

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peternakan merupakan salah satu subsektor pertanian yang menyediakan bahan pangan hewani pada masyarakat. Kebutuhan protein hewani di Indonesia semakin meningkat seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk, tingkat pendidikan, kesadaran masyarakat terhadap gizi dan peranan zat-zat makanan khususnya protein bagi kehidupan, sehingga perkembangan sektor peternakan memberikan dampak positif bagi masyarakat untuk peningkatan perbaikan gizi dan dampak positif dari pelaku ternak yaitu meningkatnya kesejahteraan peternak. (Mujahidin Silasih, 2022)

Pemenuhan terhadap kebutuhan pangan hewani yang terus meningkat tentunya harus pula diimbangi dengan peningkatan jumlah populasi ternak seiring dengan perkembangan sektor peternakan. Saleh et al., (2021) dalam kajiannya mengungkapkan bahwa khusus untuk memenuhi kebutuhan protein hewani, secara umum masyarakat selalu berusaha untuk memenuhi kebutuhan tersebut dengan mencari makanan yang mengandung protein hewani serta hal paling terpenting yakni harganya terjangkau. Salah satu alternatif terbanyak yang dilakukan oleh masyarakat yakni mengonsumsi Daging Ayam dan juga Telur. baik itu telur ayam kampung, ayam ras, puyuh dan telur itik.

Berdasarkan data jumlah penduduk Indonesia Tahun 2023 telah mencapai angka 278.8 juta jiwa, dimana untuk usia 0-14 Tahun sebanyak 23,89%, sementara untuk usia 15-64 Tahun yakni 69,13% dan usia 65 Tahun Keatas sebanyak 6,98%. Merujuk pada data tersebut sesuai dengan hasil Survey Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik Tahun 2023, memberikan gambaran terkait dengan pemenuhan pangan hewani khususnya telur menyatakan bahwa tingkat kebutuhan telur (Telur Ayam Kampung, Ayam Ras, Puyuh dan Telur Itik) setiap orang perbulannya diperkirakan 10,09 butir atau setara dengan Rp,18.623. Sementara jumlah produksi telur untuk Indonesia hanya berkisar 5.155.997 Ton di Tahun 2022. (BPS, 2023).

Menghitung tingkat kebutuhan akan telur sesuai dengan skala yang dilakukan Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian (2020) dengan berpedoman pada Peraturan Menteri Pertanian Nomor 32/PERMENTAN/PK.230/9/2017 Tentang Penyediaan, Peredaran, dan Pengawasan Ayam Ras Dan Telur Konsumsi bahwa untuk setiap 1000 induk ayam petelur akan mampu menghasilkan telur sebanyak 875 butir setiap hari dengan masa produksi mulai umur 19 - 92 Minggu atau masa produksi setiap induk ayam yakni 73 Minggu (511 hari). Sementara Data BPS Tahun 2023 bahwa jumlah induk ayam petelur Tahun 2022 yakni 368 juta ekor dengan jumlah produksi sebanyak 5.155.997,65 Ton Telur

Jumlah hasil produksi telur tersebut sesuai hasil survey yang dilakukan oleh BPS dan dituangkan melalui Katalog Distribusi Perdagangan Komoditas Telur Ayam Ras Indonesia 2023 bahwa dari jumlah produksi telur sebanyak 5.1 Juta Ton dianggap surplus terhadap konsumsi rumah tangga yang hanya berkisar 2,5 Juta Ton, namun data ini tidak memasukkan kebutuhan pada Hotel, Restaurant, Kafe dan Pabrik Makanan yang mencapai 60% dari jumlah produksi telur secara keseluruhan, yang artinya untuk kebutuhan dalam negeri pada dasarnya produksi telur dianggap masih mampu terpenuhi.

Menyikapi prospek untuk pengembangan sektor peternakan ayam petelur di Indonesia masih sangat menjanjikan, hal ini sejalan dengan pandangan yang dikemukakan oleh Mudrikah (2022) bahwa prospek untuk pengembangan peternakan ayam petelur saat ini masih sangat menjanjikan, baik dari segi pasar domestik maupun internasional. Walaupun disisi pasokan dan kapasitas produksi peternakan ayam ras Indonesia belum mencapai kemampuan produksi yang sebenarnya.

Besarnya peluang terhadap pengelolaan usaha dibidang peternakan ayam petelur tentunya juga diiringi oleh berbagai tantangan serta kendala yang harus dihadapi oleh para peternak. Sehingga dalam pengelolaan usaha ternak ayam petelur tidak berbeda jauh dengan pengelolaan usaha lainnya, dimana menurut Aulika Wan Putri (2023) bahwa hal yang sangat mempengaruhi

keberlanjutan dari sebuah usaha peternakan ayam telur yakni besarnya investasi yang harus disiapkan, khususnya untuk pengadaan Kandang, Pembelian Bibit Ayam atau sering disebut dengan *Day Old Chicken (DOC)*, Pakan Ternak, Obat-Obatan dan Tenaga Kerja.

Sementara menurut pandangan dari Ina Dwi Istiqomah (2023) bahwa peluang untuk mendapatkan laba/keuntungan maupun kerugian sama besarnya, sebab disatu sisi ayam ras petelur memiliki *typical* sangat rentan terhadap penyakit, sehingga dibutuhkan ketelatenan dan keuletan dalam hal pemeliharaan atau perawatan baik selama menjelang masa produksi ataupun pada saat telah berproduksi, sementara hal lain yang juga dapat mempengaruhi adalah harga pakan dan harga jual telur.

Niswatin Hasanah (2021) menguraikan bahwa untuk dapat menjaga kelangsungan usaha khususnya bagi peternakan ayam petelur tentunya diperlukan waktu perencanaan dan gambaran usaha untuk kedepannya. Sedangkan menurut pandangan dari Waleleng (2022) bahwa fluktuasi harga input pakan yang berubah-ubah dan cenderung mengalami kenaikan, menyebabkan peternak harus melakukan penyesuaian dengan kegiatan produksi telur pada usaha peternakan, sebab biaya pakan merupakan komponen terbesar, hal ini tentunya berpengaruh terhadap pendapatan usaha, sehingga perlu untuk dianalisa lebih lanjut mengenai faktor-faktor produksi tersebut sehingga nantinya tidak menyebabkan kerugian kepada peternak.

Sejalan dengan pandangan tersebut Parlan Andika (2019) mengemukakan bahwa terkadang dengan adanya keuntungan yang diterima oleh seorang peternak dalam satu masa periode usaha tentunya hal tersebut dapat memberikan kepuasan dan menunjukkan adanya kemajuan pada sebuah usaha, namun keuntungan yang besar belum dapat dikatakan sebagai sebuah jaminan bahwa usaha ayam petelur tersebut sudah dikatakan berhasil, sehingga perlu untuk dianalisa lebih lanjut mengenai faktor-faktor yang dapat menyebabkan ketidakberhasilan suatu usaha peternakan, seperti biaya produksi yang dikeluarkan ataupun adanya hutang perusahaan.

Ina Dwi Istiqomah (2023) juga menguraikan bahwa selain-aspek-aspek yang diuraikan sebelumnya, maka aspek lain yang terkait dengan resiko kemungkinan akan akan terjadi yaitu penurunan hasil produksi, kenaikan biaya produksi serta penurunan harga jual. Oleh karena itu, agar suatu usaha dapat bertahan maka perlu dilakukan sebuah evaluasi atau analisis terhadap tingkat kelayakan suatu usaha,.

Pernyataan senada juga dikemukakan oleh Syarifuddin Yusuf (2021) bahwa untuk menghindarkan usaha dari kerugian dari segi finansial, maka beberapa langkah antisipasi semestinya untuk dapat dilakukan seperti pemeriksaan secara mendalam terhadap Laporan Keuangan Usaha, hal ini dimaksudkan untuk mencermati tentang penggunaan biaya yang kurang efisien sehingga menjadi beban dari

usaha, selain itu aset hutang dan piutang perlu pula dicermati dengan baik dan pertimbangan yang perlu juga dilakukan yakni menyusun *New Business Plant*, artinya jika diperlukan pelaku usaha harus memiliki perencanaan yang baik. Kesemua ini hanya akan dapat dilakukan jika pelaku usaha telah mampu menerapkan analisis keuangan sederhana salah satunya dengan metode perhitungan *Break Event Point*.

Analisis *Break Event Point* menurut ST. Aisyah (2021) digunakan pada Usaha Peternakan Ayam Petelur dimaksudkan agar dapat dilakukan perhitungan terhadap pendapatan yang diperoleh, kemudian biaya-biaya yang telah dikeluarkan serta melihat apakah usaha telah mampu melampaui titik impas atau titik dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau kerugian. Sehingga suatu usaha dapat berjalan maksimal dan memenuhi unsur-unsur kelayakan.

Syarifuddin Yusuf (2020) juga mengemukakan bahwa analisis keuangan menjadi sangat perlu dilakukan oleh suatu entitas usaha sebab dapat memberikan kontribusi penting dalam pengawasan, peningkatan daya saing, dan kinerja. Untuk itu dalam teori pengelolaan keuangan memuat tentang keterpaduan antara teori dasar manajemen dan operasional pengelolaan keuangan. Sehingga hal inilah yang mendasari mengapa suatu entitas usaha perlu untuk melakukan analisis keuangan.

Model usaha yang dilakukan untuk usaha Peternakan Ayam Petelur dapat digolongkan ke dalam 2 jenis, yakni usaha dengan menggunakan sistem kemitraan dan usaha yang dikelola secara mandiri. Sehingga menurut pandangan dari Niswatin Hasanah (2021) bahwa analisis *Break Event Point* sangat perlu dilakukan oleh usaha peternakan yang bergerak secara mandiri, sebab permasalahan atau kendala usaha cukup besar harus dihadapi seperti pemasaran, harga pakan yang fluktuatif serta penyediaan sarana produksi yang cukup besar, kondisi ini tentunya membuat peternak terkadang kurang memperhatikan tentang penggunaan biaya produksi, sehingga sangatlah perlu untuk dilakukan analisis keuangan melalui pendekatan *Break Event Point*.

Mudrikah (2022) dan Rorimpandey (2023) mempertimbangkan bahwa Usaha Peternakan Ayam Petelur perlu menggunakan Analisis *Break Event Point* agar mereka dapat melakukan perhitungan terhadap jumlah penjualan yang harus dilakukan dan tentunya nilai penjualan tersebut semestinya melampaui Titik Impas dimana perusahaan tidak untung dan juga tidak rugi, sekaligus analisis ini digunakan untuk mencermati tingkat besaran biaya variabel agar keuntungan perusahaan dapat mengalami peningkatan.

Break Event Point secara harfiah oleh Munawir (2019) dapat diartikan sebagai sebuah keadaan dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan kerugian dalam menjalankan proses

kegiatannya, dengan kata lain biaya yang di keluarkan adalah sama dengan penjualan yang di dapatkan oleh perusahaan. Sementara menurut pandangan dari bahwa *Break Even Point* (BEP) merupakan titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol, pada periode tersebut perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak menderita kerugian, yang mana dalam praktiknya nilai yang diperoleh tidak bersifat tetap atau dapat berubah-ubah tergantung pada tingkat penjualan dan pendapatan.

Hasil survey awal yang dilakukan pada UD Ariyani bahwa secara khusus usaha ini sejak berdirinya belum pernah melakukan analisis terhadap pengelolaan keuangannya, sehingga dalam mengukur pendapatan mereka hanya didasarkan nilai perkiraan yang tentunya hasilnya terkadang tidak mampu menggambarkan apakah usaha mengalami keuntungan atau kerugian secara pasti. Terlebih lagi dalam hal menentukan dimana usaha dinyatakan berada pada Titik Impas, dimana hal ini bahkan dari pengelola keuangan pada usaha ini tidak memahami sama sekali.

Kondisi ini juga sejalan dengan penelitian dari Beiyana Winowoda (2020) bahwa hampir sebahagian besar peternak ayam petelur tidak melakukan analisis terhadap pendapatan dan biaya yang dikeluarkan, sehingga mereka tidak dapat memahami secara utuh biaya yang digunakan demikian pula terhadap besaran keuntungan

setiap masa periode produksi, sehingga salah satu langkah yang mesti dilakukan yakni dengan analisis melalui metode Analisis *Break Event Point* (BEP)

Penegasan serupa juga dikemukakan oleh Niswatin Hasanah (2021) bahwa analisis *Break Event Point* jika mampu dilakukan oleh pemilik usaha maka banyak keuntungan yang dapat diperoleh antara lain pemilik usaha mampu mengetahui biaya mana yang dapat ditekan sehingga keuntungan usaha dapat meningkat, kemudian pemilik usaha juga dapat melihat seberapa besar nilai pendapatan yang harus diraih sehingga kondisi usaha dikatakan mengalami keuntungan..

Berdasar pada pertimbangan tersebut dengan melihat fenomena dan permasalahan yang ada pada usaha Peternakan Ayam petelur UD ARIYANI Kecamatan Bacukiki Kota Parepare dan juga disesuaikan dengan beberapa kajian teori serta beberapa hasil penelitian, maka dalam penelitian ini akan difokuskan untuk melakukan pencermatan untuk melakukan analisis melalui : Pendekatan Analisis Break Event Point dalam Mengukur Perencanaan Laba pada Usaha Peternakan Ayam Petelur UD ARIYANI Kecamatan Bacukiki Kota Parepare.

B. Fokus Penelitian

Mencermati kondisi dan perkembangan usaha peternakan ayam ras di Kecamatan Bacukiki dimana selama ini belum dilakukan analisis keuangan dalam mengukur tingkat pendapatan usaha,

sehingga pihak pemilik tidak mampu mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang dapat diperoleh setiap tahunnya, olehnya dalam penelitian ini pendekatan yang coba dilakukan yakni dengan menggunakan Analisis *Break Event Point* sehingga nantinya pemilik usaha mampu mengukur nilai Titik Impas dimana usaha tidak mengalami keuntungan dan kerugian serta analisis ini juga akan digunakan untuk mengukur perencanaan laba yang dapat diperoleh usaha ini ditahun selanjutnya. Berdasar pada fenomena tersebut maka permasalahan yang akan dikaji yakni :

1. Apakah Pendapatan dari Usaha Peternakan Ayam Petelur UD ARIYANI Kecamatan Bacukiki mampu melampaui Nilai *Break Event Point* pada Masa Periode 2017-2023 ?
2. Berapakah Perencanaan Laba Usaha Peternakan Ayam Petelur UD ARIYANI Kecamatan Bacukiki untuk Tahun 2024 ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasar pada rumusan masalah yang akan dikaji pada penelitian ini, maka tujuan yang hendak dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui jumlah Pendapatan dari Usaha Peternakan Ayam Petelur UD ARIYANI Kecamatan Bacukiki yang harus dicapai hingga mampu melampaui Nilai *Break Event Point* pada Masa Periode Periode 2017-2023
2. Untuk mengetahui Perencanaan Laba yang dapat direncanakan oleh UD ARIYANI Kecamatan Bacukiki untuk Periode Tahun 2024.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini antara lain :

1. Manfaat Teoritis

- a. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bagian dari pengembangan konseptual bidang ilmu manajemen terkait dengan kajian tentang penggunaan Analisis *Break Event Point* dalam melihat tingkat Perkembangan dari Usaha Peternakan Ayam Petelur.
- b. Penelitian ini juga diharapkan menjadi salah satu sumber rujukan terhadap penelitian-penelitian yang mengkaji tentang Pendekatan Analisis *Break Event Point* dalam melihat tingkat Perkembangan usaha Peternakan Ayam Petelur

2. Manfaat Praktis

- a. Secara praktis diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi khususnya berkaitan dengan Analisis *Break Event Point* dan Perencanaan Laba Usaha dalam melihat tingkat kelayakan dari usaha Peternakan Ayam Ras.
- b. Informasi yang disajikan dalam penelitian ini diharapkan pula dapat menjadi sumber rujukan Pengusaha Ternak Ayam Ras untuk memberikan informasi berkaitan dengan tentang Pendekatan Analisis *Break Event Point* dalam melihat tingkat Perkembangan usaha Peternakan Ayam Petelur.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Usaha Peternakan Ayam Petelur (Ayam Ras)

a. Pengertian Peternakan

Peternakan menurut Undang–Undang Nomor 41 Tahun 2014 tentang Peternakan dan Kesehatan Hewan adalah segala urusan yang berkaitan dengan sumber daya fisik, benih, bibit, bakalan, ternak ruminansia indukan, pakan, alat, dan mesin peternakan, budidaya ternak, panen, pasca panen, pengolahan, pemasaran, pengusahaan, pembiayaan, serta sarana dan prasarana.

Peternakan menurut Allaily Tarman (2021) adalah salah satu bagian dari pertanian dan merupakan sektor usaha yang menyediakan bahan pangan hewani masyarakat untuk perkembangan dan pertumbuhan. Sementara menurut pandangan dari Aden et al. (2020) bahwa peternakan merupakan suatu kegiatan pengembangbiakkan atau pembudidayaan suatu hewan ternak guna mengambil hasilnya yang berupa daging, telur, susu, maupun yang lainnya

T. R. Sulistia (2021) menguraikan bahwa peternakan dapat dibagi menjadi tiga jenis, yaitu ternak besar, ternak kecil

dan ternak unggas. Ternak besar adalah peternakan yang diusahakan dengan memelihara hewan yang berukuran besar seperti sapi, kerbau dan kuda. Ternak kecil adalah peternakan yang diusahakan dengan memelihara hewan yang berukuran kecil seperti kelinci, babi, domba dan kambing. Ternak unggas adalah peternakan yang diusahakan dengan memelihara hewan yang bersayap atau sebangsa burung seperti ayam, itik, angsa dan burung puyuh.

b. Ayam Petelur (Ayam Ras)

Ayam petelur merupakan ayam betina dewasa yang dipelihara khusus untuk diambil telurnya. Asal mula ayam petelur adalah dari ayam hutan yang telah didomestikasi dan diseleksi sehingga bertelur cukup banyak. Arah seleksi ayam hutan ditujukan pada produksi yang banyak. Namun, karena ayam hutan tadi dapat diambil telur dan dagingnya maka arah dari seleksi tadi mulai spesifik,

Ayam ras petelur menurut Alex S (2020) adalah ayam yang mempunyai kemampuan untuk memproduksi telur yang baik dan efisien dalam penggunaan ransum. Ciri ayam ras petelur adalah mempunyai badan yang relatif lebih kecil, aktif bergerak, mudah terkejut, cepat dewasa, sedikit atau hampir tidak ada sifat mengeram, umumnya mempunyai kaki tidak berbulu dan pada cuping telinga berwarna putih, adapun tipe

ayam ras petelur dibagi menjadi dua, yaitu tipe ringan dan tipe medium.

Ayam tipe ringan khusus dikembangkan untuk bertelur saja. Ciri ayam tersebut badan ramping, kecil, mata bersinar, dan berjengger merah darah. Ayam tipe ini dipelihara untuk diambil telurnya sehingga bentuk ayam ini relatif kecil jika dibandingkan dengan ayam tipe medium. Ayam tipe medium dikembangkan untuk produksi telur dan di ambil dagingnya sehingga ayam ini memiliki bobot badan lebih berat dari pada ayam tipe ringa

c. Manajemen Pemeliharaan Ayam Ras Petelur

Nurhalisa Nanda Putri, (2023) menguraikan bahwa dalam usaha peternakan ayam ras petelur harus tentunya harus memerhatikan berbagai aspek karena keberhasilan suatu usaha peternakan sangat bergantung pada beberapa aspek yang meliputi bibit, pakan dan minum, perkandangan, pencegahan penyakit dan sanitasi serta pengelolaan pasca produksi.

1) Bibit

Bibit adalah ayam betina muda yang kemudian dibesarkan menjadi ayam betina dewasa yang dapat menghasilkan telur yang dapat dikonsumsi. Diketahui bahwa benih merupakan kebutuhan yang sangat penting untuk

menjalankan peternakan ayam petelur guna menunjang perolehan keuntungan yang tinggi untuk mencapai hasil yang diinginkan.

2) Fase Pertumbuhan Ayam Petelur

Andika Syaputra (2021) membagi fase pertumbuhan dari ayam petelur kedalam 5 (Lima) Tahapan yakni :

a) Starter (1-4 Minggu)

Merupakan masa yang paling krusial terhadap kelangsungan hidup ayam sejak *Day Old Chicken (DOC)* karena angka kematiannya yang tinggi. Pada fase ini suhu kandang harus selalu diperhatikan.

b) Fase Finisher (5-8 Minggu)

Fase finisher adalah pemberian pakan ayam petelur pada umur 5-8 minggu, di mana bulu ayam mulai tumbuh lebat sehingga suhu kandang bisa dikurangi.

Bobot normal ayam di fase finisher adalah 356 sampai 706 gram. Fase ini juga terkadang biasa disebut dengan Grower I di mana pertumbuhan penting pada ayam yakni penambahan bobot dan pembentukan kerangka.

c) Fase Grower (9-16 Minggu)

Fase ayam petelur Grower atau juga dikenal dengan usia Ayam Pullet atau Remaja, yakni saat ayam mulai

mematangkan organ untuk produksi telurnya. Selain itu, pertumbuhan bobot dan kerangka tulang juga mulai sempurna.

Untuk memudahkan manajemen pakan, peternak kerap kali membagi fase ini menjadi dua, yakni awal Grower (9-10 minggu) dan Developer (11-16 minggu). Selama fase ini pula, peternak harus melakukan penyeragaman, atau mengejar ketertinggalan apabila berat ayam tak sesuai dengan target.

Bobot ayam di usia grower adalah 759 sampai 1.370 gram, dengan takaran pemberian pakan di kisaran rata-rata 70 gram/hari/ekor dengan kandungan protein 19-20 persen.

d) Fase Pre-Layer (17-18 Minggu)

Fase pre-layer merupakan fase peralihan dari Grower atau Pullet sebelum menjadi ayam siap bertelur atau layer. Saat fase ini, bobot ayam sudah mencapai 1.358 sampai 1.519 gram.

Takaran pakan ke ayam juga meningkat menjadi sekitar 72 gram/ekor/hari.

Pada fase ini, pakannya berupa oplosan atau campuran 50:50 antara pakan grower yang dicampur dengan layer. Tujuannya, agar saat ayam masuk usia

layer, maka sudah terbiasa mengonsumsi pakan layer yang disediakan.

e) Fase Layer (18 Minggu ke Atas)

Fase layer adalah fase ayam petelur siap bertelur. Ayam mulai bertelur di usia 18 minggu dan masa produksinya bisa mencapai 80-90 minggu.

Lazimnya, ayam akan mulai mencapai puncak produksi telur pada usia 25 minggu, di mana produksinya sekitar 94-96 persen.

Bobot ayam pun sudah mencapai di atas 1.500 gram sampai 1.600 gram atau bobot ideal ayam berproduksi.

3) Kandang

Kandang merupakan sebuah lingkungan ternak untuk istirahat dan menghasilkan kegiatan produksi, sehingga harus selalu diperhatikan kenyamanan dan bentuk kandang agar ternak merasa nyaman dan tidak terganggu proses produksinya.

Kandang unggas dapat berupa Litter dan Cage, kenyamanan kandang tergantung pada suhu kandang.

Suhu kandang yang terlalu tinggi akan membuat ayam petelur tidak nyaman dan dikhawatirkan akan menurunkan hasil dan kualitas telur yang dihasilkan

4) Pakan

Pakan merupakan biaya terbesar sekitar (70%) yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis perunggasan. Pakan yang baik merupakan pakan yang memiliki kandungan gizi yang banyak diperlukan oleh ternak unggas berdasarkan dengan jenis dan breed, umur, berat, jenis kelamin dan hasil produksi.

Penampilan produksi pada ayam ras petelur dapat diketahui dari konsumsi ransum dan produksi telur yang dihasilkan adapun konsumsi ransum yang digunakan untuk ayam berproduksi dengan komposisi yang baik yaitu memiliki kandungan protein 17% dan energinya 2850 kkal/kg

5) Vaksin

Vaksinasi merupakan proses yang dilakukan untuk melemahkan mikroorganisme yang merupakan penyebab terjangkitnya penyakit dalam tubuh ternak. Pemberian obat-obatan ataupun vaksin pada anak ayam dapat memberikan keuntungan berupa keberhasilan dalam usaha peternakan.

Pelaksanaan vaksinasi dapat dilaksanakan dengan macam cara, seperti dengan melakukan tetes mata, tetes hidung, disuntikkan pada urat daging, dicampurkan

dengan makanan ayam, air yang dikonsumsi serta dengan cara penyemprotan

6) Sanitasi dan Biosecuriti

Penerapan sanitasi dan biosecurity perlu dilakukan dalam sebuah peternakan terutama pada ternak unggas. Penerapan sanitasi dilakukan untuk mencegah adanya penyebaran penyakit. Sanitasi dilakukan pada saat sebelum panen dan setelah panen

Biosecuriti merupakan tindakan yang dilakukan untuk mencegah timbulnya penyakit baik secara klinik maupun subklinik yang berarti sistem ini dapat mengoptimalkan produksi unggas secara menyeluruh dan merupakan bagian dari kesejahteraan hewan. Konsep awal dari *biosecuriti* adalah untuk menghasilkan ternak unggas yang bebas dari penyakit tertentu yang dapat digunakan untuk keperluan penelitian.

Akan tetapi saat ini sudah banyak peternakan yang menerapkan biosecuriti untuk mencegah kemungkinan yang dapat terjadi pada ternak.

2. **Break Even Point (BEP)**

a. **Pengertian Break Even Point (BEP)**

Break Even Point (BEP) menurut Kasmir (2020) adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mendapatkan

kuntungan dan kerugian dalam menjalankan proses kegiatannya, dengan kata lain biaya yang dikeluarkan adalah sama dengan penjualan yang didapatkan oleh perusahaan. Sementara oleh Rudianto (2021) menyatakan bahwa BEP adalah volume penjualan yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian dan juga tidak mendapatkan laba

Sitti Aminah et al. (2022) menyatakan bahwa *Break Even Point* (BEP) merupakan titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol, pada periode tersebut perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak menderita kerugian, yang mana dalam praktiknya nilai yang diperoleh tidak bersifat tetap atau dapat berubah-ubah tergantung pada tingkat penjualan dan pendapatan.

b. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Pengertian Analisis menurut Sugiyono (2020) adalah sebuah kegiatan untuk mencari suatu pola, selain itu analisis juga dapat diartikan sebagai cara berpikir yang berkaitan dengan pengujian secara sistematis terhadap sesuatu untuk menentukan bagian-bagian dari suatu objek, hubungan antar bagian dan hubungannya dengan keseluruhan.

Olehnya itu Analisis *Break Even Point* (BEP) atau analisis *Cost Volume* menurut Aisyah (2020) adalah alat untuk

perencanaan dan pengambilan keputusan yang sangat penting karena menekankan adanya saling ketergantungan antara biaya, unit yang terjual, dan harga penjualan, sehingga perusahaan mampu mengetahui volume penjualan yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian dan juga tidak mendapatkan laba sama sekali.

Sementara menurut Irwadi (2021) bahwa Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas juga sering disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*).

Tarigan, W. J, dkk (2022) berpendapat bahwa analisis titik impas merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak mengalami kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba. Dengan adanya analisis impas ini, perusahaan dapat dengan mudah melakukan pengawasan volume penjualan dalam mencapai target laba yang ditentukan.

c. Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau Analisis Titik Impas menurut Kasmir (2020) digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya,

atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi, atau sama dengan nol.

Kegunaan lain dari Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah untuk membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan produksi dan penentuan harga suatu produk tertentu. Intinya kegunaan analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan berbagai tingkat penjualan.

Harahap (2020), menyatakan bahwa "*Break Even Analysis*" sangat bermanfaat dalam mengetahui hubungan *Cost*, *Volume*, *Harga* dan *Laba*. Misalnya : Perusahaan ingin mencapai laba tertentu maka dapat mengetahui berapa unit barang yang harus dijual.

d. Tujuan Penggunaan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Putra, (2021) menjelaskan bahwa dalam praktiknya penggunaan Analisis *Break Even Point* memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu:

- 1) Mendesain Spesifikasi Produk (Berkaitan dengan Biaya);
Berkaitan dengan biaya yang akan dikeluarkan termasuk harga yang akan dibebankan.
Mendesain suatu produk diperlukan pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan terkait dengan biaya harga.

2) Penentuan Harga Jual Persatuan.

Langkah ini sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan, dan juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual tidak realistis, maka perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian dari biaya-biaya yang akan dikeluarkan.

3) Mengetahui Produksi atau Penjualan minimal

Dimaksudkan adalah agar perusahaan mampu untuk menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak mendapatkan keuntungan dari kapasitas produksi yang dimilikinya.

4) Memaksimalkan Jumlah Produksi.

Memaksimalkan jumlah produksi artinya dengan analisis *Break Even Point* maka perusahaan dapat mengetahui apakah jumlah produksi yang dihasilkan sudah maksimal atau belum. Tujuannya agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar dapat memproduksi secara efisien.

5) Perencanaan laba yang diinginkan.

Analisis *Break Even Point* memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Pertimbangan ini

sangat terkait dengan perencanaan laba yang diinginkan sebab jika terdapat biaya yang sangat besar maka pengaruhnya terhadap harga, sehingga penggunaan analisis *Break Even Point* dilakukan untuk menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk sehingga laba yang akan diperoleh dapat terukur

e. Keterbatasan atau Kelemahan Analisis *Break Even Point*

Banyaknya asumsi yang sering dimunculkan pada saat penggunaan metode Analisis BEP, oleh sebahagian orang menganggap bahwa pemunculan asumsi ini merupakan salah satu kelemahan dari Analisis BEP, namun sebahagian dari pihak manajemen perusahaan beranggapan bahwa dengan adanya asumsi tersebut maka Analisis BEP dapat dilakukan dengan cepat dan tepat.

Adapun asumsi-asumsi yang dianggap sebagai keterbatasan dari penggunaan metode Analisis BEP, oleh Kasmir (2020) memberikan pandangan bahwa pada dasarnya asumsi itu dianggap sebuah kelemahan dikarenakan dalam Analisis BEP mengkategorikan biaya menjadi 2 (Dua) Biaya Tetap dan Biaya Variabel.

Kelemahan yang dimaksudkan terhadap kategori biaya ini karena pihak perusahaan harus mampu memisahkan antara komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel, sementara

sebahagian orang memandang bahwa mengelompokkan kedua biaya ini relatif sulit karena terdapat biaya yang dapat digolongkan semi variabel atau semi tetap. Olehnya itu menurut Fahmi (2021) dalam memisahkan kedua biaya tersebut dapat dilakukan dengan dua pendekatan yaitu :

- 1) Melalui Pendekatan Analisisistis, dimana Pendekatan ini dilakukan dengan mencermati setiap jenis dan unsur-unsur yang tergolong biaya, kemudian digolongkan berdasarkan sifat dari biaya tersebut.
- 2) Melalui Pendekatan Historis, dimana Pendekatan dengan cara ini adalah melihat bentuk penggolongan biaya dari pencatatan yang dilakukan pada masa lampau apakah tergolong kedalam Biaya Tetap atau Biaya Variabel

Sedangkan menurut pandangan dari Mulyadi (2019) bahwa kelemahan atau keterbatasan yang ada dalam penggunaan metode Analisis BEP antara lain :

- 1) Perlu adanya Asumsi

Asumsi yang menyebutkan harga jual konstan padahal kenyataannya harga ini kadang-kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar.

Artinya analisis *Break Even Point* membutuhkan banyak asumsi, terutama mengenai hubungan antara biaya

dengan pendapatan. Padahal terkadang sering kali asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi kedepan.

- 2) Bersifat statis, artinya analisis ini hanya digunakan pada titik tertentu bukan pada suatu periode tertentu.
- 3) Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir, artinya, analisis Break Even Point hanya baik digunakan jika ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan.
- 4) Tidak menyediakan pengujian aliran kas yang baik, artinya, jika aliran kas telah ditentukan melebihi aliran kas yang harus dikeluarkan, maka proyek dapat diterima dan hal-hal lainnya dianggap sama.
- 5) Hubungan penjualan-biaya, artinya ada hubungan dan biaya, misalnya dalam hal biaya, jika penjualan dalam kapasitas penuh, namun diperlukan tambahan penjualan, maka akan ada tambahan biaya tenaga kerja atau upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik, yang mengakibatkan biaya tetap juga akan meningkat.
- 6) Kurang mempertimbangkan risiko, artinya selama masa penjualan begitu banyak resiko-resiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga bahan baku, yang

berakibat akan berpengaruh terhadap harga jual dan pada akhirnya akan berpengaruh kepada jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah. Dalam hal penggunaan metode *Analisis Break Even Point* (BEP) kurang memperhatikan faktor resiko tersebut.

- 7) Pengukuran kemungkinan penjualan, artinya jika hendak membuat grafik titik impas yang didasarkan kepada harga penjualan yang konstan, maka untuk melihat kemungkinan laba pada berbagai tingkat harga harus dibuatkan semua seri grafik satu untuk tiap tingkat harga.

Meskipun analisis *Break Even Point* (BEP) dari pernyataan yang dikemukakan sebelumnya memiliki banyak kekurangan, namun sifatnya semua sangat tergantung pada sejauh mana manajemen memanfaatkan peruntukan dari analisis ini, sebab secara kondisional analisis ini masih sangat diyakini oleh para manajemen untuk dapat membantu dalam melakukan perencanaan penjualan, pendapatan laba dan beberapa bentuk analisis lainnya, sehingga dapat dijadikan asumsi untuk menentukan langkah yang dapat dilakukan kedepan.

f. Dasar Asumsi Analisis *Break Even Point*

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa penggunaan metode Analisis *Break Even Point* (BEP) dibutuhkan beberapa asumsi yang dapat mencerminkan kondisi penganggaran

pada perusahaan dimasa yang akan datang. mempunyai beberapa asumsi yang memberikan cerminan terhadap anggaran perusahaan masa yang akan datang. Menurut Halim, dkk. (2020), bahwa asumsi yang dibangun dalam penggunaan metode analisis *Break Even Point* (BEP) dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Harga jual per unit tidak berubah-ubah pada berbagai volume penjualan.
- 2) Perusahaan memproduksi pada jarak kapasitas yang secara relatif konstan.
- 3) Biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap yakni biaya yang jumlahnya tidak berubah dalam jarak kapasitas tertentu, dan biaya variabel adalah biaya yang dapat berubah secara proporsional sesuai dengan perubahan volume kegiatan pada perusahaan.
- 4) Jumlah perubahan persediaan awal dan persediaan akhir tidak berarti.
- 5) Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.

g. Perhitungan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Perhitungan yang dilakukan dalam penggunaan metode Analisis *Break Even Point* (BEP) pada dasarnya dapat dilakukan melalui beberapa bentuk pendekatan antara lain :

1) Pendekatan dengan Margin Kontribusi

Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi beban variabel. Jadi Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) berdasarkan pandangan dari Sujarweni (2021) merupakan jumlah yang tersedia untuk menutup beban tetap dan kemudian untuk menyediakan laba pada periode tertentu.

Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) jika tidak dapat menutup biaya tetap perusahaan, maka yang timbul adalah kerugian. Namun, bila Margin Kontribusi sama besarnya dengan biaya tetap, maka perusahaan tidak mendapat laba atau rugi (impas). Terdapat sejumlah kebijakan yang dapat diambil oleh perusahaan dalam menaikkan Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) seperti mengubah harga jual, mendorong kuantitas penjualan, memperbaiki struktur kombinasi biaya tetap dan biaya variabel, dengan mengacuk pada Ratio Margin Kontribusi (*Contribution Margin Ratio*) yang merupakan hasil perhitungan dengan membandingkan antara nilai Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) dengan Nilai Penjualan.

Persamaan untuk dapat menghitung Nilai Margin Kontribusi (*Contribution Margin*) dan Ratio Margin

Kontribusi (*Contribution Margin Ratio*), menurut Henry Simamora (2019) yakni :

$$\text{Margin Kontribusi (MK)} = \text{NP} - \text{VC}$$

$$\text{Laba} = \text{MK} - \text{FC}$$

Dimana :

MK = Margin Kontribusi

NP = Nilai Penjualan

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Sedangkan persamaan untuk Ratio Margin Kontribusi (*Contribution Margin Ratio*) adalah :

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Berdasar pada hasil perhitungan dari Margin Kontribusi, maka kebijakan yang dapat dilakukan oleh sebuah usaha adalah :

- a) Apabila nilai Ratio Margin Kontribusi (*Contribution Margin Ratio*) sebuah perusahaan besar dan tingkat produksinya di bawah kapasitas maksimal maka dapat diprediksi adanya kenaikan laba operasi dari kenaikan volume penjualan, sehingga perusahaan bisa mengambil kebijakan lebih mempromosikan barang yang dijual karena perubahan pada laba operasi akan dihasilkan dari perubahan volume penjualan.
- b) Sebaliknya apabila dalam usaha yang dilakukan oleh sebuah perusahaan diperoleh nilai Ratio Margin

Kontribusi (*Contribution Margin Ratio*) yang kecil maka perusahaan bisa mengambil kebijakan dengan mengurangi biaya dan beban dari usahanya

2) Menghitung Nilai *Break Event Point* (BEP)

Secara umum dalam pelaksanaan analisis dengan menggunakan *Break Event Point* (BEP) dapat dilakukan melalui dua pendekatan yakni perhitungan dengan menggunakan rumus matematis dan pendekatan dengan metode grafis. Sesuai dengan tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui nilai Titik Impas dari perusahaan, sehingga pendekatan yang akan dilakukan yakni pendekatan melalui metode perhitungan matematis.

Adapun persamaan umum yang sering digunakan untuk dapat memperoleh nilai *Break Even Point* (BEP) dengan pendekatan melalui metode perhitungan matematis menurut Halim, dkk (2020) yakni

a) Nilai *Break Even Point* (BEP) berdasarkan nilai satuan harga

$$BEP_{(Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

atau

$$BEP_{(Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

- b) Nilai *Break Even Point* (BEP) berdasarkan nilai satuan unit

$$BEP_{(unit)} = \frac{Total\ Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual\ Per\ Unit - Biaya\ Variabel\ per\ Unit}$$

atau

$$BEP_{(unit)} = \frac{Biaya\ Tetap}{Constribusi\ Margin\ per\ Unit}$$

3. Perencanaan Laba (*Profit Planning*)

a. Perencanaan Sebagai Fungsi Manajemen

Perencanaan merupakan salah satu bagian dari fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan, dan perumusan kebijakan. Perencanaan dapat pula diartikan dengan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Afriansyah (2022) menjabarkan bahwa Perencanaan (*Planning*) adalah proses penetapan tujuan yang akan dicapai dan memutuskan tindakan tepat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan

Aisyah R (2021) mengemukakan bahwa perencanaan secara umum merupakan proses penentuan tujuan dari organisasi atau perusahaan dan kemudian menyajikan atau mengartikulasikan dengan jelas strategi-strategi atau program, taktik-taktik/tata cara pelaksanaan program serta operasi/tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan sebuah organisasi atau perusahaan secara komprehensif atau dapat pula dikatakan secara menyeluruh.

b. Perencanaan Keuangan (*Financial Planning*)

Afandy (2020) mendefenisikan Perencanaan Keuangan (*Financial Planning*) yakni proses mencapai tujuan hidup seseorang melalui manajemen keuangan secara terencana. Sedangkan Hery (2021), mengemukakan bahwa perencanaan keuangan adalah proses merencanakan keuangan untuk mencapai tujuan keuangan. Perencanaan keuangan didalamnya menjelaskan tentang beberapa keputusan yang harus dilakukan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana, dan keputusan kebijakan.

Fahmi (2020) bahwa Perencanaan dalam tinjauan Manajemen Keuangan merupakan penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan mempergunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dan membagi dana dengan tujuan memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan *suistainability* (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan.

c. Pengertian Perencanaan Laba (*Profit Planning*)

Tujuan utama pendirian suatu perusahaan pada umumnya ialah memperoleh laba yang maksimal dan hal ini tentunya merupakan tugas manajemen dengan menyusun

perencanaan laba agar semua sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir, dan terkendali. Olehnya itu Carter (2019), menegaskan bahwa Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana kegiatan guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan

Galingging (2021) juga mengungkapkan bahwa definisi dari perencanaan laba yakni pengungkapan keuangan dan naratif akan hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan, dimana dengan jelas dapat ditetapkan sasaran dalam bentuk waktu yang diperkirakan dan hasil keuangan yang diharapkan. Sedangkan menurut Tarigan (2022) bahwa *Profit Planning* merupakan bentuk perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya.

d. Manfaat Perencanaan Laba

Carter (2019) mengemukakan bahwa manfaat yang dapat diperoleh dari pelaksanaan perencanaan laba adalah :

- 1) Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah.
- 2) Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. dilakukan untuk menyelaraskan usaha dalam mencapai cita-cita.
- 3) Perencanaan laba menyediakan cara untuk memperoleh ide dan kerjasama dari semua tingkatan manajemen.

Manfaat terhadap perencanaan Laba juga dikemukakan oleh Harahap (2020), bahwa perencanaan laba mempunyai beberapa manfaat bagi perusahaan antara lain:

- 1) Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
- 2) Mengadakan penelaahan terhadap setiap masalah dan menanamkan kebiasaan mengadakan telaah secara seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
- 3) Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
- 4) Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan manajemen, sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
- 5) Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi-aspek organisasi maupun untuk memeriksa atau memperbaharui kebijakan dasar secara berkala.

Sementara menurut pandangan Halim (2020) bahwa dalam sebuah perencanaan laba tentunya memiliki manfaat dan juga keterbatasan, olehnya itu gambaran dari keduanya diuraikan sebagai berikut

- 1) Manfaat dari Perencanaan Laba
 - a) Memberi pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan;

- b) Memaksa pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil keputusan;
 - c) Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya prilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal
 - d) Merancang peran serta dan mengkoordinasikan rencana operasi berbagai segmen dari manajemen, sehingga keputusan akhir saling terkait dan dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana terpadu dan menyeluruh;
 - e) Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi untuk memperbaharui kebijakan dasar secara berkala
 - f) Mengkoordinasikan semua kegiatan perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran
 - g) Berperan sebagai standar untuk mengukur hasil kegiatan serta menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan setiap pelaksanaan kegiatan
- 2) Keterbatasan dari Perencanaan Laba
- a) Rencana laba didasarkan pada taksiran-taksiran yang tergantung kepada ketelitian penyusunnya,

maka dalam mengestimasi diperlukan modifikasi bila diperlukan suatu perubahan

- b) Pelaksanaan rencana memerlukan waktu, manajemen seringkali putus asa karena terlalu banyak berharap dalam tempo yang singkat
- c) Perencanaan laba akan efektif hanya jika semua pemimpin yang bertanggung jawab melakukan usaha secara terus menerus dan agresif kearah penyelesaian

Perencanaan laba pada dasarnya dapat mengindikasikan berhasil atau tidaknya perusahaan dalam meraih kesempatan dimasa yang akan datang baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu tugas manajemen untuk membuat perencanaan kegiatan yang pada intinya memutuskan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang, olehnya itu menurut pandangan Halim (2020) terdapat 3 (Tiga) faktor yang sangat mempengaruhi perolehan laba yakni :

- 1) Biaya, merupakan biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
- 2) Harga Jual, yaitu akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

- 3) Volume Penjualan dan Produksi, yaitu besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Berdasar pada faktor-faktor tersebut maka dapat dijelaskan bahwa dalam perencanaan laba, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan penting karena merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam proses penyusunan anggaran.

e. Perencanaan Laba dalam Analisis *Break Even Point* (BEP)

Perencanaan Laba dengan pendekatan analisis *Break Even Point* (BEP) pada dasarnya dapat digunakan untuk melakukan perhitungan terhadap rencana penjualan yang pada tahun berikutnya sehingga dapat diperoleh laba yang diharapkan. Olehnya itu dalam melakukan perencanaan laba hal yang perlu dirumuskan terlebih dahulu yakni rencana penjualan selanjutnya dilakukan perhitungan laba yang akan direncanakan. Adapun penjelasan untuk kedua perencanaan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Perencanaan Penjualan

Memperhitungkan tentang perencanaan laba tentunya harus didasarkan pada konsep ramalan

penjualan untuk periode yang akan datang. Munawir, S. (2022) menjelaskan bahwa ramalan penjualan merupakan proses kegiatan memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi.

Memperhatikan tentang data yang akan digunakan dalam melakukan ramalan penjualan maka menurut Faud (2021) bahwa pendekatan untuk melakukan sebuah ramalan penjualan dengan memperhitungkan data yang digunakan maka pendekatan dengan *Least Squares Method* atau metode kuadrat terkecil, dapat dijadikan sebagai alternatif.

Metode kuadrat terkecil termasuk dalam keluarga metode-metode dengan pendekatan sesatan terdistribusi (*"distributed error" approximation methods*), berdasarkan karakteristik kerjanya yakni melakukan pengurangan sesatan menyeluruh (*global error*) yang terukur berdasarkan interval pendekatan keseluruhan (*whole approximation interval*) sesuai dengan order pendekatan dengan sifat meningkat. Adapun persamaan untuk menyusun proyeksi trend dengan metode kuadrat terkecil menurut Heizer dan Render (2020) yakni :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Variabel terikat (penjualan)

X = Variabel bebas yang tergantung pada Unit waktu yang dapat dinyatakan dalam bulan, minggu, semester dan tahun

a = Nilai konstan, yang akan menunjukkan besarnya nilai Y apabila X sama dengan 0 (nol)

b = Variabel per X, yaitu menunjukkan besarnya perubahan nilai Y dari setiap perubahan satu unit X

n = Jumlah data

Selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus:

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum Y}{n} \text{ sedangkan untuk Nilai } b = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

Hal yang perlu diperhatikan dalam menggunakan *Least Squares Method* terhadap data (n), maka Heizer dan Render (2020) menguraikan bahwa terdapat hal-hal yang penting untuk diperhatikan sebagai pertimbangan dalam pengolahan data yakni :

- a) Sebaiknya jumlah tahun penjualan minimal 5 Tahun
- b) Terhadap jumlah data tahun jika Genap maka pola perhitungan yang digunakan dalam tabel atau nilai X nya adalah, -5, -3, -1, 1, 3, 5,...
- c) Jika Jumlah Tahun yang digunakan ganjil maka score nilai X-nya adalah, -2, -1, 0, 1, 2,...

2) Perencanaan Laba

Ketika langkah perencanaan penjualan telah dilakukan maka selanjutnya untuk perencanaan laba telah

dapat dilakukan perhitungan agar nantinya dapat diperoleh tentang tingkat banyaknya atau sebesar besar keuntungan atau laba yang dapat direncanakan oleh perusahaan.

Putra (2021) mengemukakan jika perencanaan penjualan telah didapatkan maka secara sendirinya posisi penjualan telah mampu mempersepsikan jumlah Biaya Tetap (*Fixed Cost*) pada periode kedepan dan demikian pula unsur pembentuk Biaya Variabel (*Variable Cost*). Sehingga perhitungan Laba juga dapat dilakukan, termasuk didalamnya nilai *Break Even Point* (BEP) untuk periode kedepan. Adapun persamaan yang dapat digunakan untuk laba yang direncanakan yakni :

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} - (\text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap})$$

4. Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

a. Pengertian Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Menurut pandangan dari Munawir (2022) bahwa Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) adalah suatu laporan yang secara sistematis memuat tentang penghasilan, biaya, rugi laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu.

Sementara menurut Kasmir (2020) bahwa Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) merupakan salah satu bentuk

laporan keuangan yang didalamnya menjelaskan tentang kinerja keuangan suatu entitas bisnis dalam satu periode akuntansi. Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) adalah laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha dalam suatu periode tertentu. .

b. Bentuk-Bentuk Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Abd'rachim. (2021) mengemukakan bahwa terdapat dua bentuk Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) yakni :

8) *Single Step*

Laporan laba rugi bentuk *single step*, didalamnya mengelompokkan akun dan alur menjadi lebih mudah. Hal ini dikarenakan seluruh keuntungan dan pendapatan di posisikan di awal laporan. Kemudian dilanjutkan dengan seluruh beban/biaya yang harus dikeluarkan. selisih antara total pendapatan dan beban akan menunjukkan tentang keuntungan atau kerugian.

9) *Multiple Step*

Merupakan Laporan Laba Rugi yang, memisahkan antara transaksi non-operasional dan operasional kemudian membandingkan biaya dan beban dengan pendapatan yang berkaitan.

Laporan Laba Rugi dengan type ini juga membuat laba operasional dapat membedakan antara aktivitas biasa dan

aktivitas insidental (aktivitas yang dilakukan atau terjadi hanya pada waktu patan tertentu,).

c. Tujuan Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Tujuan dan fungsi terhadap penyusunan Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) bagi semua divisi pada suatu perusahaan menurut Hery (2020), yakni :

- 1) Untuk memberikan informasi mengenai jumlah total pajak yang harus dibayarkan oleh suatu entitas bisnis.
- 2) Untuk memberikan informasi mengenai kondisi suatu perusahaan, apakah memperoleh laba atau merugi pada setiap periode akuntansi.
- 3) Menjadi bahan referensi untuk evaluasi pihak manajemen perusahaan untuk menentukan berbagai langkah yang harus diambil di periode berikutnya.
- 4) Menjadi sumber informasi mengenai tingkat keberhasilan dalam menentukan besaran biaya perusahaan.
- 5) Membantu proses analisis usaha sehingga dapat mengukur perkembangan suatu entitas bisnis.
- 6) Menjadi acuan perusahaan dalam upaya pengembangan bisnis bila ingin meningkatkan perolehan laba.
- 7) Membantu proses analisis strategi perusahaan untuk mengetahui tingkat keberhasilan strategi bisnis yang telah diterapkan sebelumnya dalam mencapai goal perusahaan.

d. Unsur-Unsur Biaya dalam Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Biaya yang dimaksud disini akan dikaitkan bentuknya dengan penggunaan unsur biaya dalam perhitungan Analisis *Break Even Point* (BEP) yakni mengenai Biaya Tetap dan Biaya Variabel, dan keduanya akan dijelaskan sebagai bagian dari Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) yang merupakan dasar dalam menganalisis *Break Even Point* (BEP), *Margin Of Safety* (Titik Batas Aman Penjualan) dan juga terhadap perhitungan untuk Perencanaan Laba dan juga Penjualan

Biaya menurut Baldic Siregar dkk (2019) adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan dan dapat memberikan manfaat untuk masa sekarang atau masa yang akan datang. Biaya dapat pula diartikan sebagai bentuk pengeluaran untuk memperoleh barang dan jasa yang besarnya diukur dalam satuan uang.

Sementara pengertian Biaya menurut Carter (2019) menjelaskan bahwa Biaya adalah pengorbanan atau pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang bertujuan untuk memperoleh manfaat lebih dari aktivitas yang dilakukan. Lebih lanjut diuraikan bahwa dalam istilah biaya, kadang kala cukup merepotkan dalam membedakan antara *costs* dan *expenses*, sehingga untuk memudahkan dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) *Costs*

Cost adalah biaya dalam arti pengorbanan/pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan yang berhubungan langsung dengan output/produk yang dihasilkan

2) *Expenses*

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersifat sebagai aktivitas pendukung saja.

Kasmir (2020) melihat biaya dari sudut klasifikasinya, dimana fenomena yang banyak dijumpai pada kalangan manajer bahwa mereka masih merasa kebingungan ketika hendak melakukan klasifikasi biaya terlebih jika menggunakan alat analisis *Break Even Point* (BEP) yang membutuhkan data tentang Biaya Tetap dan Biaya Variabel.

Olehnya itu terhadap pengklasifikasian tersebut dijelaskan sebagai berikut :

1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya Tetap (*Fixed Cost*) yakni penyebutan terhadap pembiayaan yang secara sifat tidak mengalami perubahan dalam rentang relevan (*relevant range*) terhadap total pembiayaan yang harus dikeluarkan, akan tetapi nilai per unit didalamnya dapat berubah.

Memperjelas hal tersebut menurut bahwa Biaya Tetap dalam kisaran waktu tertentu tidak akan mengalami

perubahan dari segi total biaya yang harus dikeluarkan, terkecuali jika terjadi perubahan dalam Volume Kegiatan, maka biaya persatuan dapat berubah namun dalam jumlah total tetap sama.

Pembiayaan dikatakan tetap karena jumlahnya tidak berubah walaupun volume produksi pada suatu usaha mengalami peningkatan atau penurunan. Biaya-biaya tersebut antara lain Biaya Penyusutan (Bangunan, Mesin, Kendaraan, dan aktiva tetap lainnya), Gaji dan Upah yang dibayar secara tetap, Biaya Sewa, Asuransi, Pajak, dan biaya lainnya.

Carter (2019) menguraikan bahwa Biaya tetap mempunyai karakteristik sebagai berikut:

- a) Biaya total yang tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode yang ditentukan atau kegiatan tertentu.
- b) Biaya per unitnya berbanding terbalik dengan perubahan volume, pada volume rendah fixed cost unitnya tinggi, sebaliknya pada volume yang tinggi fixed cost per unitnya rendah.

2) Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah sebanding dengan aktivitas atau volume produksi dalam rentang relevan atau dengan kata lain bahwa biaya

variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap) walaupun terjadi perubahan volume kegiatan.

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dan secara proposional dan penurunan dalam aktivitas., akan tetapi terkadang hal ini berbeda dengan kondisi yang ada dilapangan karena dalam penjualan jumlah besar aada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun yang diberikan perusahaan.

Carter (2019) menguraikan bahwa Biaya variabel mempunyai pola sebagai berikut :

- a) Total biaya variabel berubah proporsional dengan perubahan volume /kapasitas, makin besar kapasitas yang digunakan semakin besar pula total biaya variabel, demikian pula sebaliknya.
- b) Perunit biaya berubah (variabel) konstan/tetap.
Misalnya biaya bahan langsung, contoh, oli yang dihitung dan tergantung kilometer yang ditempuh.

C. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dianggap memiliki relevansi dengan Perencanaan Laba Usaha Dengan Pendekatan *Break Event Point*

Analysis Pada Peternakan Ayam Petelur Di Kecamatan Bacukiki Kota Parepare, yakni:

Tabel 2.1
Kajian Penelitian Terdahulu

No	Penulis/Tahun/ Judul Penelitian/ Variabel/Gap Research/ Temuan Penelitian	Uraian
1	Penulis Tahun Penelitian Judul Penelitian Variabel Penelitian Hasil Penelitian	Waleleng, P. O. V. N, M. Santa, J. A. M. Tuwaidan 2022 <i>Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur UD.Tetey Permai Di Desa Tetey Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara</i> <i>Kelayakan Usaha, Ayam Petelur</i> Pada Penelitian ini Penggolongan Biaya Tetap terdiri dari : Biaya Kandang, Peralatan dan Kendaraan, sedangkan untuk Biaya Variabel terdiri dari Bibit, Pakan, Vaksin dan Biaya Tenaga Kerja. Adapun jumlah Ayam yang dipelihara sebanyak 9.800 ekor. Fluktuasi harga input pakan yang berubah-ubah dan cenderung mengalami kenaikan, menyebabkan peternak harus melakukan penyesuaian dengan kegiatan produksi telur pada usaha peternakan. Biaya pakan merupakan komponen terbesar dalam usaha peternakan terus mengalami peningkatan hingga saat ini. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap pendapatan suatu usaha peternakan, sehingga suatu usaha peternakan harus lebih memperhatikan aspek teknis dan teknologi serta aspek finansial agar memperoleh keuntungan yang maksimal
2	Penulis Tahun Penelitian Judul Penelitian Variabel Penelitian Hasil Penelitian	Rorimpandey, F. P. N. M. Santa, M. A.V. Manese, B. Rorimpandey 2023 <i>Analisis Margin Of Safety Usaha Ayam Petelur di Desa Tetey Kabupaten Minahasa Utara</i> <i>Break Even Point Usaha</i> Ternak yang dikembangkan yakni sebesar 9000 Ekor, Titik Impas atau BEP yang diperoleh Rp.8,045,941,640.78

Sedangkan Total jumlah Keuntungan setelah dikurangkan antara Jumlah Total Pendapatan yakni sebesar Rp.28.636.785.000. dengan jumlah Total Biaya yakni sebesar Rp. 20,940,398,600. Adalah sebesar Rp. 7,696,386,400.00

Perusahaan tidak mampu melampaui Titik Impas, artinya terdapat pembebanan biaya dan adanya beberapa kejadian yang mengakibatkan usaha tidak memperoleh keuntungan. Walaupun secara hitungan usaha mendapatkan keuntungan cukup besar, namun ketika dilihat dari nilai BEP perusahaan justeru mengalami kerugian.

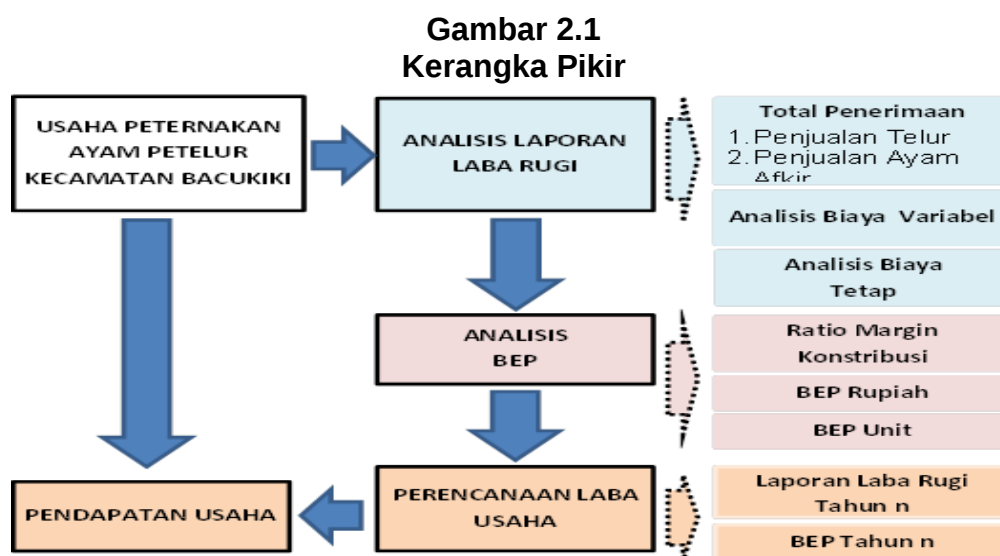
Kondisi inilah yang menjadi pertimbangan kenapa analisis BEP dibutuhkan agar Pengusaha dapat mengetahui posisi usahanya.

3	<i>Penulis</i>	Mudrikah Khishaaluhussaniyyati, Putri Cahyaningtyas, Risda Putri Nugrahani, Wahyu Nugroho, Muhammad Aji Antoko Ehsa Wibowo, Nuqthy Faiziyah
	<i>Tahun Penelitian</i>	2022
	<i>Judul Penelitian</i>	<i>Analisis BEP Peternakan Ayam Ras Petelur Di SMK N 1 Tulung Klaten</i>
	<i>Variabel Penelitian</i>	<i>Break Even Point Usaha</i>
4	<i>Hasil Penelitian</i>	Jumlah Ayam Petelur yang dikembangkan yakni sebanyak 1000 ekor, namun hingga masa produksi jumlah Ayam tersisa 720 Ekor. Perusahaan ini dianggap mampu untuk melampaui Nilai BEP, akan tetapi untuk tingkat keuntungan usaha menjadi rendah karena tingginya angka kematian Ayam yang mencapai 280 Ekor, artinya persoalan Tingkat Kematian adalah kendala utama selain tingginya harga Pakan.
	<i>Penulis</i>	ST. Aisyah R dan Sitti Arwati
	<i>Tahun Penelitian</i>	2021
	<i>Judul Penelitian</i>	<i>Break Even Point (BEP) Usaha Ternak Ayam Petelur Mandiri Di Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang</i>
	<i>Variabel Penelitian</i>	<i>Break Even Point Usaha</i>
	<i>Hasil Penelitian</i>	Penelitian ini melihat perbandingan antara Titik Impas dari jumlah Ternak Ayam untuk 1000 ekor dan 5000 ekor perperiode. Perbandingan yang diperoleh bahwa Nilai Break Event Point antara Peternak yang mengelola Ayam 1000 lebih tinggi dibanding yang mengelola 5000 ekor, artinya dari segi pembiayaan terdapat bentuk efisiensi jika jumlah ayam yang dikelola semakin banyak, artinya semakin tinggi populasi walaupun biaya semakin besar namun tingkat

		keuntungan juga semakin tinggi, hal ini terjadi karena terdapat beberapa biaya yang bentuk dan nilainya sama antara peternak yang mengelola 1000 ekor dengan 5000 ekor, misalnya beban listrik, Transport dan Pembelian Peralatan.
	<i>Penulis</i>	Niswatin Hasanah, Ferrinda Melynia, Suluh Nusantara, dan Suci Wulandari
	<i>Tahun Penelitian</i>	2021
	<i>Judul Penelitian</i>	<i>Analisis Finansial Usaha Peternakan Ayam Petelur CV Makmur Jaya Lumajang Jawa Timur</i>
	<i>Variabel Penelitian</i>	Analisis Finansial Usaha
5	<i>Hasil Penelitian</i>	Selama satu periode produksi tingkat keuntungan dari 13.000 ekor ayam termasuk hasil penjualan ayam afkir yakni Rp.1.603.955.000. Dapat dikatakan bahwa usaha mampu melampaui Nilai BEP setiap Masa Periode, hanya saja Tingkat Kepastiannya hanya berkisar 70%. Permasalahannya Peternak Belum mampu untuk melakukan Perhitungan terhadap Biaya Produksi yang dikeluarkan, sehingga dalam Perhitungan BEP dilakukan dengan menggunakan Taksiran serta Pencermatan sesuai Kondisi Pasar, Kesulitan lainnya adalah Pemasaran, karena Peternak tidak menjadi bagian Kemitraan maka Pemasaran menjadi sebuah Kendala Utama
	<i>Penulis</i>	Ina Dwi Istiqomah dan Irawati Dinasari Retnaningtyas
	<i>Tahun Penelitian</i>	2023
	<i>Judul Penelitian</i>	<i>Analisis Jumlah Populasi Ayam Terhadap Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur</i>
	<i>Variabel Penelitian</i>	Populasi, Kelayakan USaha
6	<i>Hasil Penelitian</i>	Jumlah populasi ayam ras petelur terhadap kelayakan usaha pada populasi 990 sampai 65.500 ekor ayam ras petelur mendapatkan keuntungan artinya sudah layak untuk dijalankan dan dikembangkan hal ini sudah dibuktikan melalui analisis finansial yang terdiri dari analisis R/C (<i>Revenue Cost Ratio</i>), B/C (<i>Benefit Cost Ratio</i>) serta BEP (<i>Break Event Point</i>). Biaya variabel sangat berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh oleh peternak. Untuk mencapai kondisi BEP yang dipengaruhi oleh besarnya biaya tetap, maka semakin besar jumlah biaya tetap maka, semakin banyak pula penjualan produk untuk menutupi biaya tetap tersebut.

D. Kerangka Pikir

Analisis *Break Even Point* terhadap Usaha Ternak Ayam Petelur pada Kecamatan Bacukiki dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut :



Keterangan :

1. Mengukur Tingkat Pendapatan Usaha Ayam Petelur di Kecamatan Bacukiki maka salah satu alat analisis yang dapat digunakan yakni dengan pendekatan *Break Even Point Analysis*.
2. Mendukung analisis dengan menggunakan *Break Even Point* maka hal mendasar yang harus dimiliki oleh suatu usaha yakni Laporan Laba Rugi yang memuat tentang iaya Tetap, Biaya Variabel dan Jumlah Penjualan dalam satu masa anggaran, dimana Laporan Laba Rugi yang digunakan Tahun 2018-2022
3. Berdasar pada Laporan Laba Rugi Usaha maka *Break Even Point Analysis* dapat dilakukan dengan menghasilkan Margin Kosntribusi, Perhitungan *Break Even Point* baik untuk unit ataupun harga penjualan, dan *Margin of Safety* atau Titik Aman Penjualan
4. Berdasar pada Laporan Laba Rugi selama 5 Tahun akan dapat dilakukan Perencanaan Laba untuk Tahun selanjutnya beserta Nilai *Break Even Point*

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan sifat dari bentuk penelitian yang menggunakan pendekatan analisis *Break Even Point*, maka metode yang akan digunakan dalam penelitian ini yakni dengan menggabungkan antara teori dan teknik matematik dalam menjabarkan suatu masalah, sehingga pendekatan penelitian ini sering diistilahkan dengan *Mixed Methode* yakni pendekatan penelitian yang mengkombinasikan antara penelitian kualitatif dengan penelitian kuantitatif, (Creswell, 2019)

Mixed Methods menurut Sugiyono (2020) merupakan suatu prosedur penelitian yang mengumpulkan, menganalisis kemudian mencampur metode kuantitatif dan kualitatif dalam suatu penelitian. Selain pendekatan tersebut dalam penelitian yang bersifat *Mixed Methods* juga didalamnya terdapat proses *Merging* (menyatukan atau menggabungkan), *Connecting* (Menghubungkan atau Membuat Basis Data yang dapat menjelaskan Basis Data Lain), *Building* (membangun atau membuat basis yang baru agar dapat digunakan dalam basis data lain) dan *Embedding* (Menanamkan atau menempatkan basis data dalam basis data yang lebih besar)

Merujuk pada sifat analisis dari pada penelitian yang menggunakan *Break Even Point*, maka menurut Creswell (2019) bahwa pendekatan yang dapat dilakukan yakni dengan menggunakan

Strategi Eksploratoris Sekuensial yakni suatu strategi dimana pada tahap pertama peneliti mengumpulkan dan menganalisis data kuantitatif kemudian diikuti oleh pengumpulan dan menganalisis data kualitatif yang dibangun berdasarkan hasil analisis kuantitatif, sehingga dapat dikatakan bahwa bobot atau prioritas dalam penelitian ini lebih berorientasi pada data kuantitatif.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Pada Usaha Peternakan Ayam Petelur UD ARIYANI Kecamatan Bacukiki Kota Parepare

2. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan dalam penelitian ini mulai dari tahap Observasi Awal, Wawancara dengan Informan. Pengambilan Data/Dokumen dan Pengolahan Data dilakukan selama 3 (Tiga) bulan mulai Desember 2023-Februari 2024

C. Subjek Penelitian

Subjek penelitian menurut Arikunto (2020) merupakan sumber dimana informasi tentang data penelitian dapat diperoleh. Subjek penelitian adalah benda atau hal atau tempat data yang terkait dengan variabel yang dipermasalahkan dalam sebuah penelitian, olehnya itu keberadaan subjek penelitian memiliki peran yang sangat penting sebab digunakan untuk mendapat data serta jawaban dari masalah yang dibahas disebuah penelitian.

Mencermati masalah yang akan dikaji, maka yang menjadi subjek dalam kegiatan penelitian ini adalah Melakukan Kajian terhadap Perkembangan Usaha Peterakan Ayam Petelur UD ARIYANI dengan menggunakan Pendekatan Analisis *Break Event Point* (BEP) untuk Masa Periode Produksi Tahun 2018-2023

D. Informan Penelitian

Penelitian yang menggunakan pendekatan *Mixed Methods* pada dasarnya lebih dominan diarahkan pada bentuk penelitian yang bersifat Deskriptif sehingga untuk mendapatkan informasi terkait dengan kebutuhan penelitian, oleh Cresswel (2019) diuraikan bahwa sebuah penelitian yang memanfaatkan situasi sosial sebagai sarana untuk menggambarkan keberadaan dari (1) pelaku (*actors*), (2) tempat (*place*), dan (3) aktivitas (*activities*), maka istilah yang digunakan terhadap mereka yang dapat memberikan informasi sering diistilahkan dengan Informan.

Sugiyono (2020) menguraikan bahwa Informan yang di maksud dalam sebuah penelitian adalah Nara Sumber atau mereka yang memiliki kompetensi atau kemampuan dalam memberikan informasi. Sehingga dalam sebuah penelitian kualitatif posisi peneliti dan informan dapat dikatakan sebagai nara sumber, yang fungsinya tidak hanya sekedar mampu memberikan tanggapan sesuai dengan informasi yang dibutuhkan, namun juga mampu mengarahkan pada hal-hal yang dianggap berkaitan dengan kebutuhan sebuah penelitian.

Merujuk pada unsur yang dijadikan subjek dalam penelitian ini dan dikaitkan dengan mekanisme Penentuan Titik Impas Penjualan (*Break Even Point*) sebagai variabel yang dijadikan sebagai fokus permasalahan dalam penelitian ini, maka informan yang dianggap dapat memberikan informasi atau data-data sesuai kebutuhan dari penelitian yakni

1. Pemilik Usaha Ternak
2. Bagian Administrasi Keuangan
3. Tenaga Kerja
4. Suplier Pakan
5. Pedagang Telur (Langganan Usaha Ternak)

E. Definisi Operasional Variabel

Defenisi Operasional menurut Sugiyono (2020) adalah penentuan konstrak atau sifat yang akan dipelajari sehingga menjadi variabel yang dapat diukur, berdasarkan maksud dari pengertian definisi operasional variabel tersebut maka variabel yang akan dianalisis secara mendalam yakni :

1. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) adalah suatu laporan yang secara sistematis memuat tentang penghasilan, biaya, rugi laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Hasil Analisis Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) akan memberikan informasi tentang :

- a. Iktisar Total Penjualan Selama 1 Masa Periode
- b. Iktisar Biaya Tetap
- c. Iktisar Biaya Variabel

2. **Biaya Tetap**

Biaya Tetap (*Fixed Cost*) yakni penyebutan terhadap pembiayaan yang secara sifat tidak mengalami perubahan dalam rentang relevan (*relevant range*) terhadap total pembiayaan yang harus dikeluarkan, akan tetapi nilai per unit didalamnya dapat berubah.

Adapun Biaya Tetap pada Usaha Peternakan Ayam yakni :

- a. Biaya Penyusutan atas Pembuatan Kandang dan Pembelian Peralatan
- b. Biaya Perlengkapan

3. **Biaya Variabel**

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah sebanding dengan aktivitas atau volume produksi dalam rentang relevan. Adapun Kategori Biaya Variabel dalam Usaha Peternakan Ayam yakni :

- a. Biaya Pembelian Bibit
- b. Biaya Pakan
- c. Biaya Vaksin
- d. Biaya Listrik

4. **Break Even Point (BEP)**

Analisis *Break Even Point (BEP)* atau analisis *Cost Volume* adalah alat untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang sangat penting terhadap penggunaan biaya tetap dan biaya

variabel serta tingkat penjualan usaha sehingga dapat diketahui sejauh mana kemampuan usaha dalam memperoleh keuntungan atau pada titik mana perusahaan dikatakan tidak mendapatkan untung atau juga tidak mendapatkan kerugian selama satu masa anggaran.

Berdasar pada Iktisar Pendapatan dan Biaya yang dituangkan dalam Laporan Laba Rugi maka pada perhitungan Analisis *Break Even Point (BEP)* gambaran yang diperoleh yakni :

- a. Analisis *Break Even Point (BEP)* Total, adalah perhitungan yang akan memperlihatkan titik dimana nilai penjualan yang harus diperoleh secara Total sehingga usaha berada pada titik impas atau dapat pula dikatakan tidak mendapatkan untung dan juga tidak rugi
- b. Analisis *Break Even Point (BEP)* untuk masing-masing Produk, merupakan perhitungan yang akan memperlihatkan titik dimana nilai penjualan untuk masing-masing produk yang harus diperoleh sehingga usaha berada pada titik impas atau dapat pula dikatakan tidak mendapatkan untung dan juga tidak rugi

5. Perencanaan Laba (*Profit Planning*)

Perencanaan laba (*Profit Planning*) merupakan suatu bentuk perencanaan peningkatan laba usaha dimasa akan datang yang digambarkan secara kualitatif.

Data yang dibutuhkan dalam perencanaan laba adalah :

- a. Laporan Laba Rugi selama 5 (Lima) Tahun Masa Periode Usaha
- b. Analisis *Break Event Point* 5 (Lima) Tahun Masa Periode Usaha

F. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yakni:

1. Jenis Data

Jenis Data yang digunakan pada penelitian dengan pendekatan *Mixed Methods* menurut Sugiyono (2020) sesuai dengan sifatnya terdiri dari dari :

a. Jenis Data Kualitatif

Data yang bersifat kualitatif adalah semua data berupa fakta-fakta yang tidak dapat diukur dan dihitung secara matematik dan berupa angka. Data yang diperoleh dari penelitian ini akan dituangkan dalam bentuk kata-kata yang ditulis dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Walaupun data kualitatif tidak berbentuk angka namun bukan berarti tidak dapat digunakan pada analisis statistik.

b. Jenis Data Kuantitatif

Data Kuantitatif merupakan data yang berwujud angka atau bilangan. Data kuantitatif biasanya dijadikan sebagai bahan dasar bagi setiap permasalahan yang bersifat statistik. Data ini umumnya diolah memakai teknik perhitungan matematika,

adapun data kuantitatif dapat dibagi menjadi 2 (dua) yakni berdasarkan proses atau cara mendapatkannya dan berdasarkan tipe skala pengukuran yang digunakan. Kecenderungan data kuantitatif pada penelitian ini didasarkan pada proses atau cara mendapatkannya

2. Data Berdasarkan Sumbernya.

Arikunto (2020) mengemukakan bahwa sumber data yang dapat digunakan pada penelitian dengan pendekatan *Mixed Methods* adalah tempat, orang atau benda dimana peneliti dapat mengamati, bertanya atau membaca tentang hal-hal yang berkenaan dengan variabel atau permasalahan yang diteliti. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis yakni Sumber Data Primer dan Sekunder, dimana keduanya dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Data Primer

Data primer dalam penelitian *Mixed Method* adalah data langsung dari sumbernya dalam bentuk kata-kata dan tindakan, dimana sifat dari data tersebut merupakan data yang belum diolah (Sugiyono, 2020). Berdasar pada penjelasan tersebut maka jenis data primer diperoleh dari :

1) Kehadiran Peneliti

Agar dapat memperoleh informasi yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dikaji, maka

peneliti melakukan kunjungan langsung kepada informan untuk menggali informasi dan data yang dibutuhkan.

2) Narasumber (Informan)

Informan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah unsur-unsur yang dianggap mampu memberikan informasi sesuai dengan kebutuhan penelitian, sehingga dalam penelitian telah ditetapkan informan yakni yang terlibat dalam penyusunan dan pelaksanaan kegiatan

3) Fenomena/Peristiwa/Aktivitas

Usaha Peternakan saat ini dalam hal pengelolaannya belum mampu melihat sejauh mana tingkat keuntungan dan juga kerugian yang dialami, demikian pula dalam hal perencanaan laba usaha belum dilakukan, hal semacam ini dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha yang dikelola

b. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan data yang sudah diolah terlebih dahulu dan baru didapatkan oleh peneliti dari sumber yang lain sebagai tambahan informasi (Sugiyono, 2020). Sumber data tambahan pada penelitian ini diperoleh dari : Dokumen-Dokumen yang dianggap dapat mendukung dalam melakukan kajian secara mendalam terhadap permasalahan yang akan dianalisis.

G. Teknik Pengumpulan Data

Data adalah unit informasi yang direkam media yang dapat dibedakan dengan data lain, dapat dianalisis dan relevan dengan program tertentu. Teknik pengumpulan data adalah cara yang digunakan untuk mengumpulkan informasi atau fakta-fakta yang ada di lapangan. Proses pengumpulan data dalam sebuah penelitian bergantung pada jenis penelitian yang dipilih (Alwasilah, 2019)

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan, olehnya itu dalam penelitian yang menggunakan pendekatan *Mixed Methods* menurut Cresswel (2019) maka Teknik Pengumpulan Data dapat dilakukan dengan menggunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Metode Observasi (Pengamatan)

Observasi yang dimaksud dalam penelitian ini dilakukan dengan metode observasi langsung, yakni peneliti benar-benar ikut dan berbaur secara langsung sehingga terjadi interaksi secara langsung dengan Informan. Sehingga untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian ini maka metode Observasi dilakukan melalui 2 (Dua) tahap yakni :

Tahap Pertama : dimana kegiatan ini dimulai dengan Observasi Deskriptif (*Descriptive Observation*) secara luas dengan melukiskan secara umum situasi sosial yang terjadi pada subyek penelitian

yakni Usaha Peternakan Ayam Petelur UD
ARYANI Kecamatan Bacukiki

Tahap Kedua : Observasi yang dilakukan yakni secara terfokus (*Focused Observation*). Tahap akhir setelah dilakukan analisis dan observasi yang berulang-ulang diadakan penyempitan lagi dengan melakukan observasi selektif (*Selective Observation*) dengan melakukan pengolahan Data yang bersifat kuantitatif

2. Metode Wawancara

Metode Wawancara yang dilakukan dalam penelitian lebih berorientasi pada model wawancara tidak terstruktur, dimana menurut pandangan dari Sugiyono (2020) bahwa model wawancara tidak terstruktur dapat pula disebut dengan wawancara secara bebas dimana seorang peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang disusun sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya, melainkan pedoman yang disusun sifatnya hanya berupa garis besarnya saja dan memungkinkan untuk dikembangkan sesuai kebutuhan penelitian.

Penggunaan metode dimaksudkan agar dalam sebuah penelitian dapat terjadi interaksi lebih jauh dalam menggali informasi yang lebih mendalam sesuai dengan kebutuhan sebuah penelitian. Interaksi secara terbuka juga dapat terjadi dengan

penggunaan metode, sehingga informasi tidak hanya terikat pada pertanyaan awal, dimana jawaban dari informan dapat dikembangkan secara lebih spesifik, dengan demikian informasi yang diperoleh lebih terbuka dan mendetail.

3. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini dilakukan melalui perpustakaan ataupun buku-buku ilmiah, artikel majalah dan koran dan tulisan-tulisan (jurnal) yang berhubungan dengan kajian teoritis serta pembahasan dari hasil penelitian yang dilakukan

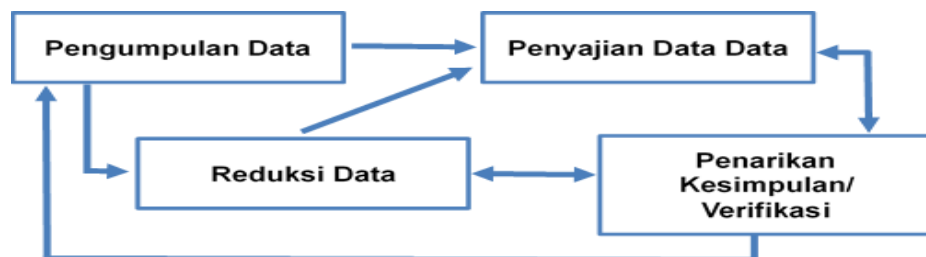
4. Metode Dokumentasi

Metode Dokumentasi adalah alat pengumpulan datanya disebut *form* pencatatan dokumen, dan sumber datanya berupa catatan atau dokumen yang tersedia antara lain Laporan Laba Rugi Usaha, Perubahan Harga Pakan, dan Dokumen Perubahan Harga Penjualan Telur

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data pada penelitian yang bersifat *Mixed Methods* menurut Creswell (2019) mengacu pada siklus analisis data yang dikembangkan oleh Miles, M. B, Huberman, A. M, dan Saldana, J. (2018) bahwa setelah data kualitatif dan Kuantitatif yang dibutuhkan dalam penelitian ini terkumpul kemudian selanjutnya akan dilakukan analisis menggunakan model sirkulasi yang dapat diuraikan sebagai berikut :

Gambar 3.1
Teknik Analisis Data
Miles, M.B, Huberman, A. M, dan Saldana, J (2018)



Sumber : Miles, M.B, Huberman,A.M, dan Saldana,J (2018)

Rangkaian Analisis yang ditampilkan pada Gambar 3.1 dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Pengumpulan Data

Pengumpulan data yaitu mengumpulkan data di lokasi penelitian dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang dipandang tepat dan untuk menentukan fokus serta pendalaman data pada proses pengumpulan data berikutnya.

b. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, kemudian dilakukan penentuan tema dan pola disesuaikan dengan tujuan penelitian. Reduksi Data dalam *Mixed Methods* dilakukan dengan dua pendekatan yakni :

1) Reduksi Data Kualitatif

Reduksi Data Kualitatif adalah sebuah bentuk proses pemilihan, penyederhanaan, pengabstrakan dan juga

transformasi data kualitatif yang didapatkan di lapangan, dimana pada tahap ini peneliti dapat menghilangkan data yang dianggap tidak penting. Sehingga data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2) Reduksi Data Kuantitatif

Penelitian yang mengfokuskan kajian pada analisis *Break Even Point* maka model reduksi data yang dilakukan tentunya akan berpedoman pada metode perhitungan berikut :

a) Menghitung *Break Even Point (BEP)* Total

Break Even Point (BEP) Rupiah atau menghitung Titik Impas terhadap Total Penjualan dapat dilakukan dengan menggunakan persamaan berikut :

$$BEP_{(Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

atau

$$BEP_{(Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

b) Menghitung *Break Even Point (BEP)* Produk

Break Even Point (BEP) Produk atau menghitung Titik Impas masing-masing produk dengan pendekatan Harga Jual Relatif, dengan persamaan berikut :

$$\text{Nilai Jual Relatif (\%)} = \frac{\text{Nilai Jual Produk}}{\text{Nilai Total Penjualan}}$$

dan

$$\text{BEP Produk}_{\text{Rupiah}} = \text{BEP Total} \times \text{Harga Jual Relatif (\%)}$$

c) Menghitung BEP Unit

$$\text{BEP}_{(\text{Unit})} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual (Unit)} - \text{Biaya Variabel (Unit)}}$$

Menghitung Biaya Variabel Unit :

$$\text{Biaya Variabel}_{(\text{Unit})} = \frac{\% \text{ HJR} \times \text{Total BV}}{\text{Total Unit Penjualan}}$$

c. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan mengelompokkan data yang telah direduksi. Pengelompokkan data dilakukan dengan menggunakan label atau lainnya. Setelah data direduksi, Maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data, bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya.

d. Penarikan Kesimpulan (Verifikasi)

Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal yang didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten sehingga pada saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data untuk menguatkan data tersebut maka kesimpulan yang dikemukakan dapat dinyatakan sebagai kesimpulan yang kredibel.

BAB IV

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Sejarah Perkembangan UD. ARIYANI

UD. ARIYANI merupakan salah satu Usaha Peternakan yang masih mampu bertahan dari berbagai polemik yang dialami para pengusaha Ternak, mulai dari harga pakan yang tidak stabil, atau selalu mengalami kelonjakannya harga, sementara disisi lain Harga Telur terkadang stagnan hingga persoalan Wabah Penyakit yang sering menimpa Ayam dimana salah satu Penyakit Unggas dan sempat menyebabkan kerugian massal bagi peternak yakni Wabah Penyakit Flu Burung atau lebih dikenal dengan H5N1 di Tahun 2004, Hampir semua peternak mengalami Kerugian besar pada saat wabah ini merebak, dimana hampir setiap hari Ribuan bahkan jutaan unggas mati termasuk Ayam Petelur.

Usaha yang kepemilikannya atas nama H. Antong ini pertama kali dijalankan pada Tahun 1990 dan bergerak dari 200 Ekor Ayam Petelur dalam bentuk DOC (*Day Old Chicken*) hasil penetasan secara manual melalui mesin Penetasan Telur, kemudian secara berjenjang sejak pihak Peternak di Sulawesi Selatan mulai saling berbagi data dan informasi, maka UD. Ariyani yang sesuai Akta Pendiriannya yakni Tahun 2001 mulai meningkatkan jumlah Produksinya dengan Indukan sebanyak 2000 Ekor dengan bekerja sama dengan Pemasok makanan Ternak.

B. Skala Usaha UD Aryani

UD Aryani untuk saat ini dapat dikatakan sebagai salah satu usaha Peternakan yang berskala Menengah dengan jumlah Ternak Ayam Peliharaan telah mencapai kurang lebih 5.000 ekor, sementara kapasitas produksi Telurnya mencapai 52,5% dari Total Hewan Peliharaan, artinya dalam 1000 ekor ayam maka setiap harinya mampu menghasilkan Telur rata-rata sebanyak 525 Butir atau 17 hingga 18 Rak.

C. Model Pemeliharaan Ayam Petelur pada UD Ariyani

1. Tahun 1997 – 2003

Awal dimulainya usaha oleh H. Anton dilakukan dengan melakukan pemeliharaan Ayam Petelur dari status *DOC* (Day Old Chicken) atau umur ayam berada di Fase umur 1-4 Minggu.

Resiko kematian dari Anakan Ayam sangat Tinggi pada Fase ini, dimana dari 1000 Ekor *DOC* (Day Old Chicken) biasanya yang mampu bertahan hingga masa bertelur hanya sekitar 900 ekor.

2. Tahun 2004 – 2007

Rentang Tahun ini UD Aryani diperhadapkan pada Persoalan merebaknya Virus H5NI atau Flu Burung, dimana Peternak diperhadapkan pada Dilema untuk memelihara Ayam Petelur,

sehingga kebijakan usaha yang dilakukan oleh H. Antong yakni melakukan Kombinasi dengan sebahagian Ayamnya dikembangkan dari status DOC dan sebahagian lagi dilakukan dengan membeli Ayam yang sudah berada di Fase Pullet dimana umur Ayam telah mencapai 17-18 Minggu. Atau dengan kata lain pada masa ini Ayam sudah siap untuk memproduksi.

3. Tahun 2008-Sekarang

UD Aryani yang sejak Tahun 2001 telah memiliki status sebagai usaha yang Berbadan Hukum, mulai melakukan kerja sama resmi dengan berbagai Pemasok Pakan dan sekaligus berfungsi sebagai tempat Pemasaran melalui model kerja sama Pembelian Pakan dilakukan secara terpusat.

Uji coba yang dilakukan sejak Tahun 2004 dengan melakukan perbandingan tingkat penghasilan dan risiko kerja terhadap metode memelihara dari DOC hingga Afkir dan Pembelian Ayam Pullet (Siap Bertelur) maka pihak perusahaan lebih melihat bahwa Keuntungan yang diperoleh ketika membeli Ayam jenis Pullet sedikit lebih besar dibanding jika melakukan pemeliharaan dari DOC dengan Risiko Kematian Cukup Besar.

4. Jenis Pakan yang di Konsumsi

Jenis Pakan yang digunakan oleh para Peternak tentunya memiliki keberagaman Merek, namun secara garis besar jika dilihat bahwa kebutuhan Pakan untuk setiap Fase tentu berbeda.

Berdasar pada fokus penelitian, dimana jenis pemeliharaan Ayam yang dilakukan sejak Tahun 2008 yakni jenis Pullet atau Jenis Ayam Ras yang telah siap bertelur dengan rentang umur 16-17 Minggu, maka Tingkat Kebutuhan dan Jenis Pakan sesuai kebiasaan yang digunakan yakni Konsentrat, Jagung Giling dan Dedak dengan Komposisi 50% Jagung : Konsentrat 35% dan Dedak 15%, sehingga tingkat kebutuhan perhari Pakan Perhari dapat diuraikan sebagai berikut :

Tabel 4.1
Kebutuhan Pakan Ayam Petelur Pullet pada UD Aryani

Umur Ayam (Minggu)	Kebutuhan Pakan Per Ekor	Banyaknya Pakan Berdasarkan Jenisnya (Gram/Ekor)		
		Jagung	Konsentrat	Dedak
16-17	71 Gram	35,50	24,85	10,65
18 Minggu Keatas	73 Gram	36,50	25,55	10,95

Sumber : Data Penggunaan Pakan UD Aryani 2021-2022

5. Model Kandang

Kandang yang digunakan UD Aryani saat ini adalah Model Baterai Bersusun 2 dengan Kapasitas 1 Baterai sepanjang 2

Meter dengan daya muat ayam 40 Ekor dan luas untuk masing-masing Baterai sebesar 210 cm x 200 cm:

Adapun Model Kandang Ayam yang digunakan adalah :

Bahan Dasar	: Balok dan Bambu
Ukuran	: 210 cm x 125 cm x 200 cm
Daya Muat	: 40 Ekor Ayam

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.

1. Kondisi Usaha UD Aryani

UD. Aryani yang didirikan sejak Tahun 1997 tentunya memiliki berbagai jenis investasi apakah itu dalam bentuk Aset Tetap dan Peralatan lainnya, sehingga Gambaran terhadap Investasi yang ada pada usaha ini dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.1
Daftar Aset UD ARIYANI Hingga Tahun 2023

No	Uraian	Tahun Perolehan	Jumlah (Unit)	Umur Ekonomis	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Tanah (Status Hak Milik)	1985	3.000 M2	30 Tahun	750.000	2.250.000.000
2	Bangunan Gudang (Ukuran 8 x 8 M)	2007	64 M2	10 Tahun	1.500.000	96.000.000
3	Mobil Operasional	2015	1 Unit	8 Tahun	175.000.000	175.000.000
4	Baterai (Kandang)-Kapasitas 40 Ekor	2022	130 Unit	3 Tahun	525.000	68.250.000
5	Mesin Penggiling Jagung	2019	1 Unit	2 Tahun	4.300.000	4.300.000
6	Mesin Pengaduk Pakan	2020	1 Unit	3 Tahun	3.500.000	3.500.000
7	Mesin Pompa Air Besar	2020	1 Unit	3 Tahun	2.250.000	2.250.000
9	Tandon Air Stainles (Kapasitas 1000 liter)	2020	1 Unit	3 Tahun	5.000.000	5.000.000
10	Tandon Air Plastik (Kapasitas 1200 Liter)	2020	3 Unit	3 Tahun	2.100.000	6.300.000
Jumlah						2.610.600.000

Sumber : Daftar Aset UD Ariyani Tahun 2023

Air Bersih sebagai salah satu penunjang utama dalam pengelolaan usaha Peternakan Ayam Petelur, dalam hal ini UD Aryani tidak menggunakan Fasilitas Air Bersih dari PDAM, akan tetapi penyediaan air bersih dipenuhi melalui Sumur BOR,

sehingga beban operasional hanya pada Listrik untuk operasional mesin pompa.

Penggambaran pada Tabel 5.1 menunjukkan bahwa terdapat beberapa jenis peralatan yang diadakan oleh UD. Ariyani dalam rangka memudahkan Operasional Usaha. Keberadaan dari Aset ini secara umum juga dimaksudkan untuk mengurangi beban usaha khususnya Tenaga Kerja, sehingga dapat mendukung peningkatan Laba Usaha.

Berdasar pada kondisi aset yang diperoleh dari Catatan atau Laporan pada UD. Ariyani dapat diketahui bahwa Total Nilai Aset Tetap dan Aset Lancar yang dimiliki oleh usaha ini sebesar 2.610.600.000,-. Sementara dalam Hukum Akuntansi dapat dinyatakan bahwa tidak terdapat Nilai Penyusutan sebab semua jenis Aset yang dimiliki telah melewati batas waktu susut, atau telah terhitung menjadi hak milik perusahaan seutuhnya

2. Kondisi Pembiayaan UD ARIYANI Tahun 2018-2023

a. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

1) Biaya Variabel Pakan

Pembiayaan pada pengelolaan usaha Ayam Petelur pada dasar mencakup beberapa komponen, akan tetapi hal paling utama untuk menghitung Biaya Variabel selain untuk Kebutuhan Kandang, dan Pekerja adalah Pembelian Ayam Pullet, Pakan, Obat-Obatan dan biaya lainnya yang digunakan selama masa produksi.

Terhadap penggunaan untuk Pakan pada Jenis Ayam Pullet secara umum terdiri dari Jagung, Konsentrat dan Dedak, dimana ketiga bahan tersebut memiliki perbandingan 50:30:15 per ekor ayam. Adapun Metode Perhitungan yang digunakan dengan mengambil perbandingan untuk Kapasitas 1000 Ekor, dimana diperkirakan tingkat kebutuhan ideal adalah 72Kg/Hari, sehingga untuk setiap 1000 Ekor Ternak Ayam Petelur, maka kebutuhan akan Jagung, Konsentrat serta Dedak dapat dihitung sebagai berikut :

- a) Komposisi Kebutuhan Pakan untuk Per Ekor untuk jumlah Ayam sebanyak 1000 Ekor adalah 72 Kg/Hari
- b) Menghitung Penggunaan Pakan Perhari dapat dilihat pada perhitungan berikut :

Jagung	45%	=	32,4 Kg	0,032 Kg/Hari
Konsentrat	35%	=	25,2 Kg	0,025 Kg/Hari
Dedak	20%	=	14,4 Kg	0,014 Kg/Hari

Berdasar hasil perhitungan tersebut, maka Biaya untuk Kebutuhan Pakan dalam rentang satu masa periode dihitung berdasarkan jumlah Ayam yang diberikan Pakan sesuai tingkat Populasi setiap per 2 Minggu dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.2
Biaya Pakan UD ARIYANI Masa Periode Tahun Periode Nov 2017- Jan 2018

MASA PEMBERIAN PAKAN	JUMLAH AYAM	Jenis Pakan	Jagung	Konsentrat	Dedak	Jumlah Kebutuhan
		Harga Per Kg/Set	3.900	7.700	3.150	
		Kebutuhan Per Ekor/ Hari (Kg)	0,032	0,025	0,014	
		Kebutuhan Per Ekor/Hari (Rp)	126,4	194,0	45,4	
16-18 Ming 14 Hari	5000		8.845.200	13.582.800	3.175.200	25.603.200
18-30 Ming 84 Hari	5000		53.071.200	81.496.800,0	19.051.200,0	153.619.200
30-42 Ming 84 Hari	4990		52.965.058	81.333.806,4	19.013.097,6	153.311.962
42-54 Ming 84 Hari	4975		52.805.844	81.089.316,0	18.955.944,0	152.851.104
54-66 Ming 84 Hari	4935		52.381.274	80.437.341,6	18.803.534,4	151.622.150
60-80 Ming 98 Hari	4850		60.058.908	92.227.212,0	21.559.608,0	173.845.728
	Jumlah		280.127.484	430.167.276	100.558.584	810.853.344

Sumber : Pembukuan Keuangan UD Ariyani

Hasil analisis pada Tabel 5.2 menunjukkan bahwa Jumlah Biaya untuk Pakan yang dikeluarkan oleh UD Ariyani untuk masa periode Akuntansi Tahun 2017/2018 yakni sebanyak 810.853.344,-. Bentuk pembiayaan khusus Pakan ini dihitung berdasarkan jumlah Ternak pada periode 12 Minggu, dimana dari masa pemeliharaan awal dapat dilihat Jumlah Pullet atau Ayam Siap Bertelur adalah sebanyak 5000 Ekor namun dalam rentang waktu hingga akhir masa produksi tersisa 4700 Ekor, artinya terdapat 300 Ekor Ayam yang mengalami Kematian.

Penggunaan masa periode dalam pengelolaan Ayam Petelur pada dasarnya mengikuti masa periode ayam petelur dikelola, dimana setiap periode dilakukan selama 1 Tahun 3 Bulan sehingga dalam penyusunan Lap Keuangan

digunakan istilah Periode I (Nov 2017-Jan 2018), maka untuk penggunaan Pakan dapat dihitung sebagai berikut :

Tabel 5.3
Biaya Variabel Pakan UD ARIYANI Masa Periode Tahun 2018-2023

No	Tahun	Perkembangan Jumlah Ternak UD Aryani Masa Produksi 2018-2023						Jumlah Biaya
		16-18 Ming	18-30 Ming	30-42 Ming	42-54 Ming	54-66 Ming	66-80 Ming	
1	Periode Nov 2017- Jan 2018	5000	5000	4990	4975	4935	4850	810.853.344
		25.603.200	153.619.200	153.311.962	152.851.104	151.622.150	173.845.728	
2	Periode Maret 2018-Mei 2019	5000	5000	4971	4845	4741	4721	874.712.029
		28.145.880	168.875.280	167.895.803	163.640.146	160.127.540	186.027.379	
3	Periode Jul 2019- Sept 2020	5000	5000	4975	4850	4825	4815	870.585.988
		27.795.600	166.773.600	165.939.732	161.770.392	160.936.524	187.370.140	
4	Periode Nov 2020- Jan 2022	5000	5000	4985	4920	4900	4850	928.488.597
		29.423.520	176.541.120	176.011.497	173.716.462	173.010.298	199.785.701	
5	Periode Maret 2022- Mei 2023	5000	5000	4970	4850	4825	4700	1.018.642.338
		32.697.000	196.182.000	195.004.908	190.296.540	189.315.630	215.146.260	

Sumber : Pembukuan Keuangan UD Ariyani

Penggunaan Pakan yang diuraikan pada Tabel 5.3 rentang perhitungannya dilakukan selama 12 Minggu menunjukkan bahwa tingkat penggunaan Pakan sangat tergantung pada Jumlah Ayam yang dipelihara.

2) Biaya Variabel Lainnya

Biaya Variabel lainnya yang digunakan pada usaha Peternakan Ayam Petelur yakni semua biaya yang sifatnya mengikuti tingkat produksi setiap masa periode, adapun rincian dari Biaya Variabel lainnya pada UD Ariyani untuk Masa Periode 2018-2023 dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.4
Penggunaan Biaya Variabel Lainnya pada UD ARIYANI
Masa Periode Tahun 2018-2023

No	Biaya Variabel	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018- Mei 2019	Periode Jul 2019- Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
1	Pengadaan Ayam Pullet	337.500.000	412.500.000	437.500.000	457.500.000	510.000.000
2	Kebutuhan Obat dan Vitamin	1.350.000	2.250.000	2.610.000	3.154.500	3.150.000
3	Biaya Penyemprotan Kandang	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
4	Biaya Transportasi (Penjualan Telur)	4.800.000	8.000.000	13.760.000	13.760.000	11.200.000
5	Biaya Listrik	10.000.000	11.376.000	12.409.600	12.409.600	12.360.000
6	Biaya Pemeliharaan	2.500.000	3.800.000	3.750.000	3.750.000	3.750.000
7	Pembelian Rak Telur	18.690.000	18.690.000	18.690.000	18.690.000	18.690.000
Jumlah Biaya		375.340.000	457.116.000	489.219.600	509.764.100	559.650.000

Sumber : Pembukuan Keuangan UD Ariyani

Menghitung masa Periode Akuntansi pada UD Ariyani, dapat dilihat dari Model Pengembangan yang dilakukan, dimana sejak Tahun 2008 telah merubah pola pengelolaan Ayam Petelur dari DOC sampai ke Masa Afkir menjadi Ayam Pullet sampai pada Masa Afkir, sehingga masa Akuntansi yang dihitung hanyalah 64 Minggu sejak Ayam dibeli, dengan umur ayam yakni 16 Minggu

b. Biaya Tetap

Menghitung Biaya Tetap pada UD Ariyani, maka salah satu unsur yang dijadikan sebagai alat ukur adalah Biaya Penyusutan dari semua bentuk Pembelanjaan atas Aset Usaha yang dimiliki oleh Perusahaan. Biaya Penyusutan yang dimaksud dalam pengelolaan Ayam Petelur dilakukan sesuai masa periode operasi usaha yakni mengikuti masa periode ayam mulai bertelur hingga afkir.

Adapun Biaya Penyusutan dari beberapa investasi tersebut dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.5
Beban Biaya Penyusutan atas Aset pada UD ARIYANI
Masa Periode Tahun 2018-2023

No	Uraian	Tahun	Nilai Perolehan	Nilai Peyusutan				
				Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018- Mei 2019	Periode Jul 2019- Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
1	Mobil Operasional	2015	175.000.000	-	-	-	-	-
2	Pembuatan Kandang	2019	58.000.000	29.000.000	29.000.000			
3	Mesin Penggiling Jagung	2019	4.300.000	2.150.000	2.150.000	-	-	
4	Mesin Pengaduk Pakan	2020	3.500.000	-	1.750.000	1.750.000	-	-
5	Mesin Pompa Air Besar	2020	2.250.000	-		1.125.000	1.125.000	-
6	Tandon Air Stainles (Kapasitas 1000 L)	2020	5.000.000	-	2.500.000	2.500.000	-	-
7	Tandon Air Plastik (Kapasitas 1200 L)	2020	6.300.000		3.150.000	3.150.000		
8	Ganti Kandang	2021	68.250.000	-	-	34.125.000	34.125.000	
9	Ganti Kandang	2023	72.000.000	-	-	-	-	36.000.000
Jumlah				31.150.000	38.550.000	42.650.000	35.250.000	36.000.000

Sumber : Pembukuan Keuangan UD Ariyani

Sementara untuk Biaya Tetap lainnya adalah Gaji Karyawan, dimana untuk Jumlah Karyawan pada UD Aryani yakni sebanyak 4 Orang, dan biaya yang ditetapkan tentunya akan disesuaikan setiap tahunnya Terhadap Biaya Tetap yang memuat tentang Gaji Karyawan dan Biaya Penyusutan dapat dilihat pada Tabel berikut

Tabel 5.6
Biaya Tetap pada UD ARIYANI
Masa Periode Tahun 2018-2023

No	Biaya Tetap	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018- Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
1	Biaya Penyusutan	31.150.000	38.550.000	42.650.000	35.250.000	36.000.000
2	Gaji Karyawan	96.000.000	112.000.000	112.000.000	128.000.000	128.000.000
Jumlah Biaya		127.150.000	150.550.000	154.650.000	163.250.000	164.000.000

Sumber : Pembukuan Keuangan UD Ariyani

3. Kondisi Pendapatan Usaha UD Ariyani

Konsep Pendapatan pada sebuah usaha Ayam Petelur dapat diperoleh dari 3 Sumber yakni Penjualan Telur, dan Ayam Afkir, namun terkadang pula dari beberapa pengusaha peternakan Ayam Petelur menjadikan Kotoran Ternak juga sebagai unsur Pendapatan Tabahan.

Rincian terhadap Tingkat Pendapatan dari UD Ariyani untuk setiap Masa Periode dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.7
Pendapatan UD ARIYANI Masa Periode Tahun 2018-2023

Tahun	Pendapatan			Total Pendapatan
	Penjualan Telur	Ayam Afkir	Kotoran Ayam	
Periode Nov 2017- Jan 2018	1.991.176.880	218.250.000	27.500.000	2.236.926.880
Periode Maret 2018-Mei 2019	1.983.395.078	219.526.500	27.317.500	2.230.239.078
Periode Jul 2019-Sept 2020	2.104.786.600	228.712.500	27.600.000	2.361.099.100
Periode Nov 2020- Jan 2022	2.233.118.650	232.800.000	30.336.750	2.496.255.400
Periode Maret 2022- Mei 2023	2.233.603.855	225.600.000	30.159.500	2.489.363.355

Sumber : Pembukuan Ke uangan UD Ariyani

Hasil Analisis pada Tabel 5.7 menunjukkan bahwa Total Pendapatan dari UD Ariyani untuk Masa Periode 2018-2023 terlihat sangat fluktuatif, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya Peningkatan Harga Pakan dan juga Tingkat Kematian Ayam, dimana kedua unsur menjadi dasar utama yang sangat berpengaruh terhadap Tingkat Penghasilan Peternak.

4. Analisis Laba Rugi UD Ariyani Masa Periode 2018-2023

Laporan Laba Rugi dalam perusahaan merupakan salah satu alat analisis yang dapat digunakan oleh Pemangku Kebijakan dalam sebuah usaha untuk mengambil keputusan. Gambaran dari Laporan Laba Rugi pada UD Ariyani dapat dilihat pada Tabel berikut :

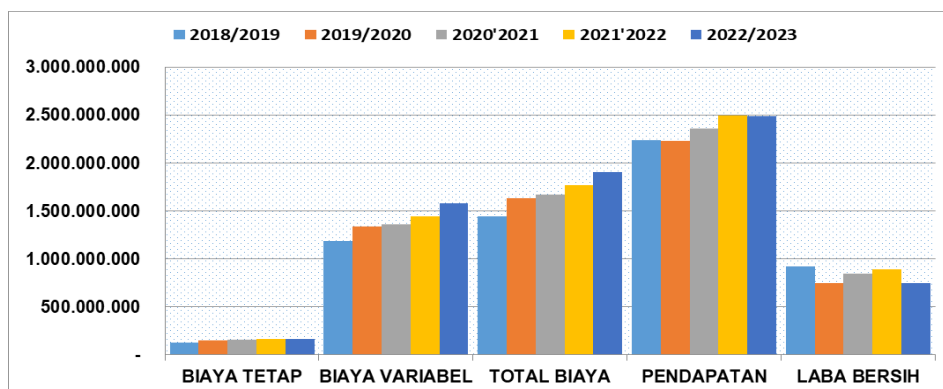
Tabel 5.8
Analisis Laporan Laba Rugi
UD ARIYANI Masa Periode Tahun 2018-2023

No	Uraian	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018-Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
A	Hasil Penjualan	2.236.926.880	2.230.239.078	2.361.099.100	2.496.255.400	2.489.363.355
B	Biaya-Biaya					
	Biaya Tetap	127.150.000	150.550.000	154.650.000	163.250.000	164.000.000
	Biaya Variabel	1.188.193.344	1.334.500.029	1.363.506.788	1.441.953.897	1.578.292.338
	Total Biaya	1.315.343.344	1.485.050.029	1.518.156.788	1.605.203.897	1.742.292.338
	Laba Bersih Sebelum Pajak	921.583.536	745.189.049	842.942.312	891.051.503	747.071.017

Sumber : Pembukuan Keuangan UD Ariyani

Berdasar pada hasil analisis Laba Rugi tersebut. Maka kondisidari pendapatan usaha setiap tahunnya, grafiknya dapat dilihat pada Gambar berikut :

Gambar 5.1
Diagram Perkembangan Usaha
UD ARIYANI Masa Periode Tahun 2018-2023



Grafik yang ditunjukkan pada Gambar 5.1 adalah Kondisi dari Pembiayaan dan Pendapatan yang diperoleh UD. Ariyani setiap Tahunnya, dimana ditunjukkan bahwa Tingkat Pendapatan Usaha terlihat mengalami fluktuatif setiap tahunnya

5. Analisis *Break Even Point* (BEP) pada UD ARIYANI Tahun 2018-2023.

Merumuskan *Break Even Point* (BEP) dalam sebuah usaha pada dasarnya menggunakan model atau rumus yang sama, hanya saja ketika sebuah usaha memiliki produk beragam, maka untuk dapat menghitung Nilai *Break Even Point* (BEP) setiap produk dilakukan tambahan bentuk perhitungan dengan pendekatan Harga Jual Relatif.

Kasus penggunaan Harga Jual Relatif salah satu contohnya dapat digunakan pada Usaha Peternakan, dimana jenis produk yang dijual terdiri dari beberapa item antara lain Telur, Ayam Afkir dan juga Kotoran Ayam yang sering dijadikan Pupuk, sehingga untuk menghitung Nilai BEP Produk pada UD Ariyani, maka pendekatan yang dilakukan dapat diuraikan berikut :

a. Menentukan *Break Event Point* (BEP) Total

Persamaan untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) Total menurut Halim (2020) pada dasarnya tidak berbeda jika akan menghitung BEP dari suatu kegiatan usaha yakni :

$$BEP \text{ Total} \text{ (Rupiah)} = \frac{\text{Total Harga Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

Mencermati bahwa yang akan dianalisis adalah *Nilai Break Event Point* (BEP) pada UD Ariyani untuk Periode Nov 2017-Jan 2018, maka model perhitungan Nilai BEP dari Usaha ini, yakni menganalisis Laporan Laba Rugi untuk Periode Nov 2017- Jan 2018 sebagai berikut :

Biaya Tetap	=	127.150.000
Biaya Variabel	=	1.188.193.344
Nilai Total Penjualan	=	2.236.926.880

Sehingga untuk perhitungan BEP Total dapat dilakukan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP Total (Rupiah)} &= \frac{127.150.000}{1 - \frac{1.188.193.344}{2.236.926.880}} \\
 \text{BEP Total (Rupiah)} &= \frac{127.150.000}{1 - 0,53} = \frac{127.150.000}{0.47} \\
 \text{BEP Total (Rupiah)} &= 271.208.313
 \end{aligned}$$

Berdasar pada model perhitungan tersebut maka Nilai BEP Total untuk masing-masing periode dapat dilihat pada Tabel berikut ini :

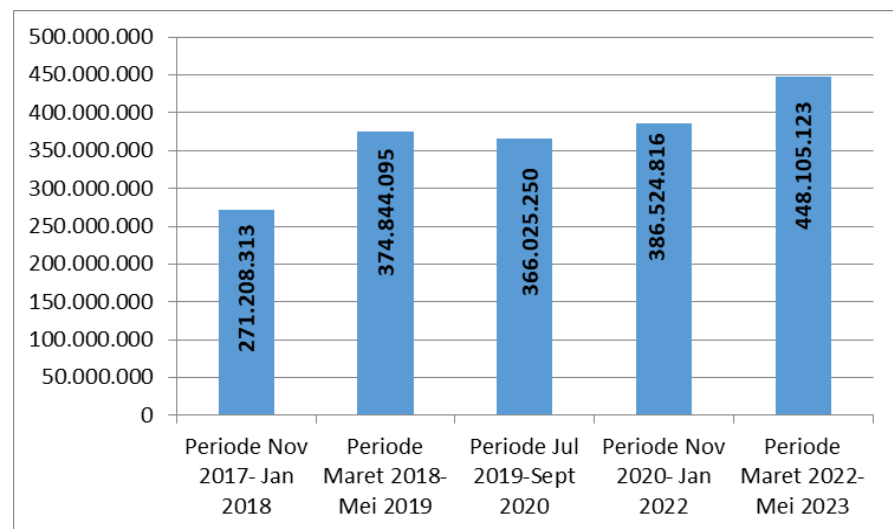
Tabel 5.9
Hasil Analisis Perhitungan BEP Total Masing-Masing Periode
Pada UD ARIYANI Masa Periode Tahun 2018-2023

No	Uraian	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018- Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
1	Nilai Penjualan					
	Telur	1.991.176.880	1.983.395.078	2.104.786.600	2.233.118.650	2.233.603.855
	Ayam Afkir	218.250.000	219.526.500	228.712.500	232.800.000	225.600.000
	Kotoran Ayam	27.500.000	27.317.500	27.600.000	30.336.750	30.159.500
	Total Penjualan	2.236.926.880	2.230.239.078	2.361.099.100	2.496.255.400	2.489.363.355
2	Biaya Tetap	127.150.000	150.550.000	154.650.000	163.250.000	164.000.000
3	Biaya Variabel	1.188.193.344	1.334.500.029	1.363.506.788	1.441.953.897	1.578.292.338
	BEP Total	271.208.313	374.844.095	366.025.250	386.524.816	448.105.123

Sumber : Diolah dari Laporan Laba Rugi UD ARIYANI

Berdasar pada Tabel 5.9 maka dapat diketahui bahwa BEP Total dari hasil Penjualan Produk yang ada pada UD Ariyani adalah dapat digambarkan berikut :

Gambar 5.2
Tingkat *Break Event Point* (BEP)
UD ARIYANI Masa Periode Tahun 2018-2023



Perkembangan *Break Event Point* (BEP) pada Usaha UD Ariyani dari Periode awal yang diukur, maka dapat dilihat bahwa Pencapaian BEP tertinggi berada di Periode Maret 2022-Mei 2023, sementara yang terendah berada di periode Nov 2017-Jan 2018.

b. Menentukan Harga Jual Relatif untuk Menghitung Nilai BEP Masing-Masing Produk

Pendekatan untuk memperoleh Nilai *Break Event Point* (BEP) untuk masing-masing produk pada sebuah usaha yang memiliki beberapa jenis usaha, maka menurut Siti Martini (2022), pendekatan yang dapat dilakukan yakni dengan

menggunakan Nilai Harga Jual Relatif dengan menggunakan Rumus berikut :

$$\text{Nilai Jual Relatif (\%)} = \frac{\text{Nilai Jual Produk}}{\text{Nilai Total Penjualan}}$$

dan

$$\text{BEP Produk (Rupiah)} = \text{BEP Total} \times \text{Harga Jual Relatif (\%)}$$

Model perhitungan dari kedua pendekatan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1) BEP Produk Telur

Menghitung Nilai *Break Even Point* (BEP) untuk produk Telur pada UD Airyani maka model perhitungannya dapat dicontohkan sebagai berikut :

a) Nilai Penjualan Relatif Telur Periode Nov 2017-Jan 2018

Diketahui :

$$\text{Total Penjualan Telur} = 1.991.176.880$$

$$\text{Nilai Total Penjualan} = 2.236.926.880$$

Maka Pesentase Nilai Relatifnya adalah

$$\text{Nilai Jual Relatif (\%)} = \frac{1.991.176.880}{2.236.926.880}$$

$$\text{Nilai Jual Relatif (\%)} = 89.01\%$$

b) Menghitung *Break Even Point* (BEP) Telur

$$\text{BEP Produk (Rupiah)} = 271.208.313 \times 89.01\%$$

$$\text{BEP Produk (Rupiah)} = 241.413.220$$

Mempedomani hasil perhitungan yang dilakukan untuk Periode Nov 2017- Jan 2018, maka periode lainnya dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.10
BEP Produk Telur Periode 2018-2023

Uraian	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018- Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
BEP Produk Telur					
Nilai Penjualan	1.991.176.880	1.983.395.078	2.104.786.600	2.233.118.650	2.233.603.855
Nilai Total Penjualan	2.236.926.880	2.230.239.078	2.361.099.100	2.496.255.400	2.489.363.355
Nilai Jual Relatif (%)	89,01%	88,93%	89,14%	89,46%	89,73%
Nilai BEP Total	271.208.313	374.844.095	366.025.250	386.524.816	448.105.123
BEP Telur	241.413.220	333.356.159	326.290.854	345.780.233	402.066.387

Sumber : Diolah dari Laporan Laba Rugi UD ARIYANI

2) BEP Penjualan Produk Ayam Afkir

Menghitung Nilai *Break Even Point* (BEP) untuk produk Ayam Afkir pada UD Airyani maka model perhitungannya dapat dicontohkan sebagai berikut :

a) Nilai Penjualan Relatif Ayam Afkir Periode Periode Nov 2017- Jan 2018

Diketahui :

Total Penjualan Ayam = **218.250.000**

Nilai Total Penjualan = **2.236.926.880**

Maka Pesentase Nilai Relatifnya adalah:

$$\text{Nilai Jual Relatif (\%)} = \frac{218.250.000}{2.236.926.880}$$

$$\text{Nilai Jual Relatif (\%)} = 9.76\%$$

b) Menghitung *Break Even Point* (BEP) Ayam :

$$\text{BEP Produk (Rupiah)} = 271.208.313 \times 9.76\%$$

$$\text{BEP Produk (Rupiah)} = 26.460.952$$

Mempedomani hasil perhitungan yang dilakukan untuk Periode Nov 2017- Jan 2018, maka periode lainnya dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.11
BEP Produk Ayam Afkir Periode 2018-2023

Uraian	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018-Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
Nilai Penjualan Ayam Afkir	218.250.000	219.526.500	228.712.500	232.800.000	225.600.000
Total Penjualan	2.236.926.880	2.230.239.078	2.361.099.100	2.496.255.400	2.489.363.355
Nilai Jual Relatif (%)	9,76%	9,84%	9,69%	9,33%	9,06%
Nilai BEP Total	271.208.313	374.844.095	366.025.250	386.524.816	448.105.123
BEP Ayam Afkir	26.460.952	36.896.588	35.455.755	36.047.184	40.609.787

Sumber : Diolah dari Laporan Laba Rugi UD ARIYANI

3) BEP Penjualan Produk Pupuk (Kotoran Ayam)

Menghitung Nilai *Break Even Point* (BEP) untuk Produk Pupuk (Kotoran Ayam) pada UD Airyani maka model perhitungannya dapat dicontohkan sebagai berikut :

a) Nilai Penjualan Relatif Kotoran Ayam (Pupuk) Periode Nov 2017- Jan 2018

Diketahui :

Total Penjualan Pupuk = **27.500.000**

Nilai Total Penjualan = **2.236.926.880**

Maka Pesentase Nilai Relatifnya adalah

$$\text{Nilai Jual Relatif (\%)} = \frac{27.500.000}{2.236.926.880}$$

$$\text{Nilai Jual Relatif (\%)} = 1.23\%$$

b) Menghitung *Break Even Point* (BEP) Kotoran Ayam

$$\text{BEP Produk (Rupiah)} = 271.208.313 \times 1.23\%$$

$$\text{BEP Produk (Rupiah)} = 3.334.141$$

Mempedomani hasil perhitungan yang dilakukan untuk Periode Nov 2017- Jan 2018, maka periode lainnya dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.12
BEP Produk Kotoran Ayam (Pupuk) Periode 2018-2023

Uraian	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018-Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
BEP Produk Kotoran Ayam (Pupuk)					
Nilai Penjualan	27.500.000	27.317.500	27.600.000	30.336.750	30.159.500
Nilai Total Penjualan	2.236.926.880	2.230.239.078	2.361.099.100	2.496.255.400	2.489.363.355
Nilai Jual Relatif (%)	1,23%	1,22%	1,17%	1,22%	1,21%
Nilai BEP Total	271.208.313	374.844.095	366.025.250	386.524.816	448.105.123
BEP Kotoran	3.334.141	4.591.348	4.278.642	4.697.399	5.428.949

Sumber : Diolah dari Laporan Laba Rugi UD ARIYANI

c. Menentukan Nilai BEP Per Unit Tiap Produk

Pendekatan untuk memperoleh Nilai *Break Event Point* (BEP) untuk Nilai Penjualan Unit setiap produk pada sebuah usaha yang memiliki beberapa jenis usaha, maka menurut Siti Martini (2022), pendekatan yang dapat dilakukan yakni :

$$BEP_{(Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual (Unit) - Biaya Variabel (Unit)}}$$

Menghitung Biaya Variabel Unit :

$$Biaya\ Variabel_{(Unit)} = \frac{\% HJR \times \text{Total BV}}{\text{Total Unit Penjualan}}$$

Model perhitungan dengan pendekatan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) BEP Produk Telur Per Unit (Per Rak) - Periode Nov 2017- Jan 2018

Diketahui :

Total Biaya Variabel	=	1.188.193.344
Total Biaya Tetap	=	127.150.000
Harga Jual Per Rak	=	31.833
Total Penjualan Unit	=	62.550 Rak
% Harga Jual Relatif	=	89,01%

Maka untuk mendapatkan Biaya Variabel per unit dapat dihitung dengan persamaan berikut :

$$\text{Biaya Variabel (Unit)} = \frac{89,01\% \times 1.188.193.344}{62.550}$$

$$\text{Biaya Variabel (Unit)} = \frac{1.057.657.779}{62.550}$$

$$\text{Biaya Variabel (Unit)} = 16.909$$

Sehingga untuk BEP Produk Telur Per Unit (Per Rak)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{127.150.000}{31.833 - 16.909}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{127.150.000}{14.924} = 8.520/\text{Rak}$$

Mempedomani hasil perhitungan yang dilakukan untuk Periode Nov 2017- Jan 2018, maka BEP perunit untuk Penjualan telur pada periode lainnya dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.13
BEP Unit Produk Telur Periode 2018-2023

Uraian	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018- Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
Penjualan Telur	62.550	61.501	61.604	61.959	61.125
Biaya Tetap	127.150.000	150.550.000	154.650.000	163.250.000	164.000.000
Biaya Variabel	1.188.193.344	1.334.500.029	1.363.506.788	1.441.953.897	1.578.292.338
BEP Unit Telur					
Persentase Nilai Jual Relatif	89,01%	88,93%	89,14%	89,46%	89,73%
Harga Jual Perunit	31.833	32.250	34.167	36.042	36.542
Jumlah Biaya Variabel Telur	1.057.657.779	1.186.796.885	1.215.489.352	1.289.953.800	1.416.137.119
Biaya Variabel per Unit	16.909	19.297	19.731	20.819	23.168
Harga Jual- Biaya Var/Unit	14.924	12.953	14.436	15.222	13.374
BEP Unit	8.520	11.623	10.713	10.724	12.263

Sumber : Diolah dari Laporan Laba Rugi UD ARIYANI

2) BEP Produk Ayam Afkir Per Unit - Periode Nov 2017- Jan 2018

Menghitung Nilai *Break Even Point* (BEP) untuk produk Ayam Afkir per unit pada UD Airyani maka model perhitungannya dapat dicontohkan sebagai berikut :

Diketahui :

$$\text{Total Biaya Variabel} = \mathbf{1.188.193.344}$$

$$\text{Total Biaya Tetap} = \mathbf{230.550.000}$$

$$\text{Harga Jual Per Rak} = \mathbf{45.000}$$

$$\text{Total Penjualan Unit} = 4.850 \text{ Ekor}$$

$$\% \text{ Harga Jual Relatif} = 9,76\%$$

Maka untuk mendapatkan Biaya Variabel per unit dapat dihitung dengan persamaan berikut :

$$\text{Biaya Variabel (Unit)} = \frac{9,76\% \times 1.188.193.344}{4.850}$$

$$\text{Biaya Variabel (Unit)} = \frac{115.928.330}{4.850}$$

$$\text{Biaya Variabel} = \mathbf{23.903}$$

Sehingga untuk BEP Produk Ayam Afkir Per Ekor dapat dihitung dengan persamaan berikut :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{127.150.000}{45.000 - 23,903}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{127.150.000}{21.097} = \mathbf{6.027/Ekor}$$

Mempedomani hasil perhitungan yang dilakukan untuk Periode Nov 2017- Jan 2018, maka periode lainnya dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.14
BEP Unit Produk Ayam Afkir Periode 2018-2023

Uraian	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018- Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
<i>Ayam Afkir</i>	4.850	4.721	4.815	4.850	4.850
Biaya Tetap	127.150.000	150.550.000	154.650.000	163.250.000	164.000.000
Biaya Variabel	1.188.193.344	1.334.500.029	1.363.506.788	1.441.953.897	1.578.292.338
BEP Unit Ayam Afkir					
Persentase Nilai Jual Relatif	9,76%	9,84%	9,69%	9,33%	9,06%
Harga Jual Perunit	45.000	46.500	47.500	48.000	48.000
Jumlah Biaya Variabel Afkir	115.928.330	131.357.272	132.078.762	134.476.171	143.033.660
Biaya Variabel per Unit	23.903	27.824	27.431	27.727	29.491
Harga Jual- Biaya Var/Unit	21.097	18.676	20.069	20.273	18.509
BEP Unit	6.027	8.061	7.706	8.053	8.861

Sumber : Diolah dari Laporan Laba Rugi UD ARIYANI

3) BEP Penjualan Produk Pupuk Per Unit - Periode Nov 2017- Jan 2018

Menghitung Nilai *Break Even Point* (BEP) untuk produk Penjualan Kotoran Ayam (Pupuk) per unit pada UD Airyani maka model perhitungannya dapat dicontohkan sebagai berikut :

Diketahui :

Total Biaya Variabel = **1.188.193.344**

Total Biaya Tetap = **230.550.000**

Harga Jual Per Rak = **25.000**

Total Penjualan Unit = 1.100 Karung

% Harga Jual Relatif = 1,23%

Maka untuk mendapatkan Biaya Variabel per unit dapat dihitung dengan persamaan berikut :

$$\text{Biaya Variabel (Unit)} = \frac{1,23\% \times 1.188.193.344}{1.100}$$

$$\text{Biaya Variabel (Unit)} = \frac{14.607.235}{1.100}$$

$$\text{Biaya Variabel} = 13.279$$

Sehingga untuk BEP Produk Kotoran Ayam Per Unit (Per Karung)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{127.150.000}{25.000 - 13.279}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{127.150.000}{11.721} = 10.848/\text{Karung}$$

Mempedomani hasil perhitungan yang dilakukan untuk Periode Nov 2017- Jan 2018, maka periode lainnya dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.15
BEP Unit Produk Kotoran Ayam Periode 2018-2023

Uraian	Periode Nov 2017- Jan 2018	Periode Maret 2018- Mei 2019	Periode Jul 2019-Sept 2020	Periode Nov 2020- Jan 2022	Periode Maret 2022- Mei 2023
Kotoran Ayam	1.100	1.115	1.200	1.251	1.251
Biaya Tetap	127.150.000	150.550.000	154.650.000	163.250.000	164.000.000
Biaya Variabel	1.188.193.344	1.334.500.029	1.363.506.788	1.441.953.897	1.578.292.338
BEP Unit Kotoran Ayam (Pupuk)					
Persentase Nilai Jual Relatif	1,23%	1,22%	1,17%	1,22%	1,21%
Harga Jual	25.000	24.500	23.000	24.250	24.500
Jumlah Biaya Variabel Kotoran	14.607.235	16.345.873	15.938.673	17.523.926	19.121.559
Biaya Variabel per Unit	13.279	14.660	13.282	14.008	15.285
Harga Jual- Biaya Var/Unit	11.721	9.840	9.718	10.242	9.215
BEP Penjualan Kotoran Ayam	10.848	15.300	15.914	15.939	17.797

Sumber : Diolah dari Laporan Laba Rugi UD ARIYANI

6. Analisis Perencanaan Laba Usaha Tahun 2024

Menghitung Perencanaan Laba Usaha untuk Tahun berikutnya, maka persamaan yang digunakan adalah.

$$y = a + bx$$

Dimana :

- y = Penjualan Setiap Tahunannya
- x = Unit Waktu dimana dalam persamaan digunakan Tahun
- a = Nilai Konstan, yang akan menunjukkan besarnya nilai Y apabila X sama dengan 0 (nol)
- b = Variabel per X, yaitu menunjukkan besarnya perubahan nilai Y dari setiap perubahan satu unit X
- n = Jumlah data

Merumuskan nilai masing-masing variabel pada persamaan untuk memperoleh nilai penjualan merujuk pada persamaan berikut :

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum y}{n} \text{ untuk Nilai } b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Sedangkan untuk mengetahui masing-masing unsur pembentuk nilai (a) dan (b) dianalisis melalui *Least Squares Method* atau metode kuadrat terkecil, dengan model Tabel berikut :

Tabel 5.16
Proyeksi Penjualan Tahun 2024

No	Tahun (n)	Sales		Proyeksi	
		y	x	x ²	xy
1	Periode Nov 2017-Jan 2018	2.236.926.880	-2	4	-4.473.853.760
2	Periode Maret 2018-Mei 2019	2.230.239.078	-1	1	-2.230.239.078
3	Periode Jul 2019-Sept 2020	2.361.099.100	0	0	0
4	Periode Nov 2020-Jan 2022	2.496.255.400	1	1	2.496.255.400
5	Periode Maret 2022-Mei 2023	2.489.363.355	2	4	4.978.726.710
6	Periode Nov 2017-Jan 2018	0	3	9	0
JML	5	11.813.883.813	3	10	770.889.272

Sumber : Diolah dari Laporan Laba Rugi UD ARIYANI

Berdasar pada Tabel proyeksi tersebut, maka untuk melihat Target penjualan yang semestinya dapat diraih pada Tahun 2024, jika diisyaratkan bahwa Biaya Variabel dan Biaya Tetap tidak mengalami perubahan maka Nilai Penjualan dapat dihitung sebagai berikut :

$$Y(2024) = a + bx$$

Sehingga untuk mendapatkan nilai masing-masing unsur maka bentuk pendekatan yang digunakan adalah

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum y}{n} \quad \text{untuk} \quad \text{Nilai } b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Persamaan tersebut didasarkan hasil pada Tabel 5.15, dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum y}{n} = \frac{11.813,883.813}{5} = 2.362.776.763$$

$$\text{Nilai } b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{770.889.272}{10} = 77.088.927$$

Proyeksi untuk Pendapatan yang dapat diperoleh pada Tahun 2024, dapat dihitung sebagai berikut ;

$$Y(2024) = 2.362.776.763 + 77.088.927 (3)$$

$$Y(2024) = 2.362.776.763 + 231.266.782$$

$$Y(2024) = 2.594.043.544$$

Target penjualan untuk Tahun 2024 jika diprediksi bahwa Biaya Variabel dan Biaya Tetap tidak mengalami perubahan, maka nilai keuntungan dan Nilai Break Event Point (BEP) dari UD Ariyani pada Tahun 2024 dapat dilakukan perhitungan berikut :

Tabel 5.17
Prediksi Analisis Laba Rugi Tahun 2024

No	Uraian	Unit	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
A PENJUALAN				
	Penjualan			
1	Telur	61.121 Rak	37.513	2.292.832.073
2	Ayam Afkir	4.927 Ekor	49.400	243.393.800
3	Kotoran Ayam	2.190 Karung	26.400	57.816.000
Jumlah Penjualan				2.594.041.873
B BIAYA-BIAYA				
1	Biaya Tetap			164.000.000
2	Biaya Variabel			1.578.292.338
Jumlah Biaya-Biaya				1.742.292.338
Laba Usaha (Produksi-Biaya)				851.749.535

Sumber : Diolah dari Hasil Analisis Penelitian

Hasil Analisis yang ditunjukkan pada Tabel 5.17 dapat dilihat bahwa prediksi penjualan yang dapat dicapai adalah sebesar **2.594.041.873**, apabila Biaya Variabel dan Biaya Tetap tidak berubah, maka dari Kondisi tersebut langkah yang harus dapat dilakukan oleh UD Ariyani yakni Menstabilkan Harga Telur hingga nilai penjualan rata-rata mencapai 37.513/Rak, demikian pula untuk harga Ayam Afkir harus mampu ditingkatkan dari harga per ekor sebesar 48.000 di Tahun 2023 menjadi 49.400. Adapun untuk Kotoran Ayam, maka UD Ariyani harus mampu menambah jumlah produksinya menjadi 2.190 Karung dengan prediksi harga penjualan sebesar 26.400.

Sementara untuk kondisi penjualan dengan prediksi sebesar **2.594.041.873**, tingkat keuntungan perusahaan dapat bertambah menjadi **851.749.535** atau meningkat sebesar

104.678.518. dan nilai ini dianggap sudah cukup besar, dikarenakan tingkat kematian ayam sulit untuk diprediksi, ditambah lagi harga pakan bersifat fluktuatif. Hanya saja keuntungan dari pengusaha dapat meningkat jika mereka mampu untuk mengurangi Biaya Variabel seperti penggunaan Kandang dari Aluminium, kemudian inovasi dalam pengelolaan Pakan, misalnya pembelian Jagung secara langsung kepada Petani dan mengolahnya sendiri, Pembuatan Lantai Kandang dari Rabat Beton, sehingga proses pengumpulan kotoran ayam menjadi optimal dan berkualitas.

B. Pembahasan

1. Pengelolaan dan Pengembangan Usaha pada UD ARIYANI

Pengembangan usaha yang dilakukan oleh semua pelaku bisnis tentunya selalu berusaha memperhatikan tentang kondisi kekuatan dari usaha yang dikelola, sebab jika seorang pelaku bisnis tidak mampu memahami kondisi usahanya secara utuh maka akan berdampak pada kesalahan dalam mengambil kebijakan bisnis dimasa yang akan datang, dan tentunya hal ini akan mempengaruhi terhadap pendapatan yang akan diperoleh.

UD Ariyani sejak Tahun 2008 telah merubah pola usahanya yang awalnya mengelola Ternak Ayam dari DOC (*Day Old Chicken*) hingga siap untuk berproduksi, menjadi Pembelian Ayam Pullet dengan Umur 16 Bulan dan telah siap berproduksi atau

bertelur. Kebijakan ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa proses dari DOC (*Day Old Chicken*) atau umur ayam masih 1-5 Hari hingga berproduksi memiliki banyak resiko, khususnya risiko kematian, selain itu kebijakan ini dilakukan untuk mengurangi besarnya Biaya Variabel yang harus dikeluarkan.

Upaya lainnya yang dilakukan oleh UD Ariyani dalam rangka mengurangi besarnya Biaya Variabel yakni melakukan pembelian peralatan seperti mesin Pencacah Jagung dan juga Mesin Pengaduk Pakan Ternak, kedua peralatan ini dianggap dapat menekan Biaya Variabel yang dikeluarkan, dimana mesin pencacah jagung dapat mengurangi Beban Pembelian Pakan untuk Jagung, sebab dengan mencacah sendiri jagung utuh dari Petani biayanya jauh lebih murah dibanding membeli Jagung yang siap dipakai..

Sedangkan untuk mesing Pencampur Pakan, selain dapat menghemat waktu juga menghemat penggunaan Tenaga Kerja, dimana untuk Populasi dengan stadar 5000 ekor, semestinya harus meggunakan Tenaga Kerja minimal 7 Orang, akan tetapi dengan adanya mesin Pencampur ini Tenaga Kerja dapat dihemat menjadi 4 Orang, dan dengan mesin pencampur ini Pakan dapat diaduk secara merata dibanding dilakukan secara manual,

Langkah yang ditempuh oleh UD Ariyani ini sejalan dengan pandangan dari Ina Dwi Istiqomah, dkk (2023) bahwa salah satu

unsur yang sangat mempengaruhi keuntungan usaha adalah tingginya biaya variabel dan salah satunya adalah Pakan, sementara menurut Waleleng (2022) bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh peternak saat ini adalah belum mampu untuk mengoptimalkan pengeluaran Biaya Variabel dengan berupaya memanfaatkan kemajuan Teknologi.

Terhadap jumlah Populasi ayam yang dikembangkan UD ARIYANI sejak Tahun 2017 mulai meningkatkan Populasi Ternak Ayam Petelur yang dikelola, dari awalnya hanya berkisar 2000 ekor menjadi 5000 ekor, pertimbangan segi finansial dapat dikatakan perubahan ini membutuhkan asupan anggaran cukup besar, namun dari segi keuntungan jika mampu dikelola dengan baik dapat memberi keuntungan cukup tinggi.

Kondisi ini menurut pandangan dari ST. Aisyah R dan Sitti Arwati (2021) bahwa semakin besar jumlah populasi ternak ayam, sebenarnya dapat mengefesiensikan beberapa pengeluaran dalam bentuk Biaya Variabel khususnya Listrik, Transportasi dan beberapa Biaya Variabel lainnya, termasuk penggunaan Pakan dapat diselaraskan. Walaupun hal ini oleh Rorimpandey (2021) bahwa tidak selamanya hal ini terjadi, sebab terkadang suatu usaha peternakan dengan Populasi sangat besar justru tidak mampu meraih keuntungan, dikarenakan tidak mampu untuk mengoptimalkan penggunaan biayanya

Berbagai kebijakan yang dilakukan UD Ariyani dalam pengelolaan usaha, dapat dianggap sangat efektif dan efisien, hanya saja hal ini belum didukung oleh Pola Pencatatan yang baik, walaupun arus kas dapat ditelusuri akan tetapi klasifikasi antara Biaya Variabel dan Biaya Tetap belum nampak pada model pencatatan yang dilakukan, sementara hal ini tentunya akan selalu dibutuhkan untuk memperoleh angka secara kuantitatif mengenai keuntungan ataupun kerugian serta penurunan dari usaha, sehingga tidak didasarkan atas perkiraan.

Berkaitan dengan kebutuhan penelitian ini maka membantu untuk memperoleh akurasi informasi terhadap pengelolaan dan pencatatan keuangan khususnya terhadap penggunaan Biaya Variabel, maka langkah yang dilakukan yakni bersama dengan Pengelola melakukan Penyusunan Laporan Laba Rugi dan juga beberapa laporan lainnya serta analisis terhadap penggunaan Pakan berdasarkan Populasi Ternak yang dikelola.

Upaya ini menjadi perlu dilakukan sebab menurut uraian yang dikemukakan oleh Syarifuddin Yusuf (2021) dalam bukunya bahwa pencatatan keuangan yang baik menjadi sangat penting untuk dilakukan agar nantinya dapat menghindarkan perusahaan dari aspek-aspek kerugian, sehingga semua bentuk pembiayaan dan juga utang semestinya mampu terpetakan sebagai alat untuk mengambil sebuah kebijakan.

2. Kondisi Perkembangan Usaha UD ARIYANI dengan Model Pendekatan *Break Event Point (BEP) Analysis*

Hasil analisis yang dilakukan terhadap beberapa bentuk pemberlakuan Keuangan pada UD Ariyani dapat diketahui bahwa Usaha ini berada diatas lahan 3000 M2 dan kepemilikannya adalah Hak Milik atas nama H. Antong selaku Pemilik dari UD Ariyani. Perolehan Tanah ini telah berlangsung sejak Tahun 1985, dan Usaha yang dijalankan yakni sejak Tahun 1997 artinya Kepemilikan Tanah ini telah ada sebelum usaha dijalankan, dan dijadikan sebagai Aset Usaha sejak Peternakan berjalan.

Terdapat pula sebuah Kendaraan yang perolehannya tercatat pada Tahun 2015 serta Gudang yang dibangun sejak Tahun 2007. Karena adanya Pembaharuan terhadap Pencatatan Keuangan yang mengambil rentang waktu 2018 maka kesemua Aset ini dianggap telah tersusutkan, selain telah melewati umur ekonomis kesemua aset ini juga telah dijadikan sebagai bagian dari usaha sejak Tahun perolehannya.

Investasi yang telah dilakukan oleh UD Ariyani direntang waktu antara Tahun 2018 hingga Tahun 2023 berupa Mesin Pencacah Jagung, Pengayak Pakan, Mesin Pompa Air, dan Bak Penampungan Air (Tandon), hanya saja model pembebanan pada usaha untuk kesemua Pembelian Barang ini disusutkan sesuai umur Ekonomisnya. Sedangkan untuk Kandang dapat dikatakan pemberlakuan untuk pembukuannya sedikit berbeda.

Pembukuan terhadap Kandang pada UD Ariyani, jika melihat konsep penggunaannya optimal dianggap masih layak untuk 3 Masa Periode, akan tetapi karena setiap tahunnya terdapat perbaikan walaupun nilainya tidak terlalu besar, sehingga pemilik menyatakan bahwa proses Layak Pakai untuk Kandang dibukukan hanya 2 (Dua) Masa Periode, dan untuk Masa Periode ke 3 dianggap Kandang telah diganti, walaupun pada kenyataan tingkat kelayakan masih mencapai 60-70%, artinya terdapat biaya yang dibukukan namun tidak digunakan dalam hal ini.

Terhadap konsep pemakaian Pakan yang terdiri dari Jagung, Konsentrat dan Dedak, digunakan model perhitungan proyeksi untuk 1000 ekor ayam, dengan perkiraan umum tingkat kebutuhan ternak 72 Kg/Hari, walaupun pada kondisi yang terjadi setelah dilakukan analisis secara lebih jauh rata-rata kebutuhan pakan ternak untuk 5000 ekor ayam hanya berkisar 340 hingga 350 Kg, akan tetapi menghindari adanya fluktuasi harga karena konversi yang digunakan sifatnya tetap maka ukuran standar pemakaian pakan adalah diambil pada titik 360 Kg Perhari.

Pendapatan usaha terdiri atas 3 Komponen yakni Telur, Ayam Afkir dan Kotoran Ternak, dalam perhitungan untuk jumlah produksi telur, terhadap kondisi telur Pecah diabaikan dengan mengurangi Proyeksi Tingkat Persentase Kemampuan dari Ayam melakukan Produksi setiap hari, walaupun tingkat kerusakan ini

hanya berkisar tidak lebih dari 1% dari Total Produksi. Berdasar pada hasil analisis keuangan tersebut, maka setelah dilakukan perhitungan terhadap nilai *Break Event Point* (BEP) pada rentang waktu antara Tahun 2018 hingga Tahun 2023, maka gambaran yang diperoleh bahwa Tingkat Keuntungan yang mampu diperoleh UD ARIYANI sangat fluktuatif,

Kondisi ini diakibatkan oleh berbagai faktor khususnya persoalan harga pakan yang selalu turun naik dan juga tingkat kematian ternak. Namun faktor paling utama yang mempengaruhi adalah harga pakan. Darmawan (2024) juga mengemukakan bahwa dalam setiap usaha hal yang dianggap selalu menjadi perhatian adalah Biaya Variabel, olehnya itu diharapkan adanya pencermatan dalam penggunaan Biaya Variabel agar usaha bisa mendapatkan keuntungan maksimal.

Permasalahan terhadap perolehan keuntungan di hampir semua usaha peternakan khususnya ayam petelur, selain harga pakan atau penambahan biaya variabel lainnya, maka tingkat kematian ayam juga sangat mempengaruhi, sebab akan sangat berdampak pada jumlah produksi telur, sehingga diperlukan adanya berbagai langkah-langkah khusus terkait hal tersebut.

Terhadap faktor-faktor tersebut dengan melihat tingkat perbandingan dari masing-masing Masa Periode, diperoleh sebuah hasil analisis bahwa sepanjang masa periode untuk Biaya

Variabel dan Biaya Tetap sifat perubahannya tidak berbeda jauh, dan bahkan jika terjadi Kematian Ayam Petelur, Biaya Variabel dalam satu Masa Periode pengarunya tidak cukup besar, hanya pada penggunaan Pakan, sementara selebihnya tetap sama.

Kondisi semacam inilah yang ditegaskan oleh Syarifuddin Yusuf (2020) bahwa salah satu dari fungsi sebuah analisis keuangan yakni memberikan dukungan informasi kepada pelaku usaha untuk mampu melakukan inovasi dan tentunya harus didasari oleh *Business Plant* yang akurat yang tidak sekedar membahas tentang untung atau rugi, sebab didalam suatu usaha terdapat banyak ornament yang harus diperhatikan.

Senada dengan pandangan tersebut ST. Aisyah R dan Sitti Arwati (2021) dalam penelitiannya melihat bahwa pemberlakuan analisis keuangan salah satunya melalui *Break Event Point*, juga mampu memberikan akurasi perbandingan terhadap pengelolaan Biaya Variabel pada suatu usaha, dimana hasil perbandingan yang diperoleh untuk peternak dengan jumlah populasi lima kali lebih kecil dibanding dengan perternak lainnya, ternyata biaya yang dikeluarkan cukup besar. Artinya kondisi ini memperlihatkan bahwa semakin besar populasi ternak ayam terlepas dari risiko kematian maka biaya yang digunakan dapat diefesiensikan.

Ina Dwi Istiqomah (2023) dalam penelitiannya menyatakan pula bahwa tingkat kelayakan usaha Peternakan Ayam Ras yang

ideal, ketika pelaku usaha mampu memiliki jumlah Populasi lebih dari 1000 ekor, karena hal yang sangat mempengaruhi tingkat keuntungan suatu usaha adalah tingginya Biaya Variabel, sebab biaya inilah dianggap memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap perolehan keuntungan usaha, karena sifatnya mengikuti jumlah produksi.

3. Perencanaan Laba Usaha Untuk Tahun 2024.

Hasil analisis terhadap perencanaan laba usaha pada Tahun berikutnya, akan menjadi berbeda dengan prediksi yang dilakukan apabila terdapat berbagai perlakuan dan perbaikan, sebab unsur biaya yang sangat dominan mempengaruhi terhadap perolehan Laba Usaha yakni masih tingginya biaya Variabel pada beberapa bagian.

Terdapat beberapa langkah bijak yang ditempuh oleh UD Aryani dalam mendukung optimalisasi penggunaan Biaya Variabel. Seperti pengadaan mesin pengaduk dan juga mesin untuk penggiling jagung, melalui kedua alat ini setidaknya mampu mengurangi penggunaan tenaga manusia serta mengurangi pula nilai harga pakan, sebab tentunya akan berbeda jika pihak dari peternak membeli jagung yang telah dipabrik dengan Jagung butiran namun mereka sendiri mengolahnya, dimana selain mampu mengoptimalkan hasil penggilingan juga tidak terdapat ampas yang dibuang percuma.

Mendukung peningkatan pendapatan dari peternak, juga terdapat biaya variabel yang nilainya cukup besar dan hal ini bahkan dapat mempengaruhi jalannya produksi ternak, yaitu Kandang, dimana dari hasil pengamatan yang dilakukan oleh UD Ariyani saat ini masih menggunakan Kandang dari Bambu, sementara dalam siklus peternakan modern, model kandang telah mengarah pada penggunaan Besi Aluminium, tentunya dari masa pakai dan daya tahan juga sangat baik.

Sehingga untuk dapat memaksimalkan nilai pendapatan yang diperoleh pengusaha ternak, maka diperlukan inovasi dalam hal pemanfaatan teknologi, sebab semakin berkurangnya tenaga manusia yang digunakan untuk melakukan pengelolaan terhadap ayam petelur, maka banyak dampak bisa ditimbulkan, seperti penularan penyakit dari manusia bisa dikuangi, efektivitas kerja juga semakin baik.

Gambaran tersebut dapat dilihat dari hasil analisis untuk prediksi Pendapatan Usaha UD Ariyani Tahun 2024, dimana jumlah pendapatan yang diperoleh berdasarkan kondisi yang dialami selama 5 (Lima) Tahun maka nilai pendapatan maksimal usaha dapat meningkat dikisaran 4,12% dari Pendapatan Tahun sebelumnya sementara untuk keuntungan yang diperoleh dapat meningkat sebesar 14,01%. Peningkatan ini dianggap cukup besar sebab permasalahan utama yang dihadapi oleh Peternak

adalah tingkat kematian dari ayam yang dipelihara, dimana semakin sedikit jumlah ayam yang mati, maka produksi telur juga akan meningkat, dan ayam afkir juga akan semakin banyak,

Efesiensi terhadap penggunaan Biaya Variabel juga dapat menjadi salah satu bentuk inovasi dari pengusaha ternak, agar Laba atau keuntungan usaha dapat semakin meningkat. Olehnya itu Inovasi dalam Pemanfaatan Teknologi adalah salah satu bentuk upaya untuk mendorong agar pendapatan usaha menjadi semakin besar.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasar pada Hasil Penelitian dan Pembahasan terkait dengan Perencanaan Laba Usaha Dengan Pendekatan *Break Event Point Analysis* Pada Peternakan Ayam Petelur Di Kecamatan Bacukiki Kota Parepare, maka kesimpulan yang dapat diambil yakni :

1. Pengelolaan Usaha yang dilakukan oleh UD Ariyani saat ini belum didukung oleh Sistem Pengelolaan Keuangan yang baik terutama berkaitan dengan Laporan Laba Rugi, sehingga nantinya dapat dijadikan sebagai alat analisis usaha.
2. Analisis *Break Event Point* terhadap Kondisi Usaha UD ARIYANI menunjukkan bahwa untuk Periode Maret 2022- Mei 2023 adalah sebesar 448.105.123, sedangkan untuk BEP Unit masin-masing Produk, dimana untuk Telur Titik Impas berada pada penjualan sebesar 402.066.387 atau 12.263 Rak, sementara untuk Ayam Afkir sebesar 40.609.787 atau sebanyak 846 Ekor, sedangkan untuk Kotoran Ayam (Pupuk) sebesar 5.428.949 atau sebanyak 222 Karung Pupuk
3. Terhadap Perencanaan Laba Usaha, melalui penerapan Analisis *Break Event Point*, oleh Pemilik UD ARIYANI setelah dilakukan dengan mempertimbangkan bahwa Biaya Tetap dan Biaya Variabel tetap sama, maka Pencapaian yang direncankana untuk

Periode Tahun 2023-2024 sebesar 2.594.043.544. Pendapatan ini tentunya hanya dapat dicapai jika dilakukan optimalisasi terhadap semua jenis sumber pendapatan usaha, sebab dari hasil analisis menunjukkan bahwa peningkatan Pendapatan untuk Tahun 2024 hanya berkisar 4,12% dibanding Tahun sebelumnya, sementara untuk Laba Usaha jika optimalisasi berjalan dengan baik maka dapat mencapai 14,01%.

B. Saran-saran

Hal-hal yang dapat disarankan khususnya bagi Pemilik dan Pengelola Keuangan UD ARIYANI terkait dengan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini antara lain :

1. Untuk mendukung kegiatan Analisis agar dapat dilakukan secara berkala, maka sebaiknya orientasi Pencatatan Keuangan berbasis pada Biaya Variabel dan Biaya Tetap yang digunakan untuk kebutuhan analisis usaha.
2. Meningkatkan Laba Usaha, maka sebaiknya Pemilik usaha dapat melakukan berbagai Inovasi dengan memanfaatkan kemajuan dan kecanggihan teknologi yang berkaitan dengan pengelolaan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd'rachim. 2021. Manajemen Keuangan. Jakarta: PT Perca.
- Aden, A. Z., Kadir, I. A., & Jakfar, F. 2020. Analisis Efisiensi Produksi Telur Ayam Ras (Studi Kasus di UPTD. Balai Ternak Non Ruminansia Kabupaten Aceh Besar). Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian, 5(2), 143–152.
- Afandy, C., & Niangsih, F. F. 2020. Literasi Keuangan dan Manajemen Keuangan Pribadi Mahasiswa di Provinsi Bengkulu. The Manager Review, 2(2)
- Afriansyah, Vitryani Tarigan, 2022. Analisis Break Even Point Pada Peternakan Ayam Eropa Di Huta Silulu Kecamatan Jawa Maraja Bah Jambi Kabupaten Simalungun. Jurnal Ilmiah AccUsi VOLUME 4 No 2 Nov 2022
- Aisyah, Siti, dkk. 2020. Manajemen Keuangan. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Aisyah R ST. dan Sitti Arwati, 2021. Break Even Point (BEP) Usaha Ternak Ayam Petelur Mandiri Di Kecamatan Patampanua Kabupaten Pinrang. Jurnal Peternakan Lokal: Volume 3, No. 1, Maret 2021
- Allaily Tarman, Alfianus Rusdamin, Muhammad Daud. 2021. Potensi Pengembangan Usaha Ayam Ras Petelur Di Kabupaten Simeulue. Konferensi Nasional Sosial dan Engineering Politeknik Negeri Medan 2021
- Alex S. 2020. Pedoman Sukses Budi Daya Ayam Petelur. Yogyakarta : Pustaka Baru Press,
- Alwasilah. A. Chaedar 2019. Pokoknya Kualitatif: Dasar-Dasar Merancang dan Melakukan Penelitian Kualitatif. PT. Kiblat Buku Utama
- Andika Syaputra, 2021. Analisis Strategi Pengelolaan Usaha Ternak Ayam Petelur Bintang Emas Nagari Sicincin. Skripsi : Jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar
- Assauri, Sofyan. 2018. Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep Dan Strategi. Jakarta: Rajawali Pers.
- Aulika Wan Putri, 2023. Analisis Pendapatan Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur Skala Kecil Di Kecamatan Mungka Kabupaten Limapuluh Kota. Skripsi : Fakultas Peternakan Universitas Andalas.

- Badan Pusat Statistik (BPS). 2023. Susenas (Survey Sosial Ekonomi Nasional) Maret 2023
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2023. Katalog Distribusi Perdagangan Komoditas Telur Ayam Ras Indonesia 2023. Direktorat Statistik Distribusi Volume 5, 2023
- Baldic, Siregar, dkk. 2019. Akuntansi Biaya Edisi 2. (Jakarta: Salemba Empat).
- Beiyana Winowoda; A. H. S. Salendu, M. A. V. Manese, S. J. K Umboh. 2020. Analisis Break Even Point Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur "UD. TETAY PERMAI" Di Kecamatan Dimembe. Zootec Vol. 40 No. 1 : 30-41 (Januari 2020)
- Carter., William. K. 2019. Akuntansi Biaya. Edisi 14. Jakarta : Salemba Empat.
- Creswell, Jhon W. 2019. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Darmawan, Andi Sri Ulfiah, Nurhedah 2024. Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Nelayan Ikan Asin (Desa Kupa, Kecamatan Mallusetasi, Kabupaten Barru). *Integrated and Sustainable Agriculture*, Volum 1 Nomor (1), Hal 34-40
- Fahmi, Irham. 2020. Analisis Laporan Keuangan. Bandung: Alfabeta.
- Fahmi. Irham 2021. Analisis Kineja Keuangan. Bandung: Alfabeta
- Faud, M dkk 2020. Anggaran Perusahaan. Gramedia Pustaka Utama : Jakarta
- Galingging, Rumbel. 2021. Kajian Dasar Perencanaan Laba Berdasarkan Break Even Point Pekerjaan Cutting Sticker pada Pencetakan Stiker di PT YXY. *Jurnal Magenta* 5(1): 768-782
- Halim, Abdul Bambang Supomo, & Muhammad Syam Kusufi 2020. Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial). Edisi 2. Yogyakarta BPFE
- Harahap, Sofyan Syafri. 2020. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan (1-10 ed.). Jakarta: PT. Raja Grafindo
- Heizer, Jay and Render Barry, 2020, Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan, edisi 11, Salemba Empat, Jakarta.
- Henry Simamora. 2019. Manajemen Sumber Sumber Daya Manusia. Jakarta : Bina Aksara

- Hery. 2021. Akuntansi Keuangan Menengah. Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Hery. 2021. Analisis Laporan Keuangan - Integrated And Comprehensive. Jakarta Pusat: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Idris, Angga Nugraha, Muh. Irwan. 2023. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Telur Pada Ternak Ayam Petelur Di Desa Kalupang Kecamatan Maiwa Kabupaten Enrekang. Jurnal Sains dan Teknologi Industri Peternakan 2023, 3(2): 34-40
- Ina Dwi Istiqomah dan Irawati Dinasari Retnaningtyas, 2023. Analisis Jumlah Populasi Ayam Terhadap Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur. Jurnal Dinamika Rekasatwa, Vol.6 No 1., 2023
- I M Saleh, Amrullah T, F U Hasbi, P Astaman, M Darwis and M Ridwan. 2021. "Break Even Point Analysis Of Backyard Chicken Hens In Sidenreng Rappang Regency South Sulawesi." The 3rd International Conference of Animal Science and Technology. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science 788(1).
- Irwadi, M., & Si, A. M. 2021. Analisis Break Even Point (BEP) Untuk Perencanaan Laba Pada Yuri'S Cake and Bakery Sekayu. Jurnal ACSY Politeknik Sekayu, Volume XIII Nomor (1), Hal 44–52
- Kasmir. 2020. Analisis Laporan Keuangan. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Kementerian Pertanian, 2020. Outlook Telur Ayam Ras disusun oleh Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Sekretariat Jenderal Kementerian Pertanian
- Miles, M. B., Huberman, A. M. and Saldana, J. 2018. Qualitative Data Analysis. (Fourth Edi). SAGE Publication. Ltd.
- Mudrikah Khishaaluhussaniyyati, Putri Cahyaningtyas, Risda Putri Nugrahani, Wahyu Nugroho, Muhammad Aji Antoko Ehsa Wibowo, Nuqthy Faiziyah. 2022. Analisis BEP Peternakan Ayam Ras Petelur Di SMK N 1 Tulung Klaten. Jurnal Peternakan Volume : 06 No : 02 Tahun 2022
- Mujahidin Silasih, 2022. Analisis Kelayakan Finansial Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur Pada Fase Layer Di CV Subur Jatim Farm, Kecamatan Bajeng, Kabupaten Gowa. Skripsi : Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin Makassar
- Munawir, S. 2022. Analisis Informasi Keuangan. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta

- Niswatin Hasanah, Ferrinda Melynia, Suluh Nusantara, dan Suci Wulandari, 2021. Analisis Finansial Usaha Peternakan Ayam Petelur CV Makmur Jaya Lumajang Jawa Timur. ANIMPRO :. The 2nd Conference of Applied Animal Science 2021, September 25-26.
- Nurhalisa Nanda Putri, 2023. Analisis Pendapatan Usaha Ternak Ayam Ras Petelur (Studi Kasus Pada CV. ZIDAN FARM) Di Desa Lawadia Kecamatan Tiwu Kabupaten Kolaka Utara Provinsi Sulawesi Tenggara. Skripsi : Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Bosowa Makassar
- Parlan Andika, 2019. Analisis Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur Di Desa Silam Kecamatan Kuok Kabupaten Kampar. Skripsi : Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau Pekanbaru
- Peraturan Menteri Pertanian Nomor 32/PERMENTAN/PK.230/9/2017 Tentang Penyediaan, Peredaran, dan Pengawasan Ayam Ras Dan Telur Konsumsi
- Putra, M. I. 2021. Akuntansi Biaya Pedoman Terlengkap Analisis Dan Pengendalian Biaya Produksi. Penerbit Anak Hebat Indonesia
- Rorimpandey, F. P. N. M. Santa, M. A.V. Manese, B. Rorimpandey. 2023. Analisis Margin Of Safety Usaha Ayam Petelur Di Desa Tetey Kabupaten Minahasa Utara, Zootec Vol. 43 No. 1 : 62- 69 (Januari 2023)
- Rudianto. 2021. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama.
- Sitti Aminah Hamzah Karima, Arie Kurniawan, Wisra Mattalatta, Suci Rahmawati, Nuranisa, Syahbuddin Dwi KartikagSri Hartatih. 2022. Analisa Keuangan Kelayakan Usaha Ternak Ayam Kampung Super. JAMMU : Jurnal Abdi Masyarakat Multi Disiplin Vol 1 No. 3 Desember 2022
- Sugiyono. 2020. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta, CV
- Sujarweni, V. Wiratna. 2021. Analisis Laporan Keuangan : Teori, Aplikasi, & Hasil Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Syarifuddin Yusuf, 2021. Optimisme Menghadapi Tantangan Pandemi Covid 19 : Strategi Menumbuhkan dan mengutkan Jiwa Wirausaha, Penerbit : Nasya Expanding Management
- Syarifuddin Yusuf, 2020. Strategi Bisnis Bank Syariah, UMPAR Press : Universitas Muhammadiyah Parepare

- Thania Rachma Sulistia, 2021. Kajian Usaha Ternak Ayam Ras Petelur. Skripsi : Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Siliwangi Tasikmalaya
- Tarigan, W. J., Sinaga, M. H., Purba, D. S., & Saragih, M. 2022. Akuntansi Biaya. CV. Global Aksara Pers
- Taufik Hidayat.dkk. 2017. Akuntansi Keuangan Menengah: Berbasis PSAK. Jakarta: Salemba Empat.
- Waleleng, P. O. V. N, M. Santa, J. A. M. Tuwaidan, 2022. Analisis Kelayakan Usaha Peternakan Ayam Ras Petelur UD.Tetey Permai Di Desa Tetey Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. Zootec Vo l. 42 No. 2 : 339- 347 (Juli 2022)
- Wulandari, Rizky 2019 Analisis Break Even Point (BEP) Usahatani Bawang Merah di Desa Pasarbatang, Kecamatan Brebes, Kabupaten Brebes. Skripsi, Universitas Jenderal Soedirman.