ISSN: 1410-0029
Agrin Vol. 18, No. 2, Oktober 2014

ANALISIS FINANSIAL PEMBUATAN SAPU GLAGAH DI KABUPATEN PURBALINGGA (Studi Kasus Pada Industri Kecil Sapu Glagah)

Financial Analyses on Business of Glagah Broom Making in Purbalingga Regency (A Case of Glagah Broom Small Industry)

Oleh
Kusmantoro Edy Sularso[1)], Ratna Satriani[1)], dan Nurul Hidayat[2)]

[1]Fakultas Pertanian Universitas Jenderal Soedirman
Jl dr. Suparno No 61 Karangwangkal Purwokerto
[2)]Fakultas Saint dan Teknologi UNSOED, Blater, Purbalingga

Alamat korespondensi: Kusmantoro Edy Sularso (edysularso@gmail.com)

ABSTRAK

Kabupaten Purbalingga Propinsi Jawa Tengah merupakan sentra penghasil sapu glagah. Sapu glagah adalah sapu yang terbuat dari ijuk rumput glagah. Permintaan tidak hanya berasal dari dalam negeri tetapi juga luar negeri,seperti Korea Selatan, Malaysia dan Taiwan, mencapai 200.000 unit/bulan. Tujuan penelitian: 1) menganalisis biaya dan pendapatan usaha pembuatan sapu glagah; 2) melakukan analisis kelayakan usaha pada Industri Kecil pembuatan sapu glagah di Kabupaten Purbalingga. Sampel ditentukan secara purposif, yaitu Industri Kecil dengan omset lebih dari 10 ribu per bulan, yaituBina Remaja , Sumber Rezeki, Sumber Rayung dan Rayung Abadi. Lokasi penelitian Kabupaten Purbalingga, metode penelitian *studi kasus.* Metode analisis yaitu analisis biaya dan pendapatan serta analisis finansial . Hasil penelitian menunjukan bahwa produk yang dihasilkan antara 50-60 persen untuk di ekspor. Tahun 2011, Bina Remaja memperoleh profit tertinggi yaitu sebesar Rp628,187,500. Sumber Rayung mendapatkan profit negative sebesar Rp97,830,000. Hanya ada dua perusahaan yang secara finansial menguntungkan yaitu Sumber Rejeki, dengan NPV sebesar Rp173.395.192,00, IRR sebesar 58,70% dan B/C 3,2. Bina Remaja, dengan NPV sebesar Rp396.859.412,00, IRR sebesar 47,14% dan B/C sebesar 2,1. Sedangkan Rayung Abadi dan Sumber Rayung menunjukan NPV negatif. Hasil observasi dan pengamatan ternyata para IKM sapu glagah belum mengadakan pembukuan dalam mengelola usahanya. Hal inilah yang diduga menyebabkan pada saat dianalisis secara finansial menghasilkan NPV negatif. Kendala yang dihadapi oleh IKM antara lain sifat musiman dari bunga glagah sebagai bahan baku utama dari sapu glagah, harga glagah yang tidak stabil serta pengrajin tidak dapat menentukan harga jual produknya. Harga ditentukan oleh para eksportir, sehingga IKM hanya sebagai *price taker*. Pemilik Industri Kecil juga tidak pernah tahu harga sapu glagah di luar negeri, karena keterbatasan pengetahuan.

Kata kunci: glagah, kelayakan, industri kecil *price taker*

ABSTRACT

Purbalingga regency in Central Java Province becomes the centre of glagah brooms. Tese kinds of brooms are made from the fiber of the glagah grasses. Demands on this product come both from overseas and domestic buyers, such as South Korea, Malaysia, and Taiwan that reach 200,000 units per month. Aims of the research were 1) to nalyze cost and income of the businesses of the glagah broom making, 2) to conduct analyses the feasibility business on the small industries of the glagah broom making in Purbalingga Regency. Samples were determined purposively, namely the small industries having omzet that was more that 10,000 brooms per month. They were Bina Remaja, Sumber Rejeki, Sumber Rayung, and Rayung Abadi. The research was located in Purbalingga Regency with a case studi as the research method. Analysis methods comprised cost, income, and financialanalyses. Results of the research performed that the products yielded ranged between 50-60 percent for the export scale. In 2011 Bina Remaja obtained a negative profit as much as Rp97,830,000. There were just two companies to be financially beneficial, i.e. Sumber Rejeki with NPV of Rp173,395,192.00, IRR of58.70% and B/C of 3.2; Bina Remaja with NPV ofRp396,859,412.00, IRR of 47.14% and B/C of 2.1. rayung Abadi and Sumber Rayung performed negative NPVs. Results of the observations showed that the SMIs of glagah brooms have not arranged bookkeeping in managing their businesses. This might be presumed to cause at the times of analyses resulting in negative NPVs. Constraints faced by the SMIs consisted of seasonal trait of the glagah flowers as the major raw materials, glagah prices that were unstable, and the crafters could

not establish sale prices of the products. The prices were determined by importers, so the SMIs were only as price takers. Owners of the small industries never knew as well about the glagah broom price abroad, because of knowledge limitations.

Key words: glagah, feasibility, small industry, price taker

PENDAHULUAN

Kabupaten Purbalingga Propinsi Jawa Tengah merupakan sentra penghasil sapu glagah. Kerajinan sapu glagah dikenal sejak tahun 1993 dan merupakan salah satu industri rumah tangga yang mengolah bunga glagah menjadi kerajinan sapu. Sapu glagah ditetapkan sebagai salah satu produk unggulan daerah pada tahun 2003 karena berperan dalam menciptakan nilai tambah glagah, memanfaatkan sumber daya secara nyata, menyerap tenaga kerja, mendatangkan pendapatan bagi masyarakat maupun pemerintah. Peluang ekspor sapu glagah juga masih sangat lebar.Prospek usaha bisnis sapu gelagah di Kabupaten Purbalinggaterus berkembang, hal ini dapat terlihat dengan meningkatnya pengiriman ekspor pada tahun 2010 dan 2011. Data ekspor sapu glagah pada tahun 2010 yaitu sebanyak 76.782 buah sapu setiap tahun dan pada tahun 2011 mengalami peningkatan menjadi 111.855 buah sapu setiap tahun.

Permintaan sapu glagah terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Tahun 2008 sampai dengan tahun 2009 permintaan sapu meningkat sebesar 11,18% atau sebesar 17.000 unit perbulan dan tahun 2008 sampai dengan tahun 2010 mengalami peningkatan sebesar 25,44% atau sebesar 43.000 unit per bulan. Permintaan tidak hanya berasal dari dalam negeri tetapi juga luar negeri. Permintaan dari luar negeri diantaranya berasal dari negara Korea Selatan, Malaysia dan Thailand dalam satu bulan rata-rata mencapai 200.000 unit perbulan, sedangkan perajin baru bisa memenuhi sekitar 150.000 buah perbulan sehingga masih ada sejumlah permintaan yang belum terpenuhi yang merupakan peluang untuk mengembangkan usaha (Purhadi, 2011).

Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh perajin adalah pengelolaan keuangan. Faktanya, sebagian besar pemilik industri kecil di Kabupaten Purbalingga tidak menyelenggarakan informasi akuntansi pada bisnisnya (Pinasti, 2001). Selama ini sebagian besar perajin belum memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga sehingga kesulitan untuk memperoleh akses modal serta belum membuku keuangan dengan benar. Idrus (2000) menyatakan bahwa para pengusaha kecil tidak memiliki pengetahuan akuntansi, dan banyak diantara mereka yang belum memahami pentingnya pencatatan dan pembukuan

bagi berlangsungnya usaha. Pengusaha kecil memandang bahwa proses akuntansi tidak terlalu penting untuk diterapkan.

Informasi akuntansi mempunyai pengaruh sangat penting dalam pencapaian keberhasilan usaha, termasuk bagi usaha kecil (D'souza dan Megginson,1999). Informasi akuntansi yang berupa laporan keuangan dapat menjadi modal dasar bagi industri kecil untuk pengambilan keputusan-keputusan dalam pengelolaan usaha, antara lain keputusan pengembangan pasar, penetapan harga, dan mempermudah akses ke perbakan. Terkait dengan pemerintah dan kreditur (Bank) penyediaan informasi akuntansi juga diperlukan.

Tujuan utama suatu unit usaha adalah menghasilkan keuntungan dan dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya dalam jangka panjang. Dengan tidak adanya sistem informasi akuntansi yang dievaluasi dengan baik dan benar, sebuah perencanaan bisnis tidak akan terlaksana dengan baik, banyak bisnis yang tidak mengaplikasikan sistem laporan keuangan yang baik dan benar menurut standar akuntansi (Prihatni *et al*, 2012). Industri Kecil (IK) sangat rentan dengan pengaruh globalisasi yang menuntut pelaku untuk mampu berkompetisi. Padahal dapat dikatakan industri kecil adalah pelaku bisnis yang signifikan di Indonesia dan tumpuan untuk mempercepat pembangunan. Oleh sebab itu penting untuk dilakukan analisis finansial terhadap industri kecil sapu glagah yang sudah berjalan lebih dari 10 tahun di Kabupaten Purbalingga. Diharapkan setelah dianalisis dapat dilakukan pengembangan maupun evaluasi terhadap Industri Kecil sapu glagah. Menurut Kadariah *et al.* (2001) analisis finansial adalah kegiatan melakukan penilaian atau penentuan satuan rupiah terhadap aspek yang dianggap yang dianggap layak dari keputusan yang dibuat dalam tahapan analisis usaha.Sasaran utamanya adalah menemukan dan berusaha untuk mewujudkan besarnya penerimaan usaha yang diharapkan oleh penyandang dana usaha.

Sebagian besar (60%) produk sapu glagah dipasarkan ke pasar luar negeri namun terkendala oleh kurangnya pengetahuan tentang prosedur ekspor sehingga sangat bergantung pada pihak ketiga yang berdampak pada marjin keuntungan yang diperoleh perajian dan kemandirian Industri Kecil tersebut. Ekspor Industri Kecil propinsi Jawa Tengah selama tahun 2010 mengalami peningkatan sebesar 30,34%. Pertumbuhan tersebut jauh lebih tinggi dibanding pertumbuhan ekspor periode 2005-2009 yang rata-rata sebesar 1,27%. Kendala lain yang dihadapi oleh Industri Kecil adalah standarisasi mutu yang tidak stabil, skala

usaha, pembiayaan, kualitas produk, dan kontinyuitas.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis biaya dan pendapatan serta kelayakan usaha pembuatan sapu glagah secara finansial pada usaha kerajinan sapu glagah di Kabupaten Purbalingga

METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian di Kabupaten Purbalingga Propinsi Jawa Tengah. Metode penelitian yang akan digunakan adalah studi kasus, yaitu suatu pendekatan dengan memusatkan perhatian pada suatu kasus secara intensif dan rinci. Sampel pengrajin sapu glagah ditentukan secara purposive, yaitu Industri Kecil sapu glagah yang mempunyai omset lebih dari 10 ribu produk sapu glagah per bulan dau diantaranya merupakan Industri Kecil binaan dan lokasi penelitian sebelumnya. Ada empatIndustri Kecil terpilih seperti tersaji pada Tabel 1.

Tabel 1. Empat industri kecil kerajinan sapu glagah di Kabupaten Purbalingga

Nama Perusahaan	Kapasitas Produksi (unit/bulan)
Bina Remaja	12.000
Sumber Rezeki	27.000
Sumber Ruyung	25.000
Rayung Abadi	29.000

Sumber: Disperindagkop Kabupaten Purbalingga, 2010.

Metode Analisis

1. Analisis Kelayakan Usaha

Penilaian suatu kelayakan usaha dibutuhkan adanya kriteria investasi yang berguna untuk menentukan diterima atau tidak diterimanya pelaksanaan kegiatan usaha sehingga akan diperoleh suatu keputusan yang terbaik. Menurut Kadariah *et al.* (2001) ada tiga kriteria investasi yang umum digunakan dan dapat dipertanggungjawabkan, yaitu: (1) *Net Present Value* arus manfaat dan biaya (NPV), (2) *Internal Rate of Return* (IRR) dan (3) *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C). NPV merupakan selisih antara *present Value* dari manfaat dengan *Present Value* dari biaya.

$$NPV = \sum_{t-1}^{n} \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}$$

dimana:

B_t = benefit (manfaat) pada bulan t.

C_t = biaya pada bulan t

n = umur usaha

i = suku bunga

Kriteria penilaian:

NPV > 0, usaha layak diteruskan kegiatannya

NPV < 0, usaha tidak layak diteruskan kegiatannya

NPV = 0, usaha mengalami break even, yakni manfaat yang diperoleh hanya cukup untuk menutup biaya produksi

Internal Rate of Return (IRR) adalah *discount rate* yang dapat membuat arus manfaat bersih sekarang dari investasi

sama dengan nol atau NPV sama dengan nol. Kriteria pengambilan keputusan pada IRR adalah bahwa usaha dapat diterima bila IRR lebih besar dari suku bunga masyarakat. Suku bunga pembanding dapat berasal dari suku bunga Bank atau masih harus menyesuaikan dengan resiko yang harus dihadapi. Semakin tinggi resiko, makin tinggi pula suku bunga pembanding yang diperlukan (Kadariah *et al*. 2001).

Penggunaan IRR dan NPV untuk menilai suatu usulan investasi yang sama, pada umumnya akan memberikan keputusan yang sama. Perbedaan hasil keputusan dapat terjadi pada pemilihan alternatif usaha. Hal ini disebabkan karena perbedaan tingkat bunga untuk menggandakan (*reinvestment rate*) yang digunakan dalam menginvestasikan kembali hasil usaha.

Net B/C merupakan perbandingan antara *present value* yang positif dengan *present value* yang bernilai negatif. Secara umum dirumuskan sebagai berikut.

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t-1}^{n} \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t-1}^{n} \frac{C_t - B_t}{(1+i)^t}}$$

Kriteria penilaiannya:

Net B/C > 1, usaha sudah efisien

Net B/C < 1, usaha belum efisien

Nett B/C = 1, benefit (manfaat) yang diperoleh hanya cukup untuk menutup biaya produksi

Syarat penggunaan analisis *B/C Ratio* adalah terdapat minimal satu nilai $B_t - C_t$ yang negatif, artinya terdapat masa (waktu) dimana investasi belum memberikan hasil pada tahun berikutnya. Bila tidak demikian maka nilai *Net B/C* akan menjadi tak terhingga (Kadariah *et al.* 2001).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Glagah *(shaccarum spontaneum sp)* termasuk dalam keluarga rumput-rumputan. Glagah tumbuh berumpun dan diantara satu buluh dengan buluh lainnya berjarak. Besar buluhnya berukuran sebesar ibu jari kaki dengan tinggi buluh sekitar 3 meter yang ditutupi oleh sejenis zat lilin berwarna keputihan, terutama pada bagian buku dan buluh yang masih muda.

Pembuatan sapu glagah dikerjakan secara manual, menggunakan tenaga kerja manusia laki-laki dan wanita. Tenaga kerja laki bertugas mensortir bahan baku berupa bungga glagah, menjemur, menganyam dan memasang tangkai. Tenaga kerja wanita bertugas menjahit dan merapikan produk. Upah tenaga kerja dibayar berdasarkan jumlah produk sapu yang dihasilkan.

UD Sumber Rayung memasarkan produk sapu glagah kecuali ke pasar luar negeri juga pasar dalam negeri. Pasar luar negeri meliputi Taiwan, sedangkan pasar dalam negeri meliputi Surakarta dan

Purbalingga. Tenaga kerja di gunakan untuk memproduksi sapu glagah berjumlah 10 orang per hari, yang terdiri atas 7 orang laki-laki dan 3 orang perempuan. Tenaga kerja laki-laki bertugas mengayam, memasang tangkai dan tenaga kerja perempuan bertugas menjahit. Upah yang diberikan kepada para pekerja dibayarkan berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan. Upah menganyam dan memasang tangkai Rp700,00, menjahit Rp500,00 dan memasang tangkai sebesar Rp150,00 per produk sapu. Kebutuhan bahan berupa ijuk glagah atau bunga glagah rata-rata sebesar 4162 kg per tahun. Kebutuhan bambu rata-rata per tahun mencapai 7.000 batang, benang gojer 5 kg, lingi 300 buah, kain nilon 8 kg, dan slonsong 15 kg. Produksi sapu yang dihasilkan IK. Sumber Rayung rata- per tahun sebesar 91.814 buah sapu per bulan.

IK. Sumber Rejeki memasarkan produk sapu glagah kecuali ke pasar luar negeri (60%) dan sisanya 40 % ke pasar dalam negeri. Negara yang menjadi sasaran produk sapu glagah yaitu Korea Selatan, Taiwan dan Jepang, sedangkan pasar dalam negeri meliputi Tasik, Surabaya, Magelang dan Bandung). Tenaga kerja di gunakan untuk memproduksi sapu glagah berjumlah 10 orang per hari, yang terdiri atas 6 orang laki-laki dan 4 orang perempuan. Tenaga kerja laki-laki bertugas mengayam dan memasang tangkai, tenaga kerja perempuan bertugas menjahit. Upah yang diberikan kepada para pekerja dibayarkan berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan. Upah menganyam sebesar Rp700,00 per sapu, menjahit Rp400,00 dan memasang tangkai sebesar Rp150,00. Kebutuhan bahan berupa ijuk glagah atau bunga glagah rata-rata sebesar 2000 kg per tahun. Kebutuhan bambu rata-rata per tahun mencapai 8000 batang, benang gojer 5 kg, rotan 300 kg, dan kain nilon 8 kg. Produk sapu yang dihasilkan UD Sumber Rejeki rata per tahun sebesar 104.000 buah sapu.

IK. Bina Remaja memasarkan produk sapu glagah ke pasar luar negeri antara lain Malaysia dan Korea, sedangkan pasar dalam negeri meliputi Semarang, Jakarta, Magelang dan Sumatera). Tenaga kerja di gunakan untuk memproduksi sapu glagah berjumlah 13 orang per hari, yang terdiri atas 7 orang laki-laki dan 6 orang perempuan. Tenaga kerja laki-laki bertugas mengayam,memasang tangkai dan tenaga kerja perempuan bertugas menjahit. Upah yang diberikan kepada para pekerja dibayarkan berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan. Upah menganyam dan memasang tangkai Rp800,00 per batang sapu, sedangkan untuk menjahit Rp350,00 per produk sapu. Kebutuhan bahan berupa ijuk glagah atau bunga glagah rata-rata sebesar 2500 kg per tahun. Kebutuhan

bambu rata-rata per tahun mencapai 10.000 batang, benang sol 50 kg, lingi 500 buah, kain nilon 100 kg, dan slonsong 15 kg. Produksi sapu yang dihasilkan IK. Bina Remaja rata-rata per tahun sebesar 120.000 buah sapu.

IK. Rayung Abadi memasarkan produk sapu glagah kecuali ke pasar luar negeri juga pasar dalam negeri. Pasar luar negeri meliputi Malaysia dan Korea Selatan, sedangkan pasar dalam negeri meliputi Jogja, Tegal, Banjarnegara dan Bandung. Tenaga kerja di gunakan untuk memproduksi sapu glagah berjumlah 16 orang per hari, yang terdiri atas 12 orang laki-laki dan 4 orang perempuan. Tenaga kerja laki-laki bertugas mengayam, memasang tangkai dan tenaga kerja perempuan bertugas menjahit. Upah yang diberikan kepada para pekerja dibayarkan berdasarkan jumlah produk yang dihasilkan. Upah menganyam dan memasang tangkai Rp700,00, sedangkan untuk menjahit Rp350,00 per produk sapu. Kebutuhan bahan berupa ijuk glagah atau bunga glagah rata-rata sebesar 12.000 kg per tahun. Kebutuhan bambu rata-rata per tahun mencapai 10.000 batang, benang gojer 60 kg, linggi 500 buah, kain nilon 50 kg, dan slongson pralon 6.000 batang. Produksi sapu yang dihasilkan IK. Bina Remaja rata per tahun sebesar 94.000 buah sapu.

Keempat UKM tersebut telah menyerap tenaga kerja sebanyak 49 orang, 35.000 batang bambu dan 10.662 kilogram ijuk glagah. Hal ini menunjukan bahwa usaha kecil kerajinan sapu glagah di Purbalingga sangat menunjang kegiatan ekonomi daerah. Padahal di Kabupaten Purbalingga ada ratusan usaha mikro sapu glagah. Menurut Kuncoro (2007) *dalam* Silvida dan Susilo (2013), pengembangan industri kecil adalah cara yang dinilai besar peranannya dalam pengembangan industri manufaktur. Pengembangan industri kecil akan membantu mengatasi masalah pengangguran mengingat teknologi yang digunakan adalah teknologi padat karya sehingga bisa memperbesar lapangan kerja dan kesempatan usaha, yang pada gilirannya mendorong pembangunan daerah dan kawasan pedesaan.

Hasil analisis biaya dan pendapatan usaha pembuatan sapu glagah pada masing masing Industri kecil di Kabupaten Purbalingga dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 menunjukkan bahwa IK. Bina Remaja mendapatkan profit yang tertinggi. Hal tersebut dapat terjadi karena industri kecil tersebut mampu menjual produk ke luar negeri lebih banyak. Harga produk sapu glagah yang dijual didalam negeri dan luar negeri mempunyai selisih 10 – 15% dengan produk yang dijual di dalam negeri.

Profit IK. Sumber Ruyung bernilai negatif karena pembelian bahan baku melebihi dari kebutuhan. Bahan baku adalah bahan pokok atau bahan utama yang diolah dalam proses produksi menjadi produk jadi. Penentuan jumlah bahan baku merupakan salah satu aspek penting dalam kelangsungan suatu usaha, karena bahan baku merupakan hal yang menyangkut kebijakan investasi dan kelanjutan proses poduksi. Bahan baku yang dibeli oleh perusahaan sebanyak 4.500 kilogram, tetapi pada akhir tahun hanya digunakan 3.000 kilogram. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut belum mampu meramalkan persediaan bahan baku dengan baik karena tidak melaksanakan pembukuan dengan baik. Hal ini senada dengan pendapat Setiawan (2005) yang menyatakan bahwa salah satu hambatan dalam usaha pengembangan koperasi/ Industri Kecil adalah adanya penyelenggaraan administrasi koperasi/ Industri Kecil yang kurang baik.

Analisis finansial digunakan untuk mengetahui apakah suatu usaha layak secara finansial untuk dilaksanakan pada tahun berikutnya. Data yang digunakan pada analisis finansial usaha sapu galagah di Kabupaten Purbalingga adalah data biaya dan pendapatan dalam bentuk arus biaya dan pendapatan. Bunga diskonto yang digunakan sebesar 13% per tahun. Jangka waktu data yang digunakan untuk analisis, selama lima tahun, dimulai dari tahun 2007 – 2011. Masing-masing Industri Kecil Menengah (IKM) di analisis untuk mengetahui besarnya Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) dan Net B/C.

Hasil analisis finansial menunjukan bahwa hanya ada dua IKM yang layak untuk dilanjutkan, yaitu IK. Sri Rejeki dan IK. Bina Remaja. IK. Sumber Rayung dan IK. Rayung Abadi tidak layak secara finansil karena nilai NPV nya negatif. Hasil analisis NPV, IRR dan net B/C pada IK. Bina Remaja berturut-turut sebesar Rp396.859.412,0; 47,14% dan 2,1. IK Sumber Rejeki berturut-turut sebesar Rp173.395.192,0; 59,70% dan 3,2.

Hasil observasi dan pengamatan menunjukan bahwa nilai negatif NPV disebabkan oleh tingkat keuntungan yang diterima perajin masih rendah, kapasitas produksi yang belum optimal dan tidak

Tabel 2. Biaya dan pendapatan pada Industri Kecil pengrajin sapu glagah

Nama Industri Kecil	Revenue (Rp)	Cost (Rp)	Profit (Rp)
Bina Remaja	1,171,250,000	543,062,500	628,187,500
Sumber Rezeki	890,400,000	577,440,000	312,960,000
Sumber Ruyung	611,430,000	709,260,000	(97,830,000)
Rayung Abadi	321,654,000	312,205,128	9,448,872

Sumber: Analisis data primer, 2013.

adanya pemisahan keuangan milik usaha dengan keuangan rumah tangga. Sehingga data yang diperoleh tidak dapat mencerminkan kondisi IKM sesungguhnya. Kapasitas produksi maksimum adalah sebesar 150.000 sapu per bulan sedangkan IK Sumber Rayung dan UD Rayung Abadi hanya mampu memproduksi 90.000-100.000 sapu per bulan. Selisih antara produksi maksimum dengan produksi riil di lapang menyebabkan rendahnya keuntungan yang diperoleh.

Berdasarkan hasil penelitian, IK Rayung Abadi dan IK Sumber Rayung memiliki NPV negatif namun hingga saat ini kedua usaha tersebut masih beroperasi. Perajin mengakui bahwa hanya keahlian membuat sapu glagah yang dimiliki oleh penduduk sekitar. Ketidakmampuan menentukan harga (*price taker*) juga menjadi kendala yang dihadapi perajin terutama saat musim paceklik bunga glagah (januari-juli). Perajin menjual sapu dengan harga yang sama baik saat musim panen maupun paceklik. Mereka menyiasatinya dengan mengurangi volume bunga glagah, yang semula 2,5 ons per sapu menjadi 2 ons per sapu.

Usaha Kecil Menengah pada umumnya lemah terhadap permodalan, karena mereka sulit untuk mengajukan modal khususnya kepada lembaga perbankkan. Oleh karena itu pemerintah berperan penting dalam pembinaan UKM. Menurut Daryono dan Wahyudi (2008), peran kebijakan pemerintah bukan saja pada pemberian modal, tetapi lebih pada membina kemampuan industri kecil dan membuat suatu kondisi yang mendorong kemampuan industri kecil dalam mengakses modal atau dengan kata lain, pemerintah harus membina kemampuan industri kecil dalam menghitung modal optimum yang diperlukan, kemampuan menyusun suatu proposal pendanaan ke lembaga-lembaga pemberi modal, serta mengeluarkan kebijakan atau peraturan yang lebih memihak industri kecil dalam pemberian kredit.

Berdasarkan data UMKM Kabupaten Purbalingga di Dinperindagkop, total UMKM tahun 2011 sebanyak 93.443 unit usaha. Rinciannya, sektor industri sebanyak 37.046 unit usaha, menyusul perdagangan sebanyak 27.970 unit usaha dan jasa sebanyak 28.427 unit usaha. Dari puluhan ribu unit usaha tersebut, produk kerajinan yang paling dominan adalah sapu glagah, knalpot, sepatu kulit dan batik tulis. Namun, keberadaan UKM tersebut belum diperhatikan secara optimal oleh para pemangku kepentingan dalan kaitannya mengembangkan daya saingnya khususnya berkaitan dengan aspek produksi dan pemasarannya (Rahab, 2010, Rahab dan Sudjono, 2012).

KESIMPULAN

1. Industri Kecil Bina Remaja mempunyai profit sebesar Rp628,187,500 merupakan pendapatan tertinggi dibandingan dengan Industri Kecil Lainnya. Industri Kecil Sumber Rayung memperoleh profit yang negatif, disebabkan karena ketersediaan bahan baku melebihi kebutuhan.
2. Industri Kecil Menengah IK. Bina Remaja dan IK. Sumber Rejeki secara finansial layak untuk dilanjutkan usahanya. Sedangkan pada IK. Sumber Rayung dan IK. Rayung Abadi secara financial tidak layak karena nilai NPV negatif. Walaupun tidak layak untuk dilanjutkan Industri Kecil tersebut tetap berjalan karena membantu masyarakat desa tersebut memperoleh penghasilan.

DAFTAR PUSTAKA

Daryono dan Wahyudi .2008. Analisis Kompetensi Produk Unggulan Daerah Pada Batik Tulis Dan Cap Solo Di Dati Ii Kota Surakarta. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 9(2): 184 - 197

Disperindagkop Kabupaten Purbalingga. 2010. *Profil Sentra Industri Kecil Menengah (IKM) Kabupaten Purbalingga*. Kabupaten Purbalingga.

D'souza, J. and W. L. Megginson. 1999. The financial and operating performance ofprivatized firms during the 1990s. *Journal of Finance*, 54**:**1397.

Idrus, 2000. *Akuntansi dan Pengusaha Kecil*. Edisi 07/Maret/Th.VII.

Kadariah, K. Lien dan G. Clive 2001. *Evaluasi Proyek Analisis Ekonomis*. *Edisi kedua*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.

Pinasti, M. 2001. Use of Accounting Information in The Merchant of Small Business Management inTraditional Markets Banyumas. *Journal of Economics, Business and And Accounting*, 1(3)

Prihatni, R., S.Zulaihati, dan D. Noviarini. 2012. The Comprehension and Aplication of Accounting Information System for The Small and Medium Enterprise. *Journal of Global Entrepreneurship*, 3(1)

Purhadi, A., 2011. *Perajin Sapu Glagah Purbalingga*. http:// kotaperwira.com. Diakses Tanggal 24 Nopember 2011.

Setiawan, A.H., 2005. Sistem Pembukuan Dalam Administrasi Koperasi. *Dinamika Pembangunan*, 2(1): 57 – 65.

Silvida, F.R., dan Y.H. Susilo. 2013. Analisis Keberadaan Industri Kerajinan Rotan Dalam Penyerapan Tenaga Kerja (Studi Kasus Industri Kerajinan Rotan Kelurahan Balearjosari Kecamatan Blimbing Kota Malang). *JESP*, 5(5)

Rahab. 2010. Anteseden dari Process Improvement dan Product Improvement: Dampaknya pada Kinerja Pertumbuhan Ukm Di Wilayah Kabupaten Purbalingga. *Prosiding Seminar Nasional Update Ekonomi, Akuntansi dan Bisnis Indonesia Juni 2011*

_____ dan Sudjono. 2012. Pengembangan Kapabilitas Keinovasian Ikm Berbasis Pada Orientasi Kewirausahaan Dan Pembelajaran Organisasional. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 1(1).