

**ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA AGROINDUSTRI JAHE**  
**(Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe**  
**CV. Madusakti Agrofood Makassar)**

**MUH. SUBHAN FIRMAWANSYAH**  
**105 960 192 015**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**  
**FAKULTAS PERTANIAN**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**  
**2019**

**ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA AGROINDUSTRI JAHE  
(Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe  
CV. Madusakti Agrofood Makassar)**

**MUH. SUBHAN FIRMAWANSYAH  
105 960 192 015**



**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian  
Strata Satu (S-1)**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
2019**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Break Even Point Usaha Agroindustri Jahe (Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood Makassar)

Nama : Muh. Subhan Firmawansyah

NIM : 105960192015

Program Studi : Agribisnis


Fakultas : Pertanian

Disetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Dr. Sri Mardiyati, S.P.,M.P.  
NIDN.0921037003

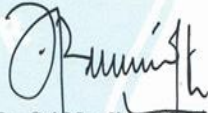
  
Sitti Arwati, S.P.,M.Si.  
NIDN.0931126113

Diketahui

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Prodi Agribisnis

  
  
Dr. H. Burhanuddin, S.Pi.,M.P.  
NIDN. 0912066901

  
Dr. Sri Mardiyati, S.P.,M.P.  
NIDN.0921037003

## PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Analisis Break Even Point Usaha Agroindustri Jahe (Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood Makassar)

Nama : Muh. Subhan Firmawansyah

NIM : 105960192015

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Nama

Tanda Tangan

1. Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.  
Ketua Sidang



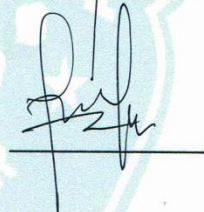
2. Sitti Arwati, S.P., M.Si  
Sekertaris



3. Ir. Hj. Nailah, M.Si  
Anggota



4. Firmansyah, S.P., M.Si  
Anggota



Tanggal Lulus : 28 Agustus 2019

## **PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **Analisis Break Even Point Usaha Agroindustri Jahe (Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood Makassar)** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka di bagian akhir skripsi.



Makassar, 28 Agustus 2019

Muh. Subhan Firmawansyah

## ABSTRAK

**MUH. SUBHAN FIRMAWANSYAH. 105960192015.** Analisis *Break Even Point* usaha Agroindustri jahe (Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood Makassar. Dibimbing oleh SRI MARDIYATI Dan SITTI ARWATI .

Penelitian ini mengkaji Break Even Point Harga, Produksi, dan Penerimaan pada Usaha Agroindustri Sarabba Instan . Tujuan penelitian ini untuk mengetahui BEP atau titik impas dan keuntungan perusahaan Agroindustri Sarabba Instan.

Teknik penentuan informan dalam penelitian ini berjumlah 2 (dua) orang yaitu direktur dan manajer produksi CV. Madusakti Agrofood kecamatan Makassar Kota Makassar, dan analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis BEP (*Break Even Point*).

Break Even Point produksi Sarabba Instan yang diperoleh sebesar 9.092 kg. Sedangkan volume produksi Sarabba Instan yang dihasilkan pada tahun 2018 sebesar 10.260 kg, lebih banyak dari nilai BEP produksi.

Break Even Point harga jual Sarabba Instan sebesar Rp. 89.509/kg Sedangkan harga yang sudah ditetapkan oleh Usaha agroindustri Sarabba Instan sebesar Rp. 120.000/kg. Harga yang ditetapkan oleh usaha ini sudah lebih tinggi dari nilai Break Een Point harga.

Break Even Point penerimaan Sarabba Instan pada tahun 2018 sebesar Rp. 465.700.000. Sedangkan penerimaan usaha Agroindustri Sarabba Instan pada tahun 2018 sebesar Rp. 1,231,200,080, lebih banyak dari nilai BEP penerimaan.

Berdasarkan hasil analisis keuntungan, usaha Agroindustri Sarabba Instan memiliki keuntungan sebesar Rp. 312. 829.080.

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan taufiq dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyusun skripsi yang berjudul “ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA AGROINDUSTRI JAHE (Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood Makassar)” dan dapat menyelesaikan studi pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Sholawat serta salam semoga tercurah atas Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabatnya, serta semoga semua umatnya senantiasa dapat menjalankan syari'at-syari'atnya, amin.

Penulis menyadari sepenuhnya, bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kekurangan mengingat terbatasnya kemampuan penulis, namun berkat rahmat Allah SWT, serta pengarahan dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat untuk kepentingan bersama. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasi kepada yang terhormat :

1. Dr. Sri Mardiyati, S.P.,M.P selaku pembimbing I dan Sitti Arwati, S.P.,M.Si. selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan saran serta masukan dalam penyusunan skripsi ini.
2. H. Burhanuddin, S.Pi., M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

3. Kedua orangtua ayahanda Muhammad Saleh dan Ibunda Hasmawaty, S.Sos. Dan segenap keluarga yang senantiasa memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Agribisnis yang telah memberikan ilmu kepada penulis selama menempuh studi di Universitas Muhammadiyah Makassar
5. Teman-teman “Ganas”, “ANABOLISME 015” dan “METAMORFOSIS ” yang telah membantu dan berjuang bersama.
6. Teman-teman seperjuangan dan semua pihak yang telah memberikan bantuannya dalam penyusunan skripsi dari awal hingga akhir.



Makassar, 28 Agustus 2019

Muh. Subhan Firmawansyah



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN .....	iv
ABSTRAK .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	4
II. TINJAUAN PUSTAKA .....	6
2.1 Tanaman Jahe.....	6
2.2 Agroindustri .....	8
2.3 Harga Pokok Produksi.....	12
2.4 Analisis Break Even Point .....	12
2.4.1 Biaya .....	16
2.4.2 Penerimaan dan Pendapatan.....	19

2.5 Kerangka Pemikiran.....	22
III. METODE PENELITIAN.....	23
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	25
3.2 Teknik Penentuan Informan.....	23
3.3 Jenis dan Sumber Data .....	25
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	26
3.5 Teknik Analisis Data .....	26
3.6 Definisi Oprasional .....	29
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....	30
4.1 Profil Perusahaan CV. Madusakti Agrofood .....	30
4.2 Lokasi dan Tata Letak Perusahaan.....	31
4.2.1 Lokasi.....	31
4.2.2 Tata Letak Pabrik.....	32
4.3 Jenis Produk dan Daerah Pemasaran.....	34
4.4 Bentuk dan Struktur Organisasi .....	35
4.5 Jam Kerja Karyawan.....	38
4.6 Visi dan Misi.....	40
V. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	41
VI. KESIMPULAN DAN SARAN .....	48
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

## DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Produksi Sarabba Instan.....	41
2.	Analisis Penerimaan usaha Agroindustri Sarabba Instan .....	42
3.	Analisis Penggunaan Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	43
4.	Analisis <i>Break Even Point</i> .....	44
5.	Analisis Keuntungan.....	46



## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kerangka Pemikiran <i>Break Even point</i> Usaha Pembuatan Sarabba Instan pada CV. Madusakti Agrofood.....	24
2.	Struktur Organisasi CV. Madusakti Agrofood.....	39



## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pertanian mempunyai peranan penting pada negara berkembang seperti di Indonesia. Kontribusi sektor pertanian ini sangat berpengaruh untuk pembangunan negara. Hal ini dikarenakan oleh beberapa faktor seperti: (1) sektor pertanian merupakan sumber persediaan bahan baku yang dibutuhkan oleh suatu negara, (2) kebutuhan yang meningkat akibat pendapatan meningkat, (3) adanya keharusan menyediakan bahan-bahan yang dapat mendukung sektor lain terutama industri, (4) sektor pertanian merupakan jembatan untuk menghubungkan pasar yang dapat menciptakan spread-effect dalam proses pembangunan dan, (5) sektor pertanian merupakan sumber pendapatan masyarakat di negara berkembang yang hidup di pedesaan (Mardikanto, 2007).

Menurut Soekartawi (2003), pengolahan hasil pertanian penting karena dengan melakukan hasil pengolahan yang baik maka nilai tambah produk pertanian akan meningkat sehingga produk tersebut mampu bersaing dipasaran dan memberikan keuntungan. Pengolahan hasil pertanian tersebut dapat dilakukan pada komoditi tanaman pangan, tanaman hortikultura, ataupun tanaman perkebunan. Sejalan dengan tahapan-tahapan perkembangan ekonomi maka kegiatan jasa-jasa dan bisnis yang berbasis pertanian juga akan semakin meningkat, yaitu kegiatan agribisnis (termasuk agroindustri) akan menjadi alasan satu kegiatan unggulan (a leading sector) pembangunan ekonomi nasional dalam berbagai aspek yang luas (Saragih, 2010)

Indonesia merupakan negara tropis yang kaya akan keanekaragaman hayati. Berbagai tumbuhan dan hewan berkembang biak di seluruh wilayahnya. Salah satu kekayaan yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah tanaman obat. Masyarakat Indonesia yang terikat kuat dengan adat istiadatnya dan budaya leluhur telah sangat mengenal tanaman obat dan fungsi-fungsinya. Tanaman obat tersebut pada saat sekarang ini, tidak lagi hanya dimanfaatkan secara tradisional, namun telah bersinggungan dengan dunia kesehatan modern (Paramitasari, 2011).

Salah satu tanaman obat yang mampu mengambil peran dalam pembangunan sektor pertanian adalah tanaman jahe. Di Indonesia, meskipun tidak seluas tanaman cabai, namun luas lahan jahe bisa dikatakan cukup luas dibandingkan dengan luas lahan tanaman hortikultura lainnya seperti kemangi dan kencur. Jahe sudah digunakan semenjak abad IX oleh orang-orang Eropa sebagai tanaman rempah-rempah yang dibutuhkan, karena iklim di benua tersebut sangat dingin (di bawah 0oC). Sekarang tanaman ini digunakan dalam bidang yang lebih luas, misalnya sebagai bahan penyedap masakan, campuran obat tradisional, bahan kosmetika, minuman serta gula-gula (Ashari, 1995).

Di Indonesia sendiri terdapat 3 jenis jahe, yaitu (1) jahe putih besar atau disebut juga dengan jahe gajah, yang memiliki ukuran yang lebih besar di antara jenis jahe lainnya dan memiliki warna putih kekuningan, (2) jahe putih kecil disebut juga jahe emprit, warnanya putih dan berbentuk pipih, dan (3) jahe merah dikenal juga dengan nama jahe sunti.

Adapun alasan perusahaan memilih varietasi jahe merah sebagai bahan baku utama dalam pembuatan Sarabba Instan karena jika dibandingkan dengan

jenis jahe lainnya jahe merah memiliki rasa yang lebih pedas dan aromanya lebih tajam.

Di dalam rimpang jahe terdapat beberapa zat kimia seperti minyak atsiri, damar, mineral, sineol, fellandren, kamfer, borneol, zingiberin, zingiberol, gingerol, zingeron, lipid, asam amino, vitamin A, dan protein. Sebagai bahan obat tradisional, jahe memiliki khasiat untuk mengobati berbagai penyakit seperti impoten, batuk, pegal-pegal, kepala pusing, rematik, sakit pinggang, dan masuk angin (Santoso, 2008).

Dengan berbagai khasiat dan juga melihat prospek ke depan terhadap komoditi tanaman jahe, wajar saja sekarang banyak terdapat produk-produk olahan yang berbahan dasar jahe, baik itu berupa jahe instan, bumbu masakan, campuran obat tradisional, dan industri lainnya yang menggunakan jahe sebagai bahan baku utamanya. Salah satu bentuk pengolahan jahe adalah minuman jahe instan.

Industri-industri kecil dan besar mulai muncul untuk menjalankan bisnis atau usaha pengolahan hasil tanaman obat khususnya dari komoditas jahe yang salah satunya diproduksi dalam bentuk minuman siap saji atau minuman instan. Banyak industri-industri yang mengolah jenis jahe sebagai minuman kesehatan, karena manfaat dan khasiatnya telah lama dikenal oleh seluruh lapisan masyarakat. Industri-industri kecil dan besar mulai saling berkompetisi untuk memenuhi jumlah permintaan minuman sehat alami yang berasal dari jenis jahe lokal. Salah satu industri rumah tangga yang terletak di kota Makassar yang memproduksi sarabba instan adalah CV. Madusakti Agrofood.

CV. Madusakti Agrofood adalah perusahaan kecil berskala rumah tangga yang berdiri pada tahun 2005 yang sudah berumur 19 tahun. Perusahaan yang mempunyai merk dagang produk “Vita Jahe” tersebut yang berlokasi di Jln. Kijang No. 24 Kelurahan Maricaya Kecamatan Makassar Kota Makassar jenis produk yang dihasilkan adalah sarabba instan.

Perusahaan ini sedang dalam proses melakukan perkembangan usaha dalam merebut pasar dan mencari prioritas serta alternatif strategi pemasaran yang tepat untuk menghadapi para pesaingnya di pasar. Kemajuan dalam berpikir serta jaman yang serba modern, memacu masyarakat menjadi selektif dalam proses pengonsumsi minuman instan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana *Break Even Point* Produksi, *Break Even Point* Harga, Dan *Break Even Point* Penerimaan pada usaha Sarabba Instan Vita Jahe ?
2. Bagaimana keuntungan usaha Sarabba Instan Vita Jahe?

## **1.3 Tujuan Dan Kegunaan Penelitian**

1. Untuk mengetahui *Break Even Point* Produksi, *Break Even Point* Harga, Dan *Break Even Point* Penerimaan pada usaha Sarabba Instan Vita Jahe.
2. Untuk mengetahui keuntungan usaha Sarabba Instan Vita Jahe.

Kegunaan Penelitian adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bahan masukan bagi pemerintah daerah dalam mengambil kebijakan terutama dalam bidang pertanian



2. Bagi peneliti, mahasiswa dan pihak-pihak yang memerlukan informasi tentang minuman sarabba instan. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi dan wacana apabila akan melakukan penelitian yang lebih lanjut.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tanaman Jahe

Jahe (*Zingiber officinale* Rosc) merupakan tanaman obat berupa tumbuhan rumpun berbatang semu. Jahe termasuk dalam suku temu-temuan (*zingiberaceae*), satu famili dengan Temu-temuan lainnya seperti temu lawak (*Cucuma xanthorrhiza*), temu hitam (*Curcuma aeruginosa*), kunyit, (*Curcuma domestica*), kencur (*Kaempferia galanga*), lengkuas (*Languas galanga*), dan lain-lain. Jahe merupakan rempah-rempah Indonesia yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari, terutama dalam bidang kesehatan. Jahe berasal dari Asia Pasifik yang tersebar dari India sampai Cina (Paimin dan Murhanato, 2008).

Sistematika Tanaman Jahe :

Divisi : Spermatophyta

Subdivisi : Angiospermae

Kelas : Monocotyledonae

Ordo : Musales

Family : Zingiberaceae

Genus : Zingiber

Spesies : officinale

Akar merupakan bagian terpenting dari tanaman jahe. Pada bagian ini tumbuh tunas-tunas baru yang kelak akan menjadi tanaman. Akar tunggal (rimpang) tertanam kuat didalam tanah dan makin membesar dengan penambahan usia serta membentuk rhizoma-rhizoma baru (Rukmana, 2000).

Jahe tumbuh merumpun, berupa tanaman tahunan berbatang semu. Tanaman tumbuh tegak setinggi 30-75 cm. Batang semu jahe merah berbentuk bulat kecil, berwarna hijau kemerahan dan agak keras karena diselubungi oleh pelepah daun. Panjang daunnya 15-23 cm dan lebar 0,8-2,5 cm. Tangkainya berbulu atau gundul. Ketika daun mengering dan mati, pangkal tangkainya (rimpang) tetap hidup dalam tanah. Rimpang tersebut akan bertunas dan tumbuh menjadi tanaman baru setelah terkena hujan. Rimpang jahe berbuku-buku, gemuk, agak pipih, membentuk akar serabut. Rimpang tersebut tertanam dalam tanah dan semakin membesar sesuai dengan bertambahnya usia dengan membentuk rimpang-rimpang baru. Di dalam sel-sel rimpang tersimpan minyak atsiri yang aromatis dan oleoresin khas jahe (Harmono dan Andoko, 2005).

Menurut Harmono dan Andoko (2005), jahe dibedakan menjadi 3 jenis berdasarkan ukuran, bentuk dan warna rimpangnya. Umumnya dikenal 3 varietas jahe, yaitu :

- 1) Jahe putih/kuning besar atau disebut juga jahe gajah atau jahe badak, rimpangnya lebih besar dan gemuk, ruas rimpangnya lebih menggelembung dari kedua varietas lainnya. Jenis jahe ini biasa dikonsumsi baik saat berumur muda pada usia panen 8 bulan maupun berumur tua pada usia panen 12 bulan, baik sebagai jahe segar maupun jahe olahan.
- 2) Jahe putih/kuning kecil atau disebut juga jahe sunti atau jahe empit, ruasnya kecil, agak rata sampai agak sedikit menggelembung. Jahe ini selalu dipanen setelah berumur tua atau usia panen 12 bulan. Kandungan minyak atsirinya lebih besar dari pada jahe gajah, sehingga rasanya lebih pedas,

disamping seratnya tinggi. Jahe ini cocok untuk ramuan obat-obatan, atau untuk diekstrak oleoresin dan minyak atsirinya.

- 3) Jahe merah, rimpangnya berwarna merah dan lebih kecil dari pada jahe putih kecil sama seperti jahe kecil, jahe merah selalu dipanen setelah tua, dan juga memiliki kandungan minyak atsiri yang sama dengan jahe kecil, sehingga cocok untuk ramuan obat-obatan.

Disamping itu terdapat juga pati, damar, asam-asam organik seperti asam malat dan asam oksalat, Vitamin A, B, dan C, serta senyawa- senyawa flavonoid dan polifenol.

Sejak dulu Jahe dipergunakan sebagai obat, atau bumbu dapur dan aneka keperluan lainnya. Jahe dapat merangsang kelenjar pencernaan, baik untuk membangkitkan nafsu makan dan pencernaan. Minyak jahe berisi gingerol yang berbau harum khas jahe, berkhasiat mencegah dan mengobati mual dan muntah, misalnya karena mabuk kendaraan atau pada wanita yang hamil muda. Juga rasanya yang tajam merangsang nafsu makan, memperkuat otot usus, membantu mengeluarkan gas usus serta membantu fungsi jantung. Dalam pengobatan tradisional Asia, jahe dipakai untuk mengobati selema, batuk, diare dan penyakit radang sendi tulang seperti artritis. Jahe juga dipakai untuk meningkatkan pembersihan tubuh melalui keringat.

Menurut Anonim, (2004) Penelitian modern telah membuktikan secara ilmiah berbagai manfaat jahe, antara lain :

1. Menurunkan tekanan darah. Hal ini karena jahe merangsang pelepasan hormon adrenalin dan memperlebar pembuluh darah, akibatnya darah

mengalir lebih cepat dan lancar dan memperingan kerja jantung memompa darah.

2. Membantu pencernaan, karena jahe mengandung enzim pencernaan yaitu protease dan lipase, yang masing-masing mencerna protein dan lemak.
3. Gingerol pada jahe bersifat antikoagulan, yaitu mencegah penggumpalan darah. Jadi mencegah tersumbatnya pembuluh darah, penyebab utama stroke, dan serangan jantung. Gingerol juga diduga membantu menurunkan kadar kolesterol.
4. Mencegah mual, karena jahe mampu memblokir serotonin, yaitu senyawa kimia yang dapat menyebabkan perut berkontraksi, sehingga timbul rasa mual. Termasuk mual akibat mabok perjalanan.
5. Membuat lambung menjadi nyaman, meringankan kram perut dan membantu mengeluarkan angin.
6. Jahe juga mengandung antioksidan yang membantu menetralkan efek merusak yang disebabkan oleh radikal bebas di dalam tubuh.

Di balik rasanya yang pedas, jahe mengandung zat-zat yang berguna bagi tubuh manusia. Tak heran bila sejak lama dikenal ada wedang (minuman) jahe, permen jahe, atau bandrek (minuman yang mengandung jahe). Jahe juga banyak digunakan sebagai bumbu untuk berbagai jenis masakan atau kue. Manfaat jahe, berdasar sejumlah penelitian, antara lain: merangsang pelepasan hormon adrenalin, memperlebar pembuluh darah, sehingga darah mengalir lebih cepat dan lancar. Tubuh pun menjadi lebih hangat, kerja jantung memompa darah lebih ringan. Akibatnya, tekanan darah menjadi turun. Jahe mengandung dua enzim

pencernaan yang penting. Pertama, protease yang berfungsi memecah protein. Kedua, lipase yang berfungsi memecah lemak. Kedua enzim ini membantu tubuh mencerna dan menyerap makanan. Jahe sekurangnya mengandung 19 komponen bio-aktif yang berguna bagi tubuh. Komponen yang paling utama adalah gingerol yang bersifat antikoagulan, yaitu mencegah penggumpalan darah. Jadi mencegah tersumbatnya pembuluh darah, penyebab utama stroke, dan serangan jantung. Jahe juga dapat digunakan pada industri obat, minyak wangi, industri jamu tradisional, diolah menjadi asinan jahe, dibuat acar, lalap, bandrek, sekoteng dan sirup (Anonim, 2005).

## **2.2 Agroindustri**

Agroindustri adalah kegiatan yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut. Secara eksplisit pengertian Agroindustri pertama kali diungkapkan oleh Austin (1981) yaitu perusahaan yang memproses bahan nabati (yang berasal dari tanaman) atau hewani (yang dihasilkan oleh hewan). Proses yang digunakan mencakup pengubahan dan pengawetan melalui perlakuan fisik atau kimiawi, penyimpanan, pengemasan dan distribusi. Produk Agroindustri ini dapat merupakan produk akhir yang siap dikonsumsi ataupun sebagai produk bahan baku industri lainnya.

Membicarakan perkembangan industri tentunya tidak saja ditujukan hanya kepada industri-industri besar dan sedang tetapi perhatian yang sepadan harus pula diarahkan kepada industri-industri kecil atau rumah tangga. Sebab pada kenyataannya, industri jenis ini masih sangat diperlukan sampai waktu tidak

tertentu untuk memberikan kesempatan kerja sekaligus pemerataan pendapatan (Todaro, 1994).

Menurut Aristanto (1996), sektor industri di Indonesia dibagi menjadi empat kelompok yaitu :

- a. Industri besar yaitu industri yang proses produksinya secara keseluruhan sudah menggunakan mesin dengan tenaga kerja lebih dari 100 orang.
- b. Industri sedang yaitu industri yang proses produksinya menggunakan mesin sebagian dan tenaga kerja yang digunakan berkisar 20-99 orang.
- c. Industri kecil yaitu umumnya memakai sistem pekerja upahan, dengan jumlah tenaga kerja 5-19 orang.
- d. Industri rumah tangga yaitu industri yang mempunyai tenaga kerja kurang dari 5 orang dan terdapat dipedesaan.

Menurut Soekartawi (1990), industri skala rumah tangga dan industri kecil yang mengolah hasil pertanian mempunyai peranan penting yaitu :

- a. Meningkatkan nilai tambah
- b. Meningkatkan kualitas hasil
- c. Meningkatkan penyerapan tenaga kerja
- d. Meningkatkan keterampilan produsen
- e. Meningkatkan pendapatan produsen

Kegiatan industri kecil lebih-lebih rumah tangga yang jumlahnya sangat banyak di Indonesia memiliki kaitan yang dekat dengan mata pencaharian pertanian di daerah pedesaan, serta tersebar diseluruh tanah air. Kegiatan ini

umumnya merupakan pekerjaan sekunder para petani dan penduduk desa yang memiliki arti sebagai sumber penghasil tambahan dan musiman (Rahardjo, 1986).

### **2.3 Harga Pokok Produksi**

Harga pokok produksi adalah semua biaya yang telah dikorbankan dalam proses produksi atau kegiatan mengubah bahan baku menjadi produk selesai yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Pengertian harga pokok produk menurut Ikatan Akuntan Indonesia adalah: Harga pokok barang yang diproduksi meliputi semua biaya bahan langsung yang dipakai, upah langsung serta biaya produksi tidak langsung, dengan perhitungan saldo awal dan saldo akhir barang dalam pengolahan. (Soekartawi, 1990).

(Supriyono, 1999) mendefinisikan harga pokok produksi sebagai berikut: Jumlah biaya produksi yang melekat pada produk atau barang yang dihasilkan yang diukur dalam satuan mata uang dalam bentuk kas yang dibayarkan atau nilai jasa yang diserahkan atau dikorbankan, atau hutang yang timbul, atau tambahan modal yang diperlukan perusahaan dalam rangka proses produksi baik pada masa lalu maupun masa yang akan datang.

Dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi merupakan semua biaya yang telah dikorbankan dalam proses produksi atau kegiatan mengubah bahan menjadi produk jadi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya-biaya yang tidak berhubungan dengan unit yang masuk dalam penentuan harga pokok produksi merupakan biaya non produksi.

Menurut (Mulyadi, 2009) Tujuan penentuan harga pokok produksi adalah untuk:



a. Menentukan harga jual produk

Dengan diketahuinya harga pokok produksi, maka perusahaan dapat juga menentukan harga jual produknya. Selain itu, manajemen juga harus mempertimbangkan faktor-faktor lain yang berperan dalam penentuan harga jual produk, seperti keadaan pasar dan campur tangan pemerintah.

b. Memantau realisasi biaya produksi

Manajemen membutuhkan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dalam pelaksanaan rencana produksi. Untuk itu akuntansi biaya dapat digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya. Pengumpulan biaya produksi untuk jangka waktu tertentu tersebut dilakukan dengan menggunakan harga pokok proses.

c. Menghitung laba rugi periodik

Manajemen membutuhkan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu, agar dapat mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran dalam periode mampu menghasilkan laba bruto atau mengakibatkan rugi bruto. Informasi laba rugi bruto periodik dibutuhkan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutup biaya non produksi dan menghasilkan laba rugi.

d. Menentukan harga pokok

Persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca. Didalam neraca, manajemen harus menyajikan harga pokok persediaan

produk jadi dan harga pokok produksi yang pada tanggal neraca masih dalam proses untuk tujuan tersebut, manajemen perlu menyelenggarakan catatan biaya produksi tiap periode. Biaya produksi yang melekat pada produk jadi yang belum laku dijual pada tanggal neraca disajikan dalam neraca sebagai harga pokok persediaan produk dalam proses.

Secara ekstrim pola pengumpulan harga pokok dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu: metode harga pokok pesanan dan metode harga pokok proses (Supriyono, 1999). Penetapan metode tersebut pada suatu perusahaan tergantung pada sifat atau karakteristik pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang akan mempengaruhi metode pengumpulan harga pokok yang digunakan.

- a. Metode Harga Pokok Pesanan (*Job Order Costing*) Metode harga pokok pesanan adalah metode pengumpulan harga pokok produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap jenis pesanan atau kontrak atau jasa secara terpisah, dan setiap pesanan atau kontrak dapat dipisahkan identitasnya.
- b. Metode harga Pokok Proses (*Process Costing*) Metode harga pokok proses adalah metode pengumpulan harga pokok produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap satuan waktu tertentu, misalnya bulan, triwulan, semester, tahun. Metode ini cocok digunakan untuk perusahaan yang menghasilkan produk homogen, bentuk produk standar, dan tidak tergantung spesifikasi yang diminta oleh pembeli.

Metode penentuan harga pokok produksi merupakan cara untuk memasukan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Dalam menentukan harga pokok produksi dikenal dua pendekatan yaitu pendekatan full costing atau

metode harga pokok penuh dan pendekatan variable costing atau metode harga pokok variabel.

- a. Metode Harga Pokok Penuh (*Full Costing*) Semua unsur biaya produksi diperhitungkan dalam penentuan harga pokok produksi, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik. Sehingga harga pokok produksi menurut metode harga pokok penuh ini terdiri dari unsur biaya produksi.
- b. Metode Harga Pokok Variabel (*Variable Costing*) Metode harga pokok variabel hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel saja, baik untuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, maupun biaya overhead pabrik. Dengan demikian menurut pendekatan ini harga pokok produksi terdiri dari unsur biaya produksi.

#### **2.4 Analisis Break Even Point (BEP)**

*Break even point* (BEP) atau titik impas merupakan suatu titik yang menunjukkan bahwa pendapatan total yang dihasilkan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. *Break even point* (BEP) dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi ( $\text{Penghasilan} = \text{Total Biaya}$ ) (Retno & Mangesti, 2014).

Analisis *Break even point* (BEP) membutuhkan asumsi tertentu sebagai dasarnya. Menurut Cintya (2014) asumsi-asumsi yang dimaksud adalah sebagai berikut :

1. Semua biaya dapat diklasifikasikan dan diukur secara realistis sebagai biaya tetap dan biaya variabel.
2. Harga jual per unit tidak berubah baik untuk jumlah penjualan sedikit maupun banyak atau dalam kata lain analisis Break even point (BEP) tidak mengakui potongan harga karena jumlah pembelian.
3. Hanya terdapat satu jenis produk, apabila perusahaan memproduksi lebih dari satu jenis produk, maka harus dianggap satu jenis produk dengan proporsi yang tetap dan konstan.
4. Kebijakan manajemen tentang operasi perusahaan tidak berubah secara material dan dalam jangka waktu pendek.
5. Tingkat harga pada umumnya akan tetap stabil dalam jangka waktu pendek.
6. Persediaan tetap konstan atau tidak ada persediaan.
7. Efisiensi dan produktifitas per karyawan tidak berubah.

#### **2.4.1 Biaya**

Menurut Verryca (2011) dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva yang disebut dengan istilah harga pokok atau dalam pengertian lain biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan di dalam suatu usaha untuk memperoleh penghasilan.

Menurut Nurdin (2010) biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi guna

memproduksi output. Macam-macam biaya berkaitan dengan analisis BEP adalah sebagai berikut:

1. Biaya tetap (*fixed Cost*) merupakan total Rupiah yang harus dikeluarkan perusahaan, walaupun tidak memproduksi, biaya tetap tidak dipengaruhi oleh setiap perubahan kuantitas output.
2. Biaya variabel (*variabel cost*) merupakan biaya yang bervariasi sesuai dengan perubahan tingkat output termasuk bahan baku, gaji dan bahan bakar termasuk pula semua biaya yang tidak tetap.
3. Biaya total (*Total Cost*) sejumlah biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi dan memasarkan sejumlah barang atau jasa.
4. *Total Cost* (TC) atau ongkos total adalah penjumlahan kedua biaya baik ongkos tetap maupun ongkos variabel total.

$$TC = TFC + TVC$$

Klasifikasi biaya dikaitkan dengan volume produksi dibagi menjadi tiga yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Biaya tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang secara total tidak berubah jumlahnya meskipun jumlah produksi berubah. Biaya variabel (*Variabel Cost*) adalah biaya yang apabila dikaitkan dengan volume secara per unit akan selalu tetap meskipun volume produksi berubah-ubah, akan tetapi secara total biaya tersebut jumlahnya akan berubah sesuai dengan proporsi perubahan aktivitas. Sementara biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya.

Menurut Marhaeni (2011) sifat biaya yang diasumsikan dalam analisis *Break Even Point* (BEP) adalah sebagai berikut:

## 1. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang tetap sama dalam jumlah seiring dengan kenaikan atau penurunan keluaran kegiatan.

Adapun biaya tersebut meliputi:

- 1) Biaya Listrik dan Air
- 2) Biaya Pajak
- 3) Biaya Penyusutan Alat

Jenis pengeluaran tertentu harus digolongkan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang kegiatan yang terbatas. Rentang kegiatan yang terbatas ini disebut dengan rentang yang relevan.

## 2. Biaya variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang meningkat dalam seiring dengan peningkatan keluaran kegiatan dan menurun dalam total seiring dengan penurunan keluaran kegiatan. Biaya variabel itu antara lain adalah sebagai berikut

- 1) Biaya bahan baku
- 2) Biaya tenaga kerja

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

per unit akan berbeda-beda pada berbagai tingkat kegiatan. Meskipun demikian, dalam rentang relevan tertentu, hubungan antara kegiatan dan biaya variabelnya kurang lebih bersifat linear.

Faktor-faktor yang mempengaruhi *Break even point* (BEP)

- 1) Perubahan biaya variabel meningkatnya *Variabel Cost* per unit akan meninggikan tingkat *Break even point* (BEP). Sedangkan, penurunan *Variabel Cost* per unit akan mempunyai pengaruh yang sebaliknya.
  - 2) Perubahan biaya tetap suatu perusahaan apabila meningkatkan *Fixed Cost* diturunkan, maka tingkat *Break even point* (BEP) pun akan bergerak turun ke titik yang lebih rendah.
  - 3) Perubahan harga jual kenaikan harga jual per unit menurunkan tingkat *Break even point* (BEP) dan sebaliknya penurunan tingkat harga jual per unit akan membawa pengaruh terhadap menurunnya *Break even point* (BEP).
3. Biaya total (*Total Cost/TC*)

Biaya total merupakan penjumlahan dari semua jenis biaya yang ada, yaitu penjumlahan semua biaya yang dikeluarkan, baik *Fixed Resources* maupun *variabel Resources* karena biaya variabel merupakan unsur biaya total, maka biaya total memiliki sifat sebagaimana yang juga dimiliki oleh biaya variabel, yakni bahwa besarnya biaya total berubah-ubah.

#### **2.4.2 Penerimaan dan Pendapatan**

Menurut Nurdin (2010) penerimaan (*Revenue*) adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang

dihasilkannya. Terdapat tiga konsep penting tentang *Revenue* yang perlu diperhatikan adalah analisis perilaku produsen.

1. *Total Revenue* (TR), yaitu total penerimaan produsen dari hasil penjualan outputnya. Jadi,  $TR = Pq \times Q$ , dimana  $Pq$  = harga output per unit,  $Q$  = jumlah output
2. *Average Revenue* (AR), yaitu penerimaan produsen per unit output yang dijual. Jadi, AR adalah harga jual output per unit
3. *Marginal Revenue* (MR), kenaikan TR yang disebabkan oleh tambahan penjualan satu unit output.

Penerimaan usaha dipengaruhi oleh hasil produksi. Pelaku usaha akan menambah hasil produksi bila setiap tambahan tersebut akan menaikkan jumlah penerimaan yang akan diperoleh. Penerimaan (*Revenue*) adalah penerimaan dari hasil penjualan outputnya Budiono (2002), sedangkan menurut soekarwati (2003) penerimaan adalah banyaknya produksi total dikalikan atau biaya produksi (banyak output dikalikan harga). Penerimaan adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari usaha sarabba instan selama satu periode diperhitungkan dari hasil penjualan (Rp) (Suratiyah, 2006).

Penerimaan hasil total penerimaan dapat diperoleh dengan mengalikan jumlah satuan barang yang dijual dengan harga barang yang bersangkutan di rumuskan dengan:

$$TR = Q \times Pq$$

Keterangan :

TR = Total Penerimaan (Rp)



Q = Jumlah Produk

Pq = Harga Produk (Rp)

Pendapatan adalah hasil dari usaha sarabba instan, yaitu biaya kotor (Bruto) dengan produksi yang dinilai dengan uang, kemudian dikurangi dengan biaya produksi sehingga diperoleh pendapatan bersih usaha sarabba instan (Mubyarto, 2000).

CV. Madusakti Agrofood memerlukan input yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi Pajak, Biaya penyusutan Alat. Dan adapun biaya variabel misalnya bahan baku, upah tenaga kerja, listrik dan air. (Prayitno dan Arsyad, 2002)

Adapun rumus penerimaan menurut soekarwati (2002) adalah sebagai berikut:

$$TR = Y.PY$$

Dimana:

TR = Penerimaan total (Rp)

Y = Produksi yang diperoleh (gram)

PY = Harga per gram (Rp/gram)

Menurut Suratiyah (2014) perhitungan *Break even point* (BEP) dengan menggunakan rumus aljabar

a. Perhitungan *Break even point* (BEP) atas dasar penerimaan

$$\text{BEP penerimaan} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :

BEP (Q) = Volume Penjualan (gram)

FC (*Fixed Cost*) = Biaya tetap (Rp)

VC (*Variabel Cost*) = Biaya variabel (Rp)

S (*sales*) = Volume Penjualan (unit) x harga jual (Rp)

**b.** Perhitungan *Break Even Point* atas dasar unit (Produksi)

$$\text{BEP produksi} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{AVC}}$$

Dimana:

BEP (Q) = Jumlah kotak dihasilkan dan dijual (gram)

FC = Biaya tetap (Rp)

P = Harga jual per unit (Rp)

AVC = Biaya variabel per unit (Rp)

**c.** Perhitungan *Break Even Point* atas dasar penjualan dalam rupiah (Harga)

$$\text{BEP Harga} = \frac{\text{TC}}{\text{Y}}$$

Dimana :

BEP (Q) = Volume penjualan (gram)

TC = Total Biaya (Rp)

Y = Produksi total (gram)

## 2.5 Kerangka Pemikiran

Salah satu sifat produk pertanian adalah mudah rusak, sedangkan konsumsi berlangsung dalam jangka waktu yang lama untuk itu, upaya memenuhi konsumsi antara lain melalui pengolahan hasil pertanian, pengolahan hasil pertanian dapat meningkatkan daya awet komoditas pertanian.

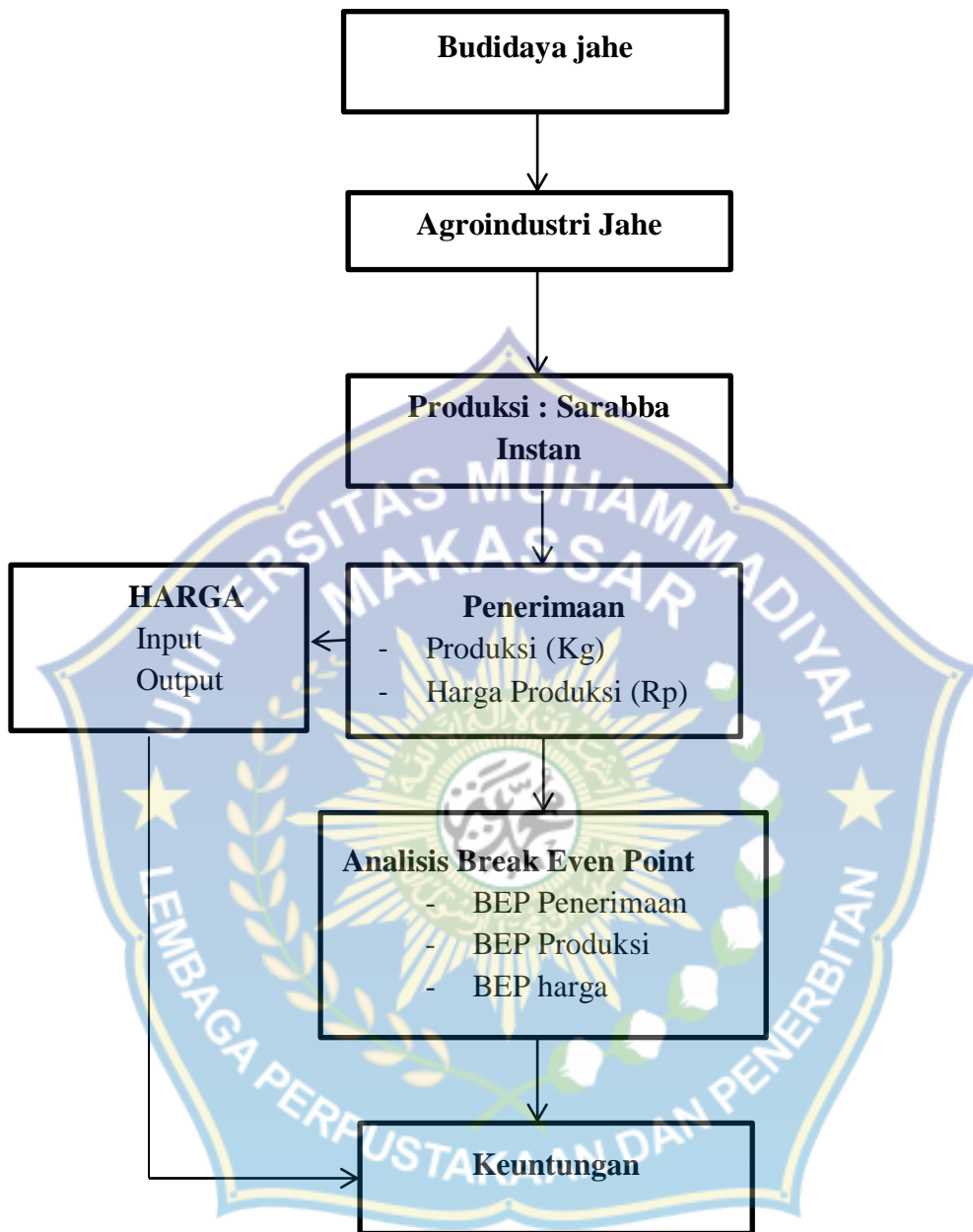
Pembangunan agroindustri dengan demikian tidak dapat dilepaskan dari pembangunan agribisnis. Salah satu produk pertanian yang dapat diolah sehingga mampu meningkatkan nilai jual adalah tanaman jahe. Tanaman jahe merupakan salah satu tanaman yang mempunyai nilai ekonomi yang cukup tinggi yang membuat tanaman ini berpotensi untuk dikembangkan dapat meningkatkan kesejahteraan mulai dari petani hingga pemilik CV. Madusakti Agrofood beserta tenaga kerjanya.

Produk sarabba instan merupakan salah satu kunci keberhasilan CV. Madusakti Agrofood. Menghasilkan produk yang berkualitas oleh karena itu CV. Madusakti Agrofood menjadi salah satu pusat produksi oleh-oleh khas Makassar.

Kegiatan usaha ini memerlukan input yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi pajak, biaya penyusutan alat, biaya tenaga kerja dan biaya penunjang (listrik dan air), Sedangkan biaya variabel meliputi biaya bahan baku dan bahan lainnya

Penerimaan dari CV. Madusakti Agrofood tentunya dipengaruhi oleh besarnya jumlah produksi sarabba instan dan biaya yang dikeluarkan serta harga produk yang ditentukan oleh CV. Madusakti Agrofood.

Analisis *Break Even Point* atau titik impas merupakan suatu titik yang menunjukkan bahwa pendapatan total yang dihasilkan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. *Break Even Point* dapat diartikan suatu keadaan suatu keadaan dimana dalam operasi, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran *Break Even Point* (BEP) Usaha Pembuatan Sarabba Instan

### **III. METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di CV. Madusakti Agrofood Kecamatan Makassar Kota Makassar, dimana perusahaan ini bergerak dalam usaha pengolahan bahan baku jahe menjadi sarabba Instan. Penelitian dilakukan pada bulan mei sampai juli 2019

#### **3.2 Teknik Penentuan Informan**

Informan pada penelitian ini berjumlah 2 (dua) orang yaitu Direktur dan Manajer Produksi CV. Madusakti Agrofood Kecamatan Makassar Kota Makassar.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

Jenis data dalam penelitian ini ada 2 yaitu :

1. Data kualitatif yang berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus, atau observasi.
2. Data Kuantitatif adalah data yang terbentuk angka atau bilangan. Sesuai dengan bentuknya, data kuantitatif dapat diolah atau dianalisis menggunakan teknik perhitungan matematika atau statistika.

Sumber data dalam penelitian ini ada 2 yaitu sebagai berikut :

1. Data primer adalah data yang diperoleh dari pengamatan dan wawancara langsung di lapangan dengan informan Direktur CV. Madusakti Agrofood dengan kuisisioner pada daftar pertanyaan yang telah disiapkan.

2. Data sekunder adalah data yang bersumber dari dokumen-dokumen, tulisan-tulisan yang terkait dalam penelitian ini.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

1. Kegiatan pengamatan (Observasi), pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai obyek yang akan diteliti
2. Wawancara dengan Direktur/Pemilik usaha CV. Madusakti Agrofood untuk mengumpulkan data primer dengan wawancara langsung dengan informan yang terkait.
3. Dokumentasi merupakan suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informan dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan dan gambar berupa laporan yang terkait tentang penelitian ini. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data.

### 3.5 Teknik Analisis Data

- a. Analisis keuntungan

Keuntungan adalah total penerimaan dikurangi dengan total biaya usaha

Menurut Soekarwati (2002) rumus keuntungan adalah:

Rumus Keuntungan

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\pi$  = Keuntungan (Rp)

TR = penerimaan total (Rp)

TC = biaya total (Rp)

Rumus penerimaan

$$TR = Y \cdot PY$$

Dimana:

TR = Penerimaan total (Rp)

Y = Produksi yang diperoleh (gram)

PY = Harga Per gram (Rp/gram)

Rumus Biaya

$$TC = TVC + TFC$$

Dimana:

TC = Biaya Total (Rp)

TVC = Total Biaya Variabel (Rp)

TFC = Total Biaya Tetap (Rp)

b. Analisis *Break Even Point* (BEP)

*Break Even Point* merupakan suatu titik yang menunjukkan bahwa pendapatan total yang dihasilkan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh rugi.

Menurut Suratiyah (2014) Rumus BEP ada tiga yaitu:

$$\text{BEP penerimaan} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \dots\dots\dots (IV)$$

$$\text{BEP produksi} = \frac{FC}{P - AVC}$$

$$\text{BEP Harga} = \frac{TC}{Y}$$

Dimana:

BEP = Batas kualitas/Penjualan revenue pulang pokok

P = Harga (Rp)

Y = Produksi Total (gram)

S = Penerimaan atau nilai produksi (Rp)

AVC = Biaya Variabel Per Unit (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

FC = Biaya Tetap (Rp)

VC = Biaya Variabel (Rp)





### 3.6 Defenisi Operasional

1. Bahan baku adalah bahan yang digunakan untuk proses produksi dalam membentuk suatu barang produksi, yaitu jahe dan diukur dalam satuan kilogram (kg).
2. Biaya bahan pendukung adalah jumlah biaya yang dikeluarkan dalam membeli bahan-bahan yang diperlukan seperti gula aren dan susu nabati dengan satuan yang digunakan adalah kilogram (kg)
3. Produksi merupakan kegiatan untuk menghasilkan sarabba Instan (Kotak)
4. Pendapatan adalah jumlah uang yang diperoleh dari penerimaan dibagi dengan biaya total produksi Sarabba Instan (Rp)
5. Penerimaan adalah semua hasil penjualan Sarabba Instan (Rp)
6. Biaya adalah seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi (Rp)
7. Biaya Tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah dan tidak dipengaruhi besarnya jumlah produksi atau penjualan dan dinyatakan dalam rupiah (Rp)
8. Biaya variabel adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh volume produksi atau penjualan dan dinyatakan dalam rupiah (Rp)
9. *Break Even Point* atau titik impas adalah suatu titik yang menunjukkan suatu perusahaan tidak untung dan tidak rugi (Rp)
10. *Break Even Point* penerimaan adalah jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya (Rp)

## IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### 4.1 Profil perusahaan CV. Madusakti Agrofood

CV. Madusakti Agrofood ini adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang industri yaitu pengolahan bahan baku jahe menjadi sarabba instan. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2005 dan sudah berusia 19 tahun. Adapun nama merek dagang dari perusahaan ini adalah “Vita Jahe” perusahaan ini merupakan perusahaan keluarga yang didorong oleh misi untuk menyajikan minuman-minuman yang berkualitas dan diminati masyarakat, sarabba telah lama dikenal sebagai minuman alternatif sumber energi alami, tanpa bahan pengawet dan bahan kimiawi. Terbukti dapat menyegarkan badan lelah setelah bekerja maupun olahraga. Bapak Aliyani Syukur dan istri memulai perintisan perusahaan ini dengan membuat minuman sarabba instan dengan menggunakan alat tradisional dan dipasarkan langsung kepada konsumen menggunakan transportasi motor Pada awal memulai usaha, bahan baku jahe yang digunakan adalah 5 kg/hari. Minuman sarabba instan siap minum mulai banyak diminati sehingga mulai dipasarkan menggunakan mobil untuk menjangkau daerah pemasaran yang lebih luas. Jumlah permintaan yang semakin meningkat setiap hari mendorong pak Aliyani Syukur untuk membuat minuman sarabba jahe dengan umur simpan yang lebih panjang dan dapat dipasarkan lebih jauh. Tanpa diduga, permintaan minuman sarabba instan terus meningkat sehingga bapak Aliyani Syukur memilih untuk memindah lokasi produksi yang lebih luas. Lokasi produksi yang semula

berada di jalan lanto dg. Pasewang Makassar ikini berpindah ke jalan kijang No 24 kota Makassar.

Penggunaan jahe sebagai bahan utama karena terinspirasi oleh minuman khas Makassar yaitu Sarabba. Pak Aliyani Syukur memiliki ide membuat pengolahan dalam berbentuk kemasan yang lebih praktis dan mengangkat kearifan lokal Makassar yaitu sarabba agar dikenal oleh masyarakat luas dan menjadikan Sarabba instan sebagai oleh-oleh Khas Makassar. Jahe sering digunakan sebagai bumbu untuk memberikan rasa dan aroma yang khas. Jahe juga dikenal khasiatnya dibidang pengobatan. Oleh karena itu, hingga saat ini pengembangan dan inovasi produk-produk baru tetap mengutamakan jahe sebagai bahan utamanya. Persaingan bisnis akibat banyak produk berbahan baku sejenis yang bermunculan dan beredar di pasaran, membuat CV. Madusakti Agrofood membenahi diri dengan meningkatkan kualitas dan pelayanan terbaik kepada konsumen.

Saat ini produk dari CV. Madusakti Agrofood telah mendapatkan berbagai sertifikat perizinan produk, yaitu:

- a. Sertifikat HALAL MUI : 731000380504
- b. Sertifikat Depkes PIRT : 612737101960

## **4.2 Lokasi dan Tata Letak Perusahaan**

### **4.2.1 Lokasi**

CV. Madusakti Agrofood terletak di Jl. Kijang Nomor 24 Maricaya Kecamatan Makassar Kota Makassar 90141, Provinsi Sulawesi Selatan. Lokasi CV. Intrafood dahulu berada di kawasan pusat perkotaan. Cv.

Madusakti Agrofood juga dekat dengan pusat oleh-oleh Makassar sehingga memudahkan distribusi produk.

#### **4.2.2 Tata Letak Pabrik**

Tata letak yang baik dapat diartikan sebagai penyusunan semua fasilitas pabrik dan karyawan yang ada di dalam maupun di luar gedung perusahaan secara teratur dan efisien (Assauri, 1980). Menurut Zimmerer dan Scarborough (2009), tata letak yang ideal untuk operasi manufaktur bergantung pada sejumlah faktor, termasuk:

- a. Jenis produk Desain produk dan standar kualitas harus diperhatikan. Produk tersebut diproduksi untuk persediaan atau untuk memenuhi pesanan. Properti-properti fisik seperti ukuran bahan baku dan produk, persyaratan penanganan khusus, daya tahan terhadap kerusakan, dan daya tahan terhadap pembusukan.
- b. Jenis proses produksi Teknologi yang digunakan, jenis bahan baku yang ditangani, sarana penyedia jasa, dan persyaratan proses mengenai jumlah operasi yang terlibat.
- c. Pertimbangan ergonomis Untuk memastikan keselamatan pekerja, menghindari luka dan kecelakaan yang tidak perlu, serta meningkatkan produktivitas.
- d. Biaya konstruksi dan instalasi baik untuk bangunan mesin, maupun fasilitas produksi lainnya.
- e. Tata letak dalam industri manufaktur dikategorisasi berdasarkan alur kerja dalam pabrik atau berdasarkan fungsi sistem produksi.

Terdapat empat jenis tata letak dasar yang dapat digunakan oleh industri manufaktur secara terpisah atau secara bersama-sama produk, proses, dan posisi tetap, serta fungsional. Keempat jenis ini dibedakan berdasarkan kesesuaiannya terhadap berbagai kondisi volume industri manufaktur yang beragam. Menurut Zimmerer dan Scarborough (2009), jenis-jenis tata letak untuk industri manufaktur, yaitu:

- a. Tata letak produk, yaitu pengaturan pekerja dan peralatannya berdasarkan urutan operasional yang dilakukan untuk suatu produk. Secara konseptual, alur produksi merupakan garis tak terputus dari input bahan baku atau kedatangan pelanggan hingga barang jadi dan kepergian pelanggan. Jenis tata letak ini dapat diterapkan pada operasi yang memiliki alur tetap, bervolume tinggi, terus-menerus atau produksi massal, atau manakala suatu jasa atau produk tersebut bersifat sangat baku.
- b. Tata letak proses, yaitu pengelompokkan pekerja dan peralatannya berdasarkan fungsi umum yang mereka jalankan, tanpa merujuk pada produk atau pelanggan tertentu. Tata letak proses ini dapat diterapkan jika waktu produksinya singkat, permintaannya memiliki variasi yang cukup besar, dan biaya penyimpanan persediaan barang jadinya tinggi, atau manakala jasa atau produknya bersifat sangat khusus.
- c. Tata letak lokasi tetap, yaitu bahan baku tidak mengalir ke tempat lain karena bobot, ukuran, dan jumlah produk akhirnya dikumpulkan di

satu tempat, sehingga pekerja dan peralatanlah yang mendatangi bahan baku tersebut.

- d. Tata letak fungsional, yaitu gabungan dari berbagai tata letak untuk memenuhi lebih dari satu tujuan atau fungsi.

Tata letak alat di CV. Madusakti Agrofood tergolong tata letak proses sebab letak peralatan, mesin, dan fasilitas penunjang lainnya berdasarkan fungsinya dalam proses. Tata letak alat menunjukkan bahwa untuk proses produksi Sarabba Instan memerlukan proses pamarutan, proses pemerasan, proses kristalisasi, proses penghalus dan proses pengemasan.

Keuntungan dari tata letak proses terletak pada fleksibilitas dalam melakukan kerja yang khusus serta kemampuan dalam meningkatkan kepuasan kerja dengan cara menawarkan berbagai tugas yang berbeda dan menantang kepada para karyawan. Kelemahannya disebabkan oleh biaya penanganan bahan baku yang tinggi, tenaga kerja yang harus lebih ahli. Oleh karena alur kerjanya terputus-putus, masing-masing pekerjaan harus dijalankan secara individual melewati sistem.

#### **4.3 Jenis Produk dan Daerah Pemasaran**

Produk dari CV. Madusakti Agrofood adalah minuman khas dari Makassar yaitu Sarabba yang dibentuk jadi kemasan Sarabba Instan yang didistribusikan ke seluruh wilayah Indonesia. Daerah Pemasaran CV. Madusakti Agrofood telah menjangkau pasar nasional. Di luar pulau Sulawesi Selatan tidak ada gudang resmi milik CV. Madusakti Agrofood tapi tetap ada produk-produk CV. Madusakti Agrofood di kota-kota besar di seluruh Indonesia.

#### **4.4 Bentuk dan Struktur Organisasi**

Organisasi merupakan sekelompok manusia yang bekerjasama, dengan suatu perencanaan kerja dan peraturan untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Sarwoto, 1985). Organisasi sebagai salah satu sarana untuk mencapai tujuan perusahaan melalui fungsi-fungsi manajemen yang dilakukan seorang pimpinan dengan organisasi yang tercipta di perusahaan yang bersangkutan sehingga keberhasilan perusahaan tergantung pada organisasi.

CV. Madusakti Agrofood memiliki bentuk kepemilikan Perseroan Komanditer atau Comanditaire Vennootschap (CV). Bentuk usaha CV umumnya digunakan untuk kegiatan usaha yang tidak terlalu besar atau perusahaan keluarga dan membutuhkan modal dalam jumlah yang terbatas. CV dipilih untuk perusahaan keluarga karena kekayaan pendirinya tidak dipisahkan dari kekayaan CV. CV. didirikan oleh minimal dua orang dimana satu pihak bertindak sebagai Persero Aktif yaitu persero pengurus yang menjabat sebagai direktur sedangkan pihak yang lain bertindak sebagai Persero Pasif yang hanya bertanggung jawab sebesar modal yang disetorkan ke dalam perseroan (Wibowo, 2008). Pada CV. Madusakti Agrofood pihak yang bertindak sebagai Persero Aktif adalah Bapak Aliyani Syukur . Pihak yang bertindak sebagai Persero Pasif adalah Ibu Aslamia Abbas yang merupakan istri dari Bapak Aliyani Syukur.

Keuntungan dari pemilihan bentuk usaha CV yaitu pendirian yang lebih mudah dalam memperoleh modal karena pihak perbankan lebih percaya untuk memberi modal. Proses pendirian CV. juga tergolong mudah karena hanya menggunakan Akta Notaris. Pembayaran pajak untuk bentuk usaha CV lebih

sedikit karena pengenaan pajak hanya satu kali yaitu pada badan usaha saja karena CV merupakan badan usaha tidak berbadan hukum. Kerugian dari bentuk usaha CV adalah Persero Aktif akan bertanggung jawab penuh jika terjadi kerugian sehingga seluruh harta pribadinya akan digunakan untuk mengganti kerugian (Wibowo, 2008).

Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan-hubungan di antara fungsi-fungsi, bagian-bagian, atau posisi-posisi, maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan, tugas wewenang, dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi (Handoko, 2000)

Menurut Handoko, (2000), dengan dilakukannya pengorganisasian yang baik, maka dapat diperoleh manfaat sebagai berikut :

- a. Menciptakan pola hubungan yang baik antara anggota organisasi sehingga memungkinkan tercapainya tujuan bersama dengan mudah.
- b. Mempertegas hubungan antara anggota satu dengan yang lain baik dalam tingkatan yang sama maupun berbeda.
- c. Setiap anggota organisasi dapat mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing sesuai dengan posisinya dalam struktur organisasi.

Menurut Sarwoto (1985), tipe-tipe struktur organisasi dapat dibedakan menjadi empat, yaitu:

- a. Organisasi garis (*line organization*)

Tipe organisasi yang tertua dan paling sederhana. Garis tugas-tugas perencanaan, pengendalian, dan pengawasan dalam organisasi berada di satu



tangan dan garis kewenangan (*line authority*) langsung dari pimpinan kepada bawahan.

b. Organisasi garis dan staf (*line and staff organization*)

Organisasi garis dan staf ini mempunyai hubungan dengan pucuk pimpinan dan mempunyai fungsi memberikan bantuan, baik berupa pemikiran maupun bantuan yang lain demi kelancaran tugas pimpinan dalam mencapai tujuan secara keseluruhan (tidak mempunyai garis komando ke bawah atau ke daerah-daerah) (Winanti, 2009). Tipe organisasi garis dan staf pada umumnya digunakan untuk organisasi yang besar, daerah kerjanya luas dan mempunyai bidang-bidang tugas yang beraneka ragam serta rumit.

c. Organisasi fungsional (*functional organization*)

Organisasi yang disusun berdasarkan sifat dan macam-macam fungsi yang harus dilaksanakan. Organisasi fungsional pada umumnya digunakan dalam perusahaan-perusahaan yang pembagian tugasnya dapat digariskan secara tegas, misalnya unit produksi, unit pemasaran, unit keuangan, dan lain-lain yang walaupun saling berhubungan, tetapi bidang kegiatannya jelas berbeda.

d. Organisasi panitia (*committee organization*)

Tipe organisasi panitia pada umumnya dibentuk dalam waktu yang terbatas untuk melaksanakan tugas-tugas tertentu. CV. Madusakti Agrofood menggunakan struktur organisasi garis (*line organization*). Struktur organisasi garis ditunjukkan dengan wewenang dari atasan disalurkan secara vertikal dari atasan terhadap bawahan dan pertanggungjawaban bawahan juga disalurkan

secara vertikal terhadap atasan. Dasar pemilihan struktur organisasi lini dimaksudkan untuk memudahkan pengendalian dalam perusahaan dan karena spesialisasi kerjanya masih sederhana. Manajer keuangan dan manajer produksi memberi laporan kepada Direktur dan segala keputusan dipegang oleh Direktur. Struktur organisasi CV. Madusakti Agrofood .

Adapun tugas dan wewenang masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

a. Direktur

Direktur memimpin semua manajer yaitu Manajer Produksi dan Manajer Keuangan. Direktur bertanggung jawab untuk menentukan peraturan dan kebijakan di perusahaan. Direktur akan menetapkan strategi untuk mencapai visi misi perusahaan.

b. Manajer Produksi

Manajer ini memimpin departemen produksi dan bertanggung jawab untuk mengolah baku menjadi produk jadi serta mengawasi agar proses produksi dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan standar.

c. Manajer Keuangan

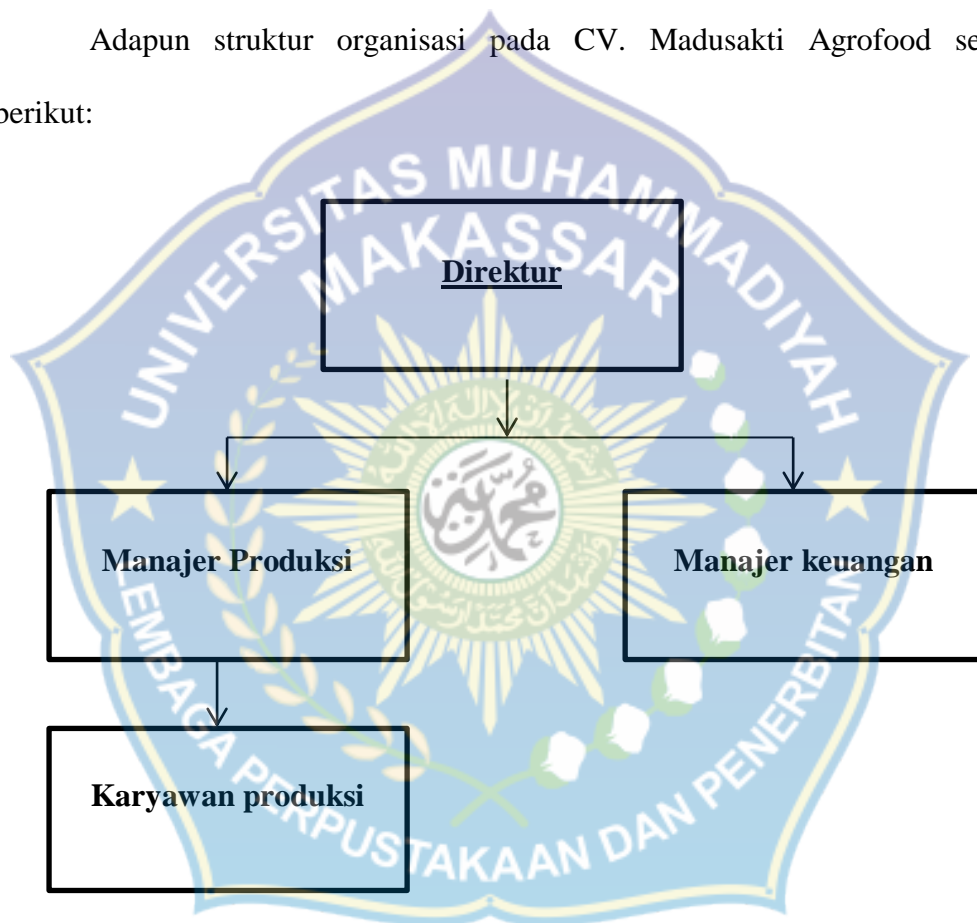
Manajer ini memimpin departemen keuangan dan bertugas untuk menangani semua permasalahan keuangan di dalam perusahaan.

#### **4.5 Jam Kerja Karyawan**

Jam kerja adalah waktu kerja yang ditetapkan bagi karyawan untuk melakukan pekerjaan sesuai dengan tanggung jawab yang dibebankan kepadanya sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Pembagian waktu kerja untuk karyawan di

CV. Madusakti Agroffod mengacu pada peraturan yang telah ditetapkan oleh Departemen Tenaga Kerja yaitu 40 jam kerja dalam seminggu dan perharinya 7 jam kerja. Bila jam kerja lebih dari peraturan yang telah ditetapkan maka pekerja akan mendapat uang lembur dan termasuk di luar gaji pokok yang ada. Lembur dapat dilakukan pada hari kerja yaitu hari Senin hingga Sabtu setelah jam kerja.

Adapun struktur organisasi pada CV. Madusakti Agrofood sebagai berikut:



Gambar 2. Struktur Organisasi CV. Madusakti Agrofood

#### **4.6 Visi Dan Misi Perusahaan**

##### **Visi**

- Menjadikan minuman khas Makassar vita jahe sarabba sebagai alternatif pengganti kopi dan teh ke seluruh dunia, kepada orang-orang yang peduli kesehatan tubuhnya dengan gaya hidup SEHAT.
- Mengutamakan produktifitas kerja dengan tujuan produksi yang lebih urgen dengan pelayanan maksimal.

##### **Misi**

- Menyajikan minuman Vitajahe sarabba kepada masyarakat umum dengan minuman yang memiliki banyak manfaat kesehatan dan memiliki rasa kenikmatan yang akan disukai orang banyak.
- Dengan disiplin dan etos kerja yang tinggi dengan mengutamakan pelayanan kepada konsumen dan pemasaran yang lebih luas.



## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 5.1 Produksi Sarabba Instan

Produksi adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan pengolahan bahan baku jahe menjadi Sarabba Instan dihasilkan dalam satu tahun yang dinyatakan dalam satuan kilogram. Adapun hasil produksi sarabba instan pada tahun 2018 sebagai berikut.

Produksi Sarabba Instan pada tahun 2018 dapat dilihat pada Tabel 1.

No	Bulan	Produksi (kg)
1	Januari	720
2	Februari	792
3	Maret	792
4	April	792
5	Mei	720
6	Juni	720
7	Juli	900
8	Agustus	900
9	September	900
10	Oktober	1.008
11	November	1.008
12	Desember	1.008
	Total produksi	10.260

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019.

Berdasarkan Tabel 1, dapat dilihat bahwa total produksi yang dihasilkan pada tahun 2018 sebanyak 10.260 kg. Proses produksi terbesar ada pada bulan Oktober sampai pada bulan Desember yaitu 1.008 kg. Adapun produksi terendah ada pada bulan Januari, Mei dan Juni yaitu 720 kg.

## 5.2 Analisis Penerimaan

Penerimaan merupakan perkalian antara produksi Sarabba instan dengan harga jual dan dinyatakan dalam satuan rupiah. Produksi sebesar 10.260 kg dan dengan harga perkilo sebesar Rp. 120.000 sehingga diperoleh penerimaan Rp. 1.231.200.080.

Tabel 2. Penerimaan Sarabba Instan dari Bulan Januari-Desember 2018

No	Bulan	Volume Penjualan (kg)	Harga (Rp)	Total Penerimaan (Rp)
1	Januari	720	120.000	86,400,000
2	Februari	792	120.000	95,040,040
3	Maret	792	120.000	95,040,040
4	April	792	120.000	95,040,000
5	Mei	720	120.000	86,400,000
6	Juni	720	120.000	86,400,000
7	Juli	900	120.000	108,000,000
8	Agustus	900	120.000	108,000,000
9	September	900	120.000	108,000,000
10	Oktober	1.008	120.000	120,960,000
11	November	1.008	120.000	120,960,000
12	Desember	1.008	120.000	120,960,000
	Total	10.260		1,231,200,080
	Rata – rata	855		102,600,000

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019.

Berdasarkan tabel 2. Dapat dijelaskan bahwa volume penjualan Sarabba Instan dari bulan Januari-April mengalami kenaikan dari 720 kg hingga 792 kg , kemudian pada bulan April-Juni mengalami penurunan dari 792 kg menjadi 720 kg, selanjutnya pada bulan Juli-Desember meningkat kembali dari 900 kg menjadi 1.008 kg produksi Sarabba Instan. Total penerimaan dari Bulan Januari-Desember sebanyak Rp. 1.231.200.080. dengan rata-rata penerimaan sarabba instan sebesar Rp. 102,600,000/bulan. Rata-rata penjualan 855 kg dalam satu bulan.

Adapun harga per kilo gram produk Sarabba Instan yaitu Rp.120.000 dan perusahaan menjualnya dalam bentuk kotak dalam 1 kotaknya terdapat 5 saset/bungkus Sarabba Instan, dalam satu saset berisi 30 gram jadi total per kotaknya berjumlah 150 gram dan perusahaan menjualnya dalam bentuk kotak yaitu dengan harga Rp. 18.000/kotak.

### 5.3 Analisis Penggunaan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya yang dimaksudkan dalam penelitian ini biaya yang benar-benar dikeluarkan oleh perusahaan yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Dan semua biaya ini dinyatakan dalam satuan rupiah yang besarnya berdasarkan pada harga saat transaksi berlangsung.

Tabel 3. Analisis penggunaan Biaya Tetap dan Variabel pada tahun 2018

No	Jenis Biaya	Minuman Sarabba Instan			
		Satuan	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)
1	Biaya Variabel (VC)				
	a. Bahan Baku				
	– Jahe	Kg	19.836	13.500	267,786,000
	b. Bahan Penolong				
	– Susu Nabati	Kg	2.736	53.000	145,008,000
	– Gula Merah	Kg	6.840	25.000	171,000,000
	c. Kemasan				
	- Saset 30 gram	Saset	342.000	250	85,500,000
- Kotak ( 5 saset )	Kotak	68.400	850	58,140,000	
	Jumlah				727,434,000
2	Biaya Tetap (FC)				
	a. Penyusutan Alat	Rp	Tahun	9.137.000	9,137,000
	b. Pajak penghasilan	Rp	Tahun	1.500.000	18,000,000
	c. Listrik	Rp	Tahun	2.500.000	30,000,000
	d. Air	Rp	Tahun	350.000	4,200,000
	e. Tenaga kerja				
- 4 Karyawan produksi	Bulan	Tahun	2.000.000	96,000,000	

Jenis biaya	Satuan	Jumlah	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)
- 1 Manajer produksi	Bulan	Tahun	2.800.000	33,600,000
Jumlah				190,937,000
Total Biaya				918,371,000

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019.

Berdasarkan tabel 3. Analisis penggunaan biaya tetap Sarabba Instan memiliki penyusutan alat sebesar Rp. 9.137.000/ tahun, kemudian pajak penghasilannya sebesar Rp. 18.000.000/ tahun, biaya Air sebesar Rp. 4.200.000/ tahun. Selanjutnya listrik dengan biaya sebesar Rp. 30.000.000/ tahun. Dan biaya tenaga kerja karyawan produksi sebesar Rp. 96.000.000/tahun dan adapun gaji manajer produksi sebesar Rp. 33.600.000/tahun.

#### 5.4 Analisis Break Even Point Agroindustri Sarabba Instan CV. Madusakti Agrofood 2018

Break even point atau titik impas sebuah titik dimana biaya atau pengeluaran dan pendapatan adalah seimbang sehingga tidak terdapat kerugian maupun keuntungan.

Tabel 4. Analisis Break Even Point Agroindustri Sarabba Instan 2018

No	Break Even Point	Produksi 2018
1	BEP Produksi (kg)	9.092
2	BEP Harga (Rp)	89.509
3	BEP Penerimaan (Rp)	465.700.000

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019.

Berdasarkan tabel 4, Hasil analisis data penelitian untuk *Break Even Point* volume produksi Sarabba Instan adalah 10.260 kg / 68.400 kotak. Berarti Agroindustri Sarabba Instan mengalami tidak untung dan tidak rugi atau impas jika produksi yang diperoleh sebesar 9.092 kg/tahun. Produksi yang dihasilkan



pada tahun 2018 sebanyak 10.260 kg dimana hal tersebut usaha Agroindustri Sarabba Instan dalam memproduksi Sarabba Instan sudah sangatlah besar, produksi Sarabba Instan hendaknya dipertahankan sehingga Agroindustri Sarabba Instan CV. Madusakti Agrofood memperoleh keuntungan.

Hasil analisis data penelitian menunjukkan *Break Even Point* harga penjualan Sarabba Instan pada tahun 2018 adalah Rp. 120.000/kg. Usaha Agroindustri Sarabba Instan mengalami keadaan tidak untung dan tidak rugi atau impas jika harga yang diperoleh sebesar Rp. 89.509/kg. Harga produk Sarabba Instan yang ditetapkan dalam kilo gramnya yaitu Rp. 120.000 dimana hal tersebut Agroindustri Sarabba Instan mengalami keuntungan dari segi harga.

Analisis data pada *break even point* penerimaan usaha Agroindustri Sarabba Instan pada tahun 2018 sebesar Rp. 1,231,200,080. Usaha agroindustri Sarabba Instan mengalami keadaan tidak untung dan tidak rugi atau impas jika penerimaan yang diperoleh sebesar Rp. 465.700.000. Sedangkan penerimaan yang dihasilkan usaha Agroindustri Sarabba Instan ini sebesar Rp. 1,231,200,080 pada tahun 2018 dimana hal tersebut penerimaan sudah melampaui hasil titik impas dalam artian sudah layak untuk dipertahankan dan ditingkatkan lagi produksinya.

## 5.5 Analisis Keuntungan

Tabel 5. Analisis Keuntungan Usaha Sarabba Instan

No	Jenis Biaya	Minuman Sarabba Instan			
		Satuan	Jumlah (Unit)	Harga (Rp/Unit)	Nilai (Rp)
1	Biaya Variabel (VC)				
	a. Bahan Baku				
	– Jahe	Kg	19.836	13.500	267,786,000
	b. Bahan Penolong				
	– Susu Nabati	Kg	2.736	53.000	145,008,000
	– Gula Merah	Kg	6.840	25.000	171,000,000
	c. Kemasan				
	- Saset 30gram	Saset	342.000	250	85,500,000
	- Kotak (5 saset)	Kotak	68.400	850	58,140,000
		Jumlah biaya variabel			727,434,000
2	Biaya Tetap (FC)				
	a. Penyusutan Alat	Rp	Tahun	9.137.000	9,137,000
	b. Pajak penghasilan	Rp	Tahun	1.500.000	18,000,000
	c. Listrik	Rp	Tahun	2.500.000	30,000,000
	d. Air	Rp	Tahun	350.000	4,200,000
	e. Tenaga kerja				
	-4 Karyawan produksi	Bulan	Tahun	2.000.000	96,000,000
	-1 Manajer produksi	Bulan	Tahun	2.800.000	33,600,000
		Jumlah biaya tetap			190,937,000
		Total Biaya			918,371,000
	Total penerimaan			1,231,200,080	
	Keuntungan			312,829,080	

Berdasarkan tabel 5. Dapat diketahui bahwa biaya penerimaan sarabba instan sebesar Rp. 1.231.200.080/ tahun. Total biaya tetap sebesar Rp. 190,937,000/ tahun. Dan total biaya variabel sebesar Rp. 727,434,000/ tahun. Jadi total biaya yang dikeluarkan sebanyak Rp. 918,371,000/tahun. Adapun

keuntungan yang diterima TR-TC sebesar Rp. 312.837.080/ tahun. Keuntungan rata-rata perbulannya sebesar Rp. 26.069.756.



## VI. KESIMPULAN DAN SARAN

### 6.1 Kesimpulan

- 1 - Break Even Point produksi Sarabba Instan yang diperoleh sebesar 9.092 kg. Sedangkan volume produksi Sarabba Instan yang dihasilkan pada tahun 2018 sebesar 10.260 kg. lebih banyak dari nilai BEP produksi.
  - Break Even Point harga jual Sarabba Instan sebesar Rp. 89.509/kg. Sedangkan harga yang sudah ditetapkan oleh Usaha agroindustri Sarabba Instan sebesar Rp. 120.000/kg. Harga yang ditetapkan oleh usaha ini sudah lebih tinggi dari nilai Break Een Point harga.
  - Break Even Point penerimaan Sarabba Instan pada tahun 2018 sebesar Rp. 465.700.000. Sedangkan penerimaan usaha Agroindustri Sarabba Instan pada tahun 2018 sebesar Rp. 1,231,200,080, lebih banyak dari nilai BEP penerimaan.
2. Berdasarkan hasil analisis keuntungan, usaha Agroindustri Sarabba Instan memiliki keuntungan sebesar Rp. 312. 829.080.

### 6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian analisis Break even Point usaha Sarabba Instan dapat diajukan saran sebagai berikut:

1. Saran terhadap usaha Agroindustri Sarabba Instan CV. Madusakti Agrofood diharapkan dapat meningkatkan hasil produksi Sarabba Instan dan paling tidak hasil yang diperoleh dapat dipertahankan demi kelangsungan usaha Agroindustri Sarabba Instan.

2. Saran terhadap pemerintah sebaiknya usaha Sarabba Instan lebih mendapat perhatian dan mendukung usaha Agroindustri Sarabba Instan di CV. Madusakti Agrofood agar menjadi sebuah usaha yang dapat membuat minuman khas dari Makassar yaitu Sarabba dikenal oleh masyarakat yang ada diluar Sulawesi Selatan.



## DAFTAR PUSTAKA

- Aristanto. 1996. Pemberdayaan Usaha Kecil. *Science Journal No.25*. Universitas Merdeka. Malang.
- Ashari, Sumeru. 1995. Hortikultura: Aspek Budidaya. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Austin, J.E. 1981. *Agroindustrial Project Analysis*. The John Hopkins University Press. London.
- Budiono, 2002. Pengantar Ilmu Ekonomi. No.1 (Ekonomi Mikro). BPFE, Yogyakarta.
- Harmono dan Andoko. 2005. *Budi Daya dan Peluang Bisnis Jahe*. Agromedia Pustaka. Jakarta.
- Mardikanto, T. 2007. Pengantar Ilmu Pertanian. Pusat Pengembangan Agrobisnis dan Perhutanan Sosial. Surakarta.
- Marhaeni, A.P. 2011. Analisis *Break Event Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegal Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur). Universitas Diponegoro Semarang.
- Mulyadi. 2005. Akuntansi Biaya. Aditya Media. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2009. Akuntansi Biaya edisi 5. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- Paimin, F.B., dan Muharnanto. (2008). *Budidaya, Pengolahan, dan Perdagangan Jahe*. PT. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Paramitasari, Dyah R. 2011. Panduan Praktis, Lengkap, dan Menguntungkan Budidaya Rimpang Jahe, Kunyit, Kencur, Temulawak. Cahaya Atma. Yogyakarta.
- Prayitno, H. Arsyad. 2002. Petani Desa dan Kemiskinan, Yogyakarta.
- Sachrina Cintya, 2014. Analisis *Break Event Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan Pada Industri Pengolahan Tebu Di Pabrik Gula Tasikmadu Kabupaten Karanganyar Tahun 2012-2013 ( Studi Kasus

Pada PG Tasik Madu, Karanganyar). Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Santoso, Hieronymus Budi. 2008. Ragam dan Khasiat Tanaman Obat. PT Agro Media Pustaka. Jakarta.

Saragih, Bungaran. 2010. Agribisnis Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian. PT Penerbit IPB Press. Bogor.

Setyaningrum, Hesti Dwi dan Cahyo Saparinto. 2013. Jahe. Penebar Swadaya. Jakarta.

Supriyono. 1999. Akuntansi Biaya. BPFE-YOGYAKARTA. Yogyakarta.

Suratiah, Ken. 2006. *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Suratiah, Ken. 2014. *Ilmu Usaha Tani Edisi Revisi*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Soekartawi. 1990. Analisis Usahatani. UI Press Jakarta.

Soekartawi. 2003. *Teori Ekonomi Produksi Dengan Pokok Bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglass*. PT Raja Grafindo Prsada. Jakarta.

Soekartawi. 2005. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Tadaro, Michael.P. 1994. Ekonomi Untuk Negara Berkembang. Edisi ketiga. Bumi Aksara. Jakarta.

Verryca, S. 2011. Analisis *Beak Event Point* (BEP) Benih Melon Dalam Usaha Pembenihan Di CV. Multi Global. Universitas Sebelas Maret Surakarta.

L

A



N





## DAFTAR KUESIONER AGROINDUSTRI

Tanggal Wawancara :

.....

Alamat Pengusaha :

.....

### A. IDENTITAS RESPONDEN

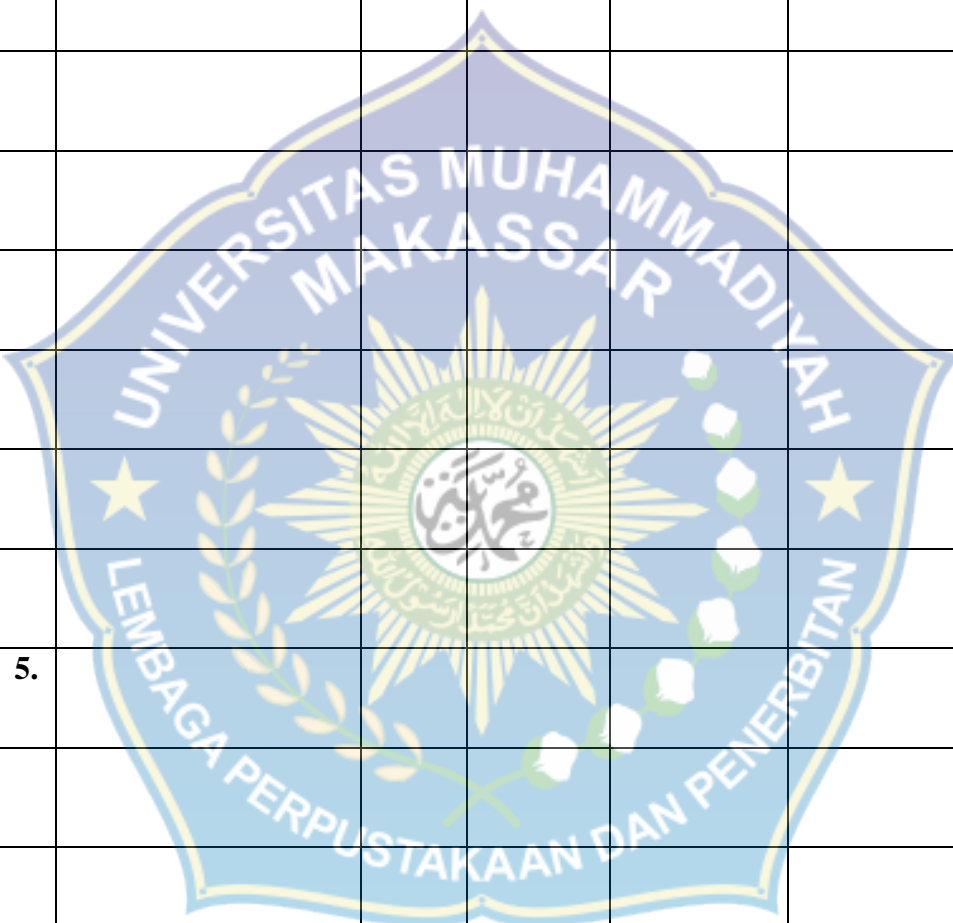
1. Nama Responden : .....
2. Umur : ..... tahun
3. Pendidikan Terakhir : TT/SD/SLTP/SLTA/Diploma/S1
4. Pekerjaan Pokok : .....
5. Pekerjaan Sampingan : .....
6. Lamanya Usaha Olahahan Jahe : ..... tahun
7. Jumlah tanggungan keluarga : ..... orang

### B. BIAYA USAHA PEMBUATAN SARABBA INSTAN

#### 1. Biaya Variabel (Sarana Produksi dan Tenaga Kerja) Per Bulan

No.	Uraian	Satuan (unit)	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Nilai (Rp)
1.					
2.					

3.					
4.					
5.					
6.					
7.	<b>Total Variabel</b>	<b>Biaya</b>	-		



## 2. Biaya Tetap (per Bulan):

### 2.1. Penyusutan Alat

Nama alat	Harga Beli (Rp/unit)	Jumlah (unit)	Nilai (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan (Rp/bulan)
1. ..... ..					
2. ..... ..					
3. ..... ..					
4. ..... ..					
5. ..... ..					
6. ..... ..					
Total Penyusutan					

### 2.2. Pengeluaran lain-lain

a. Iuran wajib : Rp ..... /bulan

b. Pajak ..... : Rp ..... /bulan

c. .... : Rp ..... /bulan

### C. PENERIMAAN USAHA SARABBA INSTAN

Jenis Kemasan Produk Sarabba Instan	Jumlah (kemasan)	Harga (Rp/kemasan)	Nilai (Rp)
1. .....			
2. .....			
3. .....			

### D. PEMASARAN PRODUK SARABBA INSTAN

#### a. Penjualan produk

No	Jenis Kemasan Produk Sarabba Instan	Produsen Didatangi			Produsen Mendatangi				
		A	B	C	A	B	C	D	E
1	.....								
2	.....								
3	.....								

Keterangan :

- A. Pedagang pengumpul perantara  
 B. Pedagang  
 C. Pedagang pengecer  
 D. Pasar  
 E. Rumah ke rumah (Berdagang keliling)

#### b. Biaya pemasaran

Jenis Kemasan Produk Sarabba sInstan	Transport (Rp)	Pengepakan (Rp)	..... (Rp)	..... (Rp)	Total biaya (Rp)
1. ..... .....					
2. ..... .....					
3. ..... .....					

## E. PERTANYAAN PENDUKUNG

1. Apa alasan Bapak/Ibu memilih usaha Sarabba Instan?

.....

2. Bagaimana cara atau strategi Bapak/Ibu dalam menetapkan harga jual produk olahan jahe yang selama ini dilakukan ?

.....

3. Apakah kendala-kendala yang dialami dalam usaha Sarabba Instan?

.....

4. Apakah kendala-kendala yang dialami dalam pemasaran produk Sarabba Instan?

.....

5. Bagaimana fluktuasi (naik turunnya) permintaan produk Sarabba Instan selama ini?

6. **DLL silakan sesuaikan dengan tujuan penelitian**

.....

7. ....

8. ....

9. ....

10. ....

Lampiran 2. Produksi per bulan CV. Madusakti Agrofood pada tahun 2018

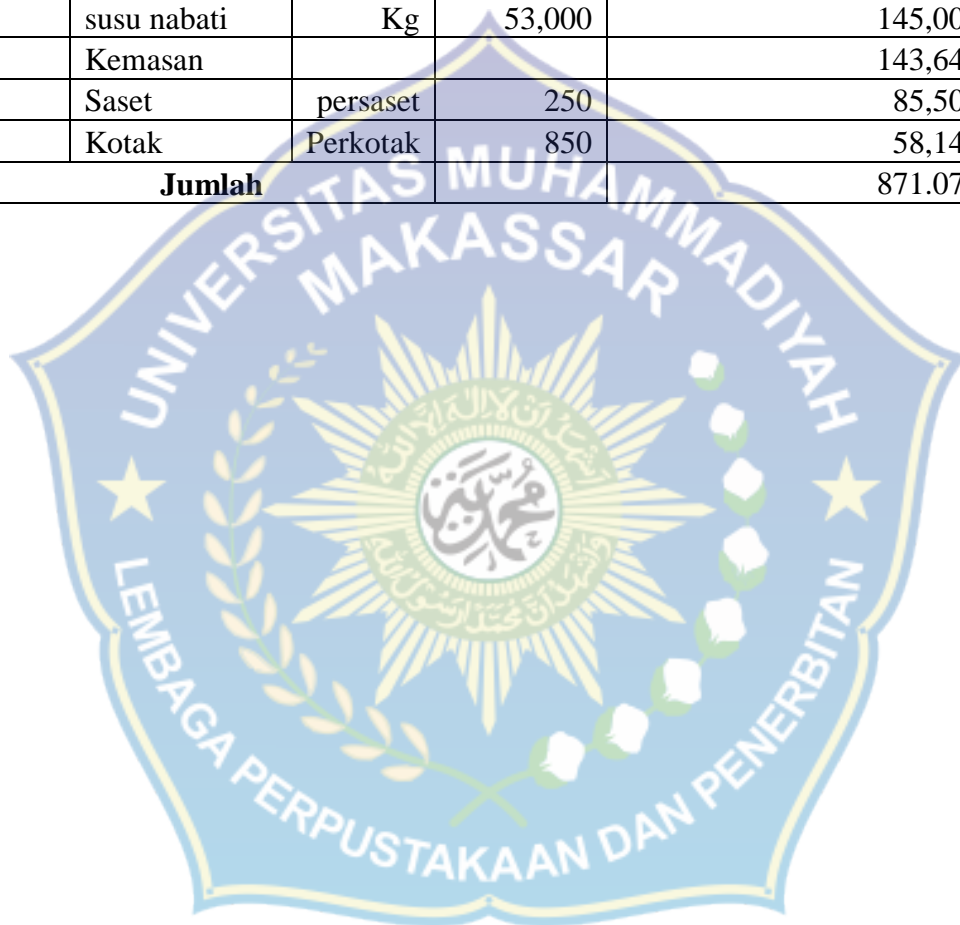
No	Bulan	Produksi (kg)
1	Januari	720
2	Februari	792
3	Maret	792
4	April	792
5	Mei	720
6	Juni	720
7	Juli	900
8	Agustus	900
9	September	900
10	Oktober	1,008
11	November	1,008
12	Desember	1,008
Total Produksi Per Tahun		10,260
Rata-rata		855

Lampiran 3. Penerimaan CV. Madusakti Pada Tahun 2018

No	Bulan	Volume Penjualan(Kg)	Harga (Rp)	Total Penerimaan (Rp)
1	Januari	720	120.000	86.400.000
2	Februari	792	120.000	95.040.040
3	Maret	792	120.000	95.040.040
4	April	792	120.000	95.040.000
5	Mei	720	120.000	86.400.000
6	Juni	720	120.000	86.400.000
7	Juli	900	120.000	108.000.000
8	Agustus	900	120.000	108.000.000
9	September	900	120.000	108.000.000
10	Oktober	1,008	120.000	120.960.000
11	November	1,008	120.000	120.960.000
12	Desember	1,008	120.000	120.960.000
Total		10.260		1,231,200,080
Rata-Rata		855		102.600.007

Lampiran 4. Biaya variabel usaha Agroindustri Sarabba Instan pada tahun 2018

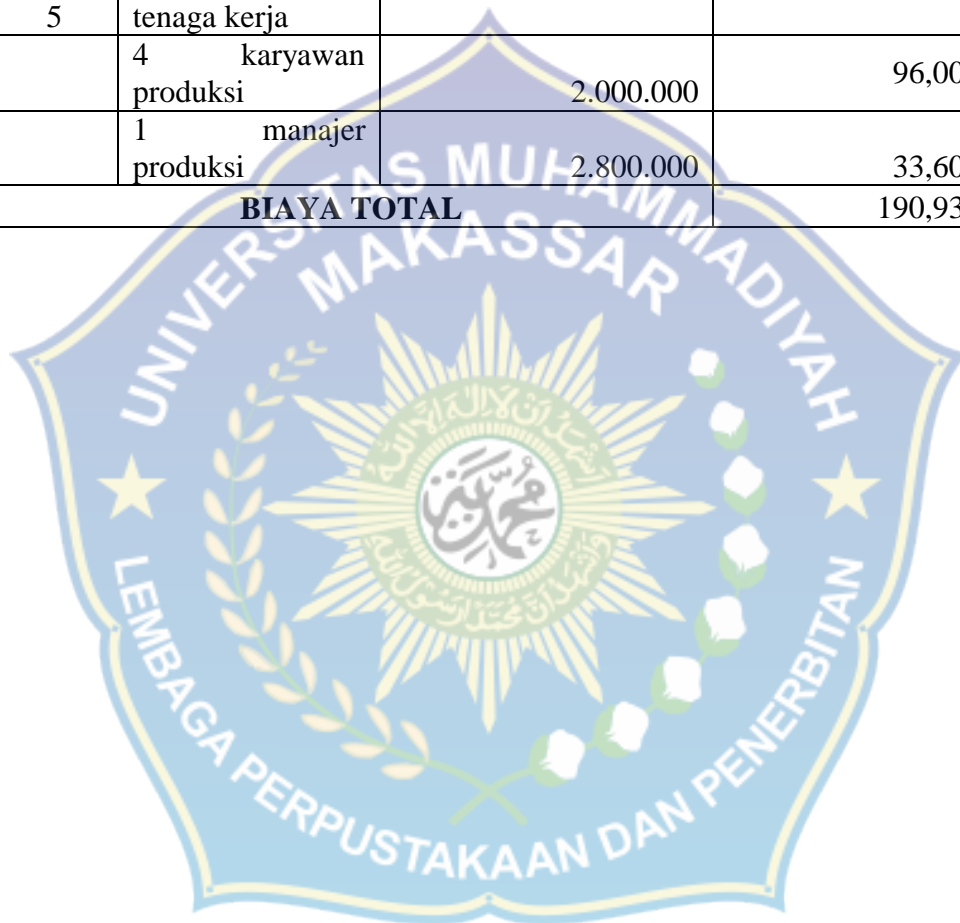
No	Keterangan	Satuan	Harga (Rp)	Bahan (Rp) Tahun 2018
1	<b>bahan baku</b>			
	Jahe	Kg	13,500	267,786,000
2	<b>bahan penolong</b>			
	gula merah	Kg	25,000	171,000,000
	susu nabati	Kg	53,000	145,008,000
	Kemasan			143,640,000
	Saset	persaset	250	85,500,000
	Kotak	Perkotak	850	58,140,000
<b>Jumlah</b>				871.074.000





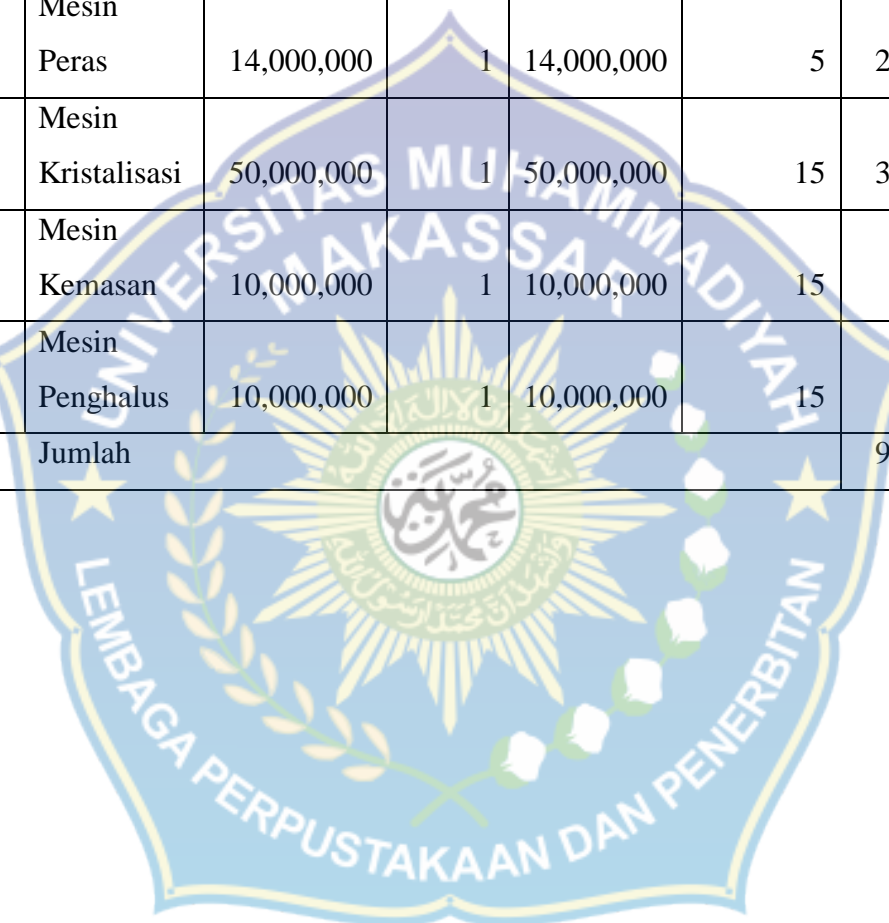
Lampiran 5. Biaya tetap usaha Agroindustri Sarabba Instan pada tahun 2018

No	Keterangan	Harga	Tahun Produksi (Rp) 2018
1	Penyusutan Alat	9,137,000	9,137,000
2	Pajak Penghasilan	1,500,000	18,000,000
3	Air	350,000	4,200,000
4	Listrik	2,500,000	30,000,000
5	tenaga kerja		
	4 karyawan produksi	2.000.000	96,000,000
	1 manajer produksi	2.800.000	33,600,000
<b>BIAYA TOTAL</b>			<b>190,937,000</b>



Lampiran 6. Penyusutan alat usaha Agroindustri Sarabba Instan pada tahun 2018

No	Nama Alat	Harga Beli (Rp)	Jumlah	Nilai (Rp)	Umur Ekonomis	Penyusutan
1	Mesin Parut	25,000,000	1	25,000,000	15	1,670,000
2	Mesin Peras	14,000,000	1	14,000,000	5	2,800,000
3	Mesin Kristalisasi	50,000,000	1	50,000,000	15	3,333,000
4	Mesin Kemasan	10,000,000	1	10,000,000	15	667,000
5	Mesin Penghalus	10,000,000	1	10,000,000	15	667,000
Jumlah						9,137,000



Lampiran 7. Denah lokasi CV. Intrafood



Lampiran 8. Dokumentasi pada Usaha Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV.  
Madusakti Agrofood



Gambar 1. Direktur usaha & Manajer produksi Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe Cv. Madusakti Agrofood



Gambar 2. Produk Sarabba instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood



Gambar 3. Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan Sarabba Instant



Gambar 4. Proses pencucian bahan baku jahe



Gambar 5. Bahan penolong susu nabati



Gambar 6. Bahan penolong gula merah



Gambar 7. Proses pamarutan jahe



Gambar 8. Proses pemerasan ekstrak jahe



Gambar 9. Proses pemasakan ekstrak jahe





Gambar 10. Proses penghalusan menjadi bubuk jahe



Gambar 11. Proses pengemasan produk Sarabba Instan



PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN  
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor : 16830/S.01/PTSP/2019  
Lampiran :  
Perihal : **Izin Penelitian**

Kepada Yth.  
Direktur CV. Madusakti Agrofood

di-  
**Tempat**

Berdasarkan surat Ketua LP3M UNISMUH Makassar Nomor : 1675/05/C.4-VIII/V/1440/2019 tanggal 24 Mei 2019 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : **MUH. SUBHAN FIRMAWANSYAH**  
Nomor Pokok : 105960192015  
Program Studi : Agribisnis  
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)  
Alamat : Jl. Slt Alauddin No. 259, Makassar

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

**" ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA AGROINDUSTRI JAHE "**  
( Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood Makassar )

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **25 Mei s/d 25 Juli 2019**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar  
Pada tanggal : 24 Mei 2019

A.n. **CUBERNUR SULAWESI SELATAN**  
**KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU**  
**PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN**  
Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



**A. M. YAMIN, SE., MS.**  
Pangkat : Pembina Utama Madya  
Nip : 19610513 199002 1 002

Tembusan Yth  
1. Ketua LP3M UNISMUH Makassar di Makassar;  
2. *Pertinggal.*



**KARTU KONTROL BIMBINGAN SKRIPSI  
PRODI AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR  
TAHUN 2019**

Nama : Muh. Subhan Firmawansyah  
NIM : 105960192015  
Tempat Tgl Lahir : Maros / 15 Desember 1997  
Alamat/Asal Daerah : Jl. Sejahtera / Maros  
No HP : 0895325521166  
Pembimbing : 1. Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.  
2. Siti Arwati, S.P., M.Si

Hari Tanggal/Bulan/Tahun	Catatan Pembimbing	Paraf
10/04/2019	- Perubahan judul	
20/04/2019	- Perbaiki rumusan masalah	
22/04/2019	- Perbaiki latar belakang	
23/04/2019	- Perbaiki kerangka pemikiran	
24/04/2019	bimbingan pedua	
25/04/2019	- Lokasi dan waktu penelitian	
26/04/2019	- Teknik Penentuan sampel	
27/04/2019	- Analisis data	
29/04/2019	Acc proposal	
20/05/2019	<del>Perbaikan</del> bimbingan keuisitor	
02/08/2019	- Bimbingan hasil	
31/08/2019	- perubahan produk: Perpotat di Vkan menjadi gram	
4/08/2019	- Perbaikan lampiran	
05/08/2019	Acc Hasil	
22/08/2019	Acc Ujian Skripsi	



ANALISIS BREAK EVEN POINT  
USAHA AGROINDUSTRI JAHE  
(Studi Kasus Agroindustri  
Sarabba Instan Vita Jahe CV.  
Madusakti Agrofood Makassar)

*by* Muh. Subhan Firmawansyah

**Submission date:** 20-Aug-2019 10:47AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1161619381

**File name:** FIRMAN\_SKRIPSI.docx (144.6K)

**Word count:** 8253

**Character count:** 51587

# ANALISIS BREAK EVEN POINT USAHA AGROINDUSTRI JAHE (Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood Makassar)

## ORIGINALITY REPORT

<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>3%</b>	<b>6%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<a href="http://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet Source	<b>15%</b>
<b>2</b>	<a href="http://eprints.uns.ac.id">eprints.uns.ac.id</a> Internet Source	<b>3%</b>

Exclude quotes  On  Off  
Exclude bibliography  On  Off  
Exclude matches  < 3%  > 3%



## RIWAYAT HIDUP



**Muh. Subhan Firmawansyah**, dilahirkan di Maros tanggal 15 Desember 1997 dari ayah Muhammad Saleh dan ibu Hasmawaty. Penulis merupakan anak pertama dari 6 bersaudara. Penulis menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 1 Maros pada tahun 2009. Pada tahun itu juga

penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 2 Unggulan Maros tamat pada tahun 2012 kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 11 Maros Baru pada tahun 2012 dan selesai pada tahun 2015. Pada tahun yang sama, penulis lulus seleksi masuk Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Selama mengikuti perkuliahan, penulis pernah magang di PT. Perkebunan Nusantara XIV. Perkebunan Kelapa Sawit Luwu Unit 1 Burau Kabupaten Luwu Timur. Selain itu penulis juga aktif menjadi pengurus Himpunan Mahasiswa Agribisnis periode 2017/2018. Tugas akhir dalam pendidikan tinggi diselesaikan dengan menulis skripsi yang berjudul “Analisis Break Even Point Usaha Agroindustri Jahe (Studi Kasus Agroindustri Sarabba Instan Vita Jahe CV. Madusakti Agrofood Makassar).