



Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Pembuatan Batu Bata dari Bekas Tanah Galian di Desa Muara Pijoan Kabupaten Muaro Jambi

Hadi Pratama Ariansyah^{1*}, Efni Anita², Neneng Sudharyati³

¹⁻³ Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, Indonesia

Email: adipratama2807@gmail.com^{1*}, efnianita@uinjambi.ac.id², nenengsudharyanti@uinjambi.ac.id³

Alamat : Jl. Arif Rahman Hakim No.111 Simpang IV Sipin Telanai Pura, Kota Jambi

Korespondensi penulis: adipratama2807@gmail.com

Abstract : *This research, titled Business Feasibility Study of Brick Manufacturing from Excavated Soil in Muara Pijoan Village, Muaro Jambi Regency, is motivated by the challenges faced by craftsmen in managing brick production, particularly concerning the diminishing availability of clay raw materials and the necessity for products to comply with Indonesian National Standards (SNI). The study aims to comprehensively analyze the management of the business, operational costs, and the potential profits that can be obtained from brick manufacturing in the village. To achieve this objective, the research employs methods that include field observations and interviews with business operators, allowing the researcher to understand the production processes and management practices implemented in this venture. The research results show that the brick-making business in Muara Pijoan Village is managed efficiently, producing 20,000-40,000 bricks per cycle with a net profit of around 30%. Monthly operational costs reach Rp 10,000,000, including excavator rental and employee meals. This business is considered feasible, with the initial capital of Rp 40,000,000 already paid off, and its strategic location supports easy access. The production and quality of the bricks meet market demand, making this business have good prospects for future growth.*

Keywords: *Business, Feasibility, Brick, Manufacturing.*

Abstrak : Penelitian ini berjudul Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Pembuatan Batu Bata Dari Bekas Tanah Galian Di Desa Muara Pijoan Kabupaten Muaro Jambi ini dilatarbelakangi oleh tantangan yang dihadapi oleh pengrajin dalam pengelolaan usaha batu bata, khususnya terkait ketersediaan bahan baku tanah liat yang semakin langka dan keharusan produk untuk memenuhi standar nasional Indonesia (SNI). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara menyeluruh pengelolaan usaha, biaya operasional, serta potensi keuntungan yang dapat diperoleh dari usaha pembuatan batu bata di desa tersebut. Untuk mencapai tujuan tersebut, metode penelitian yang digunakan mencakup observasi lapangan dan wawancara dengan pelaku usaha, yang memungkinkan peneliti untuk memahami proses produksi dan manajemen yang diterapkan dalam usaha ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan usaha batu bata di Desa Muara Pijoan dilakukan dengan sistem efisien, menghasilkan 20.000-40.000 batu bata per putaran dengan keuntungan bersih sekitar 30%. Biaya operasional bulanan mencapai Rp 10.000.000, termasuk biaya sewa eskavator dan makan karyawan. Usaha ini dianggap layak, dengan modal awal sebesar Rp 40.000.000 sudah dilunasi, dan lokasi strategis mendukung kemudahan akses. Produksi dan kualitas batu bata memenuhi permintaan pasar, menjadikan usaha ini memiliki prospek yang baik untuk berkembang.

Kata Kunci: Kelayakan, Bisnis, Usaha, Pembuatan Batu Bata.

1. PENDAHULUAN

Ketergantungan manusia terhadap sumber daya tanah terus meningkat. Hal ini menyebabkan tekanan penduduk terhadap lingkungan meningkat tanpa memperhatikan kemampuan tanah itu sendiri. Seperti yang terjadi di Desa Muara Pijoan Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi, adalah eksploitasi tanah secara terus-menerus dalam jumlah yang sangat besar. Proses penggalian yang dalam guna pembuatan bata, sehingga melampaui kemampuan tanah untuk membentuk struktur tanah kembali. Keadaan ini akan mendorong kemerosotan sumberdaya tanah baik mutu maupun kualitasnya. Gejala fisik yang

tampak jelas di tempat kejadian adalah semakin tipisnya lapisan tanah, sehingga kemampuan fungsi tanah sebagai media tumbuh tanaman dan media pengatur daur air menjadi terbatas yang pada akhirnya ketidak stabilan ekosistem lingkungan tidak dapat dihindarkan.

Kondisi lapangan di Desa Muara Pijoan sudah sangat memperlihatkan, lubang-lubang bekas galian guna pemanfaatan pembuatan bata merah sedalam 3-6 meter lebih dapat terlihat dengan jelas. Hal tersebut amat sangat mampu mempengaruhi secara negatif terhadap ekosistem lingkungan. Dapat dipastikan bahwa kondisi tanah disana sangat tidak subur, tanah tidak dapat menjalankan fungsinya sebagai media tumbuh tanaman dan media pengatur daur air.

Salah satu indikator yang berhubungan dengan kualitas tempat tinggal adalah kualitas dinding yang digunakan. Dari data Susenas 2020 didapatkan data bahwa sebagian besar jenis rumah di Provinsi Jambi telah menggunakan jenis dinding tembok, yaitu sekitar 74%. Mengenai persentase rumah tangga di Provinsi Jambi berdasarkan jenis dinding terluas, dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1
Data Persentase Rumah Berdasarkan Dinding

No	Jenis Dinding Terluas	Daerah Tempat Tinggal		
		Perkotaan (%)	Perdesaan (%)	Perkotaan + Perdesaan (%)
1	Tembok/Plesteran ayaman Bambu/Kawat	74,07	58,6	63,29
2	Kayu/Batang Kayu	25,44	39,99	35,59
3	Bambu/Anyaman Bambu/Lainnya	0,49	1,4	1,13
Total		100	100	100

Sumber: Dinas Perumahan dan Kawasan Pemukiman Provinsi Jambi

Dari data tersebut menunjukkan bahwa tingkat kebutuhan masyarakat Jambi akan material dinding berbahan batu bata sangat tinggi. Oleh karena itu usaha pembuatan batu bata patut untuk dikembangkan. Alasannya karena setiap gedung, rumah atau tempat tinggal pada umumnya menggunakan batu bata sebagai bahan dasar utama dalam pembangunannya.

Salah satunya usaha batu bata terdapat di Kabupaten Muaro Jambi, tepatnya di Desa Muaro Pijoan Kecamatan Jambi Luar Kota, yang sebagian besar masyarakatnya bekerja di industri batu bata. Mereka menggunakan tanah liat sebagai bahan baku utama pembuatan batu bata. Masyarakat Muaro Pijoan bergantung pada pabrik batu bata ini untuk kehidupan sehari-hari. Jumlah pengrajin batu bata di Desa Muaro Pijoan dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2 Jumlah Pengrajin Dan Lokasi Di Desa Muaro Pijoan

No	Nama Dusun	Jumlah Pengrajin	Modal	Produksi perbulan	Tenaga Kerja	Pendapatan
1	Suak Medang	365 Pengrajin	100.000.000	450.000	12 orang	10.000.000
2	Talang Batu	15 Pengrajin	70.000.000	27.000	10 orang	8.000.000
Jumlah		375 Pengrajin				

Sumber: Data Kantor Desa Muaro Pijoan

Berkembangnya usaha batu bata di desa Muara Pijoan sedikit banyak mengubah kondisi kehidupan warga desa Muara Pijoan. Perubahan hidup yang tertunda ditandai dengan peningkatan pendapatan dan kesempatan untuk meningkatkan taraf hidup di tengah kehidupan sosial, juga dalam hal pendidikan. Berkembangnya usaha batu bata setidaknya memberikan dampak positif bagi desa Muara Pijoan terutama perkembangan sarana dan prasarana yang dapat menunjang kehidupan masyarakat desa Muara Pijoan menjadi lebih baik. Misalnya, perbaikan jalan aspal berlubang memudahkan pengangkutan produk batu bata milik warga Desa Muara Pijoan. Hal ini secara tidak langsung dapat mendukung kelancaran kegiatan usaha warga desa Muara Pijoan.

Dalam pengelolaan usaha ini, pengusaha menggunakan metode perputaran, di mana satu kali putaran dihitung mulai dari persiapan hingga produk terjual. Dalam sebulan, usaha ini dapat mencapai dua kali putaran produksi. Berikut data keuangan Usaha pembuatan batu bata di desa Muara Pijoan pada tahun 2023:

Tabel 3**Laporan Keuangan Pengrajin Dan Lokasi Di Desa Muaro Pijoan**

No	Bulan	Pendapatan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Laba (Rp)
1	Januari	14.000.000	9.500.000	4.500.000
2	Februari	14.500.000	10.000.000	4.500.000
3	Maret	14.300.000	10.000.000	4.300.000
4	April	14.500.000	9.800.000	4.700.000
5	Mei	14.600.000	9.500.000	5.100.000
6	Juni	14.300.000	10.000.000	4.300.000
7	Juli	14.700.000	10.000.000	4.700.000
8	Agustus	14.500.000	9.750.000	4.750.000
9	September	14.200.000	10.000.000	4.200.000
10	Oktober	14.600.000	10.000.000	4.600.000
	Jumlah	144.200.000	98.550.000	45.650.000
	Rata-Rata	14.420.000	9.775.000	4.565.000

Sumber : Observasi Lapangan Tahun 2023

Tabel di atas menunjukkan pendapatan, pengeluaran, dan laba usaha pembuatan batu bata selama tahun 2023 menggambarkan kinerja keuangan yang positif, dengan total pendapatan mencapai Rp 144.200.000 dan total pengeluaran sebesar Rp 98.550.000, menghasilkan laba sebesar Rp 45.650.000. Pendapatan bulanan bervariasi antara Rp 14.000.000 hingga Rp 14.700.000, sedangkan biaya operasional berkisar antara Rp 9.500.000 hingga Rp 10.000.000, dengan rata-rata laba bulanan sekitar Rp 4.565.000. Meskipun terdapat fluktuasi dalam pendapatan dan biaya, usaha ini menunjukkan konsistensi dalam menghasilkan laba yang cukup signifikan, mencerminkan potensi keberlanjutan usaha.

Permasalahan pertama yang dihadapi pengrajin usaha batu bata di Desa Muara Pijoan saat ini adalah ketersediaan bahan baku tanah liat. Salah satu produsen batu bata di Desa Muara Pijoan, mengatakan, saat ini memang yang sulit didapat yaitu bahan baku tanah liat, walaupun ada namun jumlahnya terbatas. Untuk musim panas permintaan batu bata dan genteng meningkat tajam. Namun ketersediaan tanah liat sebagai bahan baku untuk saat ini terbatas.

Permasalahan kedua yang dihadapi pengrajin usaha batu bata di Desa Muara Pijoan adalah keharusan produk batu bata menggunakan label SNI atau berstandar nasional. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Ketua Harian YLKI Tulus Abadi yang menyatakan, untuk perlindungan konsumen seluruh produk UMKM tetap memerlukan sertifikasi SNI sebagai acuan mutu. Salah satunya batu bata. Sertifikasi ini tentu akan menambah biaya produksi bagi pengrajin batu bata di Desa Muara Pijoan.

2. KAJIAN PUSTAKA

Definisi Studi Kelayakan Bisnis

Pengertian dari studi kelayakan bisnis menurut Suliyanto yaitu suatu penelitian yang mempunyai maksud dan tujuan untuk memberikan keputusan apakah suatu ide bisnis layak atau tidak untuk dilaksanakan. Suatu gagasan sebuah ide bisnis dapat dikatakan layak untuk ditindak lanjuti apabila ide gagasan tersebut dapat memberikan manfaat yang lebih besar untuk semua pihak (*stake holder*) dari pada dampak negatif yang dihasilkan oleh penggagas ide bisnis.

Ruang Lingkup Studi Kelayakan Bisnis

Ruang lingkup kajian studi kelayakan bisnis yaitu :

- a. Mencermati dan menilai kemungkinan bisnis untuk diolah lebih teratur dan berkelanjutan
- b. Membuat analisis kelayakan sebuah bisnis dari segi sisi kualitatif dan kuantitatif.

- c. Mencermati dan mempelajari berbagai bentuk resiko pada srtiap bisnis yang dinilai secara luas.

Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Tujuan yang ingin dicapai dalam konsep studi kelayakan bisnis yaitu:

- a. Bagi pihak Investor, studi kelayakan bisnis ditujukan untuk melakukan penilaian dan kelayakan usaha untuk menjadi masukan yang berguna bagi investor dan dapat dijadikan dasar bagi investor untuk membuat keputusan berinvestasi yang lebih onjektif.
- b. Bagi masyarakat, hasil studi kelayakan bisnis merupakan suatu peluang untuk meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian rakyat
- c. Bagi pemerintah, dari sudut pandang mikro bagi pemerintah dapat digunakan untuk pengembangan sumber daya manusia, berupa tenaga kerja. sedangkan secara makro, pemerintah dapat berharap untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi daerah ataupun nasional sehingga tercapai pertumbuhan dan kenaikan income perkapita.

Aspek-Aspek Studi Kelayakan Bisnis

Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek Pasar, yaitu meneliti tentang permintaan suatu produk atau jasa, berapa luas pasar, pertumbuhan permintaan dan market-share dari produkyang bersangkutan. Aspek Pemasaran, yang meneliti segmen, target, posisi produk,kepuasan konsumen dan hal-hal lainnya yang berkaitan dengan urusan marketing atas suatu barang atau jasa.

Permintaan dan Penawaran

Menurut Husein Umar, permintaan dapat diartikan sebagai jumlah barang yang dibutuhkan konsumen yang mempunyai kemampuan membeli pada berbagai tingkat harga. Hukum permintaan mengatakan bahwa, bila harga suatu barang meningkat, maka kuantitas barang yang diminta akan berkurang. Sebaliknya, jika harga suatu barang menurun, maka kuantitas barang yang diminta akan meningkat.

2) Pemasaran

Menurut Umar manajemen pemasaran akan dipecah atas beberapa kebijakan pemasaran yang disebut dengan bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasaraan terdiri dari empat komponen, yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), promosi (*promotion*).

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif, Penelitian yang akan penulis lakukan bersifat analisis deskriptif atau akan menjelaskan kelayakan bisnis bekas tanah galian batu bata di Desa Muara Pijoan Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten

Muaro Jambi.

Penelitian ini menggunakan data primer diperoleh oleh peneliti adalah hasil wawancara dengan masyarakat pengrajin usaha batu bata di Desa Muara Pijon Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi. Sedangkan data sekunder yang diperoleh langsung dari pihak-pihak yang berkaitan berupa data-data sekolah dan berbagai literatur yang relevan dengan pembahasan tentang kelayakan bisnis usaha batu bata di Desa Muara Pijon Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi. Menggunakan teknik pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi.

4. HASIL PENELITIAN

Gambaran Umum dan Objek Penelitian

Usaha batu bata di Desa Muara Pijon telah menjadi salah satu usaha yang bertahan lama dan berkembang di daerah tersebut. Beberapa narasumber, seperti Sutomo, Slamet, Rudi, Rahmat Diyansah, dan Parman, memberikan gambaran tentang perjalanan dan dinamika usaha batu bata yang mereka jalani. Berikut adalah deskripsi lengkap mengenai usaha batu bata berdasarkan hasil wawancara dengan lima responden.

1. Sejarah Usaha dan Modal Awal

Setiap pelaku usaha batu bata di desa ini memiliki latar belakang yang berbeda-beda dalam memulai usahanya. Sebagian besar pelaku usaha mengawali kegiatan ini sejak tahun 1980-an hingga awal 2000-an. Hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan responden.

Sutomo memulai usahanya pada tahun 2001 dengan modal awal sebesar Rp 40.000.000, yang diperoleh melalui pinjaman bank dengan jaminan sertifikat tanah milik orang tuanya. Sutomo menjelaskan bahwa: “Usaha batu bata ini telah saya geluti sejak tahun 2001, dari mulai harga batu dulu itu per seribunya cuma Rp 200.000. Hingga sekarang yang harga perseribu batunya mencapai Rp 350.000. Kurang lebih saya menggeluti usaha ini selama 23 tahun. Selama 23 tahun ini tentunya telah banyak lika liku yang saya hadapi dalam menjalani usaha ini.”

Slamet, yang sebelumnya bekerja sebagai buruh lepas, memulai usahanya pada tahun 2010 dengan modal Rp 15.000.000 yang dipinjam dari temannya. Slamet menjelaskan bahwa: “Saya memulai usaha batu ini sejak tahun 2010 silam, awalnya saya hanya seorang buruh lepas di bangsal milik tetangga, namun kemudian saya memberanikan diri untuk membuka usaha sendiri, selain saya sudah pernah di bangsal sebelumnya, sehingga sedikit banyaknya saya tau lika-liku dalam menjalankan usaha ini, dan akhirnya saya memberanikan diri untuk menggelutinya.”

Rudi, yang memulai usaha sejak tahun 1997, menggunakan modal sekitar Rp 60.000.000-Rp 70.000.000, juga dari pinjaman bank. Rudi menjelaskan bahwa: “Saya memulai usaha batu ini sejak tahun 1997, sehingga kalau dijumlahkan hingga sekarang saya telah menggeluti usaha ini kurang lebih selama 27 tahun. Lumayan lama juga saya menggeluti usaha batu bata ini sejak umur 15 tahun pada saat saya baru saja menamatkan sekolah SMP.”

Rahmat Diyansah melanjutkan usaha keluarga yang telah dimulai sejak tahun 1996 oleh orang tuanya. Rahmat Diyansah menjelaskan bahwa: “Dalam menjalankan usaha ini, saya disini sebagai penerus bang, lebih tepatnya saya mulai meneruskan pada saat saya tamat SMA. Usaha orang tua saya ini sudah dijalankan sejak lama, kalau ditanya sejak kapannya lebih tepat pada saat kakak saya yang sudah berumur 33 tahun sekarang. Dan usaha ini dimulai sejak dia berusia 5 tahun. Jadi kira-kira usaha ini dimulai sejak tahun 1996.”

Parman merupakan pelaku usaha yang paling lama berkecimpung di usaha ini, memulainya sejak tahun 1985 dengan modal awal sebesar Rp 30.000.000 yang diperoleh dari pinjaman bank. Parman menjelaskan bahwa: “Usaha batu bata ini sudah saya tekuni sejak tahun 1985. Hingga sekarang kurang lebih saya sudah menjalankan usaha batu bata ini selama 38 tahun. Mulai dari harga batu bata persatuannya yang hanya Rp. 100 pebatu batanya hingga sekarang mencapai Rp. 350 hingga Rp. 450 paling tingginya untuk harga jual satu batu bata.”

2. Proses Produksi Batu Bata

Proses pembuatan batu bata di Desa Muara Pijoan memiliki pola yang serupa di antara pelaku usaha, meskipun terdapat variasi kecil dalam teknik atau alat yang digunakan. Tahapan umumnya meliputi:

- a. Penggalian Tanah: Tanah liat yang menjadi bahan dasar digali dan diolah. Pencampuran dan Pencetakan: Proses pencampuran bahan dilakukan dengan mesin molen untuk memastikan konsistensi adonan. Setelah itu, adonan dicetak menggunakan alat khusus.
- b. Pengeringan: Batu bata yang sudah dicetak dikeringkan selama kurang lebih dua minggu, tergantung cuaca. Cuaca yang buruk, seperti hujan, dapat memperlambat proses pengeringan.
- c. Pembakaran: Setelah kering, batu bata dibakar selama beberapa hari hingga menjadi matang dan siap dijual.

3. Harga dan Penetapan Harga

Sutomo menetapkan harga sekitar Rp 350.000 per seribu batu bata. Sutomo menjelaskan bahwa: “Untuk saat ini harga produk batu bata perseribunya mencapai diharga Rp. 350.000, penetapan harga ditetapkan berdasarkan dengan kondisi yang terjadi saat itu. Misalnya untuk

saat ini musim penghujan dan proses pengeringan menjadi terhambat, kondisi ini kita bisa memainkan harga menetapkan harga produk.

Slamet menjual batu bata dengan harga bervariasi, antara Rp 550.000 hingga Rp 600.000, mengikuti kondisi pasar.

Rudi menyebut bahwa harga batu bata bisa naik atau turun tergantung pada jumlah stok yang tersedia di pasaran.

Rahmat Diyansah menjual produknya dengan mengikuti harga pasar yang dipengaruhi oleh cuaca.

Parman menjual batu bata dengan kisaran harga Rp 330.000 hingga Rp 600.000, tergantung kondisi ekonomi dan cuaca.

4. Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi bervariasi tergantung pada skala usaha dan kebutuhan.

Sutomo dan Slamet mempekerjakan sekitar 5-6 orang untuk pencetakan batu bata.

Rudi hanya menggunakan tenaga kerja eksternal pada proses pencetakan, sementara tahap lainnya ia lakukan bersama istrinya.

Pengelolaan Usaha Batu Bata di Desa Muara Pijoan

Usaha pembuatan batu bata di desa Muara Pijoan dikelola melalui serangkaian proses yang sistematis, mulai dari persiapan alat dan bahan hingga produk siap dipasarkan. Dalam pengelolaan usaha ini, pengusaha menggunakan metode perputaran, di mana satu kali putaran dihitung mulai dari persiapan hingga produk terjual. Dalam sebulan, usaha ini dapat mencapai dua kali putaran produksi.

1. Modal dan Biaya Operasional

Modal harian untuk menjalankan usaha batu bata ini tidak dihitung secara harian, tetapi berdasarkan perputaran. Biaya yang dikeluarkan setiap hari biasanya mencakup biaya makan karyawan dan biaya operasional penggalian tanah yang dilakukan dengan menyewa mesin eskavator. Biaya makan karyawan per hari mencapai sekitar Rp 125.000, sementara biaya penyewaan eskavator untuk penggalian tanah dikenakan tarif Rp 400.000 per jam.

Total biaya untuk menjalankan usaha ini dalam sebulan mencapai Rp 10.000.000, yang mencakup semua biaya operasional yang diperlukan untuk dua kali putaran produksi. Biaya operasional ini terdiri dari, biaya makan karyawan: Rp 125.000 per hari, gaji karyawan dan biaya sewa eskavator: Rp 400.000 per jam, digunakan untuk penggalian tanah.

2. Bahan Baku

Bahan baku utama untuk pembuatan batu bata adalah tanah. Pengusaha harus cermat dalam mencari dan memilih tanah yang berkualitas, tanpa campuran benda lain yang dapat memengaruhi kualitas batu bata. Proses pencarian bahan baku ini menjadi tantangan tersendiri bagi pengusaha.

3. Biaya Non-Operasional

Biaya non-operasional dalam usaha ini tidak tetap dan tergantung kondisi mesin. Biaya ini mencakup perbaikan dan servis mesin jika terjadi kerusakan, yang tidak dapat diprediksi. Sekali perbaikan mesin menghabiskan biaya sekitar Rp 1.500.000, frekuensinya tidak dapat ditentukan. Untuk biaya pembuatan produksi batu bata ini biasanya mencapai Rp. 10.000.000/bulan.

4. Omset dan Keuntungan

Dari sisi penjualan, dalam satu kali putaran produksi, pengusaha dapat menjual sekitar 40.000 batu bata. Dengan persentase keuntungan sebesar 30% dari penjualan, pengusaha dapat mengandalkan keuntungan tersebut untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan biaya makan. Keuntungan bersih yang diperoleh sangat tergantung pada harga pasar batu bata saat itu.

5. Analisis Keuangan Pengelolaan Usaha Batu Bata di Desa Muara Pijoan

Berikut adalah analisis keuangan usaha batu bata di desa Muara Pijoan berdasarkan data yang diberikan pada tahun 2023. Analisis ini akan mencakup biaya operasional, keuntungan, dan omset per bulan untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kesehatan keuangan usaha ini.

a. Biaya Operasional Per Bulan

Tabel 4.

Biaya Operasional

Bulan	Biaya Operasional (Rp)
Januari	9.500.000
Februari	10.000.000
Maret	10.000.000
April	9.800.000
Mei	9.500.000
Juni	10.000.000
Juli	10.000.000
Agustus	9.750.000
September	10.000.000
Oktober	10.000.000
Rata-Rata	9.775.000

b. Keuntungan Per Bulan

Keuntungan diperoleh dengan mengurangi total biaya (operasional + non-operasional) dari omset. Berikut adalah rincian keuntungan per bulan:

Tabel 5

Keuntungan Per Bulan

Bulan	Keuntungan (Rp)
Januari	4.500.000
Februari	4.000.000
Maret	4.200.000
April	4.500.000
Mei	4.200.000
Juni	4.300.000
Juli	4.400.000
Agustus	4.500.000
September	4.100.000
Oktober	4.200.000
Rata-Rata	4.350.000

c. Omset Per Bulan

Omset adalah total pendapatan dari penjualan batu bata.

Tabel 6

Omset Per Bulan

Bulan	Omset (Rp)
Januari	14.000.000
Februari	14.500.000
Maret	14.300.000
April	14.500.000
Mei	14.600.000
Juni	14.300.000
Juli	14.700.000
Agustus	14.500.000
September	14.200.000
Oktober	14.600.000
Rata-Rata	14.430.000

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa biaya operasional yang relatif stabil menunjukkan bahwa pengelolaan usaha dilakukan dengan baik. Meskipun terdapat fluktuasi, rata-rata biaya tetap terjaga di bawah batas yang wajar. Keuntungan yang dihasilkan per bulan berkisar antara 28% hingga 31% dari total omset, menunjukkan bahwa usaha batu bata ini cukup menguntungkan. Biaya non-operasional yang sangat minim menunjukkan efisiensi dalam pengelolaan keuangan.

Analisis Kelayakan Bisnis Usaha Batu Bata Di Desa Muara Pijoan

Analisis kelayakan bisnis adalah evaluasi komprehensif untuk menilai apakah sebuah bisnis atau proyek layak dijalankan.

1. Aspek Pasar dan Pemasaran

a. Produksi dan Permintaan

Produksi batu bata dalam usaha ini menggunakan sistem perputaran. Setiap putaran dimulai dari proses pembuatan hingga penjualan produk, dengan kapasitas produksi mencapai 20.000 hingga 40.000 batu bata per putaran. Dalam satu bulan, usaha ini dapat melakukan dua kali putaran, sehingga produksi bulanan dapat mencapai 40.000 hingga 80.000 batu bata.

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Selama menjalani usaha ini sistem yang digunakan dalam usaha ini adalah perputaran. Setiap putaran yang dijalankan dalam usaha ini adalah sejak dimulainya proses pembuatan batu bata hingga proses penjualan produk. Dalam satu kali putaran, rata-rata produksi batu bata yang berhasil di produksi berkisar 20.000-40.000 batu bata.”

b. Kualitas Produk

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Kualitas produk bata yang kami produksi tentunya merupakan produk dengan kualitas yang bagus. Kualitas batu tergantung dengan bahan baku yang digunakan yaitu tanah. Jika tanah yang kita gunakan merupakan tanah dengan kualitas yang baik maka hasil produk jadi yang diproduksi akan bagus juga kualitasnya. Oleh karena itu kita harus teliti dalam menggunakan dan mencari bahan baku untuk pembuatan batu tersebut. Dan Alhamdulillah sejauh ini belum ada pelanggan yang complain terhadap kualitas batu bata yang selama ini saya produksi.”

c. Penetapan Harga

Harga jual batu bata ditentukan berdasarkan harga pasar. Jika harga pasar naik, maka harga batu bata juga akan naik, dan sebaliknya jika harga pasar turun, harga batu bata akan mengikuti. Ini berarti, penetapan harga sangat dinamis dan mengikuti fluktuasi yang terjadi di pasar batu bata secara umum. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

d. Lokasi dan Distribusi

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Menurut saya pribadi, lokasi usaha produk batu bata ini merupakan lokasi yang strategis karena disini umumnya dipenuhi dengan bangsal batu bata milik orang sekitar, jadi hal ini juga membantu memudahkan konsumen untuk mencari bangsal yang mereka inginkan. Karena lokasi bangsal yang berdekatan antar pemilik bangsal.

e. Promosi dan Pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Dalam proses promosi produk batu bata milik saya, itu yang memang membutuhkan promosi hanya diawal saja, saat saya baru memulai usaha. Pada saat itu saya minta bantuan teman dan pembeli pertama untuk mempromosikannya dengan cara penyampaian dari mulut ke mulut. Namun untuk saat ini tidak ada lagi promosi yang saya lakukan karena saya sudah memiliki pembeli langganan.”

Secara keseluruhan, aspek pasar dan pemasaran dari usaha batu bata di Desa Muara Pijoan memiliki prospek yang baik. Produksi yang fleksibel, kualitas produk yang terjaga, harga yang kompetitif, dan lokasi yang strategis memberikan keuntungan kompetitif bagi usaha ini. Namun, tantangan terkait faktor musiman dan kurangnya diversifikasi pasar perlu diperhatikan untuk memastikan usaha ini tetap berkelanjutan dan mampu berkembang lebih luas di masa depan.

2. Aspek Teknis

a. Penentuan Jumlah Produksi

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Untuk menentukan jumlah produksi bata yang akan diproduksi biasanya itu ada alat yang kami sewa, jika jumlah batu bata yang di produksi sebanyak 1000 batu bata dengan biaya rental alat adalah Rp. 80.000. Jadi untuk penjualan produk batu bata yang berhasil diproduksi agar memperoleh keuntungan adalah dengan menargetkan keuntungan 30% jika batu bata berhasil terjual sebanyak 40.000 batu bata. Selama ini alhamdulillah tercapai karena kita ada langgana.”

b. Penggunaan Alat dan Mesin

Secara keseluruhan, aspek teknis usaha batu bata di Desa Muara Pijoan didasarkan pada perencanaan yang matang, mulai dari pemilihan lokasi yang strategis, perhitungan efisiensi produksi dengan menggunakan alat dan mesin, hingga pengaturan tempat usaha yang mendukung kenyamanan pembeli. Kombinasi dari berbagai aspek

teknis ini memastikan bahwa usaha batu bata dapat beroperasi secara efektif, efisien, dan berkelanjutan.

3. Aspek Manajemen

Berdasarkan wawancara terkait aspek manajemen usaha batu bata di Desa Muara Pijoan, berikut adalah perencanaan, pelaksanaan, hingga pengawasan dalam usaha ini:

a. Perencanaan Usaha

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Contohnya dalam menyiapkan bahan baku disewa alat berat berupa eskapator sebesar Rp. 400.000/jam. Kemudian biaya yang digunakan adalah uang makan karyawan dan gaji karyawan dalam satu putaran. Dan juga sewa alat untuk menghaluskan tanah sebesar Rp 80.000 per 1.000 batu bata. Ini merupakan perencanaan biaya yang tidak bisa dihilangkan.”

b. Sumber Daya Manusia

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Jumlah karyawan yang dibutuhkan dalam melaksanakan produksi batu bata tersebut tergantung dari berapa jumlah produk yang akan di produksi. Karyawan yang dibutuhkan dalam memproduksi batu bata tersebut merupakan buruh lepas.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Dalam menjalankan usaha ini tidak ada menggunakan struktur organisasi, karena dalam menjalankannya hanya saya sendiri. Dan untuk karyawan yang membantu saya itu Cuma buruh lepas dan bukan karyawan tetap. Jadi saya rasa tidak memerlukan struktur organisasi.”

c. Kontrol dan Pengawasan

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Contohnya saja jika batu bata yang diproduksi melebihi permintaan pelanggan, maka batu bata itu tetap menjadi bata dan tidak akan pernah basi. Jadi bisa digunakan pada produksi putaran berikutnya. Untuk menanggulangi kejadian ini makanya saya memproduksi batu bata sesuai dengan permintaan pelanggan saja. Dan tentunya hal ini juga berpengaruh terhadap modal dalam satu kali putaran.”

Secara keseluruhan, aspek manajemen usaha batu bata di Desa Muara Pijoan didasarkan pada efisiensi modal, fleksibilitas tenaga kerja, dan kontrol produksi yang baik. Sistem perputaran yang diterapkan oleh pemilik usaha memungkinkan mereka mengelola modal dan biaya produksi dengan bijak, serta meminimalisir risiko kerugian dengan memproduksi sesuai permintaan.

4. Aspek Keuangan

a. Modal

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa: “Modal awal untuk membangun usaha ini bersumber dari pinjaman bank yang dibayarkan melalui keuntungan usaha dalam setiap bulannya. Dan Alhamdulillah modal awal tersebut sudah lunas. Selain pinjaman modal dari bank tersebut kemudian modal yang dibutuhkan kemudiannya hanyalah modal tenaga. Untuk modal tenaga selain mengandalkan tenaga saya pribadi, juga mengandalkan modal sdm sekitar.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa: “Jumlah modal awal yang digunakan untuk membuka dan menjalankan usaha ini sebesar Rp. 40.000.000 ditahun 2001. Modal yang saya peroleh digunakan untuk mencari tempat usaha dan untuk perlengkapan alat dan bahan yang dibutuhkan dalam proses pembuatan batu bata tersebut sehingga batu bata tersebut dapat diproduksi dan dipasarkan kepada pembeli dan konsumen.”

b. Keuntungan dan Kerugian

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa: “Keuntungan yang saya peroleh dalam setiap bulannya berdasarkan dengan harga jual produk dipasaran. Jika dalam priode satu bulan ada 2 kali putaran dan dalam satu kali putaran mampu mencapai 40.000 batu yang terjual maka saya akan memperoleh keuntungan 30% untuk satu kali putaran sesuai dengan harga batu bata saat itu dipasaran. Jika harga batu bata naik maka pengkalian persenan keuntungan akan menjadi besar. Begitu juga sebaliknya jika harga batu bata dipasaran turun.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa: “Alhamdulillah selama menjalankan usaha ini saya tidak pernah mengalami kerugian yang tidak begitu berarti. Karena pada proses pembuatan produk saya hanya memproduksi sesuai dengan kebutuhan pelanggan saya saja. Sehingga modal dan keuntungan yang saya peroleh tidak akan meleset dari perkiraan saya.”

c. Omset, Kas, Aset dan Piutang

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa:

“Untuk jumlah omset yang saya peroleh setiap bulannya dalam 2 kali putaran produksi batu bata bisa mencapai 30% dari jumlah modal pembuatan produksi yang dibutuhkan dalam priode satu bulan tersebut. Untuk hasil persenan keuntungan yang saya peroleh berdasarkan dengan jumlah harga batu dipasaran.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa: “Untuk saat ini kas yang saya miliki itu adalah bisa digunakan untuk proses pembuatan beberapa kali produksi batu bata yang akan datang. Kas ini merupakan uang yang sangat saya kelola dan saya persiapkan jika terjadi hal yang tidak diinginkan dan dapat agar dapat menanggulangi kejadian yang akan mungkin terjadi di hari mendatang.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa: “Untuk saat ini jumlah aset yang saya miliki terdiri dari 2 bangsal dengan alat dan perlengkapan yang sama. Alat dan perlengkapan ini tentunya yang bermanfaat bagi penunjang proses produksi batu bata yang akan diproduksi di bangsal saya. Untuk lebih jelasnya adek bisa lihat sendiri ukuran bangsal dan alat serta perlengkapan yang tersedia didalamnya.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan responden yang menjelaskan bahwa: “Untuk saat ini saya tidak memiliki utang dan piutang dek, palingan nanti kalau sempat saya kehabisan kas dan modal saya berencana untuk memperoleh modal tersebut dengan cara pinjam ke bank lagi dan akan membayar cicilannya setiap bulan lagi dari hasil penjualan produk batu bata tersebut.”

5. Analisis Kelayakan Bisnis

Berdasarkan hasil wawancara mengenai aspek keuangan usaha batu bata di Desa Muara Pijoan, berikut deskripsi lengkap yang menjelaskan analisis kelayakan bisnis usaha batu bata di Desa Muara Pijoan berdasarkan empat aspek studi kelayakan bisnis diatas:

Pertama, Dari segi pasar, usaha batu bata ini tampaknya memiliki pasar yang stabil karena sebagian besar penjualan didasarkan pada permintaan dari pelanggan tetap. Pemilik usaha mengaku bahwa produksi dilakukan sesuai dengan jumlah pesanan, yang meminimalkan risiko overproduksi dan kerugian. Target pasarnya jelas, yaitu konsumen lokal di wilayah sekitar Muara Pijoan. Selain itu, pemasaran lebih bergantung pada hubungan langsung dengan pelanggan dan jaringan pelanggan tetap, yang menjadi strategi utama usaha ini.

Namun, dari segi pemasaran, usaha ini mungkin dapat lebih berkembang jika dilakukan promosi lebih luas atau pemasaran digital. Dengan mengandalkan pelanggan tetap, potensi pengembangan pasar bisa lebih terbatas. Namun, jika dilihat dari stabilitas pasar yang ada, usaha ini layak dari aspek pasar dan pemasaran, terutama karena fokus pada kebutuhan pelanggan yang ada.

Kedua, Dalam aspek teknis, usaha batu bata di Desa Muara Pijoan ini telah menggunakan mesin cetak batu bata dan alat berat seperti ekskavator untuk menggali bahan baku tanah. Mesin cetak memungkinkan peningkatan kapasitas produksi, sementara alat berat mempercepat proses pengolahan bahan baku. Produksi harian bisa mencapai 40.000 batu bata per putaran, yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pelanggan tetap.

Ketiga, Manajemen usaha ini tergolong sederhana. Pemilik usaha berperan langsung dalam seluruh aspek operasional tanpa adanya struktur organisasi formal. Tenaga kerja yang digunakan adalah buruh lepas, sehingga jumlah karyawan disesuaikan dengan kebutuhan produksi. Meski usaha ini tidak memiliki struktur organisasi formal, pemilik mampu mengelola operasional dan sumber daya manusia secara efektif.

Keempat, Modal awal yang diperoleh dari pinjaman bank sebesar Rp. 40.000.000 telah dilunasi, menunjukkan bahwa usaha ini telah mandiri secara finansial. Modal yang digunakan untuk satu kali putaran produksi mencapai Rp. 5.000.000, dan usaha ini menghasilkan keuntungan sebesar 30% dari setiap kali putaran produksi. Jika dalam sebulan terdapat dua kali putaran, maka keuntungan yang diperoleh cukup besar dan stabil.

Dari keempat aspek ini, usaha batu bata di Desa Muara Pijoan layak secara keseluruhan. Pasar yang stabil, efisiensi teknis, manajemen sederhana namun efektif, serta keuangan yang sehat menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi untuk terus berkembang dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Pembuatan Batu Bata Dari Bekas Tanah Galian Di Desa Muara Pijoan Kabupaten Muaro Jambi yang telah diuraikan di atas, maka kesimpulan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengelolaan usaha batu bata di Desa Muara Pijoan dilakukan dengan sistem perputaran, di mana setiap siklus mencakup persiapan alat, penggalian tanah, dan produksi hingga pemasaran, biasanya dalam dua putaran per bulan. Modal harian meliputi biaya makan karyawan sebesar Rp 125.000 dan sewa mesin eskavator Rp 400.000 per jam, dengan total biaya operasional bulanan mencapai Rp 10.000.000. Bahan baku utama adalah tanah yang harus dipilih dengan teliti. Dari penjualan, omset per putaran mencapai 40.000 batu bata, menghasilkan keuntungan bersih sekitar 30%, yang digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Pengelolaan ini menunjukkan efisiensi dan perhatian pada kualitas untuk mendukung keberlanjutan usaha.
2. Berdasarkan analisis studi kelayakan bisnis, maka usaha batu bata di Desa Muara Pijoan menunjukkan kelayakan yang baik. Produksi mencapai 20.000 hingga 40.000 batu bata per putaran, dengan permintaan yang bergantung pada musim pembangunan. Kualitas batu bata yang dihasilkan baik, dan harga ditentukan berdasarkan fluktuasi pasar. Lokasi usaha yang strategis memudahkan akses konsumen. Dalam aspek manajemen, usaha ini dikelola secara efisien tanpa struktur organisasi formal, dengan pengawasan yang baik untuk

meminimalisir kerugian. Modal awal sebesar Rp 40.000.000 telah dilunasi, dan setiap putaran produksi memerlukan sekitar Rp 5.000.000 dengan potensi keuntungan 30% per bulan. Secara keseluruhan, usaha ini memiliki prospek yang baik untuk berkembang dengan fokus pada kualitas dan kepuasan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinas Perumahan dan Kawasan Pemukiman. (2020). Profil perkembangan kawasan permukiman Provinsi Jambi. PERKIM.
- Fahmi, I. (2014). Studi kelayakan bisnis dan keputusan investasi. Mitra Wacana Media.
- Kasmir, & Jakfar. (2012). Studi kelayakan bisnis. Kencana.
- Khoufi, F. (2017). Peningkatan kualitas produk batu bata merah dengan memanfaatkan limbah abu serat sabut kelapa dan abu serbuk gergaji. In *Prosiding Multi Disiplin Ilmu*.
- Purwana, & Hidayat. (2016). Studi kelayakan bisnis. Raja Grafindo Persada.
- Riawan. (2017). Pengaruh perendaman telur menggunakan larutan daun kelor terhadap kualitas internal telur ayam ras. *Jurnal Ilmiah Peternakan Terpadu*, 5(1).
- Rinaldi, M. Y. (2022). UMKM Jambi, permintaan batu bata meningkat bahan baku jadi kendala, ambil di tempat lebih murah. *Tribun Jambi*.
- Saputra, O. O. (2020). Tinjauan hukum Islam tentang sewa menyewa tanah untuk produksi batu bata di Desa Muaro Pijoan Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. UIN Jambi.
- Sugiyono. (2018). Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D. Alfabeta.
- Sulaeman. (2022). YLKI: Produk UMKM termasuk batu bata perlu SNI. Merdeka.
- Suliyanto. (2010). Studi kelayakan bisnis pendekatan praktis. Andi Offset.
- Umar, H. (2000). Riset pemasaran dan perilaku konsumen. Gramedia Pustaka Utama.