

**ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA
AYAM RAS PEDAGING (BROILER)**

(Studi Kasus Pada Bina Unggas "Poultry Shep" Di Kodya Ujung Pandang)

OLEH

MUH. AJIS

4596033016/9961110710113

BOSOWA



JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS "45"

UJUNG PANDANG

1999

Judul : ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA AYAM RAS
PEDAGING (BROILER) (Studi Kasus Pada Bina Unggas
"Poultry Shop" Di Kodya Ujung Pandang)

Nama : MUH. AJIS

Stb/Nirm : 4596033016/9961110710113



SKRIPSI INI

UNIVERSITAS
DISUSUN SEBAGAI SALAH SATU SYARAT

UNTUK MEMPEROLEH GELAR

BUJUWA
SARJANA PERTANIAN

PADA



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

JURUSAN SOSIAL EKONOMI

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS "45"

UJUNG PANDANG

1999

Judul : ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA AYAM RAS
PEDAGING (BROILER) (Studi Kasus Pada Bina Unggas
"Poultry Shop" Di Kodya Ujung Pandang)

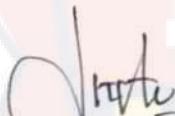
Nama : MUH. AJIS

Stb/Nirm : 4596033016/9961110710113

Skripsi ini Telah Diperiksa
Dan Disetujui Oleh



DR. Ir. A. RAHMAN MAPPANGAJA, MS
Pembimbing I



Ir. AYLEE CHRISTINE AS, MSi
Pembimbing II

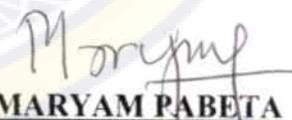


Ir. BAHARUDDIN, MS
Pembimbing III

Diketahui oleh :



Ir. MAULANA, MSi
Dekan

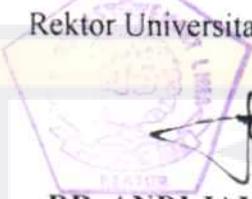


Ir. MARYAM PABETA
Ketua Jurusan

Tanggal Lulus : 15 Juni 1999

LEMBAR PENGESAHAN

Mengetahui dan Mengesahkan
Rektor Universitas "45" Ujung Pandang



DR. ANDI JAYA SOSE, SE, MBA

Dekan Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Ujung Pandang



DR. Ir. AMBO ALA, MS

Dekan Fakultas Pertanian
Universitas "45"
Ujung Pandang



Dr. ZULKIFLI MAULANA, MSi

BERITA ACARA UJIAN SARJANA

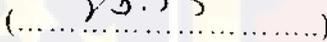
Berdasarkan Surat Keputusan Universitas "45" Ujung Pandang Nomor SK 075/01/95/XI/1994 tanggal 29 November 1994 tentang Panitia Ujian Skripsi yang dijabarkan oleh Pembina Serta Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian, Universitas "45" Ujung Pandang, maka pada hari ini Selasa, tanggal 15 Juni 1999, skripsi ini telah diterima dan disahkan setelah dipertahankan dihadapan Panitia Ujian Sidang Sarjana Universitas "45" Ujung Pandang, untuk memenuhi syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Program Strata Satu (S1) pada Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang terdiri dari :

Panitia Ujian Sarjana :

Ketua : Ir. Zulkifli Maulana, MSi

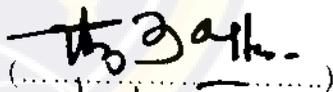
(
.....)

Sekretaris : Ir. Abdul Halik, MSi

(
.....)

Susunan Anggota Tim Pengui :

1. DR. Ir. A. Rahman Mappangaja, MS

(
.....)

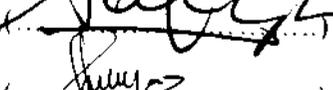
2. Ir. Aylee Christine AS, MSi

(
.....)

3. Ir. Baharuddin, MS

(
.....)

4. DR. Ir. Sofyan Jamal, MSc

(
.....)

5. Ir. Hj. Suryawati Salam, MSi

(
.....)

6. Ir. M. Jamil Gunawi

(
.....)

RINGKASAN

MUH. AJIS, Stambuk 4596033016/Nirm 9961110710113, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas "45", Ujung Pandang. Analisis Break Even Point Usaha Ayam Ras Pedaging (Broiler) Pada Bina Unggas "Poultry Shop" Ujung Pandang dibawah bimbingan Bapak A. RAHMAN MAPPANGAJA, Ibu AYLEE CHRISTINE AS dan Bapak BAHARUDDIN.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui titik impas usaha ayam ras pedaging pada Bina Unggas "Poultry Shop" dan mengetahui tingkat penurunan volume penjualan ayam pedaging, sehingga Bina Unggas "Poultry Shop" tidak mengalami kegagalan.

Penelitian ini berupa studi kasus yang dilaksanakan pada Bina Unggas "Poultry Shop" Ujung Pandang, dengan pertimbangan bahwa perusahaan tersebut merupakan salah satu usaha peternakan di Ujung Pandang yang potensial dalam mengusahakan ayam ras pedaging, terutama masa yang akan datang, mengingat usaha tersebut masih relatif baru. Dan juga, cukup berkebang dibanding beberapa usaha peternakan lain yang berada di wilayah Kotamadya Ujung Pandang.

Adapaun data yang diperoleh untuk dijadikan sebagai penulisan skripsi ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh dari pimpinan dan karyawan Bina Unggas "Poultry Shop", sedangkan data sekunder diperoleh dari hasil instansi atau lembaga yang berkaitan dengan penelitian ini.

Berdasarkan hasil penelitian dari data yang diperoleh dan dianalisis dengan menggunakan Break Even Point dan Margin of Safety, maka hasil yang diperoleh adalah :

1. Total biaya pemeliharaan per 1000 ekor ayam ras pedaging produksi Bina Unggas "Poultry Unggas" per sekali panen sebesar Rp 8.103.700,- terdiri dari biaya variabel sebanyak Rp 7.403.700,- dan biaya tetap sebanyak Rp 700.000,-
2. Hasil penjualan diperoleh sebesar Rp 12.920.000,- per sekali panen dengan laba yang diperoleh sebesar Rp 4.813.300,- atau 32,28% dari hasil penghasilan penjualan.
3. Break Even Point dicapai pada volume penjualan 191,5 kg atau sebesar Rp 1.627.906,97
4. Margin of Safety sebesar 87,4% menunjukkan bahwa volume penjualan dapat menurun sampai batas 87,4% dari penjualan yang direncanakan.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Rabbul Alamin, atas segala berkat dan karuniaNya yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat diselesaikan

Penghargaan dan ucapan terima kasih, pertama-tama disampaikan kepada Bapak *Dr. Ir. Rahman Mappangaja, MS*, Ibu *Ir. Aylee Christine AS, MSI*, dan Bapak *Ir. Baharuddin, MS*, yang telah memberikan bimbingan, dorongan, petunjuk, dan nasihat guna penyelesaian skripsi ini.

Selanjutnya, tidak lupa ucapan terima kasih yang tak terhingga, kepada :

1. Pimpinan dan segenap staf Bina Unggas "Poultry Shop" Ujung Pandang yang telah memberikan data dan informasi yang penulis butuhkan dalam penyelesaian penulis butuhkan dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.
2. Pimpinan, beserta seluruh staf pengajar dan karyawan Fakultas Pertanian, Universitas "45" Ujung Pandang, yang telah mendidik, dan membina penulis selama mengikuti proses pembelajaran (kuliah) sampai tahap penyelesaian skripsi ini.
3. Seluruh kerabat, rekan-rekan terutama *Suherman, Patta Kanna, Andi Baso Amri, Andi Ihsan, dan Umar Kayam* serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu, yang turut membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Secara khusus dihaturkan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ayahanda *H. Mantong* dan Ibu *Hj. Nurbayani* yang tercinta, yang setiap saat memberikan bantuan moril dan materil kepada penulis dalam rangka menyelesaikan studi pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas "45" Ujung Pandang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritikan untuk penyempurnaan sangat diharapkan.

Akhirnya kepada Allah Rabbul Alamin, penulis mengharapkan Ridha dan Rahmat-Nya semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan juga orang lain. Amin

Ujung Pandang, Juni 1999

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBARAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Permasalahan	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Biaya dan Jenis-jenisnya	6
2.2 Produksi dan Pendapatan	7
2.3 Pengertian Break Even Point (Titik Impas)	8
2.4 Pengertian Margin of Safety (MOS)	11
III. METODE PENELITIAN	11
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	12
3.2 Metode Pengumpulan Data	12
3.3 Jenis dan Sumber Data	13
3.4 Analisis Data	13

IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	17
4.1 Sejarah Singkat	17
4.2 Struktur Organisasi dan Personil	18
4.3 Proses Produksi	19
4.4 Aspek Pemasaran	27
V. ANALISIS BREAK EVEN POINT AYAM RAS PEDAGING (BROILER)	28
5.1 Rincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel	29
5.2 Perhitungan Break Even Point	32
5.3 Perhitungan Margin of Safety	35
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	36
6.2 Saran-Saran	37
DAFTAR PUSTAKA	38
LAMPIRAN-LAMPIRAN	39

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang masih diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi penerimaan pembangunan, terutama penerimaan devisa hasil ekspor yang bersumber dari non-migas.

Indonesia sebagai negara agraris, konsekuensinya adalah memusatkan perhatian kepada peningkatan sektor pertanian, yang meliputi sub sektor perkebunan, tanaman pangan, perikanan, peternakan dan kehutanan. Kesemuanya ini, ditujukan untuk peningkatan produksi sekaligus mensejahterakan masyarakat, khususnya masyarakat tani peternak dan pada akhirnya, memberikan kontribusi dalam kegiatan pembangunan.

Peternakan merupakan salah satu sub sektor yang perlu mendapat perhatian. Hal ini, karena beberapa komoditas dari sub sektor ini mengalami peningkatan permintaan dan harga, sejalan dengan adanya pertambahan penduduk, sehingga dapat memberikan kontribusi bersama sub sektor lain.

Pertambahan penduduk dan peningkatan pendapatan serta timbulnya kesadaran akan perlunya makanan bergizi tinggi, mendorong meningkatnya permintaan masyarakat terhadap protein hewani.

Pemenuhan kebutuhan protein hewani masyarakat Indonesia terus diusahakan pencapaiannya. Beberapa jenis ternak yang sangat diharapkan dapat membantu pemenuhan kebutuhan protein hewani diantaranya adalah ayam ras, baik yang menghasilkan telur maupun daging serta sapi yang menghasilkan daging dan susu.

Diantara beberapa jenis ternak, nampaknya ayam ras khususnya penghasil daging sangat diharapkan untuk dapat memenuhi target kebutuhan protein hewani. Selain itu, jenis ternak ini dapat mensubtitusikan pemenuhan protein dari ternak lain yang semakin berkurang kontribusinya.

Salah satu indikator yang menunjukkan tingkat kesejahteraan masyarakat adalah tingkat kecukupan gizi. Tingkat kecukupan gizi biasanya diukur dalam tingkat pemenuhan kebutuhan kalori dan protein.

Rata-rata konsumsi kalori dan protein Sulawesi Selatan, masing-masing 2.114,84 kalori dan 59,18 gram protein per kapita perhari. Sedang kalori dan protein yang bersumber dari daging,

masing-masing 19,02 kalori dan 1,83 gram protein perkapita perhari (Hasil Survey Sosial Ekonomi Nasional, 1996).

Tingkat populasi ternak ayam ras pedaging di Kotamadya Ujung Pandang terus mengalami peningkatan dari 114.924 ekor tahun 1995, menjadi 405-597 ekor tahun 1997 (Biro Pusat Statistik Sulawesi Selatan, 1998). Namun demikian, peningkatan populasi tersebut belum dapat memenuhi laju pertumbuhan penduduk.

Beberapa upaya yang dilakukan untuk mendukung pengembangan ayam ras pedaging ini diantaranya program intensifikasi, yaitu usaha meningkatkan produktivitas persatuan ternak melalui penerapan teknologi tepat guna dan ekstensifikasi yaitu usaha meningkatkan populasi ternak dengan memperluas pusat-pusat produksi baru yang masih memiliki lahan yang cukup luas.

Faktor lain yang mendukung pengembangan ayam ras pedaging adalah waktu pemeliharaan yang relatif singkat sehingga dapat segera diperoleh hasilnya. Sebagai ternak potong, ayam ras pedaging dapat dipelihara hingga umur 6 - 7 minggu untuk memperoleh hasil yang optimal. Pada umur tersebut ayam ras pedaging diharapkan dapat mencapai berat hidup 1,5 - 1,9 kg per ekor.

Ayam ras pedaging memenuhi dua macam klasifikasi untuk dipasarkan, yakni berupa karkas atau daging dan tulang serta berdasarkan berat hidup. Pilihan untuk pasaran ini sesuai kemampuan peternak untuk mendekati konsumen yang mereka inginkan, serta akses pasar yang mereka miliki.

Analisis break even merupakan salah satu alternatif untuk mengetahui tingkat harga dan volume penjualan yang harus dipertimbangkan agar tidak mengalami kerugian, dan usaha peternakan secara layak dapat kembangkan.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan uraian di atas, maka masalah pokok dalam penelitian ini adalah :

1. Pada tingkat produksi dan nilai penjualan berapakah usaha peternakan ayam ras pedaging mencapai titik pulang pokok (Break Even Point) ?
2. Berapa persen (%) penurunan volume penjualan yang dapat ditoleransi, agar perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian?

1.3 Tujuan dan Kegunaan

Tujuan penelitian dilaksanakan adalah :

1. Mengetahui titik impas usaha peternakan ayam ras pedaging pada Bina Unggas "Poultry Shop".
2. Mengetahui tingkat penurunan volume penjualan ayam ras pedaging, sehingga Bina Unggas "Poultry Shop" tidak mengalami kerugian.

Selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut :

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan Bina Unggas PS dalam mengambil kebijaksanaan perusahaan.
2. Sebagai bahan perbandingan bagi peneliti lain, dalam melakukan penelitian yang sama ditempat dan waktu yang berbeda, dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Biaya dan Jenis-Jenisnya

Dalam melakukan kegiatan operasional suatu usaha maka tidak terlepas dari kebutuhan biaya untuk menjamin kelancaran kegiatan usaha tersebut maka diperlukan adanya suatu manajemen untuk pengaturan penggunaan dana yang efektif dan efisien untuk membiayai kegiatan tersebut.

Beberapa pendapat ekonomi yang mengatakan bahwa dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi untuk mencapai suatu tujuan. Hartanto (1977) menyatakan bahwa cost adalah biaya-biaya yang dianggap akan memberikan manfaat yang akan datang.

Walaupun para ahli ekonomi di atas mengemukakan pendapatnya dengan mempergunakan kalimat yang berbeda-beda dalam memberikan gambaran tentang pengertian biaya (cost) akan tetapi pada prinsipnya sama bahwa yang dimaksud dengan biaya adalah pengeluaran-pengeluaran yang dilakukan mulai awal

kegiatan sampai pada panen dan terjualnya hasil panen. Jadi secara garis besarnya biaya dalam usahatani yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variabel cost), biaya yang dibayarkan dan biaya yang tidak dibayarkan, serta biaya langsung dan biaya tidak langsung (Soeharjo dan Patong, 1982).

Pengeluaran-pengeluaran biaya seharusnya dilakukan seefisien mungkin agar biaya yang dikeluarkan oleh petani tidak terkandung unsur pemborosan, tetapi yang dikeluarkan merupakan biaya yang seharusnya atau semestinya terjadi. Dalam usahatani ada bermacam-macam biaya harus dikeluarkan, yang terdiri dari biaya tetap, biaya tetap rata-rata, biaya variabel, biaya variabel rata-rata, biaya marginal, biaya total, dan biaya total rata-rata (Soeharjo dan Patong, 1986).

2.2 Produksi dan Pendapatan

Produksi dalam arti teknis adalah proses memadukan barang atau benda untuk menghasilkan barang lain. Sedangkan pengertian produksi dalam arti ekonomis adalah proses menambah atau menciptakan nilai guna suatu barang.

Kedua pengertian di atas, dapat dirumuskan bahwa produksi adalah hasil penggunaan faktor produksi atau memperoleh keluaran dalam suatu usaha (Adiwilaga, 1982).

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan dari proses produksi, terdiri atas dua macam, yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah total penerimaan yang diperoleh dari usaha yang dikelola, sedangkan pendapatan bersih adalah selisih antara total penerimaan dengan total biaya. Pendapatan ini diperoleh dengan menghitung semua penerimaan yang berasal dari penjualan dan yang dikonsumsi keluarga (Soeharjo dan Patong, 1986).

Upaya peningkatan produksi diharapkan harus memenuhi kebutuhan konsumsi dalam negeri, yang sekaligus ditujukan untuk peningkatan pendapatan.

2.3 Pengertian Break Even Point (Titik Impas)

Sebahagian besar perusahaan, baik perusahaan yang bersifat agraris, ekstraktif, perniagaan maupun perusahaan yang bersifat industri tidak luput dari masalah penentuan harga pokok.

Penentuan harga pokok harus dilakukan dengan teliti sebab kesalahan penentuan harga pokok berakibat perusahaan dapat mengalami kegagalan, dalam pekerjaannya.

Teori ekonomi mengatakan bahwa harga sesuatu barang di pasar ditetapkan oleh permintaan dan penawaran. Hal ini berarti bahwa seorang produsen tidak akan memproduksi suatu barang apabila dia mendapatkan keuntungan pekerjaan itu. Dengan demikian, tujuan utama dari penentuan harga pokok adalah menentukan harga penjualan, menetapkan efisien tidaknya suatu perusahaan, dan untuk menentukan kebijaksanaan dalam penjualan (Manullang, 1991).

Keuntungan atau kerugian suatu perusahaan mencerminkan kebijaksanaan pemimpin perusahaan. Tetapi hal ini telah berarti bahwa adanya keuntungan harus selalu mempertahankan kebijaksanaan lama.

Menurut Riyanto (1992), perusahaan dapat memperoleh keuntungan, jika contribution margin lebih besar daripada biaya tetap, sedangkan penghasilan penjualan lebih besar daripada biaya total. Untuk melihat hubungan ini, digunakan analisis break even.

Analisis break even point (titik impas) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Dalam hal perencanaan laba, analisis break even point merupakan profit planning approach yang berdasarkan pada hubungan antara biaya (cost) dengan penjualan (revenue).

Analisis titik impas adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang petugas, petani atau manajer untuk mengetahui pada volume (jumlah) berapa usaha tersebut tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Analisis titik impas juga merupakan sarana yang baik dalam menentukan susunan biaya, produksi dan penjualan untuk mencapai jumlah laba yang diinginkan (Riyanto, 1992).

Oleh karena itu, kegunaan analisis titik impas tidak hanya untuk mengetahui keadaan pulang pokok saja, tetapi digunakan sebagai alat perencanaan yang akan memberikan gambaran kepada manajemen untuk mengetahui pada tingkat berapa produksi dan penjualan harus dipertahankan untuk memperoleh laba tertentu yang diinginkan oleh petani (Supriono, 1986).

2.4 Pengertian Margin of Safety (MOS)

Dari besarnya biaya yang dikeluarkan dengan beberapa besarnya penjualan yang dihasilkan dapat mengetahui titik impas suatu usaha. Dari analisis titik impas tersebut dapat juga diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan boleh turun agar usaha tersebut tidak mengalami kerugian (margin of safety).

Apabila hasil penjualan pada tingkat break even point dihubungkan dengan penjualan yang direncanakan atau pada tingkat penjualan tertentu maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada tingkat break even point merupakan tingkat keamanan atau margin of safety (Supriono, 1986).

Sehubungan dengan hal itu, Riyanto (1992) mengemukakan bahwa margin of safety merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada break even point dan dapat pula dikatakan bahwa semakin kecil margin of safety makin cepat usaha tersebut mengalami kerugian. Dengan demikian margin of safety (MOS) juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut maka usaha tersebut akan menderita kerugian.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember 1998 sampai dengan bulan Februari 1999. Pada perusahaan peternakan Bina Unggas "Poultry Shop" Ujung Pandang. Dengan pertimbangan bahwa perusahaan tersebut merupakan salah satu perusahaan peternakan di Ujung Pandang yang potensial dalam mengusahakan ayam ras pedaging, terutama untuk masa yang akan datang, mengingat usaha tersebut relatif baru. Dan juga, cukup berkembang dibanding beberapa perusahaan peternakan lain yang berada di wilayah Kotamadya Ujung Pandang.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini merupakan salah satu studi kasus dan untuk memperoleh data yang diperlukan, menggunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu :

1. Observasi di lapangan (perusahaan) dan wawancara langsung kepada pimpinan, serta staf perusahaan dengan bantuan daftar pertanyaan (kuesioner).
2. Studi pustaka, yaitu suatu studi yang dilakukan dengan cara membaca literatur untuk pembahasan yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.3. Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer adalah data yang diperoleh dari pimpinan dan karyawan Bina Unggas "Poultry Shop", yang meliputi struktur biaya operasional, volume penjualan, proses produksi, dan struktur usaha.
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang berkaitan dengan penelitian ini, yang antara lain berasal dari dinas peternakan, dan perdagangan.

3.4. Analisis Data

Untuk menguji hipotesis yang telah diajukan, maka akan digunakan analisis "break even point" dan "margin of safety".

Pertama, menghitung break even point dalam unit yang terjual, dengan menggunakan persamaan berikut : (Riyanto, 1992)

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

dimana :

BEP(Q) = Break Even Point dalam Jumlah unit produksi yang dihasilkan dan dijual

FC. = Fixed Cost (Biaya Tetap)

V = Biaya Variabel per-unit Produksi

P = Harga jual per -unit Produksi

Selanjutnya, untuk menghitung break even point yang dinyatakan dalam rupiah, digunakan persamaan sebagai berikut : (Riyanto, 1992)

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

dimana :

BEP (Rp) = Break Even Point dalam nilai Rupiah

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

S = Sales (Volume dan Penjualan)

Dan terakhir, untuk menghitung penerimaan jumlah volume penjualan dari penjualan yang direncanakan, agar perusahaan tidak mengalami kerugian, maka menggunakan persamaan sebagai berikut :

(Riyanto, 1992)

$$\text{Margin of Safety (Mos)} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

3.5 Konsep Operasional

Dalam rangka penyeragaman pengertian variabel-variabel yang telah diteliti maka digunakan beberapa konsep operasional sebagai berikut :

1. Break Even Point atau titik pulang pokok adalah suatu alat analisis tentang titik pulang pokok (impas) produksi ayam ras pedaging yang menunjukkan volume penjualan dimana penghasilan (revenue) tepat sama besarnya dengan jumlah biaya yang dikeluarkan yang dinyatakan dalam rupiah.
2. Margin of Safety adalah persentase yang menunjukkan batas sampai seberapa jumlah penjualan yang rencanakan, sehingga tidak mengakibatkan kerugian bagi perusahaan yang dinyatakan dalam persentase.
3. Biaya variabel (variabel cost) adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume penjualan atau aktivitas perusahaan, meliputi biaya : pakan, bibit/DOC, vaccin, vitamin, obat, pemanas gas elpiji.
4. Biaya tetap (fixed cost) adalah biaya yang jumlahnya konstan (tetap) walaupun terjadi perubahan volume penjualan atau aktivitas perusahaan dalam suatu periode tertentu, meliputi biaya : penyusutan kandang, peralatan, alat pemanas, dan gaji tenaga kerja serta pajak.
5. Volume penjualan adalah jumlah berat badan ayam ras pedaging yang dinyatakan dalam satuan kilogram.

6. Hasil penjualan (nilai penjualan) adalah harga penjualan dalam satuan rupiah, yang sekaligus merupakan nilai penjualan yang direncanakan, yang dinyatakan dalam satuan rupiah.



IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat

Perusahaan peternakan Bina Unggas "Poultry Shop" didirikan secara resmi tanggal 9 September 1996 oleh Bapak Fredy Tandra, sekaligus sebagai pimpinan. Sedangkan sebagai pemilik poultry shop tersebut adalah Bapak Fenandy, yang juga sebagai pemilik salah satu poultry shop lain (Bina Ternak "Poultry Shop").

Maksud didirikan perusahaan ini mengingat semakin meningkatnya permintaan konsumen terhadap ayam ras pedaging, dan berkat pengalaman dari pimpinan perusahaan serta di tunjang oleh investasi yang telah dikembangkan pada tahun-tahun sebelumnya yaitu dengan menyisihkan sebagian dari keuntungan yang diperoleh maka perusahaan ini sudah dapat mendirikan gedung serta kantor sudah merupakan milik perusahaan, berarti perusahaan ini dalam kegiatannya sudah dapat menghemat biaya sewa gedung kantor, gedung serta tempat proses produksi.

Sejak tanggal 9 September 1996 perusahaan tersebut berbentuk perusahaan swasta dengan Nomor Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) No. 269/20-23/PK/III/1997.

4.2 Struktur Organisasi dan Personil

Sebuah perusahaan mencakup aneka macam fungsi yang terkoordinasi, dimana fungsi-fungsi ini akan berjalan dengan baik apabila dalam perusahaan tersebut terdapat organisasi yang baik pula, karena organisasi yang baik itu sangat menunjang dalam usaha mencapai tujuan.

Dalam organisasi itu setiap orang harus jelas tugas wewenang dan tanggung jawabnya agar kesimpangsiuran dalam menjalankan operasi perusahaan dapat dihindari.

Keadaan yang demikian sangatlah diperlukan karena dapat menciptakan susunan dimana kepuasan perscorangan dan segolongan dapat terwujud yang pada gilirannya akan mendorong kerjasama yang baik untuk melakukan pekerjaan dalam memperlancar operasi perusahaan.

Sebagai wadah kegiatan dalam usaha untuk mencapai tujuannya, perusahaan ini mempunyai organisasi yang mengikuti azas organisasi line (garis), dengan demikian maka tanggung jawab dan kekuasaan berjalan dari pucuk pimpinan sampai ke bawah mengikuti suatu garis lurus. Jadi setiap pekerjaan hanya menerima perintah dan tanggung jawab kepada kepala bagiannya masing-masing.

Lebih jelasnya, struktur organisasi Bina Unggas “Poultry Shop” dapat dilihat pada lampiran 1.

4.3 Proses Produksi

1. Sumber Bibit (DOC)

Bibit (DOC) yang dipelihara oleh Bina Unggas “Poultry Shop”, dibeli dari Poultry Shop lain, yaitu Padi Jaya PS, Harapan PS, Sarana PS, Sarana Unggas PS, dan Bina Ternak PS.

Jumlah bibit (DOC) dibeli secara bertahap, setiap pembelian didatangkan sebanyak 1000 ekor, dengan harga Rp. 2.100/ekor. Hal ini, dilakukan untuk mempertahankan kontinyuitas produksi, sehubungan dengan permintaan konsumen.

2. Pemeliharaan

A. Kandang

Sebelum bibit (DOC) didatangkan, pihak Bina Unggas “Poultry Shop” melakukan persiapan kandang. Kandang yang

disiapkan sangat diperhatikan syarat kesehatannya. Oleh karena itu, kandang terlebih dahulu disanitasi untuk memenuhi syarat kesehatan tersebut.

Anak ayam yang berumur 2 minggu dipisahkan kandangnya dengan ayam yang sudah dewasa (menjelang panen). Hal ini ditujukan untuk memisahkan jenis pakan yang akan diberikan dan menghindari persaingan pakan dan lingkungan kandang.

Selama pemeliharaan, kandang harus memenuhi persyaratan yang bisa menjamin kesehatan serta pertumbuhan yang baik bagi ayam yang dipelihara.

Untuk mendapatkan pertukaran udara yang baik, kandang diletakkan membujur ke timur, sehingga ayam-ayam tersebut terhindar dari panas matahari langsung. Memang ada beberapa pendapat yang mengatakan bahwa ayam yang mendapat sinar matahari akan lebih baik, tetapi saat ini bukan merupakan hal yang mutlak lagi, karena dalam ransum sudah dilengkapi vitamin-vitamin yang dibutuhkan oleh tubuh ayam.

B. Ventilasi Kandang

Kandang yang baik selalu dilengkapi dengan ventilasi yang cukup. Oleh karena itu, pihak Bina Unggas "Poultry Shop" sangat memperhatikan ventilasi kandang. Ayam yang berumur 2-4 minggu dipisahkan kandangnya. Hal ini ditujukan agar ayam-ayam tersebut terbiasa dengan suhu kandang dan lingkungannya.

Kandang untuk ayam tersebut diletakkan oleh Bina Unggas "Poultry Shop" pada tempat yang kira-kira dapat menciptakan suhu 21-27°C, dengan bantuan pemanas.

C. Litter

Selama proses pemeliharaan, perawatan litter sangat diperhatikan oleh pihak Bina Unggas "Poultry Shop". Bagian litter yang sudah mengeras atau menjamur, tidak digunakan lagi. Begitu pula keadaan litter selalu diperhatikan agar tidak terlalu basah atau berdebu.

Pada saat umur ayam mencapai 1 minggu, permukaan litter dibuka dari penutupnya (kertas koran).



D. Luas Lantai

Luas lantai kandang juga diperhatikan untuk memelihara jumlah ayam. Ayam yang sudah berumur 5 minggu dipelihara sebanyak 12 ekor per meter persegi, dan yang siap dipanen/dipasarkan sebanyak 8 - 10 ekor per meter persegi.

E. Tatalaksana Masa Induk Buatan

Menghindari adanya pendatang, dianjurkan untuk memelihara anak-anak ayam sampai dengan selesainya masa produksi dalam satu kandang. Sebelum ayam-ayam tersebut tiba, maka kandang sudah disiapkan, bersih dan pihak Bina Unggas "Poultry Shop" sudah melakukan desinfeksi.

Mengingat bulu anak ayam yang belum tumbuh sempurna, maka kandang dimana anak ayam ditempatkan ditutup dengan menggunakan tirai plastik. Hal ini bertujuan untuk menghindari datangnya angin kencang.

Setelah seminggu, tirai plastik tersebut dibuka $\frac{1}{4}$ bagian dan selanjutnya setiap minggu dikurangi $\frac{1}{4}$ bagian sampai

berumur 1 bulan seluruh tirai dibuka. Apabila ada hujan lebat/angin kencang tirai cepat-cepat ditutup agar anak ayam tidak kedinginan.

F. Alat Pemanas

Pihak Bina Unggas "Poultry Shop" menyediakan satu unit pemanas bagi pemanasan anak ayam sebanyak 500 ekor. Pada minggu pertama pemanas diatur sedemikian rupa sehingga suhunya 32-35°C. Selanjutnya dilakukan penurunan suhu 2,8°C setiap minggunya, sampai pertumbuhan bulu anak ayam tersebut sempurna (kurang dari 3 minggu). Setelah itu pemanas tidak digunakan.

G. Tatalaksana Pemberian Makan dan Minum

* Tempat dan Pemberian Makan

Pihak Bina Unggas "Poultry Shop" memberikan makanan sedikit demi sedikit ($1/3 - 1/2$), sehingga merangsang ayam untuk makanan lebih banyak. Bentuk ransum yang diberikan adalah butiran, konsentrat, jagung dan dedak.

Pada 3-5 hari pertama, makanan diberikan melalui box bekas anak ayam, masing-masing untuk 100 ekor. Selanjutnya sampai anak ayam berumur 42 hari, setiap ekor disediakan tempat makanan sepanjang 5 cm. Umur 43 hari sampai ayam-ayam tersebut siap dipasarkan, setiap ekor disediakan tempat makanan sepanjang 7,5 cm.

* Tempat dan Pemberian Air Minum

Air sangat penting dalam semua proses kehidupan ayam, seperti pencernaan makanan, metabolisme dan pernapasan. Kira-kira 60-70% badan ayam terdiri dari air yang terdapat dalam sel tubuh.

Selain itu air juga memegang peranan penting sebagai regulator suhu badan. Sehingga dapat dimengerti apabila ayam tersebut kekurangan air, dapat menyebabkan hal-hal yang tidak diinginkan, seperti penurunan konsumsi makanan, penurunan aktivitas metabolisme dan selanjutnya dapat mengakibatkan berkurangnya kecakapan pertumbuhan.

Pada minggu pertama diberikan 2 tempat minum (masing-masing kapasitas 4 liter) untuk setiap 100 ekor. Pada

umur 15 hari sampai saat dipasarkan, disediakan tempat minuman sepanjang 2 m untuk setiap 100 ekor.

H. Perlindungan Terhadap Penyakit

Untuk melindungi ayam-ayam dari serangan penyakit, pihak Bina Unggas "Poultry Shop" melakukan hal berikut :

- Menghindari adanya pendatang dalam usaha peternakan Bina Unggas "Poultry Shop".
- Menghindari perpindahan antar pekerja dari kelompok ayam dewasa ke kelompok anak ayam atau ayam muda, begitu pula halnya dengan pemindahan alat-alat kandang.
- Tidak melakukan pemeliharaan ayam yang berlainan umur dalam satu kandang.

* Vaksinasi

Kebutuhan vaksinasi berlainan, bergantung keadaan lingkungan dan kasus penyakit yang dialami oleh masing-masing ayam.

Pada dasarnya vaksinasi yang dilakukan oleh Bina Unggas "Poultry Shop" adalah vaksinasi terhadap Newcastle Disease (Tetelo).

Vaksinasi ND dilakukan melalui tetes mata, tetes hidung, air minum dan injeksi.

* Pemberian Sinar

Pihak Bina Unggas "Poultry Shop" melakukan pemberian sinar pada malam hari. Hal ini dimungkinkan agar ayam-ayam mendapatkan tempat makan dan minum. Pada umumnya penerangan diberikan selama 23 jam terus-menerus pada satu periode dan ayam-ayam mengalami masa gelap selama 1 jam. Kegelapan ini gunanya untuk memberi istirahat kepada ayam-ayam.

Pada periode permulaan (1-15 hari) lampu yang digunakan oleh Bina Unggas "Poultry Shop" adalah 40-60 watt/20 meter persegi luas kandang. Mulai minggu ketiga, secara perlahan bola lampu diganti dengan 15 watt/meter persegi. Lampu yang digunakan selalu dalam keadaan bersih, dan gunakan reflektor yang baik sehingga lampu memberikan penerangan secara merata ke seluruh kandang.

* Pengafkiran

Pengafkiran yang dilakukan oleh Bina Unggas "Poultry Shop", memperhatikan kesehatan ayam, kurang aktif, dan kerdil, serta pertumbuhan bulu ayam yang lamban, dan tidak sempurna.

4.4 Aspek Pemasaran

Daerah pemasaran Bina Unggas "Poultry Shop" yaitu dalam wilayah Kotamadya Ujungpandang. Strategi pemasaran yang di tempuh oleh perusahaan yaitu membeli bibit secara lokal. Kemudian hasil pemeliharaan ayam ras pedaging tersebut dipasarkan ke restoran, hotel, pedagang perantara dan pelanggan rumah tangga yang memesan. Di sisi lain ada beberapa konsumen yang membeli langsung ke tempat produksi.

Berdasarkan strategi pemasaran maka perusahaan tersebut mampu memproduksi hasil usahanya dengan baik, di samping kualitas dan nama perusahaan di masyarakat semakin baik dan ditunjang oleh peralatan yang semakin modern.

V. ANALISIS BREAK EVEN POINT AYAM RAS PEDAGING (BROILER)

Sebelum melakukan analisis Margin Of Safety (MOS) pengelolaan usaha ayam ras pedaging yang dilakukan oleh perusahaan Bina Unggas "Poultry Shop" Ujung Pandang, analisis diarahkan pertama-tama terhadap Break Even Point (BEP) yang terjadi atau yang dicapai perusahaan pada tahun 1998. Hal ini erat kaitannya dengan analisis BEP adalah penilaian terhadap MOS yang menunjukkan hubungan atau selisih antara penjualan yang dianggarkan (yang sesungguhnya terjadi) dengan penjualan pada tingkat BEP. Dari sini akan diperoleh informasi mengenai seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita kerugian, namun tidak pula memperoleh laba. Naik turunnya BEP yang terjadi dalam perusahaan perlu dihubungkan dengan besar kecilnya MOS agar diperoleh informasi selengkapnya mengenai keadaan perusahaan. MOS yang semakin kecil akan memberikan peringatan kepada perusahaan untuk lebih berhati-hati dalam mengelola fungsi-fungsi perusahaan.

Analisis BEP dan MOS khususnya, diarahkan bagi periode yang akan datang dalam proses perencanaan laba berdasarkan anggaran yang telah ditetapkan. Dengan demikian akan membantu pihak perusahaan dalam menentukan kebijaksanaan yang akan ditempuh dalam mengelola fungsi-fungsi organisasinya untuk pencapaian tujuan yang akan ditetapkan.

Untuk keperluan analisis di atas maka terlebih dahulu yang harus dilaksanakan adalah pengklasifikasian biaya yang telah direncanakan pada setiap perusahaan, berbeda dengan perusahaan yang lain. Hal ini disebabkan oleh proses produksinya yang berbeda-beda, antara lain skala usaha, jenis usaha, modal tingkat kebutuhan informasi dan sebagainya. pengklasifikasian biaya yang baik akan sangat membantu manajer untuk melakukan pengambilan keputusan dengan tepat yang berhubungan dengan aktifitas perusahaan. Sebab di dalam pengklasifikasian biaya telah dipisahkan yang mana termasuk biaya tetap dan yang mana termasuk biaya variabel.

5.1 Rincian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Adapun rincian biaya dalam proses produksi ayam ras pedaging perusahaan Bina Unggas "Poultry Shop" dapat

diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Kedua unsur biaya tersebut secara keseluruhan merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi perusahaan.

Berdasarkan informasi yang diperoleh pada perusahaan Bina Unggas "Poultry Shop" maka unsur biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan oleh perusahaan antara lain :

1. Biaya pemeliharaan per 1000 ekor ayam ras pedaging produksi Bina Unggas "Poultry Shop".

1. Biaya variabel (Variabel Cost) per sekali panen

a. Pakan ;

$$\begin{aligned} - \text{ butir} &= 28 \text{ zak} \times \text{Rp. } 105.000,- \\ &= \text{Rp. } 2.940.000,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} - \text{ konsentrat} &= 9 \text{ zak} \times \text{Rp. } 140.000,- \\ &= \text{Rp. } 1.260.000,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} - \text{ jagung} &= 18 \text{ zak} \times \text{Rp. } 45.000,- \\ &= \text{Rp. } 810.000,- \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} - \text{ dedak} &= 3 \text{ zak} \times \text{Rp. } 25.000,- \\ &= \text{Rp. } 75.000,- \end{aligned}$$

b. Bibit/DOC 1000 ekor x Rp. 2.100,-

$$= \text{Rp. } 2.100.000,-$$

c. Vaccin, Vitamin dan Obat

- Medivae	= Rp.	11.000,-
- Neobro	= Rp.	28.000,-
- Vita Stress	= Rp.	9.000,-
- Vita chicks	= Rp.	12.500,-
- Therapy	= Rp.	27.000,-
- Trimezyn	= Rp.	19.200,-

d. Pemanas gas elpiji 4 x Rp. 18.000,-

= Rp. 72.000,-

e. Listrik = Rp. 40.000,-

Jumlah biaya variabel	= Rp.	7.403.700,-
-----------------------	-------	-------------

2. Biaya tetap (Fixed Cost) per sekali panen

a. Penyusutan ;

- Kandang	= Rp.	250.000,-
-----------	-------	-----------

- Peralatan (tempat makanan minuman dan keswan)		
---	--	--

= Rp. 100.000,-

- Alat Pemanas	= Rp.	100.000,-
----------------	-------	-----------

b. Gaji Tenaga Kerja	= Rp.	200.000,-
----------------------	-------	-----------

c. Pajak	= Rp.	50.000,-
----------	-------	----------

Jumlah biaya tetap	= Rp.	700.000,-
--------------------	-------	-----------

Dengan demikian apabila tidak kita sudah mengklasifikasikan antara biaya variabel dan biaya tetap serta mengetahui volume produksi, volume penjualan dan nilai penjualan maka break even point akan dapat dihitung.

5.2 Perhitungan Break Even Point

Untuk menentukan jumlah penjualan dalam unit yang terjual agar perusahaan mencapai break even digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{(\text{Q}) \text{ Harga jual/unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

Diperoleh ;

$$\text{Nilai penjualan} = \text{Rp. } 12.920.000,-$$

Harga jual per unit

$$= \text{Rp. } 12.920.000,- : 1520 \text{ kg}$$

$$= \text{Rp. } 8.500,- / \text{ kg}$$

Biaya variabel per unit

$$= \text{Rp. } 7.403.700,- : 1520 \text{ kg}$$

$$= \text{Rp. } 4.845,- / \text{ kg}$$

Biaya tetap

$$= \text{Rp. } 700.000,-$$



Jadi untuk menutupi biaya tetap sebesar Rp. 700.000,- diperlukan jumlah ayam ras pedaging yang harus terjual sebanyak 191,5 kg, seperti terlihat pada penyelesaian rumus berikut ini :

$$\text{BEP (Q)} = \frac{700.000}{8.500 - 4.845} = \frac{700.000}{3.655} = 191,5 \text{ kg}$$

Berdasar pada hasil perhitungan di atas terlihat bahwa nilai break point dari volume penjualan ayam ras pedaging per 1000 ekor sebanyak 191,5 kg yang berarti pengusaha harus menjual ayam ras pedaging minimal 191,5 kg sebab jika pengusaha menjual ayam ras pedaging kurang dari 191,5 kg (120 ekor), pengusaha akan mengalami kerugian.

Kemudian untuk mengetahui break even point ayam ras pedaging per 1000 ekor dalam nilai rupiah dapat dilihat pada penyelesaian rumus berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Diperoleh :

Biaya Tetap (FC) = Rp 700.000,-

Biaya Variabel (VC) = Rp 7.403.700,-

Nilai Penjualan (S) = Rp 12.920.000,-

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{700.000}{7.403.700} \\ (\text{Rp}) \quad 1 - &\frac{\quad}{12.920.000} \\ &= \frac{700.000}{0,43} = \text{Rp } 1.627.906,97 \end{aligned}$$

Berdasarkan pada hasil perhitungan di atas terlihat bahwa break point dari hasil penjualan ayam ras pedaging per 1000 ekor sebesar Rp 1.627.906,97 yang berarti pengusaha harus menerima ayam ras pedaging minimal Rp 1.627.906,97 sehingga perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak akan menderita kerugian dengan kata lain labanya sama dengan nol. Hal ini dapat dibuktikan sebagai berikut :

Nilai Penjualan (TR) = Rp 1.627.906,97

Biaya Tetap (FC) = Rp 700.000,-

Biaya Variabel (VC)
57% x Rp 1.627.906,97 = Rp 927.906,97

Laba = Rp 1.627.906,97
Rp 0,-

Berdasarkan pada hasil perhitungan di atas, terlihat bahwa total revenue kurang total cost sama dengan nol, atau tercapai keseimbangan antara total revenue dan total cost, sehingga diperoleh laba = 0 (impas).

5.3 Perhitungan Marfin Of Safety

Untuk mengetahui penurunan jumlah volume penjualan dari penjualan yang direncanakan, maka digunakan rumus perhitungan margin of safety.

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan pada BEP}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{12.920.000 - 1.627.906,7}{12.920.000,-} \times 100\%$$

$$= \frac{11.292.093,03}{12.920.000,-} \times 100\%$$

$$= 87,4\%$$

Margin of Safety Bina Unggas "Poultry Shop" sebesar 87,4%, menunjukkan bahwa maksimum penurunan nilai penjualan dari penjualan yang direncanakan adalah sebesar Rp 1.627.906,97 dimana pada saat itu usaha peternakan Bina Unggas "Poultry Shop" belum menderita kerugian, akibat penurunan tersebut, atau dengan kata lain bahwa break even dicapai pada saat penjualan sebesar 87,4% dari penjualan yang direncanakan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasar pada hasil pembahasan, dapat disimpulkan bahwa :

1. Total biaya untuk pemeliharaan 1000 ekor ayam ras pedaging pada Bina Unggas "Poultry Shop" per sekali panen, terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap, dengan nilai sebesar Rp 8.103.700,-
2. Hasil penjualan diperoleh sebesar Rp 12.920.000,- dengan jumlah sebanyak 1.520 kg.
3. Break even point atau impas dicapai pada volume penjualan 191,5 kg dan pada tingkat hasil penjualan break even point atau impas diperoleh sebesar Rp 1.627.906,97
4. Margin of Safety sebesar 87,4% menunjukkan bahwa volume penjualan dapat menurun sampai 87,4% dari penjualan yang direncanakan.

6.2 Saran-saran

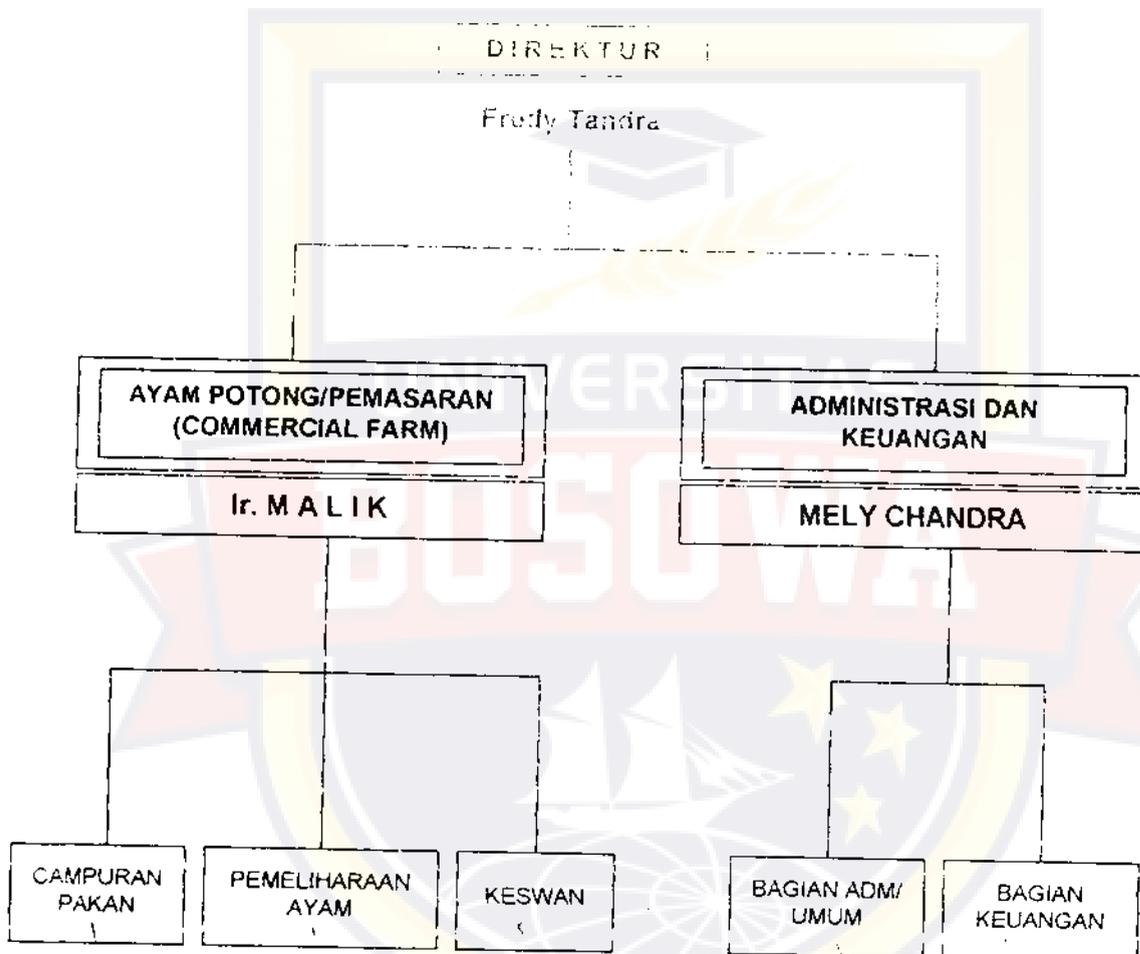
1. Agar usaha ayam ras pedaging ditingkatkan, selama nilai penjualan yang diperoleh masih melebihi nilai penjualan pada break even.
2. Volume penjualan sebaiknya lebih ditingkatkan pada saat terjadi peningkatan permintaan terhadap ayam ras pedaging.
3. Distribusi pemasaran lebih diperluas atau difokuskan pada sentra konsumsi ayam ras pedaging, untuk menjangkau dan memenuhi kebutuhan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwilaga, Anwas, 1988. *Ilmu Usahatani*. Penerbit Alumni, Bandung.
- Anonym, 1988. *Sulawesi Selatan Dalam Angka*. Penerbit Biro Pusat Statistik Sulawesi Selatan, Ujung Pandang.
- Hartanto, D., 1977. *Akuntansi Untuk Usahawan*. Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Macullang, M., 1991. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Mulyadi, 1985. *Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok, dan Pengendalian Biaya*. Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta.
- , 1990. *Akuntansi Untuk Usahawan*. Penerbit Program Pendidikan Ahli Administrasi Perusahaan, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Riyanto, B., 1992. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Soeharjo, dan Patong, D., 1986. *Sendi-Sendi Pokok Ilmu Usahatani*. Lembaga Penerbitan Universitas Hasanuddin, Ujung Pandang.
- Suhardi Sigit, *Analisis Break Even Point, PAA*, Fakultas Ekonomi, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Supriono, 1986. *Akuntansi Biaya*. Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta.

Lampiran 1.

STRUKTUR ORGANISASI BINA UNGGAS "POULTRY SHOP"



Sumber : Bina Unggas "Poultry Shop", 1999.

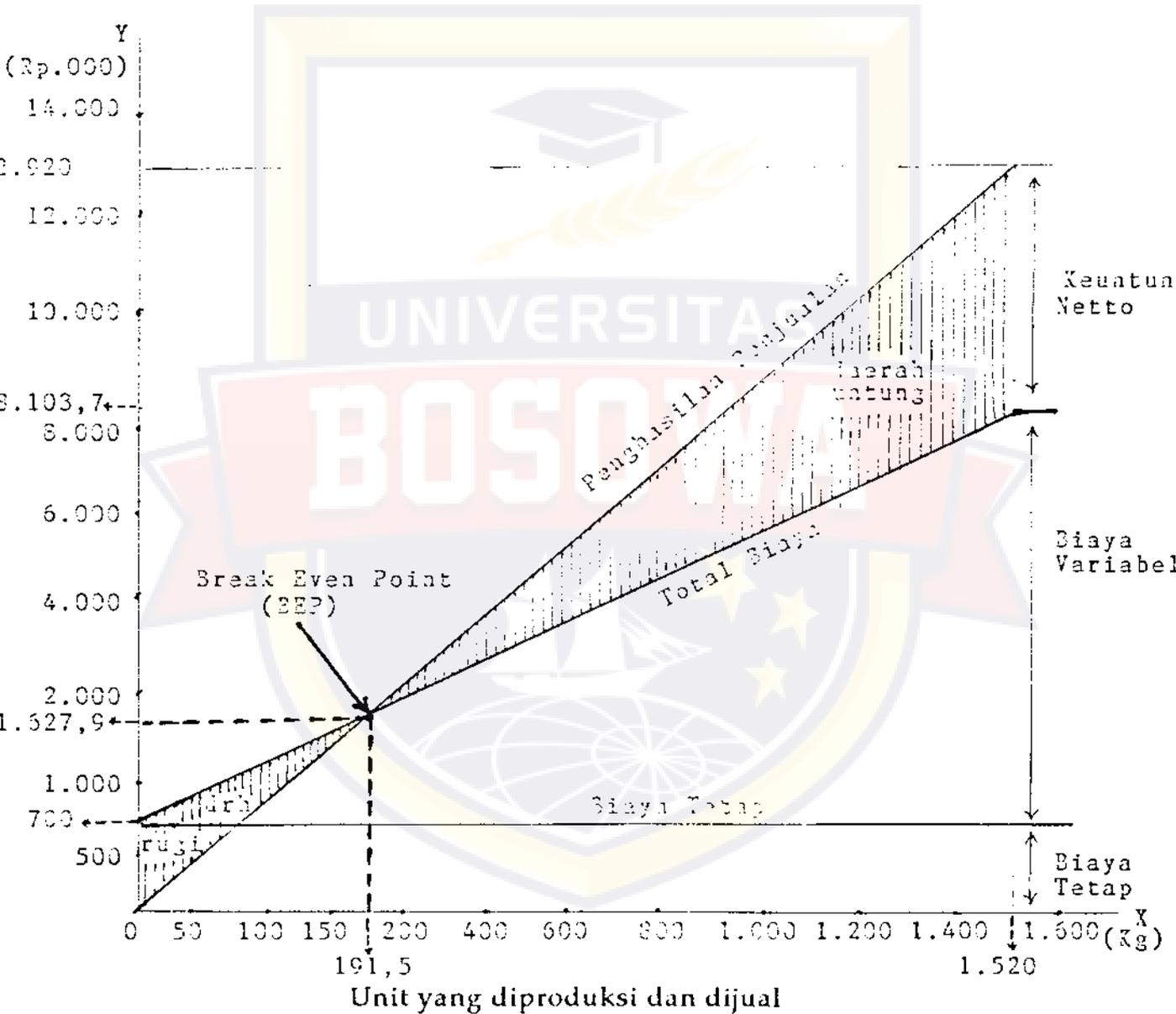
Lampiran 2.

Penjualan Ayam Ras Pedaging (Broiler) per sekali panen :

- a. Dalam penelitian ini dianalisis produksi per satu kali panen.
- b. Rata-rata berat badan per ekor = 1,6 kg
- c. Harga jual pada saat penelitian = Rp. 8.500,- / kg
- d. Rencana penjualan sebesar Rp. 12.920.000,-
- e. Mortalitas = 5 %
- f. Jumlah yang di panen = $95\% \times 1000 \text{ ekor} = 950 \text{ ekor}$.
- g. Total penjualan = $950 \text{ ekor} \times 1,6 \text{ kg} \times \text{Rp. } 8.500,-$
= Rp. 12.920.000

Lampiran 3

Kurva Break Even Point Ayam Ras Pedaging (Broiler) Pada Bina Unggas "Poultry Shop"



Lampiran 4. Struktur Biaya Produksi Ayam Pedaging (Broiler) Per Sekali Panen pada Bina Unggas "Poultry Shop", 1999.

No	Jenis dan Komponen Biaya	Jumlah Satuan	Biaya/ Satuan (Rp.)	Jumlah (Rp.)
1.	Biaya Variabel			
a.	Pakan			
	- Butir	28 Zak	105.000	2.940.000
	- Konsentrat	9 Zak	140.000	1.260.000
	- Jagung	18 Zak	45.000	810.000
	- Dedak	5 Zak	25.000	75.000
b.	Bibit / DCC	1000 ekor	2.100	2.100.000
c.	Vaccin, Vit. & Obat			
	- Medivae	-	-	11.000
	- Neobro	-	-	28.000
	- Vita Stress	-	-	9.000
	- Vita Chicks	-	-	12.500
	- Therapy	-	-	27.000
	- Trimezyn	-	-	19.200
d.	Pemanas gas elpiji	4 tbg	18.000	72.000
e.	Listrik			40.000
	Total (1)			7.403.7000
2.	Biaya Tetap			
a.	Penyusutan			
	- Kandang			250.000
	- Peralatan (tempat makanan, minuman & keswan)			100.000
	- Alat pemanas			100.000
b.	Gaji Tenaga Kerja			200.000
c.	Pajak			50.000
	Total (2)			700.000
3.	Biaya Produksi (1 +2)			8.103.700

Sumber : Bina Unggas "Poultry Shop", 1999.

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Fredy Tandra**
Umur : 45 Tahun
Jabatan : Pimpinan "Bina Unggas" Poultry Shop
Alamat Rumah/Usaha : Jl. Masjid Raya No. 45
Tlp. (0411) - 318476 Ujungpandang

Menerangkan bahwa mahasiswa dibayah ini :

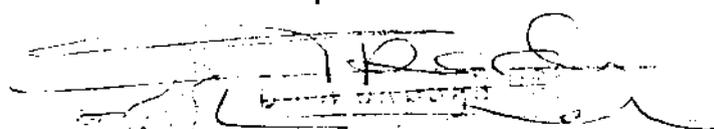
Nama : **Muh. Ajis**
Umur : 28 Tahun
No. Stambuk : 4596033016
Jurusan : Sosek Pertanian, Universitas "45" Ujungpandang
Alamat : Jl. Sunu Komp. Unhas Blok R No. 4
Ujung Pandang

Telah melaksanakan penelitian dengan judul :

"ANALISIS BREAK EVEN POINT AYAM RAS PEDAGING (Broiler)" pada
"BINA UNGGAS" Poultry Shop Ujungpandang, yang berlangsung selama 2
bulan (Desember 1998 sampai Februari 1999).

Ujung Pandang, 26 Februari 1999

Pimpinan,



Fredy Tandra

BIOGRAFI PENULIS



MUH. AJIS lahir tanggal 3 Maret 1972 di Desa Bontosunggu, Kecamatan Gangking, Kabupaten Bulukumba. Lahir dan dibesarkan sebagai anak pertama dari dua bersaudara oleh Ayahanda H. Mantong dan Ibunda Hj. Nurbayani.

Pada tahun 1985 penulis menyelesaikan pendidikan di Sekolah Dasar Negeri 36 Bontosunggu, pada tahun 1988 penulis tamat di Sekolah Menengah Pertama Muhammadiyah Bulukumba. Tamat dari SMP penulis melanjutkan ke Sekolah Menengah Atas PGRI Bulukumba dan tamat pada tahun 1991. Pada tahun 1991 penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi yaitu pada perguruan tinggi negeri di Universitas Hasanuddin Program Diploma Tiga, Fakultas Pertanian dan Kehutanan Jurusan Penyuluhan Pertanian, Sub Jurusan Penyuluhan Pertanian, dan pada tahun 1996, melanjutkan studi strata satu pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas "45" Ujung Pandang.