

ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) USAHA PUPUK ANORGANIK  
CAIR PADA CV. MITRA TANI ABADI JAYA DI DESA BONTO MATE'NE  
KEC. SINOA KAB. BANTAENG SULAWESI SELATAN

SKRIPSI

OLEH :

YADI MULYADIN

45 13 033 021



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2018

ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) USAHA PUPUK ANORGANIK  
CAIR PADA CV. MITRA TANI ABADI JAYA DI DESA BONTO MATE'NE  
KEC. SINOA KAB. BANTAENG SULAWESI SELATAN

SKRIPSI

Oleh :

YADI MULYADIN

45 13 033 021

UNIVERSITAS

**BOSOWA**

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Pertanian Pada Jurusan Agribisnis

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS BOSOWA

MAKASSAR

2018

HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Yadi Mulyadin  
Stambuk : 45 13 033 021  
Jurusan : Agribisnis  
Judul : : Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Pupuk Anorganik Cair Pada CV. Mitra Tani Abadi Jaya Di Desa Bonto Mate'ne Kec. Sinoa Kab. Bantaeng Sulawesi Selatan

Diperiksa Dan Disetujui Oleh:

Pembimbing I

Pembimbing II

Ir. Baharuddin, M.Si, Ph. D  
NIDN : 0917056502

Ir. Muh. Jamil Gunawi, M. Si  
NIDN : 0914045501

Diketahui Oleh :

Dekan

Ketua Jurusan

Dr. Syarifuddin. S.Pt. M.P  
NIDN : 0912046701

Dr. Ir. Aylee Christine. M. Si  
NIDN : 0026120402

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirahim*

*Assalamu 'Alaikum Wr. Wb.*

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat limpahan rahmat dan kuasa-Nyalah. Sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan penelitian ini dengan judul “*Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Pupuk Anorganik Cair Pada CV. Mitra Tani Abadi Jaya*”, Penelitian ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi Strata-1 Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Bosowa Makassar.

Dalam penulisan penelitian ini, penulis banyak mendapatkan bantuan baik berupa meterial dan moral yang sangat berarti dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-sebesarnya kepada :

1. Kedua orang tua tercinta ayahanda Muh. Yanus Yasin dan Ibunda Ico yang selalu memberikan kasih sayang, doa, nasehat, motivasi, saran dukungan dan dorongan moril dan material. dan Semoga anaknda dapat membalas perjuangannya.
2. Kakak-Kakak Tersayang, Yudiansyah dan senior Sauki Al Musafir, S.E, yang memberikan nasehat, motivasi, saran dukungan dan dorongan moril dan material serta Adik tercinta Ferlin dan Eka Muliati yang selalu memberikan keceriaan.
3. Rektor Universitas Bosowa Makassar.

4. Dekan Fakultas Pertanian Universitas Bosowa Makassar.

5. Ketua Program Study Agribisnis dalam hal ini Ibu

Dr. Ir. Aylee Christine. M.Si dan seluruh Dosen Pengasuh Program Studi Agribisnis yang telah memberi arahan, bimbingan dan nasehat selama penulis menjadi mahasiswa sampai penelitian ini terselesaikan

6. Bapak Ir. Baharuddin, M.Si, Ph. D Selaku Pembimbing I dan Bapak Ir. Muh. Jamil Gunawi, M. Si Selaku Pembimbing II yang telah membimbing, memberikan masukan, arahan, pemikiran serta saran dan nasehat, memberikan tenaga dan waktu, memberikan do'a serta dukungan kepada penulis dalam penulisan Skripsi ini.

7. Seluruh Pempinan dan staf Fakultas Pertanian Universitas Bosowa.

8. Teman seperjuangan dan seluruh angkatan 2013 yang telah memberikan motivasi terima kasih atas masukan saran, terima kasih juga sudah berjuang bersama.

9. Senior-senior Agribisnis, Agroteknologi dan perikanan mulai dari angkatan 2008-2012 dan junior-junior angkatan 2014-2016. Terima kasih atas doa dan dukungannya.

10. Keluarga Besar Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Bosowa Makassar Serta Keluarga Besar Resimen Mahasiswa Satuan 707 Harimau Universitas bosowa Makassar yang selalu memberi supor, semangat kepada penulis dalam menyelesaikan studi.

11. Untuk semua pihak yang telah ikut serta dalam membantu dan memberikan masukan serta solusi selama kegiatan penelitian yang belum disebutkan tanpa mengurangi rasa hormat. Terima kasih banyak.

Sebagai manusia yang tidak luput dari kekeliruan, kekurangan dan keterbatasan Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki kekurangan dan jauh dari kesempurnaan.

Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun atau inovatif untuk perbaikan penelitian ini sangat perlu diberikan kepada penulis. Akhir kata, penulis berharap semoga penelitian ini dapat diterima dan bermanfaat bagi kehidupan kita sehari-hari. Amin.

*Wa Salamu 'Aalaikum. Wr. Wb.*

Makassar, 29 Januari 2018

Penulis

**Yadi Mulyadi**  
**45 13 033 021**

## **ABTRAK**

**Yadi Mulyadin (4513033021)** Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Pupuk Anorganik Cair Pada. Cv. Mitra Tani Abadi Jaya Di Desa Bonto Mate'ne Kec. Sinoa Kab. Bantaeng Sulawesi Selatan. Dibawah Bimbingan Baharuddin, dan Muh. Jamil Gunawi,

Pupuk anorganik adalah merupakan bahan yang dibutuhkan oleh masyarakat petani umumnya di pertanian. Pupuk merupakan suatu bahan yang ditambahkan ke dalam tanah untuk menyediakan unsur hara yang penting bagi pertumbuhan tanaman. Pupuk juga dapat didefinisikan sebagai suatu material yang ditambahkan pada media tanam atau tanaman untuk mencukupi kebutuhan hara yang diperlukan tanaman sehingga mampu memproduksi dengan baik

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis jumlah nilai penjualan pupuk anorganik cair pada titik break even pada tahun 2018. Analisis break even point adalah suatu alat analisis yang digunakan oleh manajemen suatu perusahaan untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami laba namun tidak mengalami rugi. Analisis break even point dapat digunakan manajer untuk mengetahui tingkat volume penjualan sebelum perusahaan mengalami untung dan mengalami rugi. Penelitian ini menggunakan analisis data break even point. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa setiap tahun usaha ini mampu memperoleh break even bahkan mencapai keuntungan setiap tahunnya.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
ABTRAK .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Dan Kegunaan .....	4
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Pupuk anorganik cair.....	5
2.2. Kelebihan Pupuk Anorganik Cair .....	6
2.3. Aspek Hukum Atau Legalitas .....	6
2.4. Aspek Lingkungan.....	7
2.5. Apek Teknologi, .....	14
2.6. Aspek Pasar dan Pemasaran.....	18
2.7. Aspek keuangan .....	18
2.8. Pengertian Produksi.....	21
2.9. Analisi Break Eevent Point (BEP) .....	23
2.10. Pengendalian Modal .....	29
2.11. Analisis keuntungan.....	29
<b>III. METODE KERJA</b>	
3.1. Lokasi Dan Waktu Penelitian .....	31
3.2. Penentuan Responder/Informan.....	31



3.3. Sumber data.....	31
3.4. Metode analisis data .....	31
3.5. Konsep Operasional.....	34
IV. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	
4.1. Sejarah Perusahaan .....	37
4.2. Struktur Organisasi Perusahaan .....	37
4.3. Analisis kinerja.....	42
4.4. Ketenagakerajaan .....	51
4.5. Sarana dan Prasarana .....	52
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	
5.1. Analisis Biaya Pendapatan.....	55
5.2. Unsur Biaya Dalam Perusahaan .....	57
5.3. Analisis break even point .....	63
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1. Kesimpulan.....	67
6.2. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

## DAFTAR TABEL

No	Teks	Halaman
1.	Tabel 4.1 : jenis, fisik. Biaya, pemakean dan penyusutan yang digunakan pada CV. Mitra tani abadi jaya .....	53
2.	Tabel 5.1 : analisis biaya dan penerimaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya .....	56
3.	Tabel 5.2 : Biaya variabel pupuk anorganik KCL extegren cair hijo 500 ml perusahaan CV. Mitra tani abadi jaya .....	57
4.	Tabel 5.3 : biaya tetap pupuk anorganik KCL extregren cair hujaul 500 ml dan Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml CV. Mitra tani abadi jaya.....	58
5.	Tabel 5.4 : biaya variabel pupuk anorganik, Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml, CV. Mitra tani abadi jaya .....	59
6.	Tabel 5.5 : total biaya perusahaan CV. Mitra tani abadi jaya.....	60
7.	Tabel 5.6 : Analisis pemasukan dari Proses Produksi pupuk anorganik cair. Pada CV. Mitra tani abadi jaya.....	61
8.	Tabel 5.7 : Total Keuntungan CV. Mitra tani abadi jaya .....	62

## DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Halaman
1.	Gambar 1 : Struktur Organisasi CV. Mitra Tani Abadi Jaya.....	38
2.	Gambar 2 : pengadaan bahan baku pada usaha dagang sumber CV Mitra Tani Abadi Jaya .....	43
3.	Gambar 3 : bagan proses produksi pada perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya .....	46
4.	Gambar 4 : saluran pupuk anorganik cair pada perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya .....	48
5.	Gambar 5 : Grafik BEP Untuk Pupuk anaorganik KCL extregren Cair hijau 500 ml.....	64
6.	Gambar 6 : Grafik BEP Untuk Pupuk anaorganik Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml .....	65

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Seiring semakin meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia, harus diimbangi dengan peningkatan hasil pertanian untuk mencukupi kebutuhan pokok makanan. Kebutuhan yang semakin meningkat ini harus tercukupi melalui pembangunan sektor pertanian yang baik. Salah satu cara yang dapat dilakukan petani untuk mencukupi kebutuhan pokok makanan yang semakin meningkat dengan luas lahan pertanian yang terbatas adalah dengan intensifikasi pertanian.

Intensifikasi pertanian adalah usaha untuk meningkatkan hasil produksi pertanian dengan cara mengoptimalkan lahan pertanian yang sudah ada dengan panca usaha tani. Panca usahatani yaitu pemilihan dan penggunaan bibit unggul, pengolahan lahan pertanian secara tepat, pengaturan irigasi, pemberantasan hama dengan baik, dan pemberian pupuk sesuai aturan. Dalam menyuburkan tanaman pertaniannya, petani lebih menyukai menggunakan pupuk anorganik cair karena respon pemakaian pupuk anorganik yang cepat terhadap tanaman.

Pembangunan Pertanian yang tangguh, efektif dan efisien perlu ditingkatkan dalam menciptakan pembangunan nasional dalam rangka peningkatan Swansembada pangan yang berkelanjutan dalam rangka Kedaulatan Pangan. Pembangunan pertanian dapat diartikan sebagai

penyebaran dari inovasi teknologi pertanian bagi para petani, sehingga diharapkan produktivitas usaha pertanian dapat meningkat. Agroindustri merupakan usaha untuk meningkatkan efisiensi sektor pertanian hingga menjadi kegiatan yang sangat produktif melalui proses modernisasi pertanian. Modernisasi di sektor industri dalam skala nasional dapat meningkatkan penerimaan nilai tambah sehingga pendapatan ekspor akan lebih besar (Saragih, 2004)..

Peningkatan pendapatan pupuk anorganik cair dapat terjadi apabila diiringi dengan peningkatan teknologi dan mutu walaupun dibutuhkan investasi yang cukup besar. Umur ekonomis adalah jangka waktu pemanfaatannya secara ekonomis atau umur dari suatu aset yang berakhir hingga secara ekonomi penggunaan aset tersebut tidak menguntungkan lagi secara ekonomi, walaupun secara teknis aset tersebut masih dapat digunakan (Prabowo, 2006).

Sampai saat ini kebutuhan terhadap pupuk anorganik cair dikalangan petani selalu menjadi faktor yang dominan selain pupuk anorganik, mengingat kebutuhan nutrisi dan perbaikan tekstur dan struktur tanah pertanian. Petani menyadari akan perlunya penggunaan pupuk anorganik cair. Hal ini di buktikan dengan semakin meningkatnya permintaan konsumen terhadap pupuk anorganik cair yang setiap bulannya mengalami peningkatan. Petani sebagai bagian integral pembangunan pertanian memiliki peran dan fungsi penting dalam menggerakkan pembangunan pertanian di pedesaan. petani pada

dasarnya sebagai pelaku utama pembangunan pertanian di pedesaan. Dalam hal ini keberadaan petani dapat memainkan peran tunggal atau ganda, seperti penyediaan input usahatani (misalnya pupuk), penyediaan modal (misalnya simpan pinjam), penyediaan air irigasi serta pemasaran hasil secara kolektif (Hermanto dan Dewa, 2011).

Hal ini dilakukan agar para petani menggunakan pupuk yang berkualitas pada tanaman yang akan di garapnya, dengan demikian petani dapat meningkatkan hasil panen yang berkualitas tinggi dan menghasilkan tanaman yang sehat. Dengan kondisi tersebut, memungkinkan adanya peluang pada pupuk anorganik untuk lebih mengintensifikasi lagi pengeksploasian sumber daya alam yang ada agar dapat memenuhi kebutuhan pertanian yang semakin meningkat setiap tahunnya.

Usaha agribisnis pupuk anorganik yang ada saat ini belum sepenuhnya dapat memenuhi permintaan konsumen yang semakin meningkat sehingga kondisi tersebut menciptakan sebuah peluang untuk mendirikan usaha pupuk anorganik cair di Kabupaten Bantaeng Provinsi Sulawesi selatan. Hal ini terbukti setelah melakukan survey kepada beberapa tempat usaha penjualan pupuk anorganik maupun petani perkebunan yang ada di Kabupaten Bantaeng, yaitu adanya kenaikan permintaan produk, ini dilihat dari meningkatnya luas pertanian dan perkebunan yang memakai pupuk anorganik cair lebih dari 20% pada setiap tahunnya.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka dapat di rumuskan berbagai masalah adalah sebagai berikut:

1. Berapa besar jumlah dan nilai analisis break event point (BEP) usaha pupuk anorganik cair CV. Mitra Tani Abadi Jaya. dilihat dari aspek non finansial dan aspek finansial.
2. Berapa besar BEP pada tiap-tiap produk pupuk anorganik cair yang di hasilkan oleh CV. Mitratani Abadi Jaya di Kabupaten Bantaeng, Provinsi Sulawesi selatan

## **1.3. Tujuan Dan Kegunaan**

### **1.3.1. Tujuan**

Berdasarkan uraian di atas penelitian ini dengan tujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui jumlah penjualan produk pupuk anorganik cair yang di capai perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya
- b. Untuk mengetahui break event point (BEP) pupuk anorganik cair CV. Mitra Tani Abadi Jaya, Di Desa Bonto Mate'ne. Kec. Sinoa. Kab. Bantaeng, Provinsi. Sulawesi selatan,
- c. Untuk mengetahui tingkat pendapatan dan efisiensi usaha pupuk anorganik cair pada CV. Mitra Tani abadi jaya.

### **1.3.2. Kegunaan**

Bagi pihak perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan serta masukan untuk peningkatan usaha.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Pupuk Anorganik Cair

pupuk anorganik cair adalah pupuk yang dibuat oleh pabrik-pabrik pupuk dengan meramu bahan-bahan kimia anorganik berkadar hara tinggi seperti urea, NPK, dan lain-lain. jenis pupuk buatan yang berbentuk cair atau padat yang memiliki kandungan unsur hara nitrogen, fosfor dan kalium. Pupuk anorganik merupakan salah satu jenis pupuk yang paling umum digunakan oleh masyarakat dalam bidang pertanian maupun perkebunan. Kandungan unsur hara pada pupuk anorganik adalah nitrogen 15% dalam bentuk  $\text{NH}_3$ , fosfor 15% dalam bentuk  $\text{P}_2\text{O}_5$ , dan kalium 15% dalam bentuk  $\text{K}_2\text{O}$ . Sifat nitrogen (pembawa nitrogen) terutama dalam bentuk amoniak menambah sifat keasaman tanah yang dapat menunjang pertumbuhan tanaman (Hardjowigeno, 2003)

Pupuk merupakan suatu bahan yang ditambahkan ke dalam tanah untuk menyediakan unsur hara yang penting bagi pertumbuhan tanaman. Pupuk juga dapat didefinisikan sebagai suatu material yang ditambahkan pada media tanam atau tanaman untuk mencukupi kebutuhan hara yang diperlukan tanaman sehingga mampu berproduksi dengan baik (Rinsema, 1993).

Secara umum parameter kualitas pupuk anorganik cair seperti kandungan nitrogen, fosfor, kadar air, cemaran logam (Pb, Cd, Hg) dan arsen (As). Nitrogen merupakan unsur hara utama bagi tumbuhan yang



pada umumnya sangat diperlukan untuk pembentukan atau pertumbuhan bagian-bagian tanaman seperti daun, batang, dan akar tetapi jika jumlahnya terlalu banyak dapat menghambat pembungaan dan pematangan pada tanaman. Kadar air merupakan persentase banyaknya air yang terkandung dalam pupuk yang dinyatakan dalam satuan persen. Logam Pb adalah salah satu cemaran logam yang ada dalam pupuk NPK padat. Dari beberapa unsur ini memiliki dampak yang berbeda-beda yang dapat mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan tanaman dan bahkan dapat mempengaruhi kesehatan manusia.

## **2.2. Kelebihan Pupuk Anorganik Cair**

Menurut Marson dan Paulus 2001, pupuk anorganik memiliki kelebihan sebagai berikut:

1. Mengubah struktur tanah menjadi lebih baik sehingga pertumbuhan akar tanaman menjadi lebih baik.
2. Meningkatkan daya serap dan daya pegang tanah terhadap air sehingga cadangan air bagi tanaman.
3. Memperbaiki kehidupan organisme tanah.

## **2.3. Aspek Hukum atau legalitas**

Aspek hukum ialah hal-hal yang berhubungan dengan unsur legalitas bisnis. Beberapa faktor yang dijadikan dasar dalam penilaian kelayakan yaitu:

1. Badan hukum apa yang paling sesuai untuk dijadikan bentuk formal badan usaha yang akan didirikan

2. Komoditas usaha termasuk jenis barang dagangan (komiditas) yang diperbolehkan atau dilarang undang-undang
3. Cara berbisnisnya melanggar hukum agama atau tidak
4. Teknis operasional mendapatkan izin dari instansi/departemen/dinas terkait atau tidak.

Menyangkut semua legalitas rencana bisnis yang akan kita laksanakan yang meliputi ketentuan hukum yang berlaku diantaranya :

1. Izin lokasi
2. Akte pendirian perusahaan dari notaris setempat PT/CV atau berbentuk badan hukum lainnya
3. NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)
4. Surat tanda daftar perusahaan
5. Surat izin tempat usaha dari pemda setempat
6. Surat tanda rekanan dari pemda setempat
7. SIUP setempat

#### **2.4. Aspek Lingkungan**

Lingkungan tempat bisnis akan dijalankan harus dianalisis dengan cermat. Hal ini disebabkan lingkungan disatu sisi dapat menjadi peluang dari bisnis yang akan dijalankan, namun disisi lain lingkungan juga dapat menjadi ancaman bagi perkembangan suatu bisnis dapat menimbulkan berbagai aktivitas sehingga menimbulkan dampak bagi lingkungan disekitar lokasi bisnis. Perubahan kehidupan masyarakat sebagai akibat dari adanya aktivitas bisnis dapat berupa semakin

ramainya lokasi disekitar lokasi bisnis, timbulnya kerawanan sosial, timbulnya penyakit masyarakat, juga perubahan gaya hidup sebagai akibat masuknya tenaga kerja dari luar daerah.

Analisis aspek lingkungan dilakukan untuk menjawab “apakah lingkungan setempat sesuai dengan ide bisnis yang akan dijalankan dan apakah manfaat bisnis bagi lingkungan lebih besar dibandingkan dampak negatifnya?”. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan sesuai dengan kebutuhan ide bisnis dan ide bisnis tersebut mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dampak negatifnya di wilayah tersebut.

#### **2.4.1. Aspek lingkungan dalam usaha.**

1. Menganalisis kondisi lingkungan operasional
2. Menganalisis kondisi lingkungan industry
3. Menganalisis lingkungan ekonomi
4. Menganalisis dampak positif maupun negatif bisnis terhadap lingkungan
5. Menganalisis usaha-usaha yang dapat dilakukan untuk meminimalkan dampak negatif bisnis terhadap lingkungan.

##### **a. Lingkungan bisnis**

Merupakan unsur yang ada diluar perusahaan dan tidak dapat dikendalikan oleh pelaku bisnis yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. lingkungan sebagai segala sesuatu yang berada diluar organisasi (Robinson, 2007).

## b. Lingkungan Operasional

Lingkungan yang memiliki kaitan langsung dengan aktivitas operasional perusahaan. Lingkungan operasional adalah lingkungan yang paling dekat dengan semua aktivitas perusahaan. Lingkungan operasional meliputi :

### 1. Lingkungan pesaing

Pesaing adalah perusahaan dalam industri yang sama dan menjual produk, baik berupa barang atau jasa, kepada pelanggan. Pesaing sangat berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis. Perusahaan harus memiliki keunggulan bersaing untuk dapat memenangkan persaingan. Oleh karena itu, analisis terhadap kelebihan dan kelemahan pesaing dibandingkan dengan perusahaan sangat penting dalam menentukan strategi bisnis. Analisis pesaing dalam lingkungan operasional dapat dilakukan dengan menggunakan matriks profil persaingan.

### 2. Lingkungan Pelanggan

Pelanggan adalah pembeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Pelanggan merupakan faktor kunci keberhasilan bisnis karena pelanggan sumber pendapatan. Analisis pelanggan dalam lingkungan operasional dilakukan dengan analisis reaktif dan proaktif. Analisis reaktif adalah analisis masalah pelanggan setelah kejadian. Analisis proaktif adalah memperkirakan kecenderungan dan masalah

sebelum terjadi. Selain itu dilakukan pula analisis segmentasi pelanggan untuk mengelompokkan pelanggan sesuai dengan karakteristiknya.

### 3. Lingkungan Kreditor

Kreditor merupakan pihak yang memiliki peranan yang penting dalam bidang keuangan, dan semakin penting jika sebagian besar permodal perusahaan berasal dari kredit. Dalam memilih kreditor, perusahaan harus memperhatikan bunga dan persyaratan kredit.

### 4. Lingkungan Pegawai

Pegawai merupakan aspek yang paling penting, karena pegawai adalah pelaku yang menunjang tujuan perusahaan tercapai.

### c. Lingkungan Industri

Pendatang baru dalam pasar persaingan sempurna akan mudah untuk masuk ke pasar sehingga persaingan dalam pasar ini akan semakin ketat. Kondisi persaingan yang ketat mengharuskan penyusunan strategi harus didasarkan pada analisis masing-masing sumber. Ancaman pendatang baru dipengaruhi oleh besar kecilnya hambatan masuk dalam satu industri, yaitu :

1. Skala ekonomi
2. Diferensiasi produk
3. Persyaratan permodalan
4. Keunggulan biaya
5. Akses ke saluran distribusi
6. Kebijakan pemerintah

Selain adanya hambatan masuk, pendatang baru akan berpikir dua kali jika :

1. Pedagang lama memiliki sumber daya penting yang dapat digunakan untuk menyerang balik, seperti kelebihan modal, kapasitas produksi, serta kedekatan dengan saluran distribusi pelanggan.
2. Pemain lama kemungkinan akan menurunkan harga untuk mempertahankan market share atau karena industry keseluruhan kelebihan kapasitas.
3. Pertumbuhan industri yang lambat sebagai akibat masuknya pendatang baru atau mungkin karena pengaruh kinerja keuangan kolega-kolega yang terlibat.

Pembeli akan mempunyai kekuatan tawar, jika :

- a. Pembeli terkonsentrasi membeli dalam jumlah besar
- b. Produk yang dibeli dari industri standar atau tidak terdiferensiasi
- c. Produk yang dibeli dari industri mempunyai porsi yang signifikan dari biaya beli sehingga tidak ada kenaikan harga atau perusahaan lain menawarkan harga yang lebih murah akan segera berpindah
- d. Produk yang dibeli hanya akan mendatangkan keuntungan kecil bagi pembeli
- e. Produk yang ditawarkan industri dipandang memiliki resiko keuangan yang tinggi
- f. Produk yang ditawarkan industri dipandang tidak begitu penting bagi pembeli

Intensitas persaingan antar perusahaan dalam industri tergantung pada :

1. Jumlah pesaing banyak dengan kekuatan berimbang
2. Pertumbuhan industri lambat
3. Produk memiliki biaya tetap tinggi dan tidak tahan lama
4. Penambahan kapasitas dalam jumlah besar akan mengganggu keseimbangan permintaan dan penawaran dalam industri
5. Rintangan keluar yang tinggi
6. Pesaing memiliki perbedaan dalam strategi, asal, dan kepribadian.

#### **2.4.2. Lingkungan Jauh**

Lingkungan jauh mencakup faktor-faktor yang bersumber dari luar operasional perusahaan. Analisis ini digunakan untuk menyerang maupun bertahan terhadap faktor lingkungan dengan merumuskan strategi yang memanfaatkan peluang atau meminimalkan ancaman. Lingkungan jauh adalah sebagai berikut :

##### **b. Lingkungan ekonomi**

Variabel-variabel ekonomi yang dapat mempengaruhi keberhasilan bisnis diantaranya adalah ketersediaan kredit secara umum, tingkat penghasilan yang dapat dibelanjakan, serta kecenderungan belanja masyarakat, suku bunga primer, laju inflasi, tingkat pasar uang, defisit anggaran pemerintah, (*produk domestik bruto*), pola konsumsi, pengangguran, tingkat produktivitas pekerja, nilai dollar di pasar dunia, kecenderungan pasar saham, kondisi ekonomi luar negeri, factor ekspor/impor, pergeseran permintaan barang dan jasa, perbedaan

pendapatan antar negara, fluktuasi harga, kebijakan fiskal, kebijakan moneter, serta kebijakan organisasi-organisasi dunia seperti MEE (Masyarakat Ekonomi Eropa), G20, OPEC, WTO, APEC. Indikator yang digunakan dalam pengukuran lingkungan ekonomi adalah (*income*) per kapita, penyerapan tenaga kerja, peningkatan upah rata-rata, serta dampak (*negative*) bisnis bagi perekonomian di wilayah tersebut.

c. Lingkungan sosial budaya

Faktor sosial dan budaya berdampak besar pada semua produk, jasa, pasar dan pelanggan. Faktor sosial yang mempengaruhi suatu perusahaan adalah kepercayaan, nilai, sikap, opini, dan gaya hidup orang-orang di lingkungan eksternal perusahaan, yang berkembang dari pengaruh budaya, ekologi, demografi, agama, pendidikan, dan etnik. Contoh : dibangunnya kawasan industri menarik tenaga kerja sehingga menimbulkan keramaian.

d. Lingkungan politik

Suatu negara yang kondisi politiknya tidak stabil memiliki resiko bisnis yang tinggi. Faktor politik berkaitan dengan peraturan perundang-undangan yang dikeluarkan pemerintah, seperti peraturan tentang perdagangan yang, undang-undang antitrust, program perpajakan, UMR, kebijakan polusi, penetapan harga, peraturan perlindungan bagi pekerja.

e. Lingkungan teknologi

Penemuan teknologi baru dalam bidang bisnis sering kali mempunyai pengaruh yang dramatis terhadap perusahaan. Analisis



terhadap perubahan teknologi sangat penting untuk mengantisipasi peluang dan ancaman bisnis kondisi yang akan datang. Contoh : teknologi internet berdampak pada peluang dan ancaman bisnis.

## **2.5. Aspek Teknologi**

Teknologi untuk memproduksi barang maupun jasa telah dan terus berkembang sesuai dengan kemajuan zaman. Kemajuan teknologi hendaknya berdampak efisiensi yang tinggi dalam proses produksi sekaligus menghasilkan produktivitas yang tinggi pula. Namun, selain terdapat keuntungan-keuntungan ada juga kelemahan-kelemahan dalam hal perkembangan teknologi ini. Misalnya, perkembangan teknologi belum tentu cocok dengan lingkungan internal perusahaan maupun lingkungan eksternalnya.

Suatu produk tertentu biasanya dapat diproses dengan lebih dari satu cara. Dengan demikian, teknologi yang dipilih pun perlu ditentukan secara jelas. Patokan umum dapat dipakai misalnya adalah dengan mengetahui seberapa jauh derajat mekanisasi yang di inginkan dan manfaat ekonomi yang diharapkan. Beberapa kriteria lainnya adalah kesesuaian dengan bahan yang dipakai, keberhasilan pemakaian teknologi di tempat lain, kemampuan tenaga kerja dalam pengoperasian teknologi, dan kemampuan antisipasi terhadap teknologi lanjutan.

### **2.5.1. Sumber Daya Manusia**

Dalam setiap pelaksanaan ide usaha, kita pasti memerlukan adanya aspek sumber daya yang akan menjalankan usaha atau ide

menjadi usaha. Dalam beberapa perencanaan sumber daya manusia, perlu menganalisis hal-hal berikut:

a. Desain Pekerjaan

Setelah penentuan organisasi, maka kita akan menjalankan desain pekerjaan apa saja yang diperlukan untuk menjalankan organisasi. Perusahaan di bidang jasa akan sangat berbeda dengan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur, apalagi untuk manufaktur teknologi tinggi.

b. Deskripsi pekerjaan

Deskripsi pekerjaan wajib dilakukan mengingat fungsi setiap departemen harus jelas, tidak terjadi tumpang tindih dalam kegiatan pekerjaan dan menghindari adanya pengulangan pekerjaan yang sama oleh bagian yang berbeda.

c. (Job value) nilai jabatan

Tujuan dari job value adalah penentuan nilai jabatan dengan kapasitas atas orang yang diperlukan. Nilai jabatannya akan dihubungkan dengan penghasilan yang akan diterima dengan tunjangan-tunjangan yang akan diterima, termaksud juga kesempatan jenjang karier.

d. Kapasitas Sumber Daya Manusia

Kapasitas akan menentukan produktivitas dan profitabilitas perusahaan, kapasitas yang sesuai dengan kemampuan produksi perusahaan menjadi sangat penting.

#### e. Recruitment

Pencarian sumber daya manusia menjadi penting karena disinilah dimulainya tahapan pertama pengenalan usaha kita. Sumber daya yang tepat akan bertumbuh di posisi yang tepat dalam organisasi yang tetap.

Perusahaan akan menentukan kriteria penyeleksian karyawan baru baik untuk nilai indeks prestasi waktu kuliah, harus lulus psikologi test dan wawancara serta harus lulus test kesehatan.

Dalam rekrutmen perusahaan juga harus menganut beberapa hal yang harus diperhatikan seperti misalnya:

- 1) Pemberian kesempatan yang sama untuk semua golongan dan ras.
- 2) Pemberian kesempatan kepada kelompok wanita untuk bisa serta kerja dengan kaum pria.
- 3) Memperhatikan himbauan pemerintah setempat untuk mempekerjakan karyawan yang berasal dari daerah setempat.

#### f. (*Productivity*) produktifitas.

Setelah seseorang bergabung dalam organisasi, maka produktivitas menjadi perhatian kita, karena kontribusi positif daripada setiap individu akan menghasilkan organisasi yang positif dan bertumbuh. Sejalan dengan kapasitas yang sesuai, maka produktivitas menjadi penting karena pengukuran produktivitas harus terpenuhi agar perusahaan bisa melaksanakan efisiensi kerja.

### **2.5.2. Aspek tenaga kerja**

Aspek tenaga kerja adalah suatu pengaturan yang bersifat khusus (*Lex Specialis*) yang meliputi beberapa bidang antara lain Pengerahan Tenaga Kerja, Antar Kerja Antar Negara, Penempatan Tenaga Kerja Indonesia di Kapal Asing untuk tujuan Luar Negeri, Penempatan Tenaga Asing dan Wajib Kerja Sarjana.

#### **1. Hubungan Industri**

Hubungan tenaga kerja, yaitu hubungan antara pekerja atau karyawan dan pengusaha. Perjanjian yang menyatakan kesanggupan pekerja untuk bekerja pada pengusaha dengan menerima upah dan pengusaha memperkerjakan pekerja dengan membayar upah disebut perjanjian kerja.

#### **2. Keselamatan dan Kesehatan Kerja**

Perlindungan pekerja yang berbentuk perlindungan teknis adalah yang merupakan perlindungan keselamatan kerja. Undang-undang No.3 Tahun 1992 yaitu Undang-undang tentang Jaminan Sosial Tenaga Kerja. Undang-undang Keselamatan Kerja No. 1 tahun 1970.

#### **3. Kesejahteraan dan Jaminan Sosial**

Jaminan sosial adalah pembayaran yang diterima pihak pekerja dalam hal pekerja diluar kesalahannya tidak melakukan pekerjaan.

## **2.6. Aspek Pasar dan Pemasaran**

Pasar dan Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, serta dan mempertukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain (Kasmir, 2007).

Tujuan pemasaran jasa atau produk secara umum adalah sebagai berikut:

- a. Memaximumkan konsumsi atau dengan kata lain memudahkan atau merangsang konsumen.
- b. Memaximumkan kepuasan konsumen.
- c. Memaximumkan pilihan (ragam produk).
- d. Memaximumkan mutu hidup (kualitas, ketersediaan, harga pokok barang).
- e. Meningkatkan penjualan dan jasa.
- f. Ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing
- g. Memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa
- h. Memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk atau jasa

## **2.7. Aspek keuangan**

Tujuan menganalisis aspek keuangan dari suatu usah atau proyek bisnis adalah untuk menentukan rencana investasi melalui perhitungan biaya dan manfaat yang diharapkan, dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan, seperti keterbatasan persediaan dana, biaya modal, kemampuan proyek untuk membayar kembali dana

tersebut dalam waktu yang telah ditentukan dan menilai apakah proyek akan dapat berkembang terus.

### **1. Biaya Kebutuhan Investasi**

Investasi merupakan penanaman modal dalam suatu kegiatan yang memiliki jangka waktu relatif panjang dalam berbagai bidang usaha. Sedangkan menurut (William, Gordon dan Jeffry 1995) investasi adalah mengorbankan dolar sekarang untuk dolar dimasa yang akan datang, dari pengertian ini terkandung 2 (dua) atribut penting dalam investasi yakni adanya resiko dan tenggang waktu.

Komponen yang terkandung dalam biaya kebutuhan investasi biasanya disesuaikan dengan jenis usaha yang akan dijalankan. Secara garis besar biaya kebutuhan investasi meliputi biaya pra-investasi, biaya aktiva tetap dan biaya operasi (biaya modal kerja). Biaya pra-investasi merupakan biaya yang akan dikeluarkan perusahaan dalam rangka membuat usaha baru, baik dalam hal aktiva tetap atau biaya modal kerja. Biaya yang dikeluarkan untuk aktiva tetap meliputi pembelian tanah, pendirian bangunan atau gedung pabrik, pembelian mesin-mesin dan kendaraan. Biaya operasi (biaya modal kerja) adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya pemeliharaan dan biaya-biaya lainnya. Secara umum komponen biaya investasi adalah sebagai berikut:

- a. Biaya pra-investasi terdiri dari
  1. Biaya pembuatan

2. Biaya pengurusan izin-izin
- b. Biaya pembelian aktiva tetap, seperti

1. Aktiva tetap berwujud antara lain:

- a. Tanah
- b. Mesin-mesin
- c. Bangunan
- d. Peralatan
- e. Inventaris kantor

2. Aktiva tetap tidak berwujud antara lain:

- a. Hak cipta
- b. Lisensi
- c. Merek dagang

c. Biaya operasional, meliputi:

1. Upah dan gaji karyawan
2. Biaya listrik
3. Biaya telepon dan air
4. Pajak
5. Premi asuransi
6. Biaya pemasaran

## 2. Arus Kas

Arus kas atau aliran kas yang ada diperusahaan dalam periode tertentu. Kas menggambarkan tentang berapa uang yang masuk perusahaan dan jenis-jenis pemasukan tersebut. Kas juga

mengambarkan berapa uang yang keluar serta jenis-jenis biaya yang dikeluarkan (Kasmir, 2007).

Uang masuk dapat berupa pinjaman dari lembaga keuangan atau hibah dari pihak tertentu. Uang masuk juga dapat diperoleh dari penghasilan atau pendapatan yang diperoleh dari yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan seperti penjualan.

Uang yang keluar merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode baik yang langsung berhubungan dengan usaha yang dijalankan maupun yang tidak ada hubungan sama sekali dengan usaha utama. Misalnya pembayaran cicilan hutang dan bunga pinjaman, biaya produksi, biaya tenaga kerja dan biaya pemasaran.

## **2.8. Pengertian Produksi**

Dalam membahas dan menganalisa tentang produksi maka perlu di ketahui pengertian dari produksi. Pengertian dari produksi oleh Mubyanrto (1991) adalah hasil yang di peroleh sebagai akibat dari pekerjaan dan pekerjaanya beberapa faktor produksi sekaligus antara lain, tanah, modal, dan tenaga kerja. Sedangkan

soekarwati dan soeharjo (1996) memberikan pengertian produksi adalah suatu proses dimana beberapa barang dan jasa yang di sebabkan oelh input ditambah menjadi barang dan jasa lain di sebut output.



#### a. Biaya produksi

Biaya produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengelolaan bahan baku menjadi produk selesai. Firdaus Ahmad ( 2012) biaya produksi dapat di golongkan ke dalam.

##### 1. Biaya bahan baku

Membentuk bagian integral dari bahan dapat di masukan langsung dalam kalkulasi biaya produk.

##### 2. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang di berikan kepada karyawan pabrik yang manfaatnya dapat di ketahui identifikasiya.

##### 3. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrikasi adalah biaya dari bahan tidak langsung, pekerja tidak langsung dan semua biaya pabrikasi lainnya yang tidak dapat di bebaskan langsung ke produk.

#### **2.8.1. Penentuan Harg Produksi**

Merupakan penentuan produksi untuk penilaian persediaan. Dalam menghitung unsur-unsur biaya harga pokok produksi menurut Bastian Bustani (2010) terdapat dua pendekatan antara lain :

##### 1. Metode harga pokok penuh ( *full costing* )

(*Full costing*) merupakan suatu metode penentuan harga pokok produksi dengan menghitung semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok

produksi, terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, baik bersifat variable maupun tetap.

Unsur-unsur biaya produksi (*full costing*) terdiri dari:

- a) Biaya bahan baku
- b) Biaya tenaga kerja langsung
- c) Biaya overhead pabrik variabel
- d) Biaya overhead pabrik tetap

2. Metode harga pokok variable (*variable costing*) Menurut Sunarto (2008) variable costing adalah penentuan harga pokok produksi dengan memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variable dalam harga pokok produksi, terdiri dari bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan overhead variable.

### **2.8.2. Harga Jual Produk**

Penentuan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua ongkos, atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba, salah satu prinsip dari manajemen dalam penentuan harga

### **2.9. Analisis Break Event Point**

Break Even Point (BEP) atau nilai impas adalah suatu teknis analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, harga, dan volume penjualan. Analisis BEP digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu perusahaan

sehingga tidak mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian (Sigit, 1992).

Analisis Break Even Point (BEP) dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan antara lain (Syafaruddin, 2004).

1. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
3. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.

Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Kegunaan lain dari analisis BEP yang dapat dimanfaatkan oleh manajemen adalah sebagai berikut.

1. Sebagai sarana merencanakan laba.
2. Sebagai alat pengendalian (*controlling*) kegiatan operasi yang sedang berjalan.
3. Sebagai pertimbangan dalam menentukan harga jual.

Analisis break even point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena itu, analisis tersebut sering disebut biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Riyanto, 1995).

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung BEP yaitu.

BEP (Unit) :

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P-V}}$$

Dimana:

BEP (Q) = Break even point atas dasar unit

FC = Biaya Tetap

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

Pendapatan BEP (Rp) :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Dimana:

BEP (Rp) = Break even point atas dasar rupiah

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya variabel per unit

S = volume penjualan

Keterangan :

TC = Total Cost

FC = Fixed Cost

VC = Variable Cost

TR = Total Revenue

P = Harga

Q = Kuantitas

BEP = Break Even Point

Terdapat dua macam biaya dalam analisis BEP yaitu biaya tetap dan biaya variabel

#### 1. Biaya tetap

Biaya tetap (fixed cost) merupakan besarnya biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan yang jumlahnya relatif tetap, tidak bergantung pada besar kecilnya jumlah produk yang dihasilkan (Ancella, 2000). Jenis pengeluaran tertentu harus digolongkan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang kegiatan yang terbatas. Rentang kegiatan yang terbatas ini disebut dengan rentang yang relevan. biaya tetap akan berubah di luar kegiatan yang relevan.

#### 2. Biaya variabel

Biaya variabel (variabel cost) adalah biaya yang meningkat dalam total seiring dengan peningkatan keluaran kegiatan dan menurun dalam total seiring dengan penurunan keluaran kegiatan atau biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan yang jumlahnya bisa berubah-ubah karena dipengaruhi oleh kuantitas produk (volume produksi) yang dihasilkan (Ancella, 2000).

Hubungan antara kegiatan produksi dan biaya variabel yang ditimbulkannya biasanya dianggap seakan-akan bersifat linear. Total biaya variabel dianggap meningkat dalam jumlah yang konstan untuk peningkatan setiap unit kegiatan. Namun, hubungan yang sebenarnya sangat jarang bersifat linear secara sempurna pada seluruh rentang relevan yang mungkin. Misalnya, pada saat volume kegiatan meningkat

sampai ke tingkat tertentu, barangkali manajemen akan menambah mesin produksi yang baru. Akibatnya, biaya kegiatan per unit akan berbeda-beda pada berbagai tingkat kegiatan. Meskipun demikian, dalam rentang relevan tertentu, hubungan antara kegiatan dan biaya variabelnya kurang lebih bersifat linear.

Analisis break even point sangat membantu manajemen dalam berbagai hal, misalnya dalam masalah dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas, atau dampak peningkatan harga terhadap laba. Analisis ini sangat berguna bagi manajemen di dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Analisis BEP merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan. Analisis BEP biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan mengeluarkan suatu produk yang artinya dalam memproduksi sebuah produk tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen (Kasmir, 2010).

Analisis impas dipengaruhi oleh berbagai anggapan yang digunakan sebagai dasar untuk menentukan analisis break even. Adapun anggapan dasar yang digunakan dalam analisis ini sebagai berikut (Sigit, 2002).

1. Biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan yang bersangkutan dapat diidentifikasi sebagai biaya tetap dan biaya variabel.

2. Biaya tetap itu akan tetap konstan, tidak mengalami perubahan meskipun volume produksi atau volume kegiatan berubah.
3. Biaya variabel itu akan tetap sama jika dihitung biaya per unit produknya, berapapun kuantitas unit yang diproduksi.
4. Harga jual per unit akan tetap saja, berapapun banyaknya unit produk yang dijual.
5. Perusahaan yang bersangkutan menjual/memproduksi hanya satu jenis barang. Jika ternyata memproduksi/menjual lebih dari satu jenis produk, maka produk-produk itu harus dianggap sebagai jenis produk dengan kombinasi (*mix*) yang selalu tetap.

Meningkatnya perubahan biaya tetap maka tingkat BEP akan meningkat pula. Demikian juga halnya jika perubahan biaya tetap diturunkan maka tingkat BEP pun akan bergerak turun ke titik yang lebih rendah. Perubahan biaya variabel per unit akan menyebabkan perubahan perubahan margin kontribusi dan titik impas. Kenaikan biaya variabel per unit mengakibatkan penurunan margin kontribusi dan menaikkan titik impas. Sebaliknya penurunan biaya variabel per unit akan memicu kenaikan margin kontribusi dan selanjutnya menurunkan titik impas. Meningkatnya variabel per unit akan meningkatkan tingkat BEP, sedangkan penurunan biaya variabel per unit akan mempunyai pengaruh sebaliknya (Syamsuddin, 2011).

## 2.10. Pengembalian Modal

Suatu perusahaan melakukan investasi dengan tujuan memperoleh keuntungan. Untuk memperoleh keuntungan harus pandai-pandai dalam menghitung suku bunga. Pengusaha akan menanam modal jika tingkat pengembalian modal dari investasi yang dilakukan, yaitu persentase keuntungan yang akan diperoleh sebelum dikurangi dengan uang yang dibayar lebih besar dari bunga. Jadi, tingkat suku bunga sangat menentukan investasi. Seorang pengusaha akan memperoleh keuntungan jika tingkat keuntungan yang akan diperoleh lebih besar dari suku bunga yang harus dibayar.

## 2.11. Analisis Keuntungan

Keuntungan adalah suatu keuntungan atau laba yang saya peroleh dari investasi dalam surat berharga atau efek, seperti *saham*, *obligasi* atau dalam bidang *properti*, dimana nilainya melebihi harga pembelian. Selisih antara harga jual yang lebih tinggi dan harga pembelian yang lebih rendah, menghasilkan keuntungan finansial bagi investor tersebut.

Tingkat pendapatan ini dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

a. Rumus Pendapatan

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\pi$  = Keuntungan

**TR**= Hasil penjualan



**TC= Total Biaya**

b. Rumus RC Ratio

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

Keterangan:

R/C = Perbandingan antara Penerimaan dan Biaya

TR = *Total Revenue* = Total Penerimaan

TC = *Total Cost* = Total Biaya

UNIVERSITAS

**BOSOWA**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Lokasi dan waktu Penelitian**

Penelitian dilaksanakan di CV.Mitra Tani Abadi Yaja Di Desa Bonto Mate'ne Kec. Sinoa Kab. Bantaeng, Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September – Desember 2017.

#### **3.2. Penentuan Responden/Informan**

Penentuan responden dipilih secara sengaja (*Purposive Sampling*) yaitu direktur, manager, pengawas, operasional produksi dan beberapa karyawan yang dapat memberikan informasi yang mempunyai kegiatan pada perusahaan tersebut.

#### **3.3. Sumber Data**

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Data primer yang diperoleh melalui pengamatan/observasi dalam aktivitas yang berlangsung dan wawancara dalam perusahaan, sedangkan data sekunder diperoleh dari catatan yang dimiliki oleh responden yang terkait penelitian ini.

#### **3.4. Metode Analisis Data**

Metode Penelitian ini yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif karena penelitian ini menggambarkan keadaan usaha pupuk anorganik cair pada saat

mencapai break even point. Rumus yang digunakan untuk mengkaji analisis data adalah sebagai berikut:

### 3.4.1. Analisis Keuntungan

#### 1. Pendapatan

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\pi$  = Keuntungan

TR= Hasil penjualan

TC= Total Biaya

### 3.4.2. Efisiensi biaya

Rumus RC Ratio

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

Keterangan :

R/C = Perbandingan antara Penerimaan dan Biaya

TR = *Total Revenue* = Total Penerimaan

TC = *Total Cost* = Total Biaya

Kriteria :

R/C > 1 Menunjukkan secara finansial usaha perusahaan CV.

Mitra Tani Abadi jaya menguntungkan dan efisiensi

R/C = 1 Menunjukkan secara finansial perusahaan CV. Mitra Tani

Abadi jaya tidak menguntungkan dan tidak rugi.

$R/C < 1$  Menunjukkan secara finansial perusahaan CV. Mitra Tani Abadi jaya tidak menguntungkan dan usaha tidak layak dikembangkan.

### 3.4.3. Analisis Break Even Point

- a) Perhitungan break even atas dasar unit dapat dilakukan dengan menghitung rumus:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P-V}}$$

Dimana:

BEP (Q) = Break even point atas dasar unit.

FC = Biaya Tetap

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

- b) Perhitungan break even atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Dimana:

BEP (Rp) = Break even point atas dasar rupiah

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya variabel per unit

S = volume penjualan

**Keterangan :**

TC = Total Cost

FC = Fixed Cost

VC = Variable Cost

TR = Total Revenue

P = Harga

Q = Kuantitas

BEP = Break Even Point

**Kereteria :**

BEP > penjualan = usaha pupuk anorganik rugi dan tidak efektif di kembangkan.

BEP = penjualan = maka usaha pupuk anorganik impas (tidak rugi dan tidak untung)

BEP < penjualan = maka usaha pupuk anorganik memperoleh keuntungan atau layak di kembangkan

**3.5. Konsep operasional.**

Untuk memudahkan pengambilan data di lokasi maka dirumuskan pengertian – pengertian sebagai berikut.

1. BEP adalah suatu alat analisa tentang titik yang menunjukkan keseimbangan antara jumlah biaya yang di keluarkan dengan jumlah penerimaan dari hasil penjualan.
2. Biaya tetap adalah yang jumlahnya tetap/konstan biaya tetap meliputi upah, lembur, listrik, telepon, pajak, penyusutan kendaraan, biaya transportasi, alat tulis dan kantor, penyusutan alat yang di ukur dalam rupiah.

3. Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume atau aktivitas perusahaan. Biaya variabel meliputi pembalian bahan baku (Rp).
4. Volume penjualan jumlah pupuk anorganik yang dijual dalam bentuk botol dengan ukuran 500 ml.
5. Nilai penjualan adalah jualan produk pupuk anorganik cair dikalikan dengan harga jual dan dalam satuan (Rp).
6. Produk pupuk anorganik cair CV. Mitra Tani Abadi Jaya yaitu produk pupuk anorganik Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml dan produk Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml.
7. Upah adalah gaji yang diperoleh oleh tenaga kerja langsung atau tenaga kerja harian yang dibayarkan pada setiap akhir minggu (Rp).
8. Total pendapatan perusahaan adalah total keuntungan pada dua jenis produk pupuk di CV. Mitra Tani Abadi Jaya
9. Penndapatan adalah selisi antara penerimaan atau keseluruhan penerimaan antara dikurangi dengan total biaya dihitung dalam satu tahun (Rp).
10. Tingkat efisiensi biaya yang di keluarkan perusahaan yaitu perbandingan antara penerimaan (penjualan) dengan total biaya dengan rumus R/C ratio dengan Kereteria sbb.
  - a. Jika nilai hitung R/C ratio lebih cocok dan sesuai maka usaha CV. Mitra Tani Abadi Jaya efisiensi.

b. Jika nilai hitung R/C ratio sama dengan satu maka perusahaan tidak menguntungkan dan tidak rugi.

c. Jika nilai hitung R/C ratio lebih besar dar satu maka perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya tidak efisiensi



## **BAB IV**

### **DISKRIPSI LOKASI PENELITIAN**

#### **4.1. Sejarah Perusahaan**

CV. Mitra Tani Abadi Jaya merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi dan penjualan pupuk anorganik yang berdiri sejak tahun 2010. Awal mulanya, di Bantaeng, hingga tahun 2011. Perusahaan saat ini CV. Mitra Tani Abadi Jaya membuat dan menjual pupuk anorganik cair baik secara tunai maupun kredit. Pada tahun 2017 CV.mitra tani abadi jaya memulai menambahkan produksinya untuk lebih mengembangkan lagi usahanya. Pemilik mendirikan CV. Mitra Tani Abadai Jaya, disebabkan karena bantaeng merupakan daerah yang sedang berkembang sehingga memiliki target pasar yang menjanjikan.

CV. Mitra Tani Abadai Jaya menawarkan seperti produk-produk yang ditawarkan beraneka ragam dan jenisnya serta harganya yang terjangkau sehingga dapat masuk ke segala segmen di kalangan konsumen.

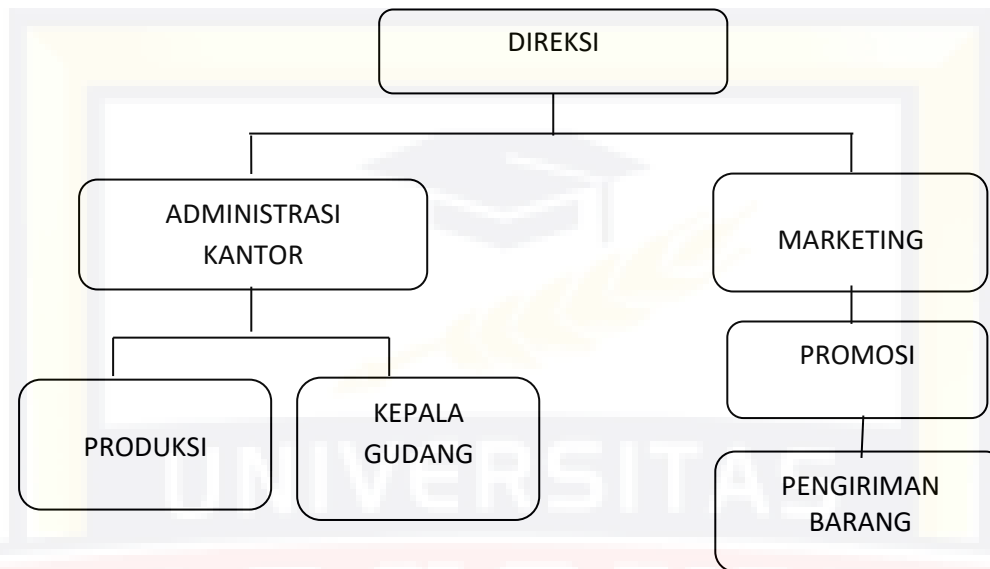
#### **4.2. Struktur Organisasi Perusahaan**

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi



CV. mitra Tani Abadi Jaya dapat dilihat pada gambar 4.1 dibawah

ini :



*Gambar 1. Struktur Organisasi CV. Mitra Tani Abadi Jaya*

Berdasarkan gambar diatas, setiap jabatan memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda, yaitu:

1. Direksi

- a. Menetapkan strategi Perusahaan, kebijakan dasar keuangan, organisasi dan SDM, serta sistem teknologi informasi dan komunikasi Perusahaan.
- b. Mengajukan saran pengelolaan Perusahaan yang memerlukan persetujuan Komisaris dan/atau memerlukan tanggapan tertulis komisaris dan Persetujuan RUPS serta melaksanakannya sesuai ketentuan yang diatur dalam Anggaran Dasar, persetujuan Komisaris serta Keputusan RUPS.

- c. Mengupayakan tercapainya target-target Perusahaan dalam aspek keuangan, aspek operasional dan aspek administrasi yang telah disetujui dan ditetapkan dalam RUPS, menetapkan sasaran kinerja serta evaluasi kinerja Perusahaan melalui mekanisme organisasi termasuk rencana strategis Perusahaan.
- d. Menetapkan persetujuan proyek, memantau dan melakukan koreksi terhadap pelaksanaannya.
- e. Menetapkan struktur organisasi dan penetapan pejabat Perusahaan sampai jenjang tertentu.

## 2. Administrasi Kantor

- a. Pemecah masalah dalam keuangan
- b. Memberikan dukungan dan bantuan kepada karyawan ketika situasi yang tidak biasa muncul selama penyelesaiannya belum di selesaikan
- c. Bertanggung jawab untuk melakukan evaluasi karyawan secara berkala
- d. Merekomendasikan kenaikan gaji
- e. Membuat laporan bulanan dan tahunan
- f. Bertugas sebagai anggaran dan perkiraan perencanaan operasional
- g. Memberikan dukungan strategis dalam lingkup perencanaan jangka menengah
- h. Sebagai pendukung manajemen bisnis

## 3. Marketing

- a. Mengevaluasi dan menyeleksi pangsa pasar yang akan dilayani

- b. Menyeleksi sifat-sifat pelayanan yang disesuaikan dengan kebutuhan target pangsa pasar, sehingga sesuai atau melebihi dari usaha-usaha yang diberikan dan dilakukan oleh para pesaingnya.
- c. Harga-harga yang sudah ditetapkan mencerminkan biaya-biaya, strategi persaingan, dan kepekaan konsumen terhadap perbedaan tingkatan harga.
- d. Lokasi dan waktu pelayanan yang ada, disesuaikan dengan pilihan dan kebutuhan-kebutuhan konsumen.
- e. Mengembangkan program komunikasi untuk menginformasikan kepada calon konsumen tentang pelayanan dan meningkatkan penggunaannya.

#### 4. Produksi

- a. Membuat perencanaan dan jadwal proses produksi
- b. Mengawasi proses produksi agar kualitas, kuantitas dan waktunya sesuai dengan perencanaan yang sudah dibuat
- c. Bertanggung jawab mengatur manajemen gudang agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan persediaan bahan baku, bahan penolong maupun produk yang sudah jadi di gudang
- d. Bertanggung jawab mengatur manajemen alat agar fasilitas produksi berfungsi sebagaimana mestinya dan beroperasi dengan lancar
- e. Membuat laporan secara berkala mengenai kegiatan di bagiannya
- f. Bertanggung jawab pada peningkatan ketrampilan dan keahlian karyawan yang berada di bawah tanggung jawabnya

g. Memberikan penilaian dan sanksi jika karyawan di bawah tanggung jawabnya melakukan kesalahan dan pelanggaran

h. Berinovasi dalam pengerjaan produksi dan memberikan masukan pada perusahaan yang berkaitan dengan bagian produksi

#### 5. Kepala Gudang

a. Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya

b. Mengawasi dan mengontrol operasional gudang

c. Menjadi pemimpin bagi semua staf gudang

d. Mengawasi dan mengontrol semua barang yang masuk dan keluar sesuai dengan SOP

e. Melakukan pengecekan pada barang yang diterima sesuai SOP

f. Membuat perencanaan, pengawasan dan laporan pergudangan

g. Memastikan ketersediaan barang sesuai dengan kebutuhan

h. Mengawasi pekerjaan staff gudang lainnya agar sesuai dengan standar kerja

i. Memastikan aktivitas keluar masuk barang berjalan lancar

j. Melaporkan semua transaksi keluar masuk barang dari dan ke gudang

#### 6. Promosi.

a. Menciptakan dan menumbuhkan interest pada diri calon pembeli. Perhatian yang sudah diberikan oleh seseorang mungkin akan dilanjutkan pada tahap berikutnya atau berhenti. Maksud dari

pernyataan tahap berikutnya ini adalah timbulnya rasa tertarik dan rasa tertarik ini yang menjadi fungsi utama dari kegiatan promosi.

- b. Pengembangan rasa ingin tahu (desire) calon pembeli yang untuk memiliki barang yang ditawarkan. Hal ini merupakan kelanjutan dari tahap sebelumnya. Setelah seseorang tertarik kepada sesuatu, maka timbul rasa untuk dapat memilikinya. Bagi calon pembeli merasa mampu (dalam hal harga, cara pemakainanya, dan sebagainya)

#### 7. Pengiriman Barang

- a. Memimpin tim yang bertanggung jawab dalam pengaturan arus pengiriman barang.
- b. Mengatur strategi pengiriman barang agar dapat terlaksana secara efektif, efisien dan tepat waktu.
- c. Mengkoordinir jadwal sopir dan kenek pengiriman.
- d. Menyusun rute pengiriman sehari-hari.
- e. Berkoordinasi dengan agen/rekanan untuk memastikan barang terkirim dengan tepat dan baik.
- f. Berkoordinasi dengan armada pengiriman eksternal.

#### 4.3. Analisis kinerja

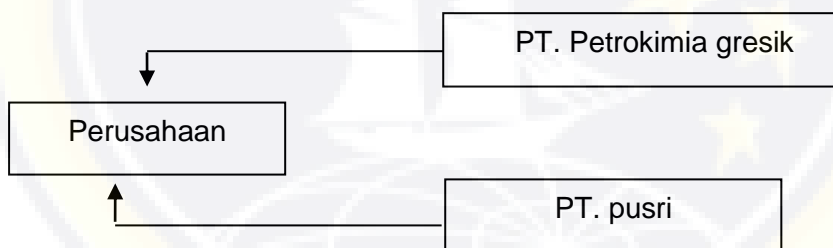
Analisis kinerja digunakan untuk melihat kondisi dari suatu agrosistem perusahaan serta hasil yang di peroleh perusahaan tersebut. Analisis kinerja terdiri dari proses pengadaan bahan baku, proses produksi serta proses pemasaran.

#### 4.3.1. Proses pengadaan bahan baku

Bahan baku adalah bahan mentah yang belum diolah yang dibutuhkan dan digunakan dalam kegiatan produksi. Bahan baku harus tersedia setiap saat agar dapat menunjang kelancaran jalannya produksi. Ketersediaan bahan baku yang dimaksud yaitu pemenuhan akan bahan baku pupuk yang diterima oleh pihak perusahaan.

Upaya yang biasa dilakukan oleh pihak perusahaan dalam meningkatkan ketersediaan bahan baku, ditentukan oleh kegiatan pembelian. Kegiatan pembelian dapat dilakukan dengan adanya pesanan langsung dari PT pembuatan pupuk. Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi adalah berbagai macam pupuk yang dibeli setiap bulan bervariasi sesuai dengan kebutuhan perusahaan, untuk mengantisipasi kekurangan bahan baku.

Proses pengadaan bahan baku dapat dilihat pada gambar 2 ?



Gambar 2 Pengadaan bahan baku pada usaha dagang sumber CV mitra tani abadi jaya

#### 4.3.2. Proses produksi

Proses produksi dapat diartikan sebagai cara metode teknik Untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan

menggunakan sumber daya-sumber daya (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan dan dana) yang ada (sofyan Assuri, 1993).

Kapasitas produksi usaha pupuk anorganik CV. Mitra Tani Abadi Jaya dalam 1 (satu) kali proses pemasakan adalah 7000 ltr (botol) sedangkan pupuk anorganik yang digunakan tergantung bahan baku yang ada diproduksi pembuatan pupuk anorganik cair dalam proses produksinya terdiri dari atas beberapa tahapan yaitu.

a. Penimbangan

Setelah terjadi transaksi maka pupuk: pupuk KCL, pupuk NPK, pupuk TSP, pupuk Urea, pupuk ZA, Pupuk SP36, Langsung bawa ke gudang Perusahaan CV. Mitra tani abadi jaya dan selanjutnya di lakukan menghitung pupuk yang diterima dari perusahaan untuk mengetahui berapa jumlah bahan baku yang akan di terima dan penimbangan ini juga untuk mengetahui kesesuaian dengan perjanjian sebelumnya antara pihak perusahaan dengan kolektor mengenai jumlah pupuk anorganik.

b. Pengukuran kadar air

Pengukuran kadar air dilakukan sebanyak satu kali yaitu sebelum sebelum pupuk dimasukkan kedalam mesin mesin produksi dan dilakukan penakaran yang harus dilakukan supaya sesuai dengan pupuk-pupuk yang akan di kasih masuk. Sesudah air di kasih masuk di mesim pegaduk.

### c. Pembotolan

Pembotolan atau kemasan mempunyai peran penting pengawetan bahan. Dengan adanya kemasan dapat membantu mencegah dan mengurangi terjadinya kerusakan, selain itu berfungsi pula sebagai perangsang atau daya tarik pembeli. Untuk dapat mempertahankan mutu produk jangka waktu yang lama, maka kemasan harus berfungsi sebagai isolator terhadap kontaminasi dari luar, persyaratan kemasan yang digunakan untuk pertanian yang perlu dipertimbangkan reaksi sehingga tidak merusak produk maupun dari produk yang dikemas. Kemasan harus tahan panas dan tidak mudah bocor.

Pada industri mitra tani abadi jaya pengisian ke dalam botol dilakukan dengan alat pengisian yang dilakukan dengan klep, yang memudahkan membuka dan menutup botol. Setelah pembotolan selesai, kemudian dilakukan penutupan botol dengan tangan.

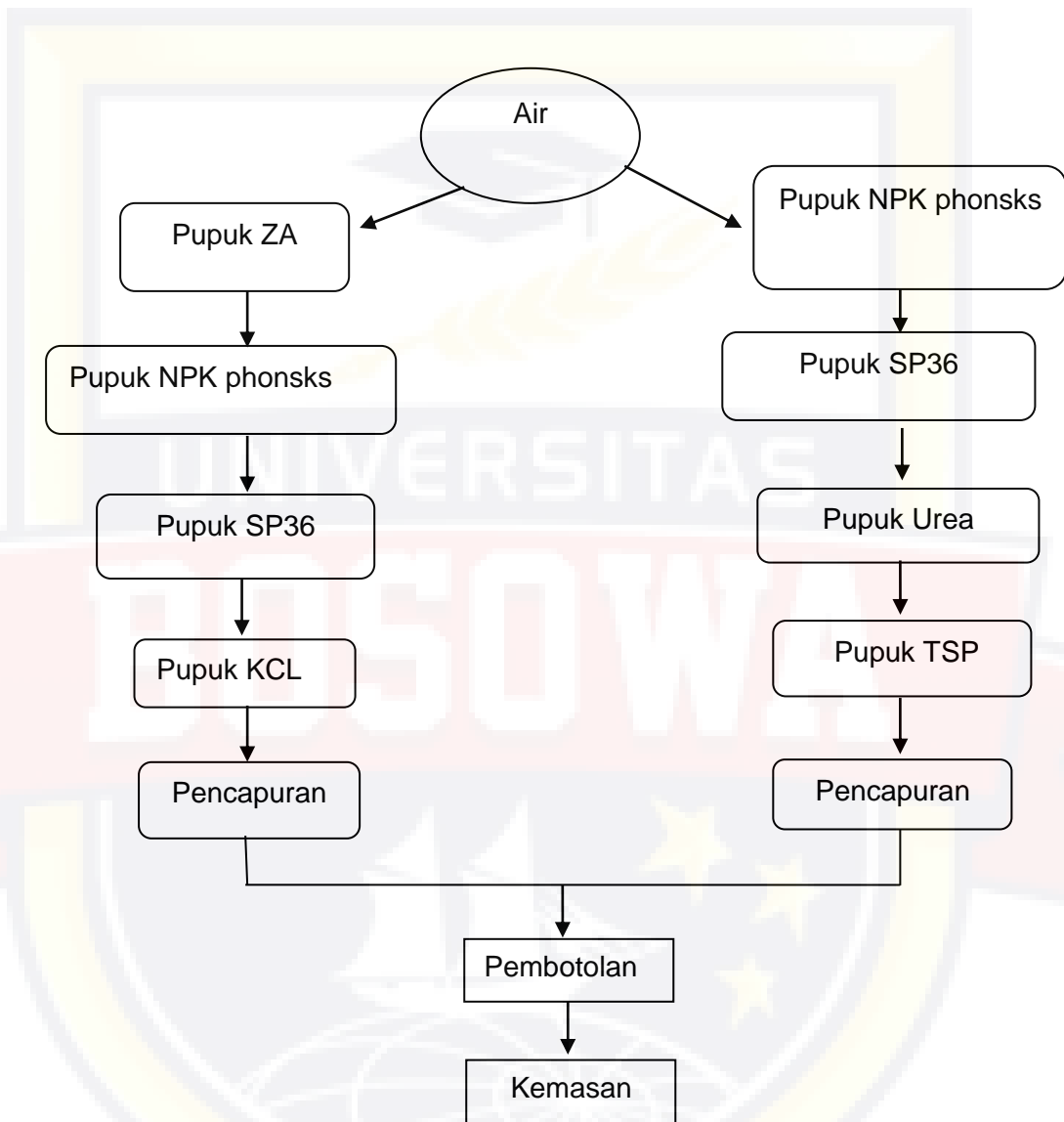
### d. Pelabelan

Pelabelan atau penempelan stiker/merek sebagai saran pengenalan bagi konsumen label dan stiker/merek yang diberikan yaitu merek dagang dan komposisi pupuk anorganik cair.

Selanjutnya botol disegel bahan plastik yang digunakan sebagai penutup atau segel ini adalah plastik jenis HDPE ini bersifat kaku dan tahan terhadap suhu tinggi ( $120^{\circ}\text{C}$ ). Setelah tahap ini di produk siap dipasarkan.



Untuk lebih jelasnya proses produksi pupuk anorganik cair dapat dilihat pada gambar .



Gambar 3 : Bagan proses produksi padaperusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya

Proses pruduksi pupuk anorganik cair merupakan suatu proses produksi yang bermacam macam bahan baku yaitu, pupuk KCL, pupuk

NPK kristal, pupuk TSP, pupuk Urea, pupuk ZA, Pupuk SP36, dan di campurkan dengan air lalu di aduk di simpan selama 2 hari.

#### **4.3.3. Proses Pemasaran**

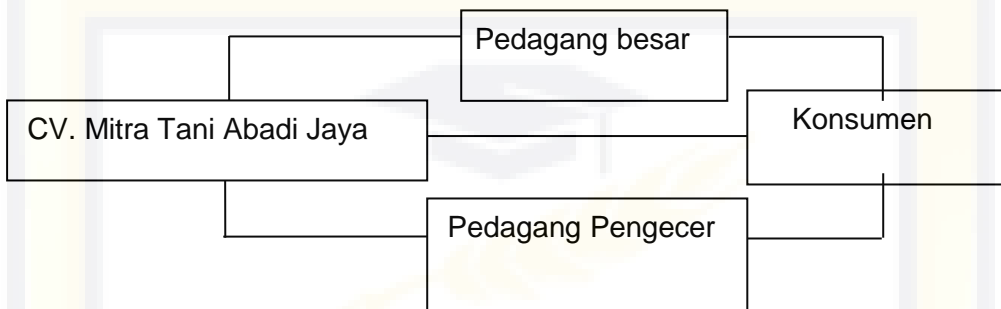
Pemasaran adalah keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditinjukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan konsumen (basu swatha 1991).

Pemasaran adalah usaha untuk menyediakan dan menyampaikan barang dan jasa yang tepat kepada orang yang tepat pada tempat dan waktu serta harga yang tepat dengan promosi dan komunikasi yang tepat.

Proses pemasaran merupakan sroses kelanjutan dari proses produksi. Kegiatan pemasaran bertujuan agar dana yang diinvestasikan dalam kegiatan produksi dapat di peroleh kembali dengan mendapatkan sejumlah dana dari hasil penjualan sebagai imbalan dari investasi yang telah dilakukan.

Proses penjualan yang terjadi pada perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya di mulai dengan menawarkan jenis pupuk anorganik cair, mutu harga kepada pihak pembeli/konsumen. Cara lain yang terjadi pada prosos penjualan pupuk anorganik cair ini adalah pihak pembeli menghubungi melalui telepon atau lewat email. Setelah terjadi persetujuan maka hal ini pihak pembeli mengenai harga barang, mutu dan pengiriman barang untuk pemasaran di setiap Propinsi, pihak pembeli yang akan mebeli produk langsung datang keperusahaan untuk membeli pupuk

anorganik cair sesuai kebutuhannya. Adapun saluran yang terjadi pada dalam pemasaran produk pupuk anorganik cair pada CV. Mitra Tani Abadi Jaya adalah sebagai berikut



Gambar 4. Saluran pupuk anorganik cair pada perusahaan CV. Mitra tani aabadi jaya

Pengetahuan harga produk pupuk anorganik cair tersebut disesuaikan dengan harga yang berlaku di pasaran. Harga Pupuk KCL extegren cair hijau 500 ml dan Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml pada bulan November sampai Desember 2017 harga jual Pupuk KCL extegren cair hijau 500 ml sebesar Rp. 40.000 Per botol dan harga Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml Rp. 36.000 per botol.

#### 4.3.4. Bauran pemasaran,

Bauran pemasaran adalah campuran dari variabel-variabel pemasaran yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh perusahaan untuk mengejar tingkat penjualan yang diinginkan dalam pasar sasaran unsur-unsur bahwa pemasaran yang utama terdiri dari produk, harga, promosi dan distribusi yang penjelasannya sebagai berikut.

#### a. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapat perhatian kepada meliputi barang secara fisik, jasa, kepribadian tempat organisasi dan gagasan atau buah pikiran.

Agar dapat menetapkan dan mempertahankan penjualan pupuk anorganik cair produksi yang perlu diperhatikan adalah bagaimana mengesankan konsumen dalam rangka penyempurnaan produk yang dihasilkan kearah yang lebih baik, dengan jalan mempertahankan mutu, penampilan pengemasannya agar benbuk dikenal dan mendapat perhatian dari konsumen.

#### b. Harga

Harga merupakan hal yang sangat penting, karna dengan harga akan menentukan nilai penjualan, dan tingkat keuntungan yang akan dicapai penetapan harga selaku merupakan masalah bagi setiap perusahaan, di satu sisi perusahaan menginginkan menjual dengan yang rendah agar dapat menarik niat pembeli, namun disisi lain sangat sulit karena tingginya biaya produksi yang di keliarkan oleh perusahaan

Usaha dagang CV. Mitra Tani Abadi Jaya menetapkan dua harga untuk kedua macam produk yaitu pupuk anorganik KCL extegren cair hijo 500 ml botol dan Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml. dangan harga Rp. 40.000. Per botol untuk KCL extegren cair hijo 500 ml botol dan harga Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml. Rp. 36.000 Per botol.

### c. Distribusi

Pencapaian sasaran pemasaran untuk memerlukan adanya pendistribusian, dimana distribusi adalah merupakan penyampaian produk hingga sampai ke tangan konsumen. Pendistribusian suatu produk dapat dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Penjualan secara langsung yaitu produk yang dihasilkan langsung dijual ke konsumen, sedangkan penjualan secara tidak langsung yaitu produk yang dihasilkan dipasarkan dengan menggunakan perantara dagang.

Distribusi produk yang dilakukan responden yaitu dagang menggunakan pedagang perantara dan pedagang besar, yang membeli produk ini perusahaan dan selanjutnya pedagang inilah yang menjualnya ke konsumen. Namun ada pula konsumen yang membeli langsung perusahaan.

### d. Promosi

Ide keberhasilan suatu produk di pasaran sangat tergantung pada produksinya, mulai promosi ini akan meningkatkan pengetahuan konsumen tentang produk yang dihasilkan serta akhirnya akan meningkat pula pendapatan yang diperoleh. Kegiatan promosi yang dilakukan produk-produknya kios-kios dan toko-toko besar.

#### **4.3.5. Proses pengendalian dampak lingkungan**

Aspek dampak lingkungan ini menyangkut keberhasilan kerja dan pengaturan limbah dari hasil produksi yang dilakukan oleh suatu

perusahaan namun dalam hal ini usaha pembuatan pupuk anorganik cair oleh perusahaan dalam proses produksinya hamper tidak menimbulkan dampak negatif bagi lingkungan dan tidak mempunyai dampak negatif bagi lingkungan disekitarnya.

#### **4.4. Ketenagakerajaan**

Sumberdaya manusia merupakan faktor yang sngat penting karena manusia yang memiliki ide dan mampu mejalankan peralatan untuk menghasilkan suatu produk,. Sumberdaya manusia merupakan motor penggerak dari kinerja perusahaan tersebut. Hidup dan berkembangnya suatu perusahaan tiak terlepas dari faktor manusianya Sumberdaya manusia yang di maksud adalah karyawan yang bekerja pada suatu perusahaan.

Karyawan yang bekerja pada Kantor CV. Mitra Tani Abadi Jaya dalam mejalankan tugasnya kepal bagian produksi ini di bantu oleh 18 orang karyawan yang membantu kegiatan proses produksi yang dikerjakan, karyawan proses pengolahan bahan baku. perbandigannya karyawan laki-laki sebanyak 20 orang dan kariawan perempuan sebanyak 5 orang jadi jumlah karyawan CV. Mitra Tani Abadi Jaya adalah sebanyak 25 termasuk DIREKSI perusahaan yang terlibat di perusahaan CV.Mitra Tani Abadi Jaya tersebut yang di ambil sebagai responden adalah sebanyak 7 oranga bagian, Direksi, Administrasi Kantor, Marketing, Produksi, Kepala Gudang, Pengiriman Barang dan Promosi.

Latar belakang tingkat pendidikan karyawan pada CV. Mitra Tani Abadi Jaya adalah rata-rata SMP dan SMU sederajat sampai dengan sarjana (S1). Pada pada jenjang pendidikan SMP dan SMU sederajat sebanyak 19 orang dan sarjana (S1) sebanyak 6 yang bekerja pada perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya, mayoritas masih tergolong Usia pada kisaran 23-34 tahun yang bekerja pada CV. Mitra Tani Abadi Jaya.

#### **4.5. Sarana dan Prasarana**

Sarana yang dimiliki oleh perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya meliputi lahan/tanah dan bangunan yang terletak di Desa Bonto Mate'ne Kec. Sinoa Kab. Bantaeng Sulawesi Selatan luas lahan dan bangunan yang dimiliki 80 x 50 meter yang digunakan sebagai tempat usaha lokasi ini dilihat dari segi strateginya bagus.

Prasarana yang dimiliki oleh perusahaan meliputi dan peralatan 2 mesin-mesin dan peralatan dan ini digunakan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan dalam mengolah bahan baku menjadi pupuk anorganik cair yang siap dipasarkan. Mengenai jenis peralatan, jenis, fisik. Biaya, pemeliharaan serta jumlah penyusutan dapat dilihat pada tabel

4.2

Tabel 4.1 Jenis, fisik. Biaya, pemakaian dan penyusutan yang di gunakan pada CV. Mitra tani abadi jaya .

No	Uraian	Fisik	Biaya (Rp)	Lama Pemakaian /Tahun	Penyusutan Rp
1	Botol	7000 buah	4.500.000	1	1.000
2	Penutup botol	7000 buah	2.100.000	1	250
3	Telepon	4	400.000	6	100.000
4	Mesin air	1	500.000	5	300.000
5	Mesin produksi	2	21.000.000	9	10.500.000
6	Mesin segel	2	18.000.000	9	9.000.000
<b>Total Biaya</b>					<b>= 19,901.250</b>

Pupuk anorganik cair yang diproduksi perusahaan CV. Mitra tani abadi jaya terdiri dari dua jenis dan masing masing dalam 2 ukuran yang berbeda yaitu botol 500 ml sehingga biaya penyusutan alat untuk pupuk anorganik cair dihitung kembali berdasarkan besarnya kontribusi nilai prosukai usaha. Selain peralatan perusahaan CV. Mitra tani abadi jaya juga memiliki kendaraan yang di gunakan untuk mengantar pupuk anorganik cair yang di pesan oleh pelanggan perusahaan tersebut.

Kegunaan dari masing-masing alat pada tabel 4.1 adalah sebagai berikut

1. Botol untuk mengisi pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml dan Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml yang sudah diproduksi.
2. Penutup botol, untuk memasang tutup botol pada botol yang telah berisi pupuk cair.



3. Mesin produksi/pengaduk untuk mengaduk pupuk yang sudah di campur dengan air.
4. Telepon berfungsi untuk berkomunikasi sesama kariawa.
5. Mesin air untuk mengisap air yang di butuhkan oleh perusahaan atau untuk memproduksi pupuk Cair
6. Mesin segel untuk menutup botol supaya tidak mudah terlepas.



## **BAB V**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **5.1. Analisis Biaya Pendapatan**

Analisis biaya pendapatan merupakan suatu analisa yang digunakan untuk mengetahui beberapa tingkat keuntungan dari suatu usaha yang dijalankan untuk mencukupi tersebut maka dibutuhkan analisa mengenai biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan pendapatan yang diterima pemasaran produk.

Biaya merupakan bahan yang dikeluarkan untuk merunjung proses produksi atau pengeluaran yang di nyatakan dengan nilai uang yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk.

Analisis biaya dan penerimaan yang diperlukan usaha dagang CV. Mitra Tani Abadi Jaya dapat dilihat pada tabel 5.1.

Tabel 5.1 Analisis biaya dan penerimaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya

No	Uraian	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Penjualan			
	Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml	3500 botol	40.000	140,000.000
	Pupuk pelengkap cair (PPC) Zeo 500 ml	3500 botol	36.000	126,000.000
	<b>Jumlah</b>			<b>266,000.000</b>
2.	Biaya varuabel			
	Stiker	7000 lembar	300	2.100.000
	Botol	7000 buah	2.000	4.500.000
	Pembayarn listrik/bulan	1	700.000	700.000
	ZA	60 karung	70.000	4,200.000
	Pupuk NPK phonsks	70 karung	115.000	8,050.000
	Pupuk SP36	100 karung	100.000	10,000.000
	Pupuk KCI	90 karung	90.000	8,100,000
	Pupuk Urea	60 karung	67.000	4,020.000
	Pupuk TSP	50 Karung	95.000	4.750.000
	Konsumsi	25 orang	25.000	625.000
	Penutup botol	7000 buah	200	1.400.000
		Sub total		
3	Biaya tetap			
	PBB/bulan	1	1.800.000	1.800.000
	Gaji karyawan	25 orang	2.000.000	50.000.000
	Telepon	4	100.000	400.000
	Tranportasi	2	2.000.000	2.000.000
	Mesin air	1	500.000	500.000
	Mesin produksi	2	10.500.000	21.000.000
	mesin segel	2	9.000.000	18.000.000
	Pajak	1	500.000	500.000
	Sub total			94,200.000
4	Total biaya			
	Penerimaan			266,000.000
	Total biaya			152,145.000
	Kenuntungan			1137,855.000

Sumber data primer setelah diolah.

Dari tabel 5.1 diketahui bahwa CV. Mitra Tani Abadi Jaya memperoleh keuntungan sebesar Rp. 1137,855.000.

## 5.2. Unsur Biaya Dalam Perusahaan

CV. mitra tani abadi jaya memproduksi dua macam pupuk anorganik cair yaitu Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml, dan Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml. Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml lebih murah di bandingkan dengan Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml lebih mahal dalam produksinya

biaya yang di keluarkan oleh perusahaan adalah biaya variabel dan biaya tetap tiap-tiap jenis pupuk anorganik cair memiliki biaya variabel dan biaya tetap untu Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml, tersaji dalam tabel 5.2

Tabel 5.2 : Biaya pervariabel Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml perusahaan CV. Mitra tani abadi jaya

No	Uraian	Jumlah (fisik)	Harga/ Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Stiker	3500 lembar	300	1.050.000
2.	Botol	3500 Botol	2.000	7.000.000
3.	Penutup botol	3500 buah	200	700,000
4.	Pembayaran listrik/bulan	1	700.000	700.000
5	ZA	60 karung	70.000	4,200.00
6	Pupuk NPK phonsks	35 karung	115.000	4.025.000
7	Pupuk SP36	50 karung	100.000	5.000.000
8	Pupuk KCl	70 karung	90.000	6,300.000
9	Konsumsi	25 orang	25.000	. 625.000
	<b>Sub total</b>			<b>29,600.000</b>

Sumber. Perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya

Dari tabel 5.2 terlihat Uraian biaya variabel terbesar dikeluarkan oleh perusahaan adalah untuk bahan baku produksi yaitu sebesar Rp. 19,525.000 pengeluaran ini terdiri dari biaya yang di keluarkan untuk membeli urean pupuk, Pupuk NPK phonsks, ZA, Pupuk SP36, dan KCl, sedangkan uraian biaya variabel terbesar kedua yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah untuk pengemasan yaitu Stiker, botol, penutup botol dan ditambah lagi konsumsi dan pembayaran listrik yaitu sebesar Rp.10,075.000. total baiaya variabel yang di keluarkan oleh perusahaan adalah Rp. 29,600.000.

tabel 5.3 : Biaya tetap Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml dan Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml CV. Mitra tani abadi jaya

No	Uraian	Jumlah (fisik)	Harga/satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1	PBB/bulan	1	1.800.000	1.800.000
2	Gaji kariawan	25 orang	2.000.000	50.000.000
3	Telepon	4	100.000	400.000
4	Tranportasi	2	2.000.000	.2.000.000
5	Mesin air	1	500.000	500.000
6	Mesin produksi	2	10.500.000	21.000.000
7	mesin segel	2	9.000.000	18.000.000
8	Pajak	1	500.000	500.000
	<b>Sub total</b>			<b>94,200.000</b>

Sumber : Perusahaan Cv mitra Tini Abadi Jaya

CV. mitra tani abadi jaya memiliki 25 orang kariawa yang perempuan dan laki-laki sistem upah, atas masa kerja seseorang kariawa

yang kerja memperoleh upah Rp. 2.000.000/bulan dan upah tertinggi upah kariawan di bayarkan setiap bulan.

Dari tabel 5.3 di ketahui pengeluaran terbesar adalah untuk kariawan sebesar Rp. 50.000.000 yang di ikuti uang makan kariawan sebesar Rp.625.000 biaya tetap untuk pupuk anorganik KCL extregren cair hujau botol 500 ml adalah Rp. 94,200.000.

Biaya variabel untuk Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml dapat di lihat pada tabel 5.4.

Tabel 5.4 : Biaya variabel untu Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya

No	Uraian	Jumlah (fisik)	Harga/ Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Stiker	3500 lembar	300	1.050.000
2.	Botol	3500 Botol	2.000	7.000.000
3	Penutup botol	3500 buah	200	700,000
4.	Pembayaran listrik/bulan	1	700.000	700.000
5	Konsumsi	25 orang	25.000	625.000
6.	Pupuk NPK phonsks	35 karung	115.000	4,025.000
7	Pupuk SP36	50 karung	100.000	5,000.000
8	Pupuk Urea	60 karung	67.000	4,020.000
9	Pupuk TSP	50 Karung	95.000	4.750.000
	<b>Sub total</b>			<b>27,870.000</b>

Sumber : Perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya

Dari tabel 5.4 terlihat Uraian biaya variabel terbesar dikeluarkan oleh perusahaan adalah untuk bahan baku produksi yaitu sebesar Rp.

17,795.000 pengeluaran ini terdiri dari biaya yang di keluarkan untuk membeli pupuk urean, Pupuk NPK phonsks, pupuk urea, Pupuk SP36, Pupuk TSP, sedangkan uraian biaya variabel terbesar kedua yang dikeluarkan oleh perusahaan adalah untuk pengemasan yaitu Stiker, botol, penutup botol, dan ditambah lagi konsumsi dan pembayaran listrik yaitu sebesar Rp. 10,075.000. total baiaya variabel yang di keluarkan oleh perusahaan adalah Rp. 27,870.000.

Jumlah seluruh biaya yang di keluarkan oleh CV. Mitra Tani Abadi Jaya, dalam produksinya yaitu jumlah biaya variabel/produksi dan dan jumlah biaya tetap dapat dilihat pada tabel 5.6. biaya tetap

Tabel 5.5 : Total biaya perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya.

No	Uraian (Rp)	Nilai (Rp)
1	Biaya variabel	57,945.000
2	Biaya tetap	94,200.000
	<b>Jumlah</b>	<b>152,145.000</b>

Data Primer setelah diolah.

Berdasarkan tabel 5.6 dapat diketahui bahwa rata-rata total biaya yaitu biaya variabel/produksi ditambah biaya tetap, yang dikeluarkan oleh CV.Mitra Tani Abadi Jaya adalah sebesar Rp. 152,145.000 dalam setiap produksinya.

### 5.2.1. Analisis penerimaan

Pemasukan adalah jumlah produksi dikali dengan harga jual yang berlaku. Dalam kegiatan usaha, perusahaan selalu meningkatkan produksi dengan harapan bahwa pendapatan yang diterima akan naik

sejalan dengan bertambahnya produksi yang dihasilkan. Penerimaan berkaitan erat dengan volume produksi dan harga jual, oleh karena itu pemasukan merupakan hasil perkalian antara harga jual yang berlaku dalam produksi.

Tabel 5.6 Analisis pemasukan dari Proses Produksi pupuk anorganik cair. Pada CV. Mitra tani abadi jaya

No	Jenis produk	Jumlah (fisik)	Harga/unit (Rp)	Nilai produk (Rp)
1	Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml	3500 botol	40.000	140,000.000
2	Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml	3500 botol	36.000	126,000.000
<b>Jumlah pemasukan</b>				<b>266,000.000</b>

Sumber Perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya

Jadi rata-rata penerimaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya ini dalam sekali produksi adalah sebesar Rp. 266,000.000

### 5.2.2. Analisis keuntungan

Keuntungan yang diperoleh sangat tergantung dari jumlah penerimaan yang diterima dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan, besarnya penerimaan yang didapat merupakan hasil perkalian antara harga jual produk dengan jumlah produksi yang dihasilkan sehingga semakin tinggi produksi dengan biaya semakin kecil dan harga akan mempengaruhi keuntungan. Keuntungan CV. Mitra tani abadi jaya dapat dilihat pada tabel berikut ini



Tabel 5.7 Total Keuntungan CV. Mitra tani abadi jaya

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Penerimaan	266,000.000
2	Total biaya	152,145.000
	Subtotal keuntungan	<b>113,855.000</b>

Tabel 5.8 diatas menunjukkan bahwa pendapatan yang diterima adalah penerimaan sebesar Rp. 266,000.000. Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa CV. Mitra tani abadi jaya mendapatkan keuntunga yang besar. Rp. 113,855.000

### 5.2.3. Analisis Efisiensi Usaha

Untuk mengetahui apakah perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya menguntungkan atau tidak dan layak dikembangkan atau tidak layak dikembangkan, maka digunakan analisis RC/Ratio yang di hitung sebagai berikut.

RC/Ratio

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

$$R/C = \frac{266,000.000}{152,145.000} = 1,7$$

Berdasarkan analisis R/C ratio menunjukkan pada usaha pupuk anorganik cair di CV. Mitra tani abadi jaya dalam satu kali produksi yaitu senilai 1,7 yang artinya pengeluaran biaya sebesar Rp. 1 akan memberikan penerimaan sebesar 1,7 nilai R/C ratio lebih besar dari 1

sehingga dapat dikatakan usaha pupuk anorganik cair di CV. Mitra Tani Abadi Jaya layak memenuhi kriteria adatu efisien untuk di kembangkan.

### **5.3. Analisis Break Even Point.**

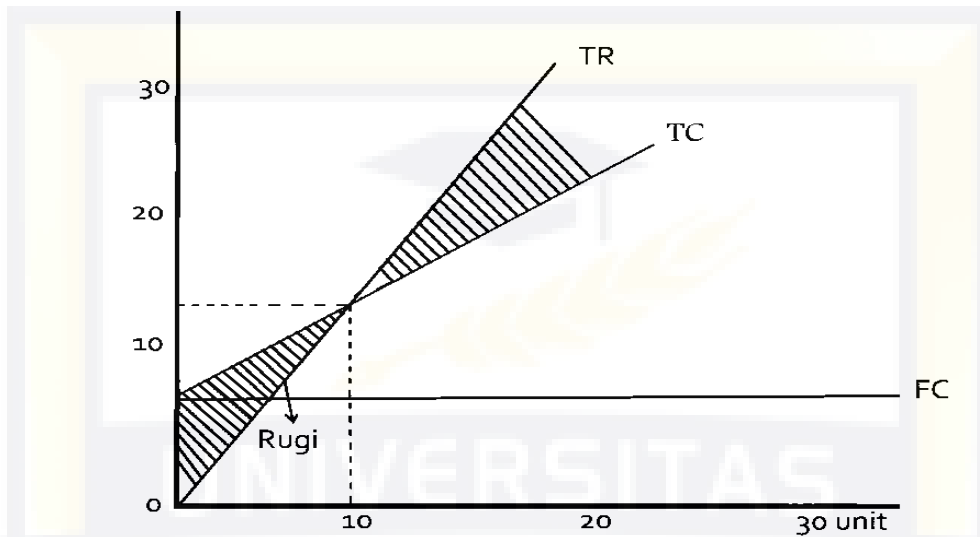
#### **5.3.1. Analisis Break Even Point (BEP) Pupuk Anorganik KCL extegren cair hijo 500 ml.**

Total produksi pupuk anorganik KCL extragren cair hijo 500 ml, selam satu kali produksi adalah 3500 botol sehinga biaya variabel rata-rata Rp. 29,600.000 : 3500 = Rp. 40.000 per botol KCL extragren cair hijo 500 ml, harga penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan adalah Rp. 40.000 per botol untuk Pupuk KCL extragren cair hijo 500 ml. sehingga break even point yang harus di capai oleh perusahaan adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{BT}}{\text{P-BV}} \\ &= \frac{47,100.000}{40.000} \\ &= 3500 \end{aligned}$$

Perusahaan harus mejual sebanyak 3500 botol agar dapat mencapai break even point atau pendapatan sebesar Rp. 140,000.000 untuk pupuk anorganik KCL extrageen cair hijo 500 ml.

Garfik BEP pupuk KCL extrageen cair hijo 500 ml. dapat dilihat pada gambar berikut



Gambar 5 : Grafik BEP Untuk KCL extegren cair hijo 500 ml.

Produksi Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml, selama satu kali produksi adalah 3500 botol dengan total biaya produksi sebesar Rp. 29,600.000 untuk menutupi biaya produksi sebesar itu maka perusahaan harus menjual produknya sebanyak.

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{47.100.000}{1 - \frac{29.600.000}{140.000.000}} = 63.300.000$$

Perusahaan harus menjual 3500 untuk menutupi biaya produksi Pupuk Pupuk KCL extragen cair hijo 500 ml, sehingga keutunagan perusahaan adalah :  $29,600.000 : 3500 \times 40.000 = \text{Rp. } 63,300.000,$

### 5.3.2. Analisis Break even poin (BEP) Pupuk pelengkap cair (PPC)

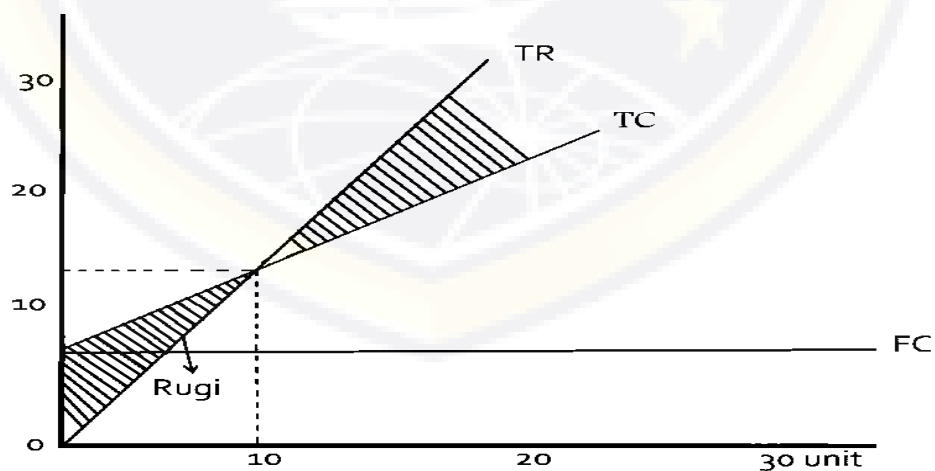
#### ZEO 500 ml

Biaya variabel untuk Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml adalah Rp. 27,870.000 total produksi Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml adalah 3500 botol jadi biaya variabel perbotolnya adalah Rp.  $27,870.000 : 3500 = \text{Rp. } 35.000$  per botol sehingga break even point yang harus di capai oleh perusahaan adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{BT}}{\text{P-BV}} \\ &= \frac{47,100.000}{35.000} = 3500 \end{aligned}$$

Perusahaan harus menjual sebanyak 3500 botol agar dapat mencapai break even point atau pendapatan sebesar Rp. 126,000.000 untuk pupuk pelengkap cair (PPC) zeo 500 ml.

Garfik BEP pupuk pelengkap cair (PPC) zeo 500 ml dapat dilihat pada gambar berikut



Gambar 6 : Grafik BEP Untuk Pupuk pelengkap cair (PPC) zeo 500 ml

Biaya produksi Pupuk Pelenkap cair (PPC) zeo 500 ml selama satu kali produksi adalah 3500 botol dengan total biaya produksi sebesar Rp. 27,870.000 untuk menutupi biaya produksi sebesar itu maka perusahaan harus menjual produknya dengan harga jual sebesar Rp. 36.000 maka.

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{47,100.000}{27,870.000} = \text{Rp. } 51,030.000$$

1-  $\frac{12.6,000.000}{}$

Perusahaan harus menjual 3500 botol untuk menutupi biaya produksinya Pupuk pelenkap cair (PPC) zeo 500 ml sehingga keuntungan perusahaan adalah :  $27,870.000 : 3500 \times 36.000 = \text{Rp. } 51,030.000$ ,

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan perubahan hasil penelitian dapat disimpulkan sbb :

1. Jumlah penjualan produk perusahaan perusahaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya sebesar 266.000.000. penjualan untuk pupuk anorganik, Pupuk KCL extegren cair hijo 500 ml adalah 3500 botol dengan nilai penjualan sebesar Rp. 140,000.000 dan penjualan yanga harus di capai perusahaan untuk mencapai titik break even point untuk Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml adalah 3500 botol dengan nilai penjualan sebesar Rp. 126,000.000
2. Break Even Point (BEP) yang dicapai perusahaan pada tingkat penjualan untuk Pupuk KCL extegren cair jiho 500 ml Break Even Point (BEP Rp.) penjualan sebesar Rp 40.000 dalam BEP unit sebanyak 3500 botol dan pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml break even point penjualan sebesar Rp 36.000 dalam BEP unit sebanyak 3500 botol.
3. Tingkat pendapatan CV. Mitra Tani Abadi Jaya sebesar Rp. 113,855.000 dan tingkat efisiensi usaha nilai hitung R/C Ratio sebesar 1,7.

## 6.2. Saran

1. Agar perusahaan sebaiknya menghitung masing-masing biaya yang digunakan untuk produk suatu produk yang dihasilkan
2. Agar pemilik perusahaan melakukan pemisahan antara biaya yang digunakan untuk kepentingan pribadi dan perusahaan agar dapat memudahkan mengetahui perkembangan perusahaan yang berkelanjutan.
3. Agar perusahaan dapat mencapai titik Break Even Point (BEP) penjualan dan penjualan juga efisiensi atau tidak efisiensi.

## DAFTAR PUSTAKA

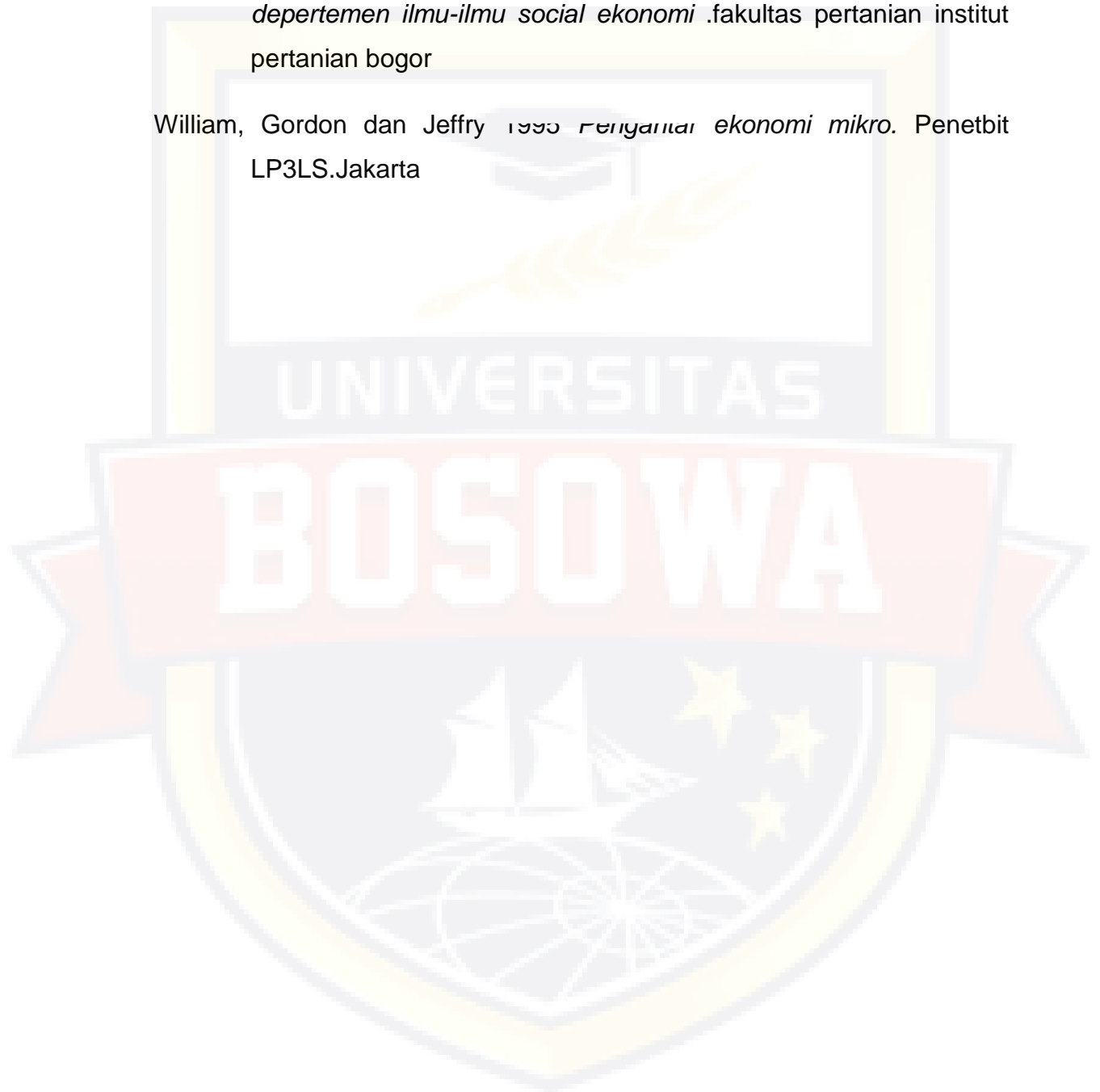
- Ancella, 2000. *Mikro Ekonomi*; Edisi Keempat Belas. Erlangga; Jakarta
- Bastian Indra, 2001. *Akuntansi Sektor Publik di Indonesia*. BPFE, Yogyakarta.
- Firdaus Ahmad, 2012, *Akuntansi Biaya* (Edisi 3), Jakarta, salemba
- Hermanto dan Dewa K. S. S. 2011. *Penguatan Kelompok Tani :Langkah Awal Peningkatan Kesejahteraan Petani*. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. 371-390 Hal.
- Hardjowigeno, S. 2003, *Ilmu Tanah*, Jakarta: Akademiko Pressindo.
- Kasmir, S.E. 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja GrafindoPersada.
- Marson, Paulus S. 2001. *Pupuk Akar, Jenis dan Aplikasi*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Mubyanrto 1991. *Pengantar ilmu ekonomi pertanian*. LP3ES. Jakarta
- Prabowo. 2006. *Akuntansi perpajakan terapan*. PT. Grasindo. Jakarta.
- Riyanto, (1995). *Masyarakat petanni dan kebudayaan*. Cetakan kedua, rajawali, Jakarta
- Robinson, 2007. *Studi Kelayakan usah*. Yogyakarta. UPP AMP YPKN.
- Rinsema, W.T., 1993, *Pupuk dan Cara Pemupukan*, Jakarta: Bharata Cipta.
- Sunarto. 2008. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta. AMUS Yogyakarta.
- Saragih B, 2014. *Agribisnis*. Paradigma Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian. Loji Grafika Griya Sarana. Bogor.



Sigit,S. 1992. *Analisa Break Even Point*. Yogyakarta: BFFE.

Soekarwati dan Soeharjo 1996. *Sendi sendi pokok ilmu usahatani depertemen ilmu-ilmu social ekonomi .fakultas pertanian institut pertanian bogor*

William, Gordon dan Jeffry 1993 *Penyusunan ekonomi mikro*. Penetbit LP3LS.Jakarta





# **LAMPIRAN**

**BUSUWA**

Lampiran 1 : Daftar nama kariawan dan responden CV. Mitra Tani Abadi  
Jaya

No	Nama	Umur (Tahun)	Jenis kelamin	Pendidikan	Lama Kerja (Th)	Status
1	Purwanto ,S.H	34	Laki-laki	S1	8	Direksi
2	Suriati, S.E	28	Perempuan	S1	7	Administrasi Kantor
3	Suriana,S.E	26	perempuan	S1	8	Marketing
4	Alibas	32	Laki-laki	S1	8	Produksi
5	Arif rahman	29	Laki-laki	SMA	8	Kepala Gudang
6	M. FajrinS.Pd	35	Laki-laki	S1	8	Pengiriman Barang
7	Jufri SP	31	Laki-laki	S1	8	Promosi
8	Sudarsosno	30	Laki-laki	SMP	8	Produksi
9	Safaruddin	28	Laki-laki	SMA	6	Produksi
10	Halim	32	Laki-laki	SMA	8	Produksi
11	Rustam	34	Laki-laki	SMP	8	Produksi
12	Asmal	27	perempuan	SMA	6	Produksi
13	Inda puspita	25	perempuan	SMA	8	Produksi
14	Kusriani	23	perempuan	SMA	6	Produksi
15	Muflin	26	Laki-laki	SMA	4	Produksi
16	Yuliardin	32	Laki-laki	SMP	5	Produksi
17	Arbin	27	Laki-laki	SMA	7	Produksi
18	Darsono	27	Laki-laki	SMA	4	Produksi
19	Surianto	30	Laki-laki	SMA	6	Produksi
20	Agus salim	28	Laki-laki	SMA	5	Produksi
21	Amirudin	30	Laki-laki	SMP	8	Produksi
22	Rikardu leda	28	Laki-laki	SMA	7	Produksi
23	Joko	25	Laki-laki	SMA	5	Produksi
24	Nasrullah	26	Laki-laki	SMA	4	Produksi
25	Muh. andi	29	Laki-laki	SMA	4	Produksi

Lampiran 2 : Analisis biaya dan penerimaan CV. Mitra Tani Abadi Jaya

No	Uraian	Jumlah Fisik	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
A	Biaya varuabel			
	Stiker	7000 lembar	300	2.100.000
	Botol	7000 buah	2.000	4.500.000
	Pembayarn listrik/bulan	1	700.000	700.000
	ZA	60 karung	70.000	4,200.000
	Pupuk NPK phonsks	70 karung	115.000	8,050.000
	Pupuk SP36	100 karung	100.000	10,000.000
	Pupuk KCI	90 karung	90.000	8,100,000
	Pupuk Urea	60 karung	67.000	4,020.000
	Pupuk TSP	50 Karung	95.000	4.750.000
	Konsumsi	25 orang	25.000	625.000
Penutup botol	7000 buah	200	1.400.000	
<b>Total biaya variabel</b>				<b>57,945.000</b>
B	Biaya tetap			
	PBB/bulan	1	1.800.000	1.800.000
	Gaji kariawan	25 orang	2.000.000	50.000.000
	Telepon	4	100.000	400.000
	Tranportasi	2	2.000.000	2.000.000
	Mesin air	1	500.000	500.000
	Mesin produksi	2	10.500.000	21.000.000
	mesin segel	2	9.000.000	18.000.000
Pajak	1	500.000	500.000	
<b>Total biaya tetap</b>				<b>94,200.000</b>
Total biaya Biaya variabel + biaya tetap				152,145.000

Lampiran 3 : Distribusi biaya untuk masing-masing pupuk anorganik cair atau Pupuk KCL extegren cair hijau 500 ml dan Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml CV. Mitra tani abadi jaya.

No	Biaya	Pupuk KCL extegren cair hijau 500 ml	Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml
1	Biaya variabel	29,600.000	27,870.000
2	Biaya tetap	47,100.000	47,100.000
	Jumlah	76,700.000	74.970.000

Data primer setelah diolah .



Lampiran 4 : Tabel jumlah produk dan penerimaan Produk pupuk anorganik cair. Pada CV. Mitra tani abadi jaya

No	Jenis kemasan Produk	Jumlah (fisik)	Harga/unit (Rp)	Nilai produk (Rp)
1	Pupuk KCL extegren cair hijau 500 ml	3500 botol	40.000	140,000.000
2	Pupuk pelengkap cair (PPC) ZEO 500 ml	3500 botol	36.000	126,000.000
<b>Jumlah pemasukan</b>			<b>266,000.000</b>	

Data primer setelah diolah.



## RIWAYAT HIDUP



Yadi Mulyadi lahir di Desa Bala Kec. Wera, Kab, Bima, NTB pada tanggal 23 Mei 1996. Penulis merupakan anak ke dua dari Empat bersaudara dari pasangan I M. Yunus Yasin dan Ico. Penulis mengawali Pendidikan dasar

ditempuh di SDN Impres bala (2000 s.d. 2007), kemudian penulis melanjutkan pendidikan ke MTS Nunggi (2007 s.d. 2010). Tahun 2010 melanjutkan pendidikan ke sekolah menengah atas ditempuh di SMAN 2 WERA (2010 s.d. 2013). Penulis kemudian melanjutkan kuliah ke perguruan tinggi di Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas 45 Makassar yang diganti dengan Universitas Bosowa Makassar pada tahun 2013.

Selama masa kuliah menjadi mahasiswa, penulis aktif dalam berbagai kegiatan kepanitiaan yang diadakan pada tingkat Universitas, tingkat Fakultas Pertanian maupun tingkat Program Studi Agribisnis. Penulis juga selaku pengurus Himpunan Mahasiswa Jurusan Agribisnis sebagai anggota bidang 2 periode. Dan pada tahun 2016 sekretaris organisasi resimen mahasiswa 1 periode.