

## Analisis Usaha Produk Nira Aren di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru

### *Business Analysis of Palm Sap Products in Binawidya District Pekanbaru*

Evi Sribudiani<sup>1</sup>, Eka Indra Setiawan<sup>1</sup>, Mukhamadun<sup>2</sup>, Pebriandi<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Kehutanan, Universitas Riau, Pekanbaru, Riau, 28293, Indonesia

<sup>2</sup>Balai Diklat Kehutanan, Pekanbaru, Riau, 28294, Indonesia

\*Email: [pebriandi@lecturer.unri.ac.id](mailto:pebriandi@lecturer.unri.ac.id)

#### **Abstract**

##### **Article history:**

Received: 27/01/2024

Accepted: 27/03/2024

Published: 01/04/2024

##### **Key words:**

Revenue, Income, Cost,  
Palm Sap

*Palm sap is a liquid produced from palm flower threads. Dates juice can be made into drinks, and sugar, liquid sugar, and block sugar. Many coffee shop companies use sap products and the business feasibility of selling sap products is unknown. This study aims to analyze the feasibility of the juice product business in Binawidya District, Pekanbaru City. Data collection uses observation methods, in-depth interviews, and library research. Sampling by census method. Data analysis was performed with quantitative descriptive analysis. The results of the study show that the total turnover of day shops and coffee shops exceeds the total costs of business actors. The total revenue that is greater than the total cost indicates that the palm juice product business is profitable. The largest total income earned is the coffee shop business with a nominal value of Rp. 46,115,003/mount. The level of income at the coffee shop is influenced by the service of processed palm juice products. The results of the R/C analysis of palm sap product companies in Binawidya District, Pekanbaru City, obtained for each sap product company is R/C ratio > 1, which means the company is profitable and the company is feasible to work on.*

#### **Pendahuluan**

Hutan memiliki sumberdaya alam yang melimpah. Hutan dapat menjadi sumber hasil hutan bukan kayu dan hasil hutan kayu. Hutan dapat menjadi penyimpan dan penyerap karbon (Pebriandi *et al.*, 2023), sebagai tempat ekowisata (Pajri *et al.*, 2023) dan memiliki tipe dan komunitas yang berbeda-beda (Pebriandi *et al.*, 2017). Salah satu hasil hutan bukan kayu yang dapat dimanfaatkan adalah pemanfaatan Enau atau Aren.

Enau atau aren (*Arenga pinnata*) merupakan salah satu jenis tanaman kehutanan yang dapat tumbuh subur di Indonesia. Tanaman Aren dapat tumbuh pada semua kondisi tanah, baik tanah liat, tanah berkapur maupun tanah berpasir. Secara ekologis, tanaman aren mampu melindungi tanah dari kerusakan erosi (Rozen, 2016) akar aren dapat menahan laju air permukaan dan melindungi tanah (Harahap, 2017).

Aren merupakan tumbuhan penghasil bahan industri yang telah lama dikenal. Aren hampir semua bagiannya bermanfaat dan dapat

digunakan untuk berbagai kebutuhan serta memiliki nilai ekonomi, semua organ dari aren dapat dimanfaatkan (Ruslan *et al.*, 2018). Hasil produksi aren yang paling banyak diusahakan oleh masyarakat adalah nira aren. Nira aren diolah untuk menghasilkan gula aren dan produk ini memiliki pasar yang sangat luas. Gula merah yang berasal dari nira aren umumnya lebih bagus dari pada gula yang berasal dari nira kelapa. Gula aren juga memiliki citra rasa yang lebih manis. Hal tersebut menjadi daya tarik untuk dijadikan bahan baku dalam pemenuhan kebutuhan industri (Saleh, 2014).

Produk nira aren sudah banyak diperdagangkan di Kota Pekanbaru dengan berbagai varietas diantaranya gula aren, gula semut, gula cair, kopi susu aren, kopi nira dan tuak. Kopi nira dan kopi susu aren merupakan menu yang biasa disajikan oleh pelaku usaha kedai kopi. Selain itu pasar tradisional dan pasar modern juga menyediakan gula aren, gula semut yang mana produk tersebut adalah macam-macam produk turunan nira aren.

Kota Pekanbaru adalah ibu kota dan kota terbesar di Provinsi Riau. Kota ini merupakan salah satu sentra ekonomi terbesar di Pulau Sumatra dan termasuk kota dengan tingkat pertumbuhan, migrasi dan urbanisasi yang tinggi (Juliandi et al, 2021). Tingkat urbanisasi yang tinggi dan didominasi oleh anak muda (mahasiswa) menjadikan Kota Pekanbaru khususnya Kecamatan Binawidya sebagai lokasi yang tepat untuk memulai usaha kedai kopi. Hal ini terbukti dengan banyaknya jumlah kedai kopi yang ada di Kecamatan Binawidya Kota pekanbaru. Banyaknya pelaku usaha yang menjual produk nira aren di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru, maka perlu dilakukan penelitian mengenai analisis usaha produk nira aren untuk mengetahui seberapa besar nilai ekonomi yang diperoleh pengusaha produk nira aren di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru.

### Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Binawidya yang berada di wilayah Kota Pekanbaru. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan November – Desember 2022. Bahan dan alat yang digunakan di dalam penelitian ini adalah: (i) peta digital lokasi penelitian (peta dalam format pdf yang dapat dibuka dengan aplikasi *Avenza Map* dalam *handphone*); (ii) peta cetak lokasi penelitian; (iii) alat tulis (buku catatan dan pena); (iv) *handphone* (selain sebagai alat komunikasi juga sekaligus untuk membuka peta digital, pemotretan, dan perekaman); (v) panduan wawancara yang berisikan daftar pertanyaan-pertanyaan utama (interview guide); (vi) aplikasi *Avenza Maps*; dan (vii) aplikasi *Timmestamp*.

Metode penelitian yang digunakan yaitu metode observasi lapangan dan wawancara. Observasi lapangan merupakan metode pengumpulan data melalui pengamatan langsung dan peninjauan secara cermat di lokasi penelitian. Wawancara dilakukan dengan menggunakan metode sensus. Penelitian sensus merupakan penelitian yang mengambil satu kelompok populasi sebagai sampel secara keseluruhan dan menggunakan kuesioner yang terstruktur sebagai alat pengumpulan data yang pokok untuk mendapatkan informasi yang spesifik (Usman et al., 2008). Responden dalam penelitian ini adalah pengusaha warung kopi, pengusaha *coffee shop*, kedai harian, dan pedagang yang menjual produk

nira aren di Kecamatan Binawidya, Kota Pekanbaru.

Analisis data menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif menggunakan angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut dan penampilan dari hasilnya (Arikunto, 2013). Analisis yang digunakan untuk menghitung usaha Air Nira Aren adalah:

1. Analisis data akan dilakukan menggunakan aplikasi Microsoft Excel 2010
2. Analisis Biaya  
Menurut Suratiyah (2015) biaya total (total cost) dihitung dengan rumus berikut:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

$TC$  = Total Cost

$FC$  = Fixed Cost

$VC$  = Variable Cost

3. Analisis Penerimaan  
Menurut Suratiyah (2015) penerimaan total (*total revenue*) dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$TR = Py \times Y$$

Keterangan:

$TR$  = Total revenue (Penerimaan total)

$Py$  = Harga produk

$Y$  = Jumlah produk terjual

4. Analisis Pendapatan  
Menurut Suratiyah (2015) pendapatan bersih (*income*) dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$I = TR - TC$$

Keterangan:

$I$  = Income (Pendapatan bersih)

$TR$  = Total revenue (Penerimaan total)

$TC$  = Total cost (Biaya total)

5. Analisis kelayakan usaha dapat diformulasikan dengan rumus berikut:

$$R/C$$

Keterangan:

$R/C$  = *Return cost ratio* (Perbandingan penerimaan dan biaya)

$R/C$  Ratio  $>1$ , maka usaha tersebut layak untuk diusahakan

$R/C$  Ratio  $< 1$ , maka usaha tersebut tidak layak di jalankan

$R/C$  Ratio = 1, maka usaha tersebut mengalami impas

## Hasil dan Pembahasan

### Karakteristik Umum Lokasi Penelitian

Kecamatan Binawidya setelah mengalami pemekaran memiliki Luas Wilayah 36,59 km<sup>2</sup>. Jumlah penduduk di Kecamatan Binawidya per Maret tahun 2022 berjumlah 88.955. Jumlah penduduk Kecamatan Binawidya yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 43.959 jiwa dan yang berjenis kelamin perempuan berjumlah 44.996 jiwa (BPS Riau, 2021).

### Karakteristik Jenis Usaha

Karakteristik jenis usaha yang terdapat pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Usaha kedai harian

Kedai harian adalah salah satu contoh usaha kecil menengah yang banyak diusahakan oleh masyarakat Indonesia. Kedai harian menyediakan kebutuhan sehari-hari mulai dari sayur mayur, beras, minyak goreng, telur, gula, dan kebutuhan pokok lainnya. Diantara bahan-bahan pokok yang dijual terdapat gula aren atau gula enau balok yang di jual oleh pengusaha kedai harian. Gula aren atau gula enau merupakan salah satu produk nira aren yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan sangat prospek untuk di kembangkan, karena banyaknya

permintaan untuk kebutuhan dalam negeri maupun ekspor (Evalia, 2015).

#### 2. Usaha *coffee shop*

*Coffee shop* menjual berbagai jenis kopi dan minuman tidak beralkohol dengan suasana yang santai, tempat yang nyaman, dan dilengkapi dengan iringan musik (Herlyana, 2012), menyediakan televisi dan bacaan. *Coffee shop* memiliki interior yang khas, pelayanan yang ramah, dan beberapa di antaranya menyediakan koneksi internet nirkabel sehingga membuat orang nyaman berlama-lama duduk di sana. Menu wajib pada *coffee shop* adalah kopi susu gula aren. Sejarah kopi susu gula aren dipelopori oleh toko Kopi Tuku dengan merek dagang Es Kopi Susu Tetangga (Fatmarani, 2022). Kultur masyarakat lebih menyukai kopi yang dicampur susu dengan rasa manis dan kegemaran masyarakat terhadap es cendol yang menggunakan gula aren, menjadi sebuah ide untuk mengkombinasikan gula aren dengan kopi dan terlahirlah kopi susu gula aren (Fatmarani, 2022).

### Karakteristik Responden

#### 1. Umur Responden

Karakteristik umur pengusaha produk nira aren dapat dilihat pada Tabel 1 berikut:

**Tabel 1.** Komposisi umur responden

No	Umur Responden (Tahun)	Kedai harian		<i>Coffee shop</i>	
		Orang	Persentase	Orang	Persentase
1	17 – 25	3	15,80%	23	53,50%
2	26 – 35	5	26,31%	16	37,20%
3	36 – 45	8	42,11%	2	4,65%
4	46 – 55	2	10,52%	2	4,65%
5	56 – 65	1	5,26%	0	0
<b>Jumlah</b>		<b>19</b>	<b>100%</b>	<b>43</b>	<b>100%</b>

Kelompok usia digolongkan berdasarkan kategori umur menurut Departemen Kesehatan Republik Indonesia tahun 2009, yaitu 17-25 tahun dikatakan remaja akhir, 26-35 tahun disebut dewasa awal, 36-45 tahun disebut dewasa akhir, 46-55 tahun adalah masa lanjut usia dini (lansia) dan 56-65 tahun merupakan masa lanjut usia akhir. Frekuensi umur responden terbanyak di *coffee shop* terdapat pada umur 17-25 tahun sebesar 53.50% yaitu sebanyak 23 orang dan Frekuensi umur terbanyak kedai harian yaitu di umur 36-45 tahun yang berjumlah sebanyak 8 responden atau 42,11%. Banyaknya responden pada rentang umur 17-25 tahun pada responden *coffee shop* disebabkan untuk menarik pelanggan yang notabene adalah anak muda. Sesuai dengan pendapat Suryani (2021) bahwa *coffee shop* hari

ini telah menjadi gaya hidup anak muda dengan melakukan berbagai aktivitas dan nongkrong di *coffee shop* sebagai eksistensi diri yang sekarang banyak diterapkan oleh anak muda.

Komposisi umur responden kedai harian dan umur responden pada *coffee shop* sama-sama masih dalam umur yang produktif yaitu 18-60 tahun pada responden kedai harian dan 19-50 tahun pada responden *coffee shop*. Sesuai dengan konsep BPS penduduk usia kerja adalah penduduk berumur 15 tahun lebih. Hal ini juga sependapat dengan Suryono (2013) dan Manyamsari dan Mujiburrahmad (2014) kelompok masyarakat dengan umur produktif untuk bekerja digolongkan pada umur 15-64 tahun, sebab pada umur tersebut dianggap mampu untuk menghasilkan barang dan jasa.

## 2. Jenis Kelamin

Jumlah responden berdasarkan jenis kelamin dapat di lihat pada Tabel 2 berikut:

**Tabel 2.** Komposisi jenis kelamin responden

No	Jenis Kelamin responden	Kedai harian		Coffee shop	
		Orang	Persentase	Orang	Persentase
1	Laki – Laki	8	42,1%	35	81,4%
2	Perempuan	11	57,9%	8	18,6%
<b>Jumlah</b>		<b>19</b>	<b>100%</b>	<b>43</b>	<b>100%</b>

Komposisi jenis kelamin pada responden kedai harian yang terbanyak ada pada jenis kelamin perempuan yaitu 57,9% atau 11 responden, sedangkan pada responden *coffee shop* yang terbanyak ada pada jenis kelamin laki-laki yaitu 81,4% atau 35 responden. Banyak responden perempuan pada kedai harian dikarenakan kedai harian tidak memerlukan mobilitas yang. Responden *coffee shop* memerlukan mobilitas yang tinggi, dari mulai membuat hingga mengantarkan pesanan. Oleh karena itu lebih banyak responden laki-laki pada *coffee shop*. Sesuai dengan pendapat Hasanah (2011) variable jenis kelamin memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas tenaga kerja, pekerja dengan jenis kelamin laki-laki secara umum produktivitasnya lebih tinggi dibandingkan dengan jenis kelamin perempuan.

## 3. Tingkat pendidikan

Tingkat Pendidikan berpengaruh terhadap pola pikir dan pengambilan keputusan (Suryono, 2013). Jenjang pendidikan terbanyak pada responden kedai harian adalah SLTA sederajat dengan jumlah 12 responden atau 63,15% dan pada responden *coffee shop* jenjang pendidikan terbanyak ada pada perguruan tinggi yaitu sebanyak 24 responden atau sebanyak 55,8%. Latar belakang pendidikan pada responden kedai harian kebanyakan lebih rendah daripada responden pada *coffee shop*. Hal ini dikarenakan untuk menjalankan usaha kedai harian lebih sederhana daripada menjalankan usaha *coffee shop*. Tingkat pendidikan petani dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3.** Tingkat pendidikan terakhir responden

No	Pendidikan responden	Kedai harian		Coffee shop	
		Orang	Persentase	Orang	Persentase
1	SLTP/SMP	3	15,80%	0	0%
2	SLTA/SMA/SMK	12	63,15%	19	44,2%
3	Perguruan Tinggi	4	21,05%	24	55,8%
<b>Jumlah</b>		<b>19</b>	<b>100%</b>	<b>43</b>	<b>100%</b>

Usaha kedai harian hanya berbasis jual beli sedangkan pada usaha *coffee shop* ada upaya untuk meracik dan menakar bahan bahan minuman agar menjadi komposisi yang pas. Oleh karena itu kebanyakan responden dari usaha *coffee shop* kebanyakan lulusan perguruan tinggi.

### Produk Nira Aren

Menjalankan usaha produk nira harus dipersiapkan sumber dari produk nira aren yang akan dijual dengan kualitas yang baik dan harganya terjangkau. Karena salah satu minat masyarakat untuk membeli produk nira aren adalah harga produk nira aren yang terjangkau dan berkualitas baik. Dalam mempertahankan kualitas dan ketersediaan produk nira aren, pedagang produk nira aren mempunyai distributor atau agen produk nira yang mengambil dari petani aren langsung. Berikut

jenis dan asal produk nira aren yang ada di Kecamatan Binawidya disajikan pada Tabel 4 berikut:

**Tabel 4.** Jenis produk dan asal produk

No	Produk Aren	Asal
1	Gula merah	Bengkulu, Sumatera Utara, Sumatera Barat dan Riau
2	Gula semut	Sumbar dan Riau
3	Gula cair	Riau

Produk nira aren yang tersebar di Kecamatan Binawidya kebanyakan berasal dari Sumatera Barat dan Sumatera Utara. Banyaknya produk nira aren yang berasal dari luar daerah dipengaruhi letak geografis Provinsi Riau yang berdekatan dengan daerah penghasil produk nira aren. Provinsi Sumatera Utara dan Sumatera Barat berbatasan langsung dengan Provinsi Riau

dan merupakan penghasil gula aren terbesar di Pulau Sumatera dengan produksi 6.619 Ton di Sumatera Utara dan 1.811 Ton di Sumatera pada tahun 2020 (BPS Provinsi Sumatera Barat, 2021; BPS Provinsi Sumatera Utara, 2021).

#### ***Analisis Biaya***

Analisis biaya dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap (*fix cost*) dan biaya

variabel (*variable cost*). Biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Uraian biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada Tabel 5. Analisis biaya kedai harian dan Tabel 6. Analisis biaya *coffee shop*.

Keterangan: *TC* = *Total Cost* (biaya total)

Tabel 5. Analisis biaya kedai harian

No	Nama	Produk Aren	Harga Produk (Py)/ Kg (Rp)	Jumlah Produk Terjual (Y) (Kg)		Fix Cost (FC) (Rp)	Penyusutan (Rp)	Variable Cost (VC) (Rp)	TC = FC + VC (Rp)	
1	Destri	Gula Balok (II)	23.000	2.400	Timbangan	60.000	20.000	Modal Gula	32.400.000	93.466.000
		Gula Balok (I)	30.000	2.400				Modal Gula	60.000.000	
2	Nanda	Gula Balok	20.000	2.400	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	38.400.000	38.999.333
					Timbangan	530.000	106.000	Packaging	960.000	
3	Sumiati	Gula Balok	35.000	960	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	26.880.000	27.157.333
					Timbangan	360.000	72.000	Packaging	480.000	
4	Alwi	Gula Balok (II)	24.000	480	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	7.440.000	27.109.333
		Gula Balok (I)	30.000	720	Timbangan	360.000	72.000	Modal Gula	19.440.000	
5	Idah	Gula Balok	25.000	960	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	16.320.000	16.597.333
					Timbangan	360.000	72.000	Packaging	192.000	
6	Idrus	Gula Balok	38.000	240	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	7.680.000	7.761.333
					Timbangan	60.000	20.000	Packaging	48.000	
7	Eva	Gula Balok	34.000	240	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	6.720.000	6.813.333
					Timbangan	60.000	12.000	Packaging	48.000	
8	Reza Yusnita	Gula Balok	24.000	240	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	5.280.000	5.356.333
					Timbangan	60.000	15.000	Packaging	48.000	
9	Fitri	Gula Balok	30.000	160	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	3.990.000	4.050.253
					Timbangan	60.000	15.000	Packaging	31.920	
10	Gilang	Gula Balok	35.000	60	Toples	40.000	13.333	Modal Gula	1.500.000	1.540.333
					Timbangan	60.000	15.000	Packaging	12.000	

Tabel 6. Analisis biaya *coffee shop*

No	Nama	Produk Aren	Harga (Py)		Jumlah Produk Terjual (Y)	Fix Cost (FC) (Rp)	Penyusutan Barang (Rp)	Variable Cost (VC) (Rp)	TC = FC + VC (Rp)		
			Harga Produk (Py)/Kg (Rp)	Harga Gula/cup (Rp)							
1	Win Kupi	Sanger Ekspreso	20.000	1.800	7200	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	50.220.000	54.324.967
		Long Black	20.000	1.800	5400	Topless	20.000	6.667	Cup	3.802.680	
		Sanger	20.000	1.800	18000				Sedotan	271.620	
		Kopi Hitam	15.000	1.800	18000						
		Es Kopi Win	25.000	1.800	7200						
2	Selera Coffee	Late	25.000	3.900	7200	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	49.140.000	53.613.067
		Kopi Susu Aren	18.000	3.900	7200	Topless	20.000	6.667	Cup	4.146.240	
		Kopi Hitam	13.000	3.900	10800				Sedotan	296.160	
3	Tress Coffee	Brown Sugar	18.000	3.610	10800	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	35.089.200	37.807.676
		Kopi Karamel	22.000	1.733	7200	Topless	20.000	6.667	Cup	2.508.622	
		Kopi Pandan	22.000	1.733	5400				Sedotan	179.188	
		Stroberi	22.000	1.733	5400						
4	RR Coffee	Kopi Aren	22.000	3.900	9000	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	35.100.000	36.327.258
		Kopi O	15.000	3.900	9000	Topless	20.000	6.667	Cup	1.116.818	
5	Nalar Coffee	Kopi Nalar	18.000	2.600	25200	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	32.760.000	35.520.667
						Topless	20.000	6.667	Cup	2.548.000	
									Sedotan	182.000	
6	Sedjiwa Coffee	Kopi Susu Gula Aren	18.000	1.800	1800	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	1.620.000	1.785.667
						Topless	20.000	6.667	Cup	126.000	
									Sedotan	9.000	
7	Mlepak Coffee	Kopi Susu Gula Aren	15.000	800	3600	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	1.440.000	1.614.667
						Topless	20.000	6.667	Cup	134.400	
									Sedotan	9.600	
8	Kedai Tarempa	Kopi Aren	12.000	2.520	1080	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	1.360.800	1.561.567
						Topless	20.000	6.667	Cup	158.760	
									Sedotan	11.340	
9	Damba Coffee	Kopi Temanggung	15.000	2.200	720	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	792.000	901.867
						Topless	20.000	6.667	Cup	73.920	
									Sedotan	5.280	
10	N'Joey Coffee	Kopi Aren	13.000	2.100	360	Timbangan	120.000	24.000	Modal Gula	378.000	452.282
						Topless	20.000	6.667	Cup	40.708	
									Sedotan	2.908	

Keterangan: TC = Total Cost (biaya total)

Biaya variabel lebih besar dari biaya tetap dikarenakan biaya variabel berkaitan dengan biaya bahan baku (Tabel 5 dan Tabel 6). Semakin banyak bahan baku yang dipakai, maka semakin besar biaya variabel yang dikeluarkan. Assegaf (2019) menyatakan bertambahnya pengadaan bahan baku (biaya variabel) dapat mempengaruhi perolehan laba. Biaya total yang terbesar pada *coffee shop* adalah milik responden Win Kupi yang totalnya mencapai Rp. 54.324.967 dan pada kedai harian adalah milik responden Destri yang totalnya mencapai Rp. 93.466.000. Biaya total terkecil terdapat pada N'Joey coffee yaitu sebesar Rp. 452.282 dan biaya terkecil pada kedai harian yaitu Rp. 1.540.333 milik responden gilang. Biaya terkecil pada *coffee shop* dan kedai harian perbedaannya sangat besar, hal ini disebabkan karena pada *coffee shop* penggunaan gula aren hanya sebagai bahan pelengkap dan penggunaannya hanya dalam skala yang kecil pada setiap produk yang dijual. Berbeda halnya pada kedai harian karena penjualan gula aren

pada kedai harian skalanya lebih besar pada setiap penjualannya karena pengusaha kedai harian menjual gula aren kiloan.

#### **Analisis Penerimaan**

Penerimaan usaha produk nira aren adalah nilai yang diperoleh dari total produk terjual dikalikan dengan harga jual produk nira aren saat dilakukannya penelitian ini. Analisis ini digunakan unruk mengetahui perolehan penerimaan total pada usaha produk nira aren selama periode produksi (1 tahun) di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru. Besar kecilnya penerimaan yang diperoleh dari usaha produk nira aren dipengaruhi oleh besar kecilnya penjualan produk nira aren dan harga jual yang berlaku, karena penjualan dan harga jual merupakan komponen dari penerimaan total usaha produk nira aren. Lebih jelasnya mengenai penerimaan usaha produk nira aren, berikut disajikan data penerimaan total usaha produk nira aren di Kecamatan Binawidya, Kota Pekanbaru pada Tabel 7 dan Tabel 8 di bawah ini:

**Tabel 7.** Analisis penerimaan kedai harian

No	Nama	Produk Aren	Harga Produk (Py)/Kg (Rp)	Jumlah Produk Terjual (Y) (Kg)	TR = Py x Y (Rp)
1	Destri	Gula Balok (II)	23.000	2400	127.200.000
		Gula Balok (I)	30.000	960	
2	Nanda	Gula Balok	20.000	2400	48.000.000
3	Sumiati	Gula Balok	35.000	960	33.600.000
4	Alwi	Gula Balok (II)	24.000	480	33.120.000
		Gula Balok (I)	30.000	720	
5	Idah	Gula Balok	25.000	960	24.000.000
6	Idrus	Gula Balok	38.000	240	9.120.000
7	Eva	Gula Balok	34.000	240	8.160.000
8	Reza Yusnita	Gula Balok	24.000	2400	5.760.000
9	Fitri	Gula Balok	30.000	160	4.788.000
10	Gilang	Gula Balok	35.000	60	2.100.000

Keterangan: TR = Total Revenue (penerimaan total)

**Tabel 8.** Analisis penerimaan *coffee shop*

No	Nama	Produk Aren	Harga (PY)		Jumlah Produk Terjual (Y)	TR = Py x Y (Rp)
			Harga Produk (Py)/Cup (Rp)	Harga Gula/Cup		
1	Win Kupi	Sanger Ekspreso	20.000	1.800	7200	100.440.000
		Long Black	20.000	1.800	5400	
		Sanger	20.000	1.800	18000	
		Kopi Hitam	15.000	1.800	18000	
		Es Kopi Win	25.000	1.800	7200	
2	Selera Coffee	Late	25.000	3.900	7200	98.280.000
		Kopi Susu Gula Aren	18.000	3.900	7200	
		Kopi Hitam	13.000	3.900	10800	
3	RR Coffee	Kopi Aren	22.000	3.900	9000	70.200.000

4	Tress Coffee	Kopi O	15.000	3.900	9000	70.178.400
		Brown Sugar	18.000	3.610	10800	
		Kopi Karamel	22.000	1.733	7200	
		Kopi Pandan	22.000	1.733	5400	
		Strowberi	22.000	1.733	5400	
5	Nalar Coffee	Kopi Nalar	18.000	2.600	25200	65.520.000
6	Sedjiwa Coffee	Kopi Susu Gula Aren	18.000	1.800	1800	3.240.000
7	Mlepak Coffee	Kopi Susu Gula Aren	15.000	800	3600	2.880.000
8	Kedai Tarempa	Kopi Aren	12.000	2.520	1080	2.721.600
9	Damba Coffee	Kopi Temanggung	15.000	2.200	720	1.584.000
10	N'Joey Coffee	Kopi Aren	13.000	2.100	360	756.000

Keterangan:  $TR = Total Revenue$  (penerimaan total)

Penerimaan terbesar usaha kedai harian adalah milik responden Destri yang totalnya mencapai Rp. 127.200.000 dan penerimaan terbesar pada *coffee shop* adalah milik responden Win Kupi yang totalnya mencapai Rp. 100.440.000. Pendapatan kedai harian lebih tinggi apabila dibandingkan dengan *coffe shop* karena kedai harian menjual berbagai produk dan sembako yang dibutuhkan masyarakat umum yang dimanfaatkan sehari-hari. Besarnya penerimaan dipengaruhi oleh banyaknya penjualan dan harga jual produk. Hasil penelitian didapati perbedaan harga jual produk pada usaha kedai harian (Tabel 7) dan usaha *coffee shop* (Tabel 8). Harga gula aren balok di pasaran Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru berkisar antara Rp. 20.000 hingga Rp. 38.000. Perbedaan harga gula aren balok di kedai harian dipengaruhi oleh kualitas gula aren yang dijual. Kualitas gula aren balok yang dijual di pasaran Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru terdiri dari gula aren balok *grade A* (gula aren asli) dan gula aren balok *grade B*. Gula aren balok *grade A* berkisar pada harga Rp. 30.000 hingga Rp. 38.000 dan gula aren balok *grade B* berkisar pada harga Rp. 20.000 hingga Rp. 25.000.

Perbedaan kualitas gula aren dapat dilihat dari warna, rasa, aroma dan tekstur gula aren balok tersebut. Gula aren *grade A* memiliki warna yang lebih terang, rasa yang khas tidak meninggalkan rasa pahit di lidah. Gula aren *grade A* memiliki aroma khas gula aren dan tidak tercium aroma gula pasir ataupun bahan sintetis lainnya. Tekstur gula aren *grade A* lebih halus

dan terlihat lebih padat, mudah dihancurkan dan Kristal-kristal gula terlihat jelas. Dilihat dari kandungannya, gula aren *grade A* mengandung beberapa unsur senyawa seperti vitamin B kompleks, glukosa, garam mineral dan kadar kalori yang cukup tinggi serta indeks glikemik yang rendah yaitu sebesar 35 GI (indeks glikemik) (Lalisang, 2017). Gula aren dengan kualitas *grade B* memiliki warna yang lebih gelap dan mengkilap, rasanya manis dan meninggalkan rasa pahit di ujung. Gula aren *grade B* beraroma gosong karena dicampur dengan gula pasir dan tekstur gula aren *grade B* lebih keras.

Perbedaan harga gula aren di *coffee shop* dipengaruhi dari banyaknya gula yang digunakan pada satu cup minuman dan harga modal gula. Gula yang digunakan di *coffee shop* adalah gula cair dan gula semut sehingga terdapat perbedaan harga gula pada satu cup minuman yang dijual di *coffee shop*. Semakin banyak gula yang digunakan pada satu cup minuman maka akan semakin tinggi harga gula pada satu cup minuman tersebut.

#### Analisis Pendapatan

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya total yang telah dikeluarkan pengusaha dalam usaha produk nira aren. Penerimaan yang diperoleh pengusaha berasal dari seluruh penjualan produk nira aren yang dijual kepada konsumen. Berikut data pendapatan pengusaha produk nira aren di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel 9 dan Tabel 10:

**Tabel 9.** Analisis pendapatan kedai harian

No	Nama	Total Cost (TC) (Rp)	Total Revenue (TR) (Rp)	$I = TR-TC$ (Rp)
1	Destri	93.466.000	127.200.000	33.734.000
2	Nanda	38.999.333	48.000.000	9.000.667
3	Idah	16.597.333	24.000.000	7.402.667
4	Sumiati	27.157.333	33.600.000	6.442.667
5	Alwi	27.109.333	33.120.000	6.010.667
6	Idrus	7.761.333	9.120.000	1.358.667

No	Nama	Total Cost (TC) (Rp)	Total Revenue (TR) (Rp)	$I = TR - TC$ (Rp)
7	Eva	6.813.333	8.160.000	1.346.667
8	Reza Yusnita	5.356.333	5.760.000	403.667
9	Fitri	4.050.253	4.788.000	737.747
10	Gilang	1.540.333	2.100.000	559.667

Keterangan:  $I = Income$  (pendapatan bersih)

**Tabel 10.** Analisis pendapatan *coffee shop*

No	Nama	Total Cost (TC) (Rp)	Total Revenue (TR) (Rp)	$I = TR - TC$ (Rp)
1	Win Kupi	54.324.967	100.440.000	46.115.033
2	Selera Coffee	53.613.067	98.280.000	44.666.933
3	RR Coffee	36.327.258	70.200.000	33.872.742
4	Tress Coffee	37.807.676	70.178.400	32.370.724
5	Nalar Coffee	35.520.667	65.520.000	29.999.333
6	Sedjiwa Coffee	1.785.667	3.240.000	1.454.333
7	Mlepak Coffee	1.614.667	2.880.000	1.265.333
8	Kedai Tarempa	1.561.567	2.721.600	1.160.033
9	Damba Coffee	901.867	1.584.000	682.133
10	N'Joey Coffe	452.282	756.000	303.718

Keterangan:  $I = Income$  (Pendapatan Bersih)

Berdasarkan data pada tabel di atas dapat diketahui bahwa penerimaan total pada jenis usaha kedai harian lebih besar dari biaya total yang dikeluarkan oleh pelaku usaha. Jenis usaha *coffee shop* penerimaan total lebih besar daripada biaya total yang dikeluarkan. Penerimaan total yang lebih besar dari biaya total yang dikeluarkan menunjukkan bahwa usaha produk nira aren di daerah penelitian menguntungkan. Terdapat perbedaan pendapatan yang besar pada jenis usaha kedai harian (Tabel 9) dan jenis usaha *coffee shop* (Tabel 10). Pendapatan pada kedai harian yang terbesar adalah senilai Rp. 33.374.000 yang diperoleh responden Destri dan pada *coffee shop* yang terbesar adalah senilai Rp. 46.115.033 yang diperoleh responden Win Kupi.

Pendapatan dari penjualan produk nira aren pada usaha *coffee shop* lebih besar daripada pendapatan pada usaha kedai harian. Dapat dilihat pada Tabel 9 hanya ada satu responden yang pendapatannya diatas Rp. 10.000.000. Pendapatan dari usaha produk nira aren dipengaruhi oleh diversifikasi (variasi produk)

olahan produk nira aren. Gula semut maupun gula cair di *coffee shop* dijadikan pemanis kopi sehingga nilai jualnya lebih tinggi dan keuntungan yang diperoleh lebih tinggi pula. Berbeda halnya pada kedai harian yang hanya menjual gula balok, gula semut dan gula cair saja. Sesuai dengan pendapat Faresta *et al* (2020) yang menyatakan bahwa diversifikasi produk olahan mampu mendorong nilai jual air nira menjadi lebih ekonomis.

#### **Analisis Kelayakan Usaha**

Tujuan melakukan kegiatan usaha yaitu untuk mendapatkan keuntungan. Dengan menganalisis kelayakan finansial usaha produk nira aren ini dapat diketahui apakah usaha tersebut layak untuk diusahakan secara finansial atau tidak. Kelayakan usaha produk nira aren secara finansial dapat dihitung dengan kriteria  $R/C$  rasio. Berikut Tabel 11 dan Tabel 12 disajikan data analisis kelayakan usaha produk nira aren di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru.

**Tabel 11.** Analisis kelayakan usaha kedai harian

No	Nama	Total Cost (TC) (Rp)	Total Revenue (TR) (Rp)	$R/C$ (Rp)
1	Idah	16.597.333	24.000.000	1,45
2	Gilang	1.540.333	2.100.000	1,36
3	Destri	93.466.000	127.200.000	1,36
4	Sumiati	27.157.333	33.600.000	1,24
5	Nanda	38.999.333	48.000.000	1,23
6	Alwi	27.109.333	33.120.000	1,22
7	Eva	6.813.333	8.160.000	1,20
8	Idrus	7.761.333	9.120.000	1,18

No	Nama	Total Cost (TC) (Rp)	Total Revenue (TR) (Rp)	R/C (Rp)
9	Fitri	4.050.253	4.788.000	1,18
10	Reza Yusnita	5.356.333	5.760.000	1,08

Keterangan:  $R/C$  = Return cost ratio (perbandingan penerimaan dan biaya)

**Tabel 12.** Analisis kelayakan usaha *coffee shop*

No	Nama	Total Cost (TC) (Rp)	Total Revenue (TR) (Rp)	R/C (Rp)
1	RR Coffee	18.777.258	70.200.000	1,93
2	Win Kupa	54.324.967	100.440.000	1,85
3	Tress Coffee	37.807.676	70.178.400	1,85
4	Nalar Coffee	35.520.667	65.520.000	1,84
5	Selera Coffee	53.613.067	98.280.000	1,83
6	Sedjiwa Coffee	1.785.667	3.240.000	1,81
7	Mlepak Coffee	1.614.667	2.880.000	1,78
8	Damba Coffee	901.867	1.584.000	1,75
9	Kedai Tarempa	1.561.567	2.721.600	1,74
10	N'Joey Coffee	452.282	756.000	1,67

Keterangan:  $R/C$  = Return cost ratio (perbandingan penerimaan dan biaya)

Hasil analisis rasio  $R/C$  usaha produk nira aren di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru secara rinci dapat di lihat pada Tabel 11 dan Tabel 12. Berdasarkan perhitungan  $R/C$  rasio usaha produk nira aren di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru yang didapat pada tiap usaha produk nira aren adalah  $R/C$  rasio  $> 1$  yang artinya usaha tersebut mendapat keuntungan dan usaha produk nira aren ini layak untuk usahakan. Hal ini sejalan dengan pendapat Manambangtua *et al* (2018) yaitu apabila  $R/C = 1$  berarti tidak untung dan tidak rugi, jika nilai  $R/C > 1$  maka usaha layak, sedangkan jika  $R/C < 1$  maka usaha dikategorikan tidak layak.

#### Daftar Pustaka

- Arikunto., S. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. PT. Rineka Cipta, Jakarta
- Assegaf, A. R. 2019. Pengaruh Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas Pt. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan. *Jurnal Ekonomi dan Industri*. 20(1): 1-5.
- Badan Pusat Statistik Riau. 2021. *Provinsi Riau Dalam Angka 2021*, Riau.
- Badan Pusat Statistik Sumatera Barat. 2021. *Provinsi Sumatera Barat Dalam Angka 2021*, Sumatera Barat.
- Badan Pusat Statistik Sumatera Utara. 2021. *Provinsi Sumatera Utara Dalam Angka 2021*, Sumatera Utara.
- Faresta, R. A., A. Septiawan., S. N. Agustina., Z. Zamzami. dan A. M. Karisma. 2020. *Pengembangan Diversifikasi Olahan*

#### Kesimpulan

Adapun kesimpulan dalam penelitian ini yaitu usaha produk nira aren di Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru seluruhnya dinyatakan layak secara finansial untuk diusahakan karena nilai  $R/C > 1$ . Nilai  $R/C$  rasio terkecil sebesar  $1,06 > 1$  pada jenis usaha kedai harian dan nilai terkecil pada jenis usaha *coffee shop* yaitu sebesar  $1,09 > 1$ . Nilai  $R/C$  rasio terbesar pada jenis usaha kedai harian yaitu sebesar  $1,45 > 1$  dan nilai terkecil pada jenis usaha *coffee shop* yaitu sebesar  $1,93 > 1$ .

Produk Air Nira Bernilai Ekonomis Tinggi di Dusun Kekait Daye. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains Indonesia (JPMSI)*. 2(2): 168-172.

- Fatmarani, S. 2022. Toko Kopi *TUKU*: Pelopor Manisnya Kopi Susu Gula Aren. <https://www.ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/toko-kopi-Tukupelopor-manisnya-kopi-susu-gula-aren/> di akses pada tanggal 12 Desember 2022.
- Harahap, D. E. 2017. Kajian produktivitas tanaman aren berdasarkan sifat morfologi tanaman pada skuen tinggi tempat di Kabupaten Tapanuli Selatan. *Jurnal Pertanian Tropik*. 4(2): 161-170.
- Herlyana, E. 2012. Fenomena *Coffee Shop* Sebagai Gejala Gaya Hidup Baru Kaum Muda. *Jurnal Thaqāfiyyāt*. 13(1): 187-204.

- Juliandi, RS, Mardiana, Tampubolon, D. 2021. Analisis Aspek Ekonomi Dan Sosial Kota Pekanbaru Sebagai Kota Layak Huni. *Jurnal Online Mahasiswa*. 8(2): 1 – 14.
- Lalisang, I. 2017. Pemberdayaan Petani Aren Melalui Diversifikasi Produk Olahan Air Nira. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 23(4): 415-418.
- Manambangtua, A. P., R T P. Hutapea. dan J. Wungkana. 2018. Analisis Usahatani Aren (*Arenga pinnata* Merr) Di Kota Tomohon. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*. 14(1): 85-92.
- Manyamsari, I. dan Mujiburrahmad. 2014. Karakteristik Petani Dan Hubungannya Dengan Kompetensi Petani Lahan Sempit. *Jurnal Agrisep*, 15(2): 58–74.
- Pajri, I., Sribudiani, E., & Pebriandi, P. (2023). Karakteristik pengunjung ekowisata Hutan Pinus Bukit Candika Bangkinang, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau. *Innovative: Journal of Social Science Research*, 3(6), 8041–8051. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/innovative.v3i6.6086>
- Pebriandi, P., Rusdiana, O., & Saleh, M. B. (2017). Tipe komunitas hutan lahan kering di hutan lindung sentajo, kabupaten kuantan singingi, Riau Community Types of Dryland Forest Within the Sentajo Protected Forest, Kuantan Singingi Regency, Riau Province. *Journal of Tropical Silviculture*, 8(2), 103-109. <https://doi.org/https://doi.org/10.29244/j-siltrop.8.2.103-109>
- Pebriandi, P., Yoza, D., Sukmantoro, W., Sribudiani, E., Darlis, V. V., Somadona, S., & Rangkuti, A. B. (2023). Estimation of Aboveground Carbon Stock in The Pertamina Hulu Rokan (PHR) Forest in Pinggir District, Bengkalis Regency, Riau Province. *Jurnal Pembelajaran Dan Biologi Nukleus*, 9(3), 634–642. <https://doi.org/https://doi.org/10.36987/jpb.n.v9i3.5086>.
- Rozen, N. 2016. Pematahan dormansi benih enau (*Arenga pinnata*) dengan berbagai perlakuan serta evaluasi pertumbuhan bibit di lapangan. *Prosiding Seminar Nasional Masyarakat Biodiversitas Indonesia*. 10-15.
- Ruslan, S. M., Baharuddin. dan I. Taskirawati. 2018. Potensi Dan Pemanfaatan Tanaman Aren (*Arenga pinnata*) Dengan Pola Agroforestri Di Desa Palakka, Kecamatan Barru, Kabupaten Barru. *Jurnal Perennial*. 14(1): 24-27.
- Saleh, Y. (2014). Analisis Pendapatan Usaha Pengrajin Gula Aren Di Desa Tulo'a Kecamatan Bulango Utara Kabupaten Bone Bolango. *Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah*. 1(4): 219-219.
- Suratijah, K. 2015. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Suryani, C. D. dan N. Kristiyani. 2021. Studi Fenomenologi Pada Gaya Hidup Baru Anak Muda Sebagai Pengunjung *Coffee Shop* di Kota Salatiga. *Jurnal Public Relation*. 1(2): 177-201.
- Usman., Husaini. dan Purnomo, S. A. 2008. *Metode Penelitian Sosial; Edisi Kedua*. PT. Bumi Aksara, Jakarta.