> diakses 2 Januari 2012.
- Longenecker. Justin, dkk, 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, Slemba Empat, Jakarta.
- Masiyah Kholmi, 2003, analisis potensi industry kecil : studi kasus di Kabupaten Malang,. (On line) [http://dra.masiyah_kholmi.blogspot.com/2003/potensi industri kecil%3A studi kasus di kabupaten malang dra. masiyah_kholmi.html](http://dra.masiyah_kholmi.blogspot.com/2003/potensi_industri_kecil%3A_studi_kasus_di_kabupaten_malang_dra._masiyah_kholmi.html). diakses 13 November 2012.
- Mohammad Jafar Hafsah, 2000, *Kemitraan Usaha*, Penebar Swadaya, Jakarta.
- Sentot Harman Glendo., 2001. *Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil*, Vol. 3, No. 1, Maret 2001, Jurusan Ekonomi Manajemen, Fakultas Ekonomi – Universitas Kristen Petra, Jakarta.
- Zulkarnain, 2001. *Membangun Ekonomi Rakyat Persepsi Tentang Pemberdayaan Usaha Kecil dan Koperasi di Riau*, Unri Press, Pekanbaru