

**ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA  
PEDAGANG DAGING SAPI BAPAK SYARIFUDDIN NOOR  
DI SAMARINDA**

Oleh:

**IRWAN RIFSANI**

**NIRM : 2004.11.311.401101.00314**

**NIM : 2004.11.0052**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH  
SAMARINDA  
2008**



# SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH S A M A R I N D A

**TERAKREDITASI BAN-PT DEPDIKNAS NOMOR : 030/BAN-PT/AK-X/S1/XII/2007**

Kampus : Jl. Ir. H. Juanda No. 15 Telp. No : (0541) 7070289, 743459 - Fax No : (0541) 743459  
Samarinda 75124 - Kalimantan Timur. E-mail [stie\\_muhammadiyah@yahoo.co.id](mailto:stie_muhammadiyah@yahoo.co.id)

## BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Skripsi Tahun 2008/2009 Sarjana Ekonomi Muhammadiyah Samarinda, setelah melaksanakan ujian pada hari *Sabtu* tanggal *Sepuluh* bulan *Januari* tahun *Dua Ribu Sembilan* bertempat di kampus STIE Muhammadiyah Samarinda :

Dengan Mengingat : 1. Surat Keputusan Dirjen Dikti No.02/Dikti/Kep/1991 tanggal 29

Januari 1991;

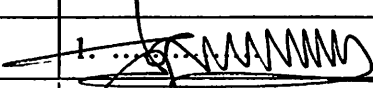
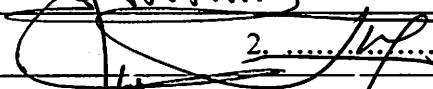
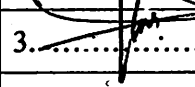
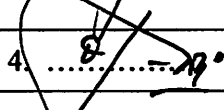
2. Surat Keputusan Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda Nomor 86/II.3.AU/KEP/V/2008;

3. Buku Pedoman Pendidikan STIE Muhammadiyah Samarinda tahun 1991 ;

### MEMPERHATIKAN

1. Jawaban dan Sanggahan yang diberikan selama ujian berlangsung ;

2. Hasil Ujian yang dicapai dalam skripsi dengan Susunan Anggota Panitia Penguji ;

NO	N A M A	TANDA TANGAN
1	SURADIYANTO, SH, SE, M.Hum	1. ... 
2	H. SUNARSO, SE, MM	2. .... 
3	DAMINTO, SPd, SE, M.Pd	3. .... 
4	MISRANSYAH, SE	4. .... 

### MEMUTUSKAN :

**MENETAPKAN** :

**N A M A** : IRWAN RIFSANI

**N I M** : 2004.11.0052

**N P M** : 2004.11.311.401101.00314

**JURUSAN/PS** : MANAJEMEN

**JUDUL SKRIPSI** : ANALISIS BREAK EVENT POINT PADA PEDAGANG DAGING SAPI BAPAK SYARIFUDDIN NOOR DI SAMARINDA

**DENGAN NILAI** :

**DINYATAKAN** : LULUS / TIDAK LULUS

Samarinda, 10 Januari 2009

**PANITIA UJIAN SKRIPSI**

**K e t u a,**

  
Suradiyanto, SH, SE, M. Hum

**Sekretaris,**

  
M. Senopati, SE



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH  
S A M A R I N D A

TERAKREDITASI BAN-PT DEPKINAS NOMOR : 030/BAN-PT/AK-X/S1/XII/2007  
Kampus : Jl. Ir. H. Juanda No. 15 Telp. No : (0541) 7070289, 743459 - Fax No : (0541) 743459  
Samarinda 75124 - Kalimantan Timur. E-mail [stie\\_muhammadiyah@yahoo.co.id](mailto:stie_muhammadiyah@yahoo.co.id)

Hal : Permohonan Pengajuan Judul Skripsi dan Dosen Pembimbing

Kepada Yth. Bapak Ketua Jurusan  
STIE Muhammadiyah  
Di Samarinda

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

N A M A : IRWAN RIFSANI  
N I M & N P M : 2004.11.0052 & 2004.11.311401010314  
JURUSAN / P S : MANAJEMEN

Dengan ini mengajukan judul skripsi yang telah disetujui oleh Bapak Ketua Jurusan sebagai berikut:

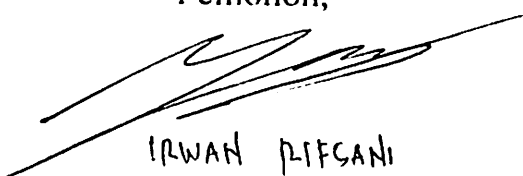
JUDUL: - ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA PEDAGANG BAKING SAPI  
BAPAK SYARIFUDIN NOOR DI SAMARINDA

Dengan judul tersebut di atas, mohon kiranya Bapak dapat menetapkan Dosen Pembimbing I dan II, untuk dapat membimbing penulis dalam penyusunan skripsi.

Atas perkenan Bapak dalam hal ini saya ucapkan terima kasih.

Ketua Jurusan,  
  
M. SENOPATI, SE.  
KTAM. 558 069

Samarinda, 3 APRIL 2008  
Pemohon,

  
IRWAN RIFSANI  
NPM. 2004.11.311401010314



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH  
S A M A R I N D A

TERAKREDITASI BAN-PT DEPDIKNAS NOMOR : 030/BAN-PT/Ak-X/S1/XII/2007  
Kampus : Jl. Ir. H. Juanda No. 15 Telp. No : (0541) 7070289, 743459 - Fax No : (0541) 743459  
Samarinda 75124 - Kalimantan Timur. E-mail [stie\\_muhammadiyah@yahoo.co.id](mailto:stie_muhammadiyah@yahoo.co.id)

Nomor : 096/II.3.AU/F/II/2008

Samarinda, 3 APRIL 2008

Lampiran : --

Hal : Kesediaan Membimbing Skripsi

Kepada Yth.

Pembimbing I ( SUPADIYANTO, SE, SH, M. HUM )

Pembimbing II ( H. GUNARSO, SE, MM. )

Di Samarinda

Assalamualaikum Wr.Wb.

Dengan ini saya memohon kesediaan Bapak / Ibu untuk menjadi pembimbing dalam penyusunan Skripsi Mahasiswa.

N A M A : IRWAN RIFSANI  
NIM & NPM : 2004 11 0092 & 2004 11 211 401101 00314  
JURUSAN / PS : MANAJEMEN  
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA PEDAGANG DIGIT CAPI BAPAK SYARIFUDIN NOOR DI SAMARINDA

Apabila Bapak / Ibu bersedia, kami memohon kesediaannya untuk menandatangani persetujuan ini .

Atas kesediaan Bapak / Ibu kamu ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb.)

Menyetujui :

Pembimbing I

SUPADIYANTO, SE, SH, M. HUM

Pembimbing II

H. GUNARSO, SE, MM.



Ketua Jurusan,

M. SENOPATI, SE

KYAM. 558 069



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH  
S A M A R I N D A

TERAKREDITASI BAN-PT DEPDIKNAS NOMOR : 030/BAN-PT/Ak-X/S1/XII/2007

Kampus : Jl. Ir. H. Juanda No. 15 Telp. No : (0541) 7070289, 743459 - Fax No : (0541) 743459  
Samarinda 75124 - Kalimantan Timur. Email [stie\\_muhammadiyah@yahoo.co.id](mailto:stie_muhammadiyah@yahoo.co.id)

DAFTAR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA

NAMA : IRWAN RIFSANI  
NIM & NPM : 2004.11.0052 & 2004.11.311.401101.00314  
JURUSAN / PS : MANAJEMEN  
JUDUL SKRIPSI: ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA PERAGANG DAGING SAPI  
BAPAK SYARIFUDIN NOOR DI SAMARINDA

No.	Tanggal	Saran-Saran Perbaikan	Paraf Dosen Pembimbing		Keterangan
			I	II	
1.	23-8-08	* judul sebaiknya disesuaikan dgn topik penelitian			
2.	9-9-08	* Revisi			
3.		Perbaiki cara penulisan			
4.		Tambahkan Tiada dari perbaikan analisisnya			
5.					
6.	21-12-08	-			
7.					
8.					

Samarinda, 3 April 2008

Ketua Jurusan,

M. SENOPATI, SE.  
KTAM. 558 069



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH  
S A M A R I N D A

TERAKREDITASI BAN-PT DEPDIKNAS NOMOR : 030/BAN-PT/Ak-X/S1/XII/2007

Kampus : Jl. Ir. H. Juanda No. 15 Telp. No : (0541) 7070289, 743459 - Fax No : (0541) 743459  
Samarinda 75124 - Kalimantan Timur. E-mail [stie\\_muhammadiyah@yahoo.co.id](mailto:stie_muhammadiyah@yahoo.co.id)

Samarinda, 3 April 2008

**SURAT PERNYATAAN MELAKSANAKAN PENELITIAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini adalah Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda ( STIEM ) Samarinda.

N A M A : IRWAN RIFSANI  
 N I M & N P M : 2004.11.0052.2 2004.11.01101.00314  
 JURUSAN : MANAJEMEN  
 JUDUL SKRIPSI : ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA PEDAGANG DAGING SAPI BAPAK SYARIFUDIN NOOR DI SAMARINDA

Menyatakan bahwa saya benar - benar telah melaksanakan penelitian pada sebuah perusahaan : PEDAGANG SAPI BAPAK SYARIFUDIN NOOR

**WAKTU PELAKSANAAN PENELITIAN**

No.	HARI / TANGGAL PENELITIAN	KETERANGAN
1.	MINGGU, 6 APRIL 2008	MELIHAT KEDATANGAN SAPI DIPELABUHAN HINGGA KEKANDANG
2.	SABTU, 12 APRIL 2008	MELIHAT LANGSUNG PROSES PRODUKSI DAN TRAFIK PENJUALAN DAGING
3.	SABTU, 19 APRIL 2008	MENGENAL DAN MENGETAHUI TUGAS SELURUH KARYAWAN
4.	MINGGU, 20 APRIL 2008	MENYATAKAN BIAYA - BIAYA PERBUATAN DAN PERTAHANAN

Guna mendapatkan data untuk dipergunakan dalam penulisan Skripsi yang sesuai dengan judul di atas, terima kasih.

Pimpinan Instansi / Perusahaan,

SYARIFUDIN NOOR

Mahasiswa yang meneliti,

IRWAN RIFSANI  
2004.11.01101.00314

Mengetahui:

Ketua Jurusan,

M. SENOPATI, SE  
KTAM : 558 069

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA PEDAGANG  
DAGING SAPI BAPAK SYARIFUDDIN NOOR  
DI SAMARINDA

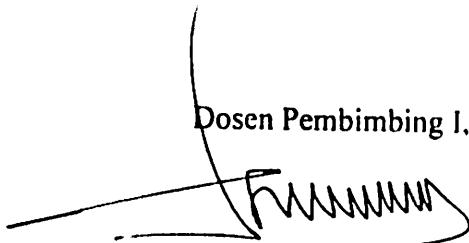
Nama Mahasiswa : IRWAN RIFSANI

NIRM : 2004.11.311.401101.00314

NIM : 2004.11.0052

Jurusan/ Program Study : Manajemen

Dosen Pembimbing I,

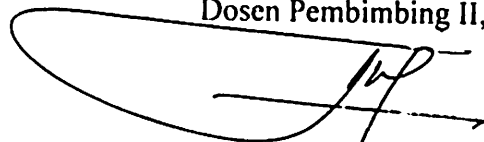


Suradiyanto, SE, SH, M. Hum.

KTAM : 554 831

Menyetujui:

Dosen Pembimbing II,



H. Sunarso, SE, MM.

KTAM : 907 815

Mengesahkan:

Ketua STIE Muhammadiyah  
Samarinda

Drs. H. Suyatman, S. Pd, MM, M. Si

KTAM : 498 353

## **RINGKASAN**

**IRWAN RIFSANI, Analisis *Break Even Point* Pada Pedaging Daging Sapi Bapak Syariffudin Noor di Samarinda, dibawah bimbingan Bapak Suradiyanto, SE, SH, M,Hum dan H. Sunarso, SE, MM.**

**Tujuan penelitian yang dilakukan disini adalah Untuk mengetahui besarnya *Break Even Point* Pada Pedagang Daging Sapi Bapak “Syarifuddin Noor” di Samarinda tahun 2007.**

**Dari hasil penelitian menunjukkan data biaya tetap setiap periode yaitu selama empat bulan sekali pada pedagang daging sapi Bapak “Syarifuddin Noor” adalah Rp 153.600.000,- dan rata-rata biaya variabel Rp 9.714.500.000,- sedangkan seluruh biaya setiap periode pada pedagang daging Sapi memerlukan biaya berkisar antara Rp 9.868.100.000,-. Serta rata-rata pendapatan per periode pada pedagang daging Sapi ini adalah sebesar Rp 9.906.278.000,- dengan rata-rata keuntungan Rp 38.178.000,- per periode pada pedagang daging Sapi Bapak “Syarifuddin Noor”.**

**Dari hasil perhitungan analisis *Break Even Point* dalam satu tahun yaitu pada pedagang daging Sapi Bapak ”Syariffudin Noor” tahun 2007 dalam nilai uang adalah sebesar Rp 23.656.961.296,3 dan dalam nilai kilogram sebesar 333.195,947851 kg.**



## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. DATA PRIBADI**

1. Nama : Irwan Rifsani
2. Tempat dan tanggal lahir : Samarinda, 20 Maret 1984
3. Agama : Islam
4. Anak ke : 2 (Dua)
5. Pekerjaan : Mahasiswa
6. Alamat sekarang : Jalan Gitar No.34A RT 23 Komplek Prevab Segiri  
Samarinda

### **B. DATA PENDIDIKAN**

1. SDN Tamat Tahun 1996 di SD Negeri 018 Samarinda
2. SMPN. Tamat tahun 1999 di SMP Negeri 22 Samarinda
3. SMUN Tamat tahun 2002 di SMU Negeri 5 Samarinda
4. STIE Muhammadiyah masuk tahun 2004 hingga sekarang

### **C. DATA ORANG TUA**

1. Nama ayah kandung : Syarifuddin Noor
2. Nama ibu kandung : Nurhayati

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT, karena dengan Rahmat dan Hidayah-Nya jugalah maka skripsi ini dapat disusun. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk dapat menyelesaikan studi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari adanya kekurangan-kekurangan yang disebabkan keterbatasan penulis. Untuk itu saran dan kritik dan berbagai pihak akan penulis terima dengan kerendahan hati demi perbaikan skripsi ini.

Banyak pihak yang telah membantu proses penyusunan skripsi ini, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. *Bapak Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda beserta Staf Dosen dan Civitas Akademika.*
2. *Bapak Suradiyanto SE, SH, M, Hum selaku pembimbing I dan Bapak H.Sunarso,SE,MM. selaku pembimbing II yang telah membantu mengarahkan penulis mulai persiapan dan selama penelitian sampai penyusunan skripsi ini.*
3. *Bapak Pimpinan dan seluruh karyawan Usaha dagang daging Sapi bapak "Syarifuddin Noor" yang telah banyak membantu dalam penelitian.*

4. Bapak, Ibu serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan dorongan yang sangat berharga baik moril maupun materil kepada penulis.
5. Rekan-Rekan Mahasiswa di STIE Muhammadiyah Samarinda yang turut membantu penulis baik selama berlangsungnya penelitian maupun saat penyusunan skripsi ini.

*Semoga segala bantuan dan jasa baik yang telah diberikan akan mendapatkan balasan yang lebih besar dari Allah SWT.*

Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, akan tetapi penulis berharap apa yang tertulis dalam skripsi ini bermanfaat bagi mereka yang memerlukannya.

Samarinda, Mei 2008

Penyusun,

**IRWAN RIFSANI**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN .....	iii
RIWAYAT HIDUP.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Perumusan Masalah.....	2
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	3
D. Sistematika Penulisan.....	3
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Pengertian Produksi.....	5
B. Pengertian Biaya Produksi .....	6
C. Teori Biaya .....	8
D. Pengertian Penerimaan (Revenue) .....	8
E. Pengertian Peternakan dan Prinsip Pola Kemitraan .....	10
F. Hubungan Kemitraan .....	12
G. Laporan Laba Rugi.....	14
H. Teori Break Even Point .....	16
I. Hipotesis.....	20
J. Definisi Konseptual .....	21

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Definisi Operasional.....	23
B. Rincian Data Yang Diperlukan .....	25
C. Jangkauan Penelitian .....	25
D. Teknik Pengumpulan Data .....	26
E. Analisis dan Pengujian Hipotesis .....	27

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

A. Sejarah Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor .....	28
B. Struktur Organisasi Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.....	29
C. Proses Produksi .....	31
D. Laporan Keuangan Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor .....	32

### **BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

A. Analisis.....	35
B. Pembahasan .....	39

### **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	41
B. Saran.....	43

REFERENSI .....	44
-----------------	----

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor</b>	<b>Tubuh Utama</b>	<b>Halaman</b>
1.	Biaya Gaji dan Biaya Tetap Yang Dibayar Perbulan dalam Kegiatan Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.....	33
2.	Daftar Pengeluaran Biaya Tetap Selama Periode Pemeliharaan Tahun 2007.....	34
3.	Daftar Pengeluaran Biaya Variabel Setiap Periode Pemeliharaan Dalam Tahun 2007 Oleh Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor..	34
4.	Data Hasil Penjualan atau Pendapatan Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.....	34
5.	Rekapitulasi Data Pengeluaran Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Penerimaan Hasil Penjualan .....	35

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Struktur Organisasi Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor .....	29
2.	Grafik BEP Produksi Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor .....	38

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Setiap usaha yang dilakukan baik oleh perseorangan maupun oleh suatu badan usaha mempunyai tujuan agar usahanya dapat berkembang dan terus eksis di dalam menghadapi persaingan dengan usaha sejenis.

Usaha ini dapat dilakukan apabila Bapak Syarifuddin Noor mampu mempertahankan dan bahkan meningkatkan penjualan yang sekaligus meningkatkan aktiva usaha. Selain itu Bapak Syarifuddin Noor juga harus memperhatikan hambatan-hambatan yang ada, yaitu berupa persaingan yang semakin ketat. Dalam hal ini Bapak Syarifuddin Noor dituntut untuk lebih berani dalam berkompetisi yang sehat dan sportif melawan para pedagang yang ada.

Tingkat persaingan ini akan sangat mempengaruhi ke eksistensian usaha daerah yang berskala kecil, karena usaha tersebut didorong untuk lebih siap bersaing dengan usaha lain yang lebih besar, baik dari daerah itu sendiri maupun dari daerah lain, yang bukan tidak mungkin mempunyai keunggulan dalam kualitas dan harga.

Pada umumnya usaha berskala kecil dikelola oleh pemiliknya secara langsung dengan dibantu oleh keluarga dan beberapa tenaga pembantu, serta dengan menggunakan teknologi yang masih bersifat tradisional.



Awal berdirinya usaha berskala kecil selalu menjanjikan suatu keberhasilan, kepuasan dan keamanan. Akan tetapi tidak sedikit juga yang menghadapi kendala dan permasalahan pada perkembangannya, sehingga usaha tidak dapat bertahan lama. Dalam hal ini yang paling menentukan keberhasilan suatu usaha tetap menjaga keeksistensiannya, adalah dengan menerapkan strategi-strategi usaha.

*Strategi-strategi yang umumnya diterapkan oleh Bapak Syarifuddin Noor* antara lain dengan menetapkan harga jual, pemberian diskon, dan pemberian bonus. Dengan menerapkan strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan penjualan yang sekaligus meningkatkan pendapatan usaha

Guna menerapkan strategi-strategi tersebut Bapak Syarifuddin Noor perlu menganalisis mengenai harga pokok produksi usaha, dan kemudian menghitung pada tingkat penjualan seberapa baik dalam rupiah, sehingga Bapak Syarifuddin Noor dapat mencapai titik Break Even Point. Oleh karena itu penulis mencoba menyusun skripsi dengan judul: “Analisis Break Even Point Pada Pedagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor di Samarinda”.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, maka yang menjadi perumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Apakah sebagai pedagang Daging Sapi, Bapak Syarifuddin Noor mencapai Tingkat Break Even Point?”.

### **C. Tujuan dan kegunaan Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui besarnya biaya produksi baik biaya tetap maupun biaya variable.
- b. Untuk mengetahui harga jual hasil produksi atau produk.
- c. Untuk mengetahui produksi perdagangan daging sapi Bapak Syarifuddin Noor dalam mencapai tingkat Break Even Point.

#### **2. Kegunaan Penelitian**

- a. Dapat memberikan sumbangan-sumbangan pemikiran serta informasi kepada pedagang daging Sapi umumnya, dan kepada Bapak Syarifuddin Noor khususnya.
- b. Sebagai masukan bagi pengelola usaha perdagangan daging Sapi dalam menjalankan usahanya.
- c. Sebagai salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan pendidikan sebagai Sarjana Ekonomi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.

### **D. Sistematika Penulisan**

*Adapun sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:*

## **BAB I PENDAHULUAN**

*Terdiri dari Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, dan Sistematika Penulisan.*

## **BAB II Tinjauan Pustaka**

*Berisikan Teori-teori dan Konsep-konsep yang mendukung variable-variabel penelitian, Hipotesis dan Definisi Konseptional.*

## **BAB III Metode Penelitian**

*Terdiri dari Definisi Operasional, Perincian Data Yang Diperlukan, Jangkauan Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis.*

## **BAB IV Hasil Penelitian**

*Terdiri dari Sejarah Perusahaan, Struktur Organisasi pada usaha Perdagangan Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor, Proses Produksinya dan Laporan Keuangan.*

## **BAB V Analisis dan Pembahasan**

*Terdiri dari Analisis dan Pembahasan*

## **BAB VI Kesimpulan dan Saran**

*Terdiri dari Kesimpulan dan Saran*

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Pengertian Produksi**

Dalam mengelola peternakan, peternak pada umumnya harus mengetahui bahwa penggunaan sarana produksi akan mempengaruhi hasil usahanya. Tetapi kesederhanaan berfikir dan daya intelektual yang terbatas disebabkan pendidikan formal yang rendah, maka sarana produksi terlihat bervariasi karena tidak diketahui tingkat penggunaan yang tepat akan sarana produksi tersebut. Sehingga perlu adanya penjelasan yang tepat akan pengertian produksi itu sendiri.

Menurut Gilarso, dalam bukunya Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro, (2003 : 115) memberikan definisi sebagai berikut: “ Produksi yang sebenarnya tidak lain dari tindakan menciptakan guna : produksi tidak usah meliputi perubahan dalam sifat atau bentuk suatu artikel. karena mempunyai arti luas”.

Sedangkan menurut Gregory Mankiw, dalam bukunya Ekonomi Mikro, (2006 : 21) memberikan definisi sebagai berikut:

“Produksi merupakan proses transformasi (perubah) dan input menjadi output”. Maksudnya produksi berlangsung pada periode waktu tertentu, dan yang dimaksud oleh perusahaan berupa kegiatan mengkombinasikan input (sumber daya) untuk menghasilkan output.

Jadi produksi adalah kegiatan atau tindakan untuk memberikan manfaat baru yang lebih berguna dengan suatu perubahan dan bentuk yang paling sederhana menjadi bentuk yang dapat digunakan sesuai dengan yang diperlukan.

Dalam memproduksi membutuhkan faktor-faktor produksi, yaitu alat atau sarana untuk melakukan proses produksi. Dengan demikian produksi hanya bisa dilakukan dengan menggunakan faktor produksi, bila faktor produksi tidak ada maka tidak ada proses produksi.

Pedagang yang tidak berhasil melaksanakan produksi dengan keinginan pasar atau tidak dapat melaksanakannya melalui penggunaan sumber daya secara efisien akhirnya akan gagal mencapai sasaran minimum untuk mempertahankan diri dipasaran.

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa produksi merupakan kegiatan untuk merubah suatu barang agar lebih berguna dengan faktor produksi (input) yang ada untuk menghasilkan output yang diinginkan.

## **B. Pengertian Biaya Produksi**

Dalam hal ini perlu kita ketahui terlebih dahulu apa yang dimaksud dengan biaya itu sendiri. Biaya adalah pengorbanan yang dikeluarkan dengan harapan akan memperoleh penghasilan dimasa yang akan datang.

Dari pengertian tentang hal-hal tersebut di atas, maka menurut Sugiarto, dkk, dalam bukunya *Ekonomi Mikro*, (2005 :15) menyatakan bahwa definisi biaya ongkos produksi adalah: “Sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh firma untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi firma tersebut”.

Sedangkan menurut Horngren, dalam bukunya *Akuntansi Biaya*, (2002 : 13) memberikan definisi sebagai berikut: “Biaya produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan bahan baku menjadi produk selesai”.

Jadi dengan demikian biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan melakukan produksi tersebut, untuk lebih jelasnya lagi mengenai pengertian biaya produksi ini maka, penulis merasa perlu untuk memberikan berbagai jenis pengertian biaya seperti berikut ini.

Oleh Sugiarto, dkk, dalam bukunya *Ekonomi Mikro*, (2005 : 23) menyatakan bahwa:

1. Ongkos total/*total cost* yaitu keseluruhan jumlah ongkos produksi yang dikeluarkan oleh produsen pada berbagai jumlah tenaga kerja yang digunakan.
2. Ongkos tetap total/*total fixed cost* yaitu keseluruhan ongkos yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat diubah jumlahnya dinamakan ongkos tetap total.
3. Ongkos berubah total/*total variabel cost* yaitu keseluruhan ongkos yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang dapat diubah jumlahnya dinamakan ongkos berubah total.

### **C. Teori Biaya.**

Produsen tidak hanya tertarik pada biaya minimum untuk menghasilkan sejumlah produk tertentu, tetapi juga ingin memperoleh keuntungan. Oleh karena itu produsen harus membandingkan biaya minimum salah satu pihak.

Sedangkan dari segi sifat ongkos dalam hubungannya dengan tingkat output, menurut William, dalam bukunya Ekonomi Mikro, (2001 : 21) ongkos produksi di bagi menjadi:

1. *Total Fixed Cost* atau ongkos tetap total, adalah ongkos yang tetap dibayar perusahaan (produsen) berapapun tingkat output (misal : penyusutan, sewa gedung dan sebagainya).
2. *Total variabel Cost* atau ongkos variabel total, adalah jumlah ongkos-ongkos yang berubah menurut tinggi rendahnya output yang diproduksi (misal : ongkos untuk bahan mentah, upah, ongkos angkut dan sebagainya).
3. *Total Cost* atau ongkos total, adalah penjumlahan dan baik ongkos tetap maupun ongkos variabel.  $TC = TFC + TVC$

### **D. Pengertian Penerimaan (*Revenue*)**

Pengertian penerimaan (*revenue*) merupakan hasil penjualan dari sejumlah output tertentu atau pembayaran yang diterima atas penjumlahan sejumlah barang hasil produksi atau output pada pihak lain. Besarnya total penerimaan (*revenue*) ditentukan oleh banyaknya barang atau tingkat harga jual barang produksi.

1. Jenis-jenis penerimaan (*revenue*)

Menurut William, dalam bukunya Ekonomi Mikro, (2001 : 25) merumuskan bahwa total revenue dalam persamaan berikut:

- a. Penerimaan (*revenue*) kotor, yaitu jumlah total penerimaan yang belum dikurangi biaya.
- b. Penerimaan (*revenue*) bersih, yaitu jumlah total penerimaan yang telah dikurangi biaya-biaya, dirumuskan  $TR - TC$ .

## 2. Cara menghitung penerimaan (*revenue*)

Menurut William, dalam bukunya Ekonomi Mikro, (2001 : 26) merumuskan bahwa total revenue dalam persamaan berikut:

$$TR = P \cdot Q$$

Di mana :    TR : Total Revenue  
              P    : Harga Jual Output  
              Q    : Jumlah Output

Penerimaan (*revenue*) diperoleh dari harga jual dikalikan jumlah produksi daging.

## 3. Perhitungan pendapatan bersih (*Profit*)

Pendapatan bersih (*Profit*) diperoleh dan pendapatan kotor (TR) dikurangi seluruh biaya, baik biaya tetap (FC) dan biaya tidak tetap (VC) sehingga diperoleh pendapatan bersih (*Profit*).

Menurut M.Nafari, Penganggaran Perusahaan, (2004 : 47). untuk perumusan profit ini dalam persamaan matematis sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana:     $\pi$  : Profit atau penenimaan



TR : Jumlah pendapatan (*Total Revenue*)

TC : Jumlah pengeluaran (*Total Cost*)

## **E. Pengertian Peternakan dan Prinsip Pola Kemitraan**

### **1. Pengertian Peternakan**

Istilah usaha pertanian pola kemitraan berasal dari terjemahan *Contract farming* (peternak kontrak) yang menurut Coen Reijntjes, dkk, *Peternakan Masa Depan*, (2001 : 83) :“beberapa istilah lain juga digunakan untuk menjelaskan usaha peternakan kontrak antara lain sistem dasar kepemilikan tanah, sistem dasar kepemilikan tanah perkebunan, system peternakan kecil, dan lain-lain”.

Namun pada intinya semua istilah itu merujuk pada satu pengertian yang sama pada dasarnya atau prinsip yaitu sistem peternakan atau suatu perjanjian atau kontrak antara para pedagang.

Menurut M.Joel, dalam bukunya *Pembangunan Peternakan Indonesia*, (2002 : 14) peternakan pola kemitraan dapat diartikan sebagai:

“Usaha peternakan yang didasari kontrak antara satu lembaga atau firma yang berperan sebagai pengolah dan atau pemasar hasil-hasil peternakan dan peternak-peternak yang berperan sebagai produsen primer yang akan menjual atau menyediakan sejumlah hasil produksinya kepada lembaga. Lembaga ini kemudian mengolah dan atau menjual kembali hasil produksi tadi melalui sejumlah ketentuan pengikat hubungan yang disepakati oleh kedua belah pihak. Lembaga atau perusahaan yang membeli produk pertanian dapat juga menyediakan nasehat teknis, kredit serta sarana produksi lainnya secara langsung atau bekerja sama dengan pihak lain”.

Sedangkan menurut Coen Reijntjes, dkk, *Peternakan Masa Depan*, (2001 : 128).

“Kemitraan merupakan suatu cara mengatur produksi peternakan yang dengan cara ini peternak kecil dikontrak oleh suatu badan sentral untuk memasok hasil peternakan sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditentukan dalam sebuah kontrak atau perjanjian. Badan sentral yang membeli hasil tersebut dapat menyediakan nasehat teknis, kredit dan masukan lainnya serta menangani pengolahan dan pemasarannya.”

## 2. Prinsip Pola Kemitraan

Kemitraan merupakan suatu proses profesionalisme peternak kecil yang terus berkembang dan berinteraksi dengan komitmen usaha peternakan sehingga menghasilkan kemitraan yang saling menguntungkan. Kemitraan juga membawa makna bersama membagi hasil dan bersama pula memikul resiko.

Menurut Bustanul Arifin , dalam bukunya *Pembangunan Peternakan*, (2001 : 76). menyatakan bahwa:

“Untuk suksesnya pola kemitraan masing-masing pihak harus memahami tahapan-tahapan kemitraan. Tahapan kemitraan tersebut terdiri dari pra kemitraan, adalah tahapan penyamaan persepsi mengenai pola kemitraan, sehingga perbedaan latar belakang wawasan bisnis yang cukup tajam antara pihak inti dan peternak harus disamakan. Proses kemitraan adalah terjadinya kerja sama yang sesungguhnya antara kedua belah pihak. Sedangkan tahapan pasca kemitraan adalah suatu proses mengevaluasi sejauh mana pihak inti maupun peternak berperan dalam pola kemitraan, dan sejauh mana kedua belah pihak memenuhi kewajiban dan mendapatkan haknya.”

Menurut Sajogjo, dkk, dalam bukunya *Usaha Kontrak*, (2001 : 48) :

“Pihak inti yang mendelegasikan sebagian atau seluruh produksi kepada peternak akan mendapat keuntungan karena terlepas dari keharusan menginvestasikan sejumlah dana untuk lahan dan membatasi jumlah tenaga kerja. Hubungan ini juga akan memberikan beberapa keuntungan bagi peternak, yaitu transfer teknologi, penyuluhan langsung dari pihak inti serta terbukanya modal dan pasar”.

Dengan demikian maka usaha peternakan pola kemitraan merupakan mekanisme pendistribusian resiko. Adanya kontrak akan mengurangi resiko yang dihadapi pihak inti jika harus mengandalkan pengadaan bahan baku sepenuhnya di pasar terbuka. Usaha inti juga memperoleh keuntungan lain karena mereka tidak harus menanamkan investasi atas tanah. Bagi pihak peternak, kemitraan akan mengatasi persoalan-persoalan yang umum mereka hadapi dalam proses pengalihan resiko.

Resiko yang dialihkan pedagang ke usaha inti yaitu resiko kegagalan pemasaran produk hasil produksi, resiko fluktuasi harga produk, resiko kesulitan memperoleh faktor produksi yang penting. Sedangkan resiko yang dialihkan usaha inti ke pedagang yaitu resiko kegagalan produksi, resiko kegagalan memenuhi kapasitas produksi, resiko investasi atas tanah, resiko akibat pengelolaan lahan luas dan resiko konflik perburuan.

## **F. Hubungan Kemitraan**

Hubungan antara usaha kecil dan usaha besar membentuk keterkaitan atau kemitraan secara sosial dan bisnis. Keterkaitan sosial terjalin karena kesadaran dan

kesediaan usaha besar untuk membina usaha kecil sedangkan keterkaitan secara bisnis sudah terjalin sejak dini dalam keterlibatan pengusaha dalam usaha bisnis.

Menurut Jacky Ambadar, dkk, *Menentukan Mitra Usaha*, (2007 : 68). Proses hubungan kemitraan yang berkembang memberikan indikasi terbentuknya empat macam pola hubungan kemitraan, yaitu:

1. *Pola Dagang* yaitu kerja sama hubungan keterkaitan merupakan hubungan dagang biasa antara produsen (industri kecil) dan pemasar (pedagang). Hubungan ini meliputi kurang lebih 75% dan bentuk keterkaitan sebagai mitra usaha, termasuk hasil ekspor industri kecil.
2. Produk yang dihasilkan oleh mitra usaha menjadi bagian dan sistem produksi. Pola keterkaitan ini merupakan program yang paling sulit karena fasilitas produksi mitra usahanya dituntut memenuhi persyaratan tertentu baik dari aspek penguasaan teknologi maupun pemahaman tentang etika bisnisnya.
3. *Pola Pembinaan*, yaitu pola yang di kembangkan untuk memberikan kesempatan kepada industri kecil yang memiliki potensi produksi tetapi lemah dalam pemasaran. Hal ini terutama bagi produk industri yang berpeluang untuk diekspor atau dipasarkan secara kerja sama dilakukan untuk memenuhi kebutuhan operasional tetapi tidak terlalu mengikat kapasitas pemakaian bahan atau barang yang dipasok mitra usahanya. Pola keterkaitan ini banyak dilakukan oleh perusahaan besar dan menengah yang membutuhkan berbagai macam bahan dan barang dalam manajemen perusahaannya.
4. *Pola Subkontrak* yaitu kerja sama dilakukan dalam hubungan lebih meluas. Pola ini sama sekali tidak ada hubungannya dengan kegiatan usaha pokok.

Menurut M.Joel, dalam bukunya *Pembangunan Peternakan Indonesia*,

(2002 :21):

“Pemerintah Indonesia sangat termotivasi untuk menerapkan model kemitraan karena beberapa alasan strategi.

*Pertama, model kemitraan diyakini dapat meningkatkan kapasitas produksi pertanian Indonesia.*

*Kedua, model ini di anggap sebagai koreksi terhadap sistem pengembangan pertanian yang berorientasi peternakan besar dan cenderung bersifat tertutup.*

*Ketiga, melalui model ini pemerintah menganggap telah melakukan landreform yang mencoba manata kembali struktur kepemilikan dan penguasaan ternak secara mendistribusinya kepada penduduk yang memerlukan.*

*Keempat, dapat menjadi perantara penyaluran kredit dan ahli teknologi sehingga tercipta modernisasi di sektor peternakan.”*

## **G. Laporan Laba Rugi**

*Laporan laba rugi merupakan salah satu laporan keuangan yang biasanya dibuat pada akhir periode akuntansi. Dalam laporan laba rugi juga ditunjukkan laba atau rugi yang diperoleh, oleh usaha tersebut dalam suatu periode tertentu.*

*Berikut ini beberapa pengertian laba atau rugi, menurut Dharsono, dkk, dalam bukunya Laporan Keuangan, (2006 :34): “Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya laba rugi yang diperoleh suatu perusahaan selama periode tertentu”.*

*Sedangkan menurut Wigati Retno Astuti, dkk, dalam bukunya Akuntansi Keuangan, (2003 : 36): “Laba Rugi sebagai kelebihan (defisit) penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”.*

Berdasarkan pengertian laba rugi tersebut dapat disimpulkan bahwa laba rugi adalah perhitungan yang menggambarkan jumlah hasil, biaya dan laba rugi suatu usaha pada suatu periode tertentu.

### 1. Prinsip Laporan Laba Rugi

Menurut Dharsono, dkk, Laporan Keuangan, (2006 : 35). Prinsip-prinsip pada umumnya yang diterapkan adalah sebagai berikut:

- a. Bagian yang pertama menunjukkan penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan service) diikuti dengan harga pokok dari barang service yang dijual, sehingga diperoleh laba kotor.
- b. Bagian kedua menunjukkan biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya umum administrasi.
- c. Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh diluar operasi pokok perusahaan yang diikuti biaya-biaya yang terjadi diluar usaha pokok perusahaan.
- d. Bagian keempat menunjukkan laba atau rugi yang insidental sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

Dengan demikian prinsip-prinsip yang umumnya diterapkan dalam laporan laba rugi adalah dimulai dengan menunjukkan penghasilan, menunjukkan biaya operasional, hasil-hasil yang diperoleh diluar operasi pokok usaha dan yang terakhir menunjukkan penghasilan laba atau rugi sebelum pendapatan.

### 2. Cara penyajian laporan laba rugi

Menurut Wigati Retno Astuti, dkk, dalam bukunya Akuntansi Keuangan, (2003 : 40). cara penyajian laporan laba rugi adalah ditempuh dalam dua cara yaitu:

- a. Bentuk tahap tunggal yaitu dengan menggabungkan semua penghasilan menjadi satu kelompok dan semua biaya dalam satu kelompok, sehingga untuk menghitung laba rugi bersih hanya memerlukan satu langkah yaitu mengurangi total biaya terhadap total penghasilan.
- b. Bentuk tahap majemuk, yaitu dilakukan pengelompokkan yang lebih teliti sesuai dengan prinsip yang digunakan secara umum. Mulai dari penghasilan dikurangi biaya operasi, baru dapat laba dari operasi, dikurangi pendapatan dan biaya lain diperoleh laba sebelum pajak, setelah dikurangi pajak baru laba rugi bersih.

## H. Teori Break Even Point

*Analisis break even point* disebut juga analisa titik impas atau titik pulang pokok dimana kondisi suatu usaha tidak menderita rugi dan tidak memperoleh laba.

Menurut Siswanto, *Operations Research*, (2002: 29): “Suatu perusahaan dikatakan *break even point* apabila setelah dibuat perhitungan rugi laba dan suatu kegiatan tertentu perusahaan tidak menderita rugi meskipun belum memperoleh laba”.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, (2002 : 113) memberikan definisi sebagai berikut: “*Break even* adalah sebagai suatu titik keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian”.

Analisa *break even point* atau titik impas, secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan usaha, tentang bagaimana pola hubungan antara volume

penjualan, biaya dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada tingkat penjualan tertentu. Manfaat analisa *break even point* dapat membantu pimpinan usaha dalam mengambil keputusan.

Menurut Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, (2002 : 126) keputusan tersebut mengenai:

1. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tersebut.
3. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Sedangkan menurut Siswanto, *Operations Research*, (2002 : 37). Pendapat lain dari analisa *break even* adalah sebagai berikut:

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam mencapai laba tertentu, jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba.
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi dan angka-angka dalam perhitungan *break even* atau dalam gambar *break even*. Jadi sebagai alat pengendalian.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, setelah diketahui hasil-hasil perhitungan menurut analisa *break even* dan laba yang ditargetkan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer atau pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan tertentu, terlebih dalam menyatakan berapakah titik *break even*-nya.



Jelaslah bahwa salah satu kegunaan dari analisa *break even* adalah untuk perencanaan laba, khususnya terhadap usaha. Mudah tidaknya perhitungan atau penentuan titik *break even* baik dengan rumus matematika maupun dengan grafik (bagan), tergantung pada konsep konsep yang mendasari atau anggapan-anggapan yang digunakan dalam perhitungan tersebut.

Anggapan merupakan suatu konsep dasar atau pemikiran yang harus diterapkan walaupun anggapan-anggapan yang digunakan dalam perhitungan tersebut.

Anggapan merupakan suatu konsep dasar atau pemikiran yang harus diterapkan walaupun anggapan-anggapan tersebut mungkin tidak sesuai dengan kenyataan.

Semakin banyak anggapan yang digunakan (yang pada umumnya tidak sesuai dengan kenyataan) atau banyak pula kelemahan yang terdapat pada analisa tersebut.

Menurut Dharsono, dkk, dalam bukunya Laporan Keuangan, (2006 : 69) kelemahan yang terdapat pada analisa tersebut adalah:

- a. Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Pada prakteknya untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan tepat bukanlah merupakan biaya yang sifatnya banci atau biaya yang mempunyai sifat variabel dan sifat tetap (merupakan biaya semi variabel atau semi tetap). Terhadap biaya semi variabel ini harus dilakukan pemisahan menjadi dua unsur tetap dan unsur variabel secara teliti baik dengan menggunakan pendekatan analitis maupun pendekatan historis. Pendekatan analitis dilakukan

dengan meneliti setiap jenis atau unsur biaya satu persatu dan ditentukan sifatnya dengan mengingat perlu tidaknya biaya yang bersangkutan dalam cara kerja yang efisien. Sedangkan pendekatan historis memisahkan unsur tetap dan unsur variabel dalam biaya semi variabel berdasarkan angka-angka atau data tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu diterapkan untuk waktu-waktu yang akan datang.

- b. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu berproduksi dalam jumlah besar (*tanpa melampaui kapasitas penuh akan dapat bekerja dengan efisien dan akan dapat menekan biaya yang terjadi termasuk biaya tetapnya*). Dengan demikian pada batas-batas tertentu atau pada tingkat-tingkat kapasitas produksi atau kegiatan tertentu biaya tetap akan mengalami perubahan. Oleh karena itu biaya tetap hanya akan konstan pada suatu tingkat kapasitas tertentu.
- c. Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (*sebanding*) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan. Keadaan yang demikian dalam praktek jarang terjadi. Misalnya, semakin besar volume produksi berarti pembelian bahan mentah dalam jumlah besar yang berarti akan diperoleh potongan-potongan atau dapat dibeli dengan harga yang lebih murah.
- d. Harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum. Hal yang demikianpun sulit ditemukan dalam kenyataan praktek.
- e. Bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya akan tetap konstan.

Apabila dalam suatu usaha terdapat berbagai produk yang diproduksi atau dijual, maka perhitungan break evennya sebagai berikut:

Analisa *break even* atau analisa biaya, volume dan laba yang diuraikan dimuka diterapkan untuk satu macam barang atau dengan anggapan bahwa suatu usaha hanya memproduksi dan menjual lebih dari satu macam barang atau secara

total. Apabila suatu usaha memproduksi barang atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa break even dapat pula ditetapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh suatu usaha tersebut. Untuk maksud tersebut maka komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya. *Break even* dalam keseluruhan atau total tidak berarti bahwa masing-masing produk harus dalam keadaan *break even*. Kemungkinan terjadi suatu macam produk menderita rugi sedang produk yang lain memperoleh keuntungan atau kemungkinan masing-masing produk tidak memperoleh laba ataupun menderita rugi (atau masing-masing barang dalam *break even*). Apabila komposisinya berubah maka *break even*nya secara total akan berubah pula.

## **I. Hipotesis**

*Hipotesis ini didefinisikan sebagai dugaan sementara terhadap suatu masalah yang diteliti. Oleh sebab itu baru bisa dikatakan benar atau tidak jika data-data yang dikumpulkan telah teruji kebenarannya.*

*Dari latar belakang dan uraian pada rumusan masalah yang telah dikemukakan, dan berkaitan dengan teori-teori yang mendasari penulis, maka penulis mencoba untuk membuat suatu dugaan sementara yaitu:*

“diduga bahwa produksi Sapi pada pedagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor selama satu tahun 2007 berada diatas produksi *break even point*”

## **J. Definisi Konsepsional**

Definisi konsepsional ini diperlukan untuk menghindari timbulnya perbedaan penafsiran dan yang paling penting sekali adalah pembatasan ruang lingkup permasalahan yang akan di tinjau penulis.

Untuk memberikan arahan yang benar dan mempermudah dalam pengukuran data, maka dalam penelitian ini penulis memberikan batasan mengenai pengertian analisa *break even point* adalah suatu teknik untuk mengetahui pada volume kegiatan atau volume penjualan berupa penghasilan penjualan dapat tetap menutup biaya totalnya untuk dapat menghindarkan kerugian atau dengan kata lain biaya total yang dikeluarkan oleh usaha tersebut sama dengan hasil penjualan total yang diterima untuk setiap periode produksi Sapi pada pedagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor .

Dalam melaksanakan analisis *break even point* tidak terlepas dari :

1. **Volume penjualan adalah besarnya nilai hasil produksi, berapa dari harga jual dalam rupiah per kilogram daging Sapi dikali dengan jumlah produksi daging sapi yang dihasilkan oleh pedagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.**

2. Harga jual adalah merupakan suatu kegiatan yang dilakukan Bapak Syarifuddin Noor untuk menentukan nilai tukar suatu produk (Daging Sapi) yang diproduksi oleh pedagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor
3. Biaya total adalah semua pengeluaran yang dikorbankan untuk memproduksi yang terbagi dua golongan biaya atau ongkos produksi yaitu sebagai berikut:
  - a. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang selalu tetap dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan di hubungkan dengan waktu sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu.
  - b. Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan. Perubahan ini tercermin dalam biaya variabel secara total.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Definisi Operasional**

Untuk mengetahui suatu gambaran yang jelas, mengenai variabel yang digunakan dalam penelitian atau penulisan skripsi ini, maka diberi definisi operasional. Analisis *break even point* mempunyai hubungan yang sangat erat dengan program *budget*, walaupun analisis *break even point* dapat diterapkan dengan data historis, tetapi akan sangat berguna bagi manajemen kalau diterapkan pada data taksiran periode yang akan diolah. Oleh karena itu data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah data-data historis yang ada pada usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.

Berdasarkan konsepsi diatas, maka penulis membatasi ruang lingkup analisis *break even point* yaitu suatu kondisi dimana usaha tersebut tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain pendapatan yang diterima oleh usaha tersebut dari penjualan hasil produksi sama dengan jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha tersebut dalam memproduksi daging tersebut.

Adapun indikator-indikator dalam penelitian ini adalah:

1. Volume penjualan atau pendapatan yang berasal dan hasil penjualan daging secara kumulatif maupun per kilogram sesuai dengan harga dipasaran antara peternak dengan usaha inti tersebut.
2. Biaya total yaitu seluruh biaya yang dikeluarkan usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor selama produksi pemeliharaan Sapi tersebut berlangsung yaitu dimulai dari persiapan pembelian Sapi sampai dengan penjualan daging Sapi. Komponen biaya produksi atau total biaya yang termasuk didalamnya, digolongkan kedalam:
  - a. Biaya tetap yaitu biaya yang tetap dikeluarkan, ada atau tidak adanya produksi, biasanya biaya tetap ini berkaitan dengan waktu atau periode tertentu, atau biaya ini tetap dalam interval tertentu jika berada diluar intervalnya, maka akan berubah. Dalam hal ini digolongkan dalam biaya tetap adalah sebagai berikut:
    - 1). Biaya gaji karyawan
    - 2). Biaya penyusutan peralatan produksi
    - 3). Biaya penyusutan kendaraan
    - 4). Biaya administrasi Rumah Pematangan Hewan (RPH)
    - 5). Biaya telepon (abodemennya)
  - b. Biaya variabel yaitu biaya yang selalu berubah dalam jumlahnya secara proporsional dengan volume penjualan yang dilaksanakan pada periode

pemeliharaan Sapi tersebut yang tergolong dalam biaya variabel adalah sebagai berikut:

- 1). Biaya pembelian Sapi
- 2). Biaya bahan makan Sapi baik untuk yang kecil maupun yang sudah besar
- 3). Biaya upah kerja karyawan pemelihara Sapi tersebut
- 4). Biaya listrik dan air
- 5). Biaya transportasi dan pemeliharaan,dll.

#### **B. Rincian Data Yang Diperlukan**

Sesuai dengan pembahasan penulisan skripsi ini, maka penulis mengambil data dalam pemeliharaan yang dilakukan oleh usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor pada tahun 2007.

#### **C. Jangkauan Penelitian**

Sesuai dengan judul penelitian yaitu *Analisis Break Even Point* pedagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor di Samarinda, maka yang menjadi jangkauan penelitian ini terbatas pada data-data berikut ini :

1. *Data volume penjualan dan harga jual produksi daging Sapi per kilogram dari setiap periode pemeliharaan tahun 2007.*



2. Data biaya total untuk biaya tetap atau total *fixed cost* setiap periode produksi pada tahun 2007 oleh pedagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.
3. Data tentang total biaya *variabel cost* yang dikeluarkan oleh pedagang daging Sapi “Bapak Syarifuddin Noor” dalam setiap periode produksi dalam tahun 2007.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mendapatkan data bagi penelitian dan analisis, maka pada kesempatan penelitian yang dilakukan penulis, penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data diantaranya :

1. *Pengamatan*, yaitu dengan mengadakan pengamatan, dimana peneliti terjun langsung dan melihat keadaan sebenarnya terhadap obyek yang diteliti untuk mendapatkan data yang sesungguhnya dari obyek penelitian data.
2. *Wawancara*, yaitu pengumpulan data yang dilakukan melalui proses tanya jawab langsung atau berdialog pada konsumen atau responden mengenai obyek yang diteliti, yaitu menanyakan hal-hal yang berhubungan dengan pembuatan dan pendapatan.
3. *Studi perpustakaan*, yaitu penulis memperoleh data dari membaca buku-buku literatur serta sumber lainnya yang berkaitan dengan penulisan laporan ini.

## **E. Analisis dan Pengujian Hipotesis**

Berdasarkan pada dasar-dasar teori yang penulis uraikan pada bab-bab terdahulu dan menurut Bams, dkk, (2007 : 53) dalam bukunya yang berjudul Riset Akuntansi berbunyi: “Analisis *Break Even Point* ini dapat disertakan pula dalam studi kelayakan investasi agar perhitungannya dapat lebih tajam dan cukup menyeluruh”. Dengan cara perhitungan atau rumusnya berikut ini:

### **1. Break Even Point dalam kilogram**

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Sales Price/kg} - \text{Variable Cost/kg}}$$

### **2. Break Even Point dalam rupiah**

$$\text{BEP} = \frac{\text{Fixed Cost}}{\frac{1 - \text{Variable Cost}}{\text{Net Sales}}}$$

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Sejarah Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor**

Usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor merupakan salah satu usaha perdagangan daging Sapi yang berada di kota Samarinda. Pada awal usahanya, usaha ini dikerjakan oleh beberapa orang saja. Dalam perkembangannya usaha ini terus menambah jumlah karyawannya hingga sekarang berjumlah sekitar 8 orang.

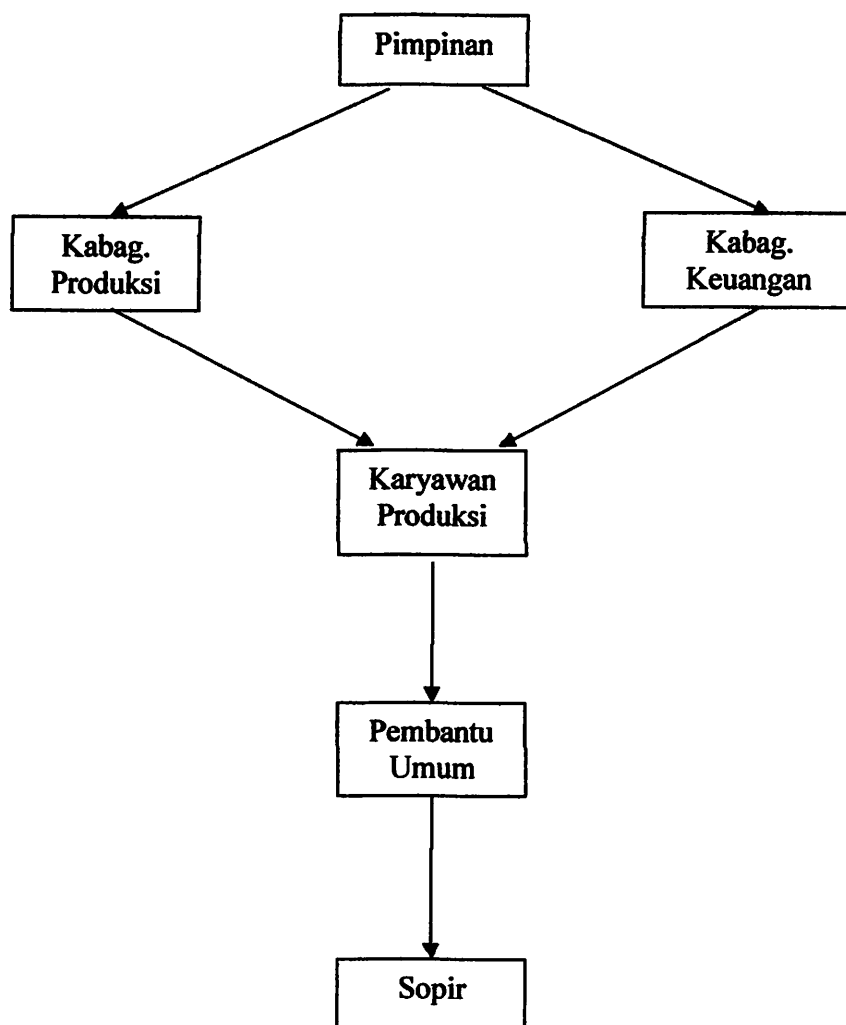
Usaha ini didirikan oleh Bapak Syarifuddin Noor yang sekaligus menjabat sebagai pimpinan usaha yang beralamat di Jl. Gitar No. 34A Komplek Prewab Segiri Samarinda dan beroperasi di Rumah Pemotongan Hewan (RPH).

*Struktur organisasi merupakan dasar dalam pembagian tugas pekerjaan* Sedangkan alamat produksi berada di Jalan Raya Samarinda Bontang di desa Pampang Kecamatan Samarinda Utara kota Samarinda. Jarak yang ditempuh dari lokasi produksi ke kota Samarinda  $\pm 9$  km, sehingga lokasinya cukup ekonomis dilihat dari sudut tempat produksi, dengan luas lokasi produksi  $\pm 1,5$  hektar. Lokasi atau daerah ini masing-masing mempunyai penduduk yang tidak begitu padat, sehingga baik kepentingan kesehatan ternak cukup baik dan dari segi keamanan daerah ini cukup aman pula.

## B. Struktur Organisasi Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor

Pengelolaan Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor selama bulan Januari sampai dengan bulan Desember tahun 2007 yaitu sebagai berikut :

### 1. Bagan Struktur Organisasi



Sumber data: Usaha Pedagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor

## 2. Rincian Tugas Personalia

Berikut ini akan dijelaskan tentang pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang ada dalam peternakan usaha dagang daging Sapi sebagai berikut:

- a. **Pimpinan adalah orang atau seseorang yang bertanggung jawab secara keseluruhan dan semua kegiatan yang dilakukan dalam usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.**
- b. **Kepala bagian produksi adalah seseorang yang bertanggung jawab kepada pimpinan dalam semua kegiatan produksi atau pemeliharaan Sapi.**
- c. **Kepala bagian keuangan adalah seseorang yang bertanggung jawab kepada pimpinan dalam hal keuangan serta pelaksanaan administrasi keuangan. Sesuai dengan ketentuan prosedur kerja yang berlaku.**
- d. **Kepala bagian administrasi dan umum adalah seseorang yang diberikan pimpinan tugas dan tanggung jawab terhadap pelaksanaan kegiatan administrasi dan kegiatan lainnya yang tidak ditugaskan kepada kepala bagian produksi dan kepala bagian keuangan dan usaha kegiatan pemeliharaan.**
- e. **Tenaga Pemelihara adalah orang-orang yang bertugas dan bertanggung jawab dalam proses pemeliharaan Sapi yang dimulai dari persiapan pembelian Sapi sampai dengan Sapi siap untuk diproduksi.**

- f. Pembantu Umum adalah orang yang bertugas untuk melaksanakan tugas-tugas seperti memasak, mengurus mesin air dan kegiatan lainnya dalam proses produksi atau untuk memperlancar kegiatan.
- g. Sopir adalah seseorang yang diberi tugas untuk mengurus dan menjadi sopir kendaraan operasional usaha tersebut.

### **C. Proses Produksi**

Proses ini melalui beberapa tahap yaitu:

#### **1. Tahap pembelian Sapi**

Pada tahap ini terlebih dahulu Sapi dibeli dari peternak Sapi trans atau PU yang mendapat bantuan dari pemerintah atau peternak Sapi yang berasal dari pedesaan atau pedalaman, terkadang sering mendatangkan Sapi dari luar pulau, yaitu dari Sulawesi, dan NTB.

#### **2. Tahap produksi**

Tahap ini biasa dilakukan setelah membeli Sapi, kemudian diproduksi di Rumah Pemotongan Hewan (RPH) yang terletak di Tanah Merah.

#### **3. Tahap Penjualan**

Kemudian setelah dilakukan produksi hasil daging langsung dijual kepada pemborong yang ada di Rumah Pemotongan Hewan (RPH) di Tanah Merah sesuai harga daging per kilogram di Rumah Pemotongan Hewan (RPH).

#### **D. Laporan Keuangan Usaha Dagang Sapi Bapak Syarifuddin Noor**

Sebagaimana diketahui bahwa suatu usaha dikatakan normal bila usaha tersebut secara rutin dapat menyusun atau menyajikan laporan keuangan setiap periode kegiatan perusahaan dalam suatu proses produksi atau pemeliharaan pada Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.

Laporan keuangan pada usaha ini adalah sebagai berikut:

1. Data tabel/daftar biaya gaji dan biaya-biaya yang harus dibayar oleh Bapak Syarifuddin Noor tiap bulannya dapat dilihat pada tabel 2.
2. Data tabel/daftar semua pengeluaran biaya tetap selama tahun 2007 dari Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor dapat dilihat pada tabel 3.
3. Data tabel/daftar semua pengeluaran biaya variabel selama tahun 2007 dari Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor dapat dilihat pada tabel 4.
4. Data hasil penjualan penerimaan Usaha Dagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor selama tahun 2007 dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 1. Biaya Gaji dan Biaya Tetap selama bulan Januari sampai dengan bulan Desember tahun 2007 yang dibayar Per bulan dalam kegiatan Perdagangan Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor

No	Jabatan dan Jenis Biaya	Banyak	Besar biaya (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Kepala Bag. Produksi	1 orang	6.000.000,-	6.000.000,-
2	Kepala Bag.Keuangan	1 orang	6.000.000,-	6.000.000,-
3	Karyawan Produksi	4 orang	2.100.000,-	8.400.000,-
4	Pembantu Umum	1 orang	2.100.000,-	2.100.000,-
5	Sopir	1 orang	2.000.000,-	2.000.000,-
	<b>Jumlah biaya gaji karyawan</b>			<b>24.500.000,-</b>
6	Abodemen Telephone	1 bulan	1.000.000,-	1.000.000,-
7	Penyusutan Peralatan Produksi	1 bulan	2.750.000,-	2.750.000,-
8	Penyusutan Kendaraan	1 bulan	1.000.000,-	1.000.000,-
9	Biaya Administrasi Rumah Pemotongan Hewan (RPH)	1 bulan	9.150.000,-	9.150.000,-
	<b>Jumlah biaya-biaya diluar gaji karyawan</b>			<b>13.900.000,-</b>
	<b>Jumlah seluruh biaya perbulan</b>			<b>38.400.000,-</b>

Sumber Data: Usaha Pedagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor



**Tabel 2. Daftar Pengeluaran Biaya Tetap Selama Periode Produksi Tahun 2007**

Periode	Biaya Gaji (Rp)	Biaya Administrasi (Rp)	Peny. Peralatan & Kendaraan (Rp)	Abodemen Telephone (Rp)	Total Biaya Tetap (Rp)
1	98.000.000,-	36.600.000,-	15.000.000,-	4.000.000,-	153.600.000,-
2	98.000.000,-	36.600.000,-	15.000.000,-	4.000.000,-	153.600.000,-
3	98.000.000,-	36.600.000,-	15.000.000,-	4.000.000,-	153.600.000,-
	294.000.000,-	109.800.000,-	45.000.000,-	12.000.000,-	460.800.000,-

Sumber Data: Usaha Pedagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor

**Tabel 3. Daftar Pengeluaran Biaya Variabel Setiap Periode Produksi Tahun 2007**

Periode	Biaya Pembelian Sapi (Rp)	Biaya Pakan Kecil & Besar (Rp)	Upah tenaga Kerja & Buruh (Rp)	Biaya Listrik & Air (Rp)	Biaya Transportasi & Pemeliharaan (Rp)	Total Biaya Variabel (Rp)
1	9.600.000.000,-	90.000.000,-	9.900.000,-	1.900.000,-	12.700.000,-	9.714.500.000,-
2	9.600.000.000,-	90.000.000,-	9.000.000,-	1.800.000,-	12.400.000,-	9.713.200.000,-
3	9.600.000.000,-	90.000.000,-	10.800.000,-	2.000.000,-	13.000.000,-	9.715.800.000,-
	28.800.000.000,-	270.000.000,-	29.700.000,-	5.700.000,-	38.100.000,-	29.143.500.000,-

Sumber Data: Usaha Pedagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor

**Tabel 4. Data Hasil Penjualan atau Pendapatan per Periode Tahun 2007**

Periode	Jumlah Sapi yg dipelihara dalam satuan ekor	Hasil produksi dalam satuan kilogram	Harga jual per kilogram (Rp)	Total Hasil Penjualan dan Penerimaan (Rp)
1	1.200	141.448 kg	70.000,-	9.901.360.000,-
2	1.200	139.342 kg	71.000,-	9.893.282.000,-
3	1.200	137.836 kg	72.000,-	9.924.192.000,-
	3.600 ekor	418.626 kg	213.000,-	29.718.834.000,-

Sumber Data: Usaha Pedagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor

**BAB V**  
**ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

**A. Analisis**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis peroleh dari usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, maka pada bab ini data yang ada akan dianalisis dengan menggunakan alat analisis *Break Even Point* sesuai dengan judul penelitian ini.

Adapun rangkuman data yang diperoleh dari usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor, dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 5. Rekapitulasi Data Pengeluaran Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Penerimaan Hasil Penjualan Tahun 2007.**

Periode	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)	Total Penerimaan (Rp)	Keuntungan (Rp)
1	153.600.000,-	9.714.500.000,-	9.868.100.000,-	9.901.360.000,-	33.260.000,-
2	153.600.000,-	9.713.200.000,-	9.866.800.000,-	9.893.282.000,-	26.482.000,-
3	153.600.000,-	9.715.800.000,-	9.869.400.000,-	9.924.192.000,-	54.792.000,-
	460.800.000,-	29.143.500.000,-	29.604.300.000,-	29.718.834.000,-	114.534.000,-

Sumber Data: Usaha Pedagang Daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor

Untuk mengetahui tingkat produksi *Break Even Point* dalam satu tahun usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor tahun 2007, dihitung dari bulan Januari sampai dengan bulan Desember 2007 dengan data sebagai berikut ini:

Total Fixed Cost ( TFC) = Rp. 460.800.000,-

Total Variabel Cost ( TVC) = Rp. 29.143.500.000,-

Total Cost ( TC ) = Rp 29.604.300.000,-

Jumlah Produk yang dihasilkan (Q) = 418.626 kg

Harga jual per kilogram ( PQ/ Price) =  $\frac{\text{Rp } 213.000}{3} = \text{Rp } 71.000,-$

3

Total Revenue ( TR) = Q x PQ

TR = 418.626 kg x Rp 71.000,-

= Rp 29.722.446.000,-

Untuk menghitung Break Even Point dengan rumus sebagai berikut:

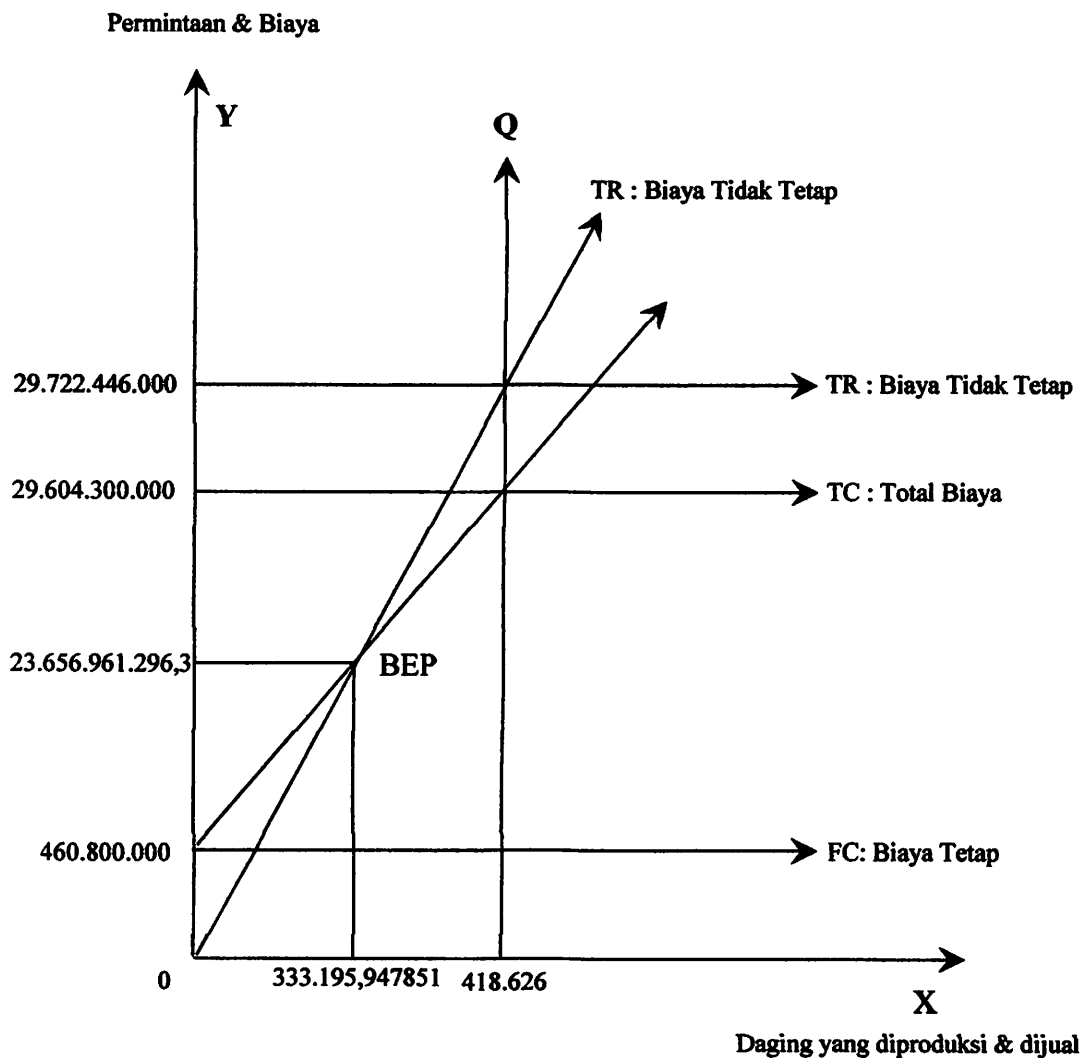
$$\begin{aligned}
 1. \text{ BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Total Revenue}}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 460.800.000}{1 - \frac{\text{Rp } 29.143.500.000}{\text{Rp } 29.722.446.000}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 460.800.000}{1 - \text{Rp } 0,98052158964} \\
 &= \text{Rp } 23.656.961.296,3
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2. \text{Biaya Variabel / kg} &= \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Kuantitas Produksi Terjual}} \\
 &= \frac{29.143.500.000}{418.626} \\
 &= 69.617,0328646
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 3. \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{\text{Sales Price/kg} - \text{Variabel Cost/kg}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 460.800.000}{\text{Rp } 71.000 - \text{Rp } 69.617,03} \\
 &= \frac{\text{Rp } 460.800.000}{\text{Rp } 1.382,97} \\
 &= 333.195,947851 \text{ kg}
 \end{aligned}$$

4. Dari hasil perhitungan Break Even Point secara grafik dapat digambarkan sebagai berikut:

Grafik 2 : BEP produksi daging sapi selama tahun 2007 pada usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor.



## **B. Pembahasan**

Berdasarkan hasil penelitian data dan perhitungan hasil analisis dengan menggunakan analisis *break even point*, maka penulis mencoba membahasnya sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian atau data hasil penelitian dapat terlihat mengenai kondisi usaha yaitu:
  - a. Besarnya biaya tetap (*fixed cost*) setiap periode usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor adalah sebesar Rp 153.600.000,-
  - b. Besar biaya variabel (*variabel cost*) setiap periode usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor yang terendah yaitu sebesar Rp 9.713.200.000,- dan yang tertinggi yaitu sebesar Rp 9.715.800.000,- . Jadi biaya variabel setiap periode, Sapi sebanyak 1.200 ekor itu rata-ratanya adalah sebesar Rp 9.714.500.000,-
  - c. Besarnya seluruh biaya (*total cost*) setiap periode usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor yang tertinggi yaitu sebesar Rp 9.869.400.000,- dan yang terendah yaitu sebesar Rp 9.866.800.000,- jadi setiap periode, Sapi sebanyak 1.200 ekor memerlukan biaya  $\pm$  atau berkisar antara Rp 9.868.100.000,-
  - d. Besarnya pendapatan atau penerimaan (*total revenue*) setiap periode usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor yang tertinggi yaitu sebesar

Rp 9.924.192.000,- dan yang terendah yaitu sebesar Rp 9.893.282.000,- dengan harga jual antara Rp 70.000,- s/d Rp 72.000,- perkilogram. Jadi rata-rata penerimaan per periode adalah sebesar Rp 9.906.278.000,-

Jadi dengan demikian, dari data tersebut di atas dapat diketahui perhitungan rata-rata keuntungan setiap periode adalah sebesar:

$Rp\ 9.906.278.000,- - Rp\ 9.868.100.000,- = Rp\ 38.178.000,-$

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab terakhir ini merupakan penyajian beberapa kesimpulan dan saran-saran yang berhubungan dengan hasil penelitian tentang analisis biaya (biaya tetap dan biaya Variabel). Penerimaan dari hasil penjualan dan break even point atau titik impas minimum pada usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor di Samarinda.

Adapun kesimpulan dan saran-saran yang dimaksud adalah sebagai berikut:

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada bab terdahulu, yakni hasil pengumpulan data, analisis data dan pembahasan, maka dapat penulis simpulkan sebagai berikut:

1. Besarnya biaya tetap (*fixed cost*) setiap periode usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor adalah sebesar Rp 153.600.000,- dan dalam satu tahun yaitu tahun 2007 sebesar Rp 460.800.000,-
2. Besarnya biaya variabel (*Variabel cost*) untuk usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor dalam tahun 2007 adalah sebagai berikut:
  - tertinggi sebesar Rp 9.715.800.000,-
  - terendah sebesar Rp 9.713.200.000,-
  - rata-rata sebesar Rp 9.714.500.000,-



3. Besarnya biaya total (*total cost*) untuk usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor dalam tahun 2007 adalah sebagai berikut:

- tertinggi sebesar Rp 9.869.400.000,-

- terendah sebesar Rp 9.866.800.000,-

- rata-rata sebesar Rp 9.868.100.000,-

4. Besarnya pendapatan penerimaan (*total revenue*) untuk usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor dalam tahun 2007 setiap periode pemeliharaan adalah sebagai berikut:

- tertinggi sebesar Rp 9.924.192.000,-

- terendah sebesar Rp 9.893.282.000,-

- rata-rata sebesar Rp 9.906.278.000,-

dengan harga jual antara Rp 70.000,- s/d Rp 72.000,- per kilogram

5. Besarnya keuntungan (*profit*) yang diperoleh dari hasil usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor untuk setiap periode pemeliharaan adalah sebagai berikut:

- tertinggi sebesar Rp 54.792.000,-

- terendah sebesar Rp 26.482.000,-

- rata-rata sebesar Rp 38.178.000,-

6. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa produksi pada usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor selama setahun 2007 berada diatas produksi *break even point*. Dengan begitu berarti hipotesis yang penulis buat dapat diterima.

## **B. Saran-saran**

Berdasarkan hasil penelitian yaitu hasil analisis dan pembahasan serta kesimpulan diatas, maka saran-saran yang dapat penulis ajukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor agar dapat meningkatkan efisiensi biaya terutama dalam penghematan biaya bahan pakan sapi.
2. Untuk usaha dagang daging Sapi Bapak Syarifuddin Noor agar dapat meningkatkan jumlah Sapi sehingga akan meningkatkan penerimaan atau pendapatan usaha itu sendiri.
3. Agar lebih hati-hati dan waspada jika menggunakan bahan-bahan kimia dalam melakukan pembersihan kandang.

## REFERENSI

- Ambadar Jacky, dkk, 2007, **Menentukan Mitra Usaha**, Yayasan Bina Karsa Mandiri, Yogyakarta.
- Arifin Bustanul, 2001, **Pembangunan Peternakan**, PT.Grasindo, Jakarta.
- Astuti Retno Wigati, dkk, 2003, **Akuntansi Keuangan**, Kanisius, Yogyakarta.
- Beams, dkk, 2007, **Riset Akuntansi**, Indeks, Yogyakarta.
- Dharsono, dkk, 2006, **Laporan Keuangan**, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Gilarso, 2003, **Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro**, Kanisius, Yogyakarta.
- Horngren, 2002, **Akuntansi Biaya**, Indeks, Yogyakarta.
- Joel.M, 2002, **Pembangunan Peternakan Indonesia**, Yayasan Obor Indonesia, Yogyakarta.
- Mankiw Gregory, 2006, **Ekonomi Mikro**, Salemba, Jakarta.
- Nafarin.M, 2004, **Penganggaran Perusahaan**, Salemba, Jakarta.
- Reijntjes Coen, dkk, 2001, **Perternakan Masa Depan**, Kanisius, Yogyakarta.
- Riyanto Bambang, 2002, **Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan**, Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta.
- Sajogjo, dkk, 2001, **Usaha Kontrak**, Kanisius, Yogyakarta.
- Siswanto, 2002, **Operatins Research** , Penerbit Erlangga, Jakarta.

Sugiarto, dkk, 2005, **Ekonomi Mikro**, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

William, 2001, **Ekonomi Mikro**, Salemba, Jakarta.