



MENDAPILAH BUKU-BAHARU YANG TELAH TERSELENG
TERKAMPUNG DAN BUKU-BUKU LAINNYA
PADA SAAT SAAT INI

UNIVERSITAS HASANUDDIN

2000

A. KEMENTERIAN RI

No.	2012/270
No. Klas	13389
12-12-00	
Fak. Peternakan	
1 lbp	



JURUSAN SOSIAL EKONOMI PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2000

**PENGARUH JUMLAH DAGING SAPI YANG DIGILING
TERHADAP PEROLEHAN PENDAPATAN UD "DJUARI"
PASAR SAWA MAKASSAR**

SKRIPSI

Oleh :

A. MUTMAINAH ABIDIN

**Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Pada
Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin**

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2000**

Judul : Pengaruh Jumlah Daging Sapi yang Digiling Terhadap Perolehan Pendapatan UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar

Nama : **A. MUTMAINNAH ABIDIN**

No. Pokok : I 311 95 104

**Skripsi Telah Diperiksa Dan
Disetujui Oleh**


Ir. Muh. Djufri Palli
Pembimbing Utama


Ir. Sofyan Nurdin Kasim, M.Sc
Pembimbing Anggota


Prof. DR. Ir. MS. Effendi Abustam, M.Sc
Dekan


Ir. Muhammad Djufri Palli
Ketua Jurusan

Dikefakui Oleh :



DEPARTEMEN PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
FAKULTAS PETERNAKAN

Tanggal Lulus : 24 Oktober 2000

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang maha pengasih dan penyayang atas segala limpahan Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis diberi kesempatan kesehatan jasmani dan rohani dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Salam serta salawat tercurah kepada junjungan nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya.

Penulisan skripsi ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Peternakan. Pada kesempatan yang sangat berharga ini penulis ingin menghaturkan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat :

1. Bapak Ir. Muh Djufri Palli sebagai pembimbing utama serta Bapak Ir. Sofyan Nurdin Kasim, MS sebagai pembimbing Anggota sekaligus penasehat akademik yang dengan ikhlas meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, saran dan petunjuk yang sangat berharga bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Bapak Prof. DR. Ir. M.S. Effendi Abustam M.Sc selaku Dekan Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin beserta seluruh staf Dosen dan pegawai atas bimbingan dan bantuannya dalam menyelesaikan studi.

3. Pimpinan UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar beserta seluruh karyawan yang telah memperkenankan penulis untuk mengadakan penelitian dan membantu dalam memperoleh data dalam skripsi ini.
4. Terklhusus Ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua yang tercinta Ayahanda H. A. Abidin Samir dan Ibunda Hj. Mulkaidah B.A yang senantiasa memberikan dorongan moril dan materil kepada penulis hingga dapat menyelesaikan pendidikan. Semoga pengorbanan dan kesabaran beliau mendapat pahala dan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT, Amin.
5. Terima Kasih buat saudara-saudaraku yang tersayang Nia, Ani, Adi, Ika, Memet atas Doa dan semangat kepada penulis selama menempuh pendidikan, serta kepada yang terkasih Hj. Marwia (almarhumah), Hj. Bugiana, Hj. Dra. A. Sukiana Samir dan tante-tanteku.
6. Ucapan Terima Kasih Yang sedalam-dalamnya buat Widhi Pranoto Projo yang selalu memberikan semangat, bantuan dan dorongan yang sangat berharga bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, serta buat mbak nik, mbak min dan mas wid atas bantuannya selama ini.
7. Buat sahabat-sahabatku Lia, Rochmi, Uti, Hexa, Hajar, Irma, Lela, Neni, Cori, kepada anggota pengurus mushalla An-Nahl Fakultas peternakan

serta seluruh rekan "Alternatif 95" atas bantuan dan partisipasinya dalam penyelesaian skripsi ini.

8. Semua pihak yang turut membantu penulis yang tak sempat penulis sebutkan satu persatu dalam skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih banyak terdapat kekurangan dan ketidak sempurnaan, namun penulis tetap mengharapkan semoga tulisan ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Dan semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan Rahmat-Nya bagi kita semua, Amin.

A.Mutmainnah Abidin

“Hai Orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu...”

(An - Nisaa : 29)

RINGKASAN

A. Mutmainnah Abidin. Pengaruh Jumlah Daging Sapi Yang Digiling Terhadap Perolehan Pendapatan UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar. Dibawah Bimbingan Ir. Muh. Djufri Palli sebagai Pembimbing Utama dan Ir. Sofyan Nurdin Kasim M.S sebagai Pembimbing Anggota.

Pendapatan yang diperoleh oleh UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar yang bergerak dibidang pemasaran jasa sangat tergantung dari jumlah daging yang dibawa oleh pelanggan.

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah apakah jumlah daging sapi yang digiling berpengaruh terhadap perolehan pendapatan dan B/C ratio.

Hipotesis yang dikemukakan adalah Diduga jumlah daging yang digiling berpengaruh terhadap perolehan pendapatan dan B/C Ratio.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari jumlah daging yang digiling terhadap perolehan pendapatan dan B/C ratio UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai bulan Mei 2000 dengan lokasi penelitian di UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan Data sekunder.

Data yang diperoleh diolah dengan rumus analisa regresi sederhana dilanjutkan dengan rumus koefisien korelasi dan analisa pendapatan.

Dari Hasil Penelitian dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang sangat erat dan signifikan (nyata) antara jumlah daging yang digiling (X) terhadap perolehan Pendapatan dan B/C Ratio (Y). Telihat dari nilai $r = 0,9610$ dan $r^2 = 0,9234$ untuk pendapatan serta untuk B/C Ratio nilai $r = 0,9612$ dan $r^2 = 0,9238$. Pendapatan yang tertinggi diperoleh pada awal bulan sebesar Rp 2.284.633.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
PENDAHULUAN	
Latar Belakang	1
Perumusan Masalah	3
Hipotesis	3
Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	4
TINJAUAN PUSTAKA	
Perencanaan Usaha Pengolahan Bakso	5
Tinjauan Umum Tentang Daging	6
Campuran Bahan Bakso.....	7
Pemasaran Jasa.....	8
Pendapatan.....	11
Penyusutan	14

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian	15
Sumber Data	15
Analisa Data	16
Konsep Operasional	17

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Sejarah Singkat Perusahaan	19
Struktur Organisasi	20
Keadaan dan Jumlah Karyawan	22
Sarana dan Prasarana.....	23
Sistem Pembayaran dan Retribusi	24

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan	25
Pengaruh Jumlah Daging yang Digiling Terhadap Perolehan Pendapatan	29
Pengaruh Jumlah Daging yang Digiling Terhadap B/C Ratio	32

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan	36
Saran.....	36

DAFTAR PUSTAKA.....	37
---------------------	----

LAMPIRAN.....	39
---------------	----

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Nomor	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Produksi Daging Menurut Pemotongan di RPH dan Di Luar RPH Tahun 1993 – 1997.....	2
2.	Kedudukan Karyawan Berdasarkan Tingkat Pendidikan Pada UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar	23
3.	Pendapatan UD "DJUARI" Selama Bulan Januari-Maret 2000	26
4.	Hasil Analisa Hubungan Jumlah Daging yang Digiling (X) Terhadap Perolehan Pendapatan (Y) UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar	30
5.	Hasil Analisa Hubungan Jumlah Daging yang Digiling (X) Terhadap B/C Ratio (Y) UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar	33

DAFTAR GAMBAR

Nomor	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Struktur Organisasi UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar.....	21
2.	Grafik Pengaruh Jumlah Daging yang Digiling Terhadap Perolehan Pendapatan UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar	31
3.	Grafik Pengaruh Jumlah Daging yang Digiling Terhadap B/C Ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar.....	34



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Tabel Jumlah Daging yang Digiling (Kg), Penerimaan (Rp) dan Total Biaya (Rp) UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar Bulan Januari 2000	39
2.	Tabel Jumlah Daging yang Digiling (Kg), Penerimaan (Rp) dan Total Biaya (Rp) UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar Bulan Februari 2000	40
3.	Tabel Jumlah Daging yang Digiling (Kg), Penerimaan (Rp) dan Total Biaya (Rp) UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar Bulan Maret 2000	41
4.	Biaya Variabel, Biaya Tetap dan Penyusutan UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar	42
5.	Total Biaya (Cost) UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar.....	43
6.	Jumlah Daging yang Digiling (Kg), Pendapatan (Rp) dan B/C Ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar Bulan Januari 2000	44
7.	Jumlah Daging yang Digiling (Kg), Pendapatan (Rp) dan B/C Ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar Bulan Februari 2000	45
8.	Jumlah Daging yang Digiling (Kg), Pendapatan (Rp) dan B/C Ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar Bulan Maret 2000	46
9.	Perhitungan Analisis Regresi	47

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Produksi daging dari usaha sapi potong akan cepat maju apabila didukung oleh pemasaran yang kokoh dan berjalan cepat. Adanya perkembangan kota-kota besar, kemajuan ilmu pengetahuan, peningkatan taraf hidup rakyat dan peningkatan pendidikan akan memberikan kesadaran kepada masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi kebutuhan gizi terutama kebutuhan akan protein hewani, misalnya daging.

Namun di Indonesia kadang pemasaran daging kurang lancar disebabkan karena berlangsungnya pemasaran daging secara musiman, yaitu pemasaran daging akan meningkat pesat pada hari-hari atau bulan tertentu, misalnya sekitar hari lebaran, natal dan tahun baru serta saat masyarakat banyak menyelenggarakan upacara adat. Peristiwa ini menyebabkan terjadinya pasar musiman yang sering menyebabkan pasar cukup ramai ataupun terkadang pasar cukup sepi.

Untuk mengantisipasi agar pemasaran daging sapi ini tetap lancar maka diupayakan suatu industri pemasaran jasa yang bergerak dibidang usaha pengolahan daging menjadi berbagai hasil olahan, baik itu menjadi bakso, abon dan lainnya. Untuk kebutuhan pengolahan ini dibutuhkan suatu industri pengolahan hasil ternak. Industri ini merupakan bisnis yang

mempunyai prospek dan peluang yang cerah. Salah satu industri pengolahan daging yang terdapat di Makassar adalah usaha penggilingan daging bakso. Hampir seluruh lapisan masyarakat mengenal produk olahan daging ini. Usaha pemasaran jasa penggilingan ini cukup potensial untuk pengolahan produk peternakan yang berupa daging.

Adapun produksi daging menurut pemotongan di RPH dan di luar RPH tahun 1993-1997 dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Produksi Daging Menurut Pemotongan di RPH dan Diluar RPH Tahun 1993 - 1997.

No	Jenis Ternak	Tahun					R (%)
		1993	1994	1995	1996	1997	
1	Sapi	7.902.892	8.106.055	8.320.168	8.541.784	8.755.032	2.56
2	Kerbau	4.214.080	4.259.920	4.944.960	5.619.200	6.095.520	9.65
3	Kuda	245.000	251.250	271.000	319.250	353.125	9.57
4	Kambing	72.570	78.840	60.950	63.670	64.090	-3.06
5	Domba	660	700	740	760	780	4.26
6	Babi	1.697.800	1.815.350	1.864.300	1.940.200	2.002.700	4.21
7	Ayam Buras	3.414.223	6.946.601	7.760.567	9.716.818	7.466.306	21.60
8	Ayam Ras	1.390.053	2.622.875	3.130.603	3.547.093	2.347.249	13.99
9	Itik	928.659	1.009.994	907.258	1.723.946	1.005.546	2.01

Sumber : Data Statistik 1998

Salah satu tujuan dari suatu usaha adalah bagaimana memperoleh pendapatan. Untuk itulah industri penggilingan daging bakso ini tidak hanya bertujuan bagaimana mengolah produk peternakan yang berupa daging

dengan cara memasarkan jasa penggilingan daging tapi yang lebih utama adalah bagaimana agar usaha tersebut dapat memperoleh pendapatan untuk kelanjutan dan kesinambungan usahanya.

Pendapatan yang diperoleh oleh pabrik penggilingan daging sapi ini tergantung dari jumlah daging yang digiling setiap harinya. Namun dalam setiap satu bulan yaitu pada awal bulan, tengah bulan dan akhir bulan pendapatan yang diperoleh tidaklah sama, karena pada awal bulan biasanya volume daging yang digiling lebih banyak dibandingkan pada tengah dan akhir bulan.

Rumusan masalah

Bertolak pada latar belakang penelitian maka rumusan masalahnya adalah apakah jumlah (banyaknya) daging yang digiling berpengaruh terhadap perolehan pendapatan dan B/C ratio.

Hipotesis

Diduga bahwa jumlah (banyaknya) daging yang digiling berpengaruh terhadap perolehan pendapatan dan B/C ratio.

Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari jumlah daging sapi yang digiling terhadap perolehan pendapatan dan B/C ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar.

Kegunaan

Sebagai bahan pertimbangan dan informasi bagi usaha pemasaran jasa penggilingan daging sapi tersebut.

TINJAUAN PUSTAKA

Perencanaan Usaha Pengolahan Bakso

Pengetahuan tentang aspek teknologi, perencanaan pemasaran penentuan dan pemilihan lokasi usaha, perencanaan tata letak, pemilihan lokasi usaha, sarana pengolahan dan penanganan limbah dan perlunya analisa keuntungan usaha dan rencana usaha yang dilakukan menjadi modal utama dalam perencanaan usaha pengolahan bakso, demikian dilaporkan oleh Wibawa (1995).

Lanjut dinyatakan oleh wibawa (1995) bahwa, setelah aspek teknologi aspek yang paling menentukan keberhasilan suatu usaha sebelum usaha tersebut dimulai adalah perencanaan pemasaran. Usaha membuat perencanaan pemasaran, diperlukan pengetahuan tentang pemasaran produk yang direncanakan. Masalah pemasaran yang dipelajari terutama adalah daerah pemasaran dan permintaan pasar, sifat dan daya serap masing-masing pasar terhadap produk yang dihasilkan. Sedangkan lokasi yang baik adalah dekat dengan sumber bahan baku, mengingat daya tahan bakso cukup pendek, maka lokasi pengolahan bakso juga harus dekat pasar.

Tinjauan Umum Tentang Daging

Soeparno (1992) menyatakan, daging dikategorikan sebagai semua jaringan hewan dan semua produk hasil pengolahan jaringan-jaringan tersebut yang sesuai untuk dimakan serta tidak menimbulkan gangguan kesehatan bagi yang memakannya. Selanjutnya dinyatakan bahwa berdasarkan keadaan fisik daging dapat dikelompokkan menjadi : (1) daging segar yang dilayukan atau tanpa pelayuan, (2) daging segar yang dilayukan kemudian didinginkan, (3) daging segar yang dilayukan, didinginkan kemudian dibekukan, (4) daging masak, (5) daging asap, (6) daging olahan.

Wibawa (1995) menyatakan bahwa, setelah pemotongan ternak, di dalam daging terjadi proses penebalan biokimiawi yang menyebabkan dua miosin bersatu membentuk aktomiosins. Akibatnya otot memendek sehingga daging menjadi beku. Fase kekakuan daging ini disebut Fase Rigor yang dicapai sejak 15 menit hingga 14 jam setelah hewan dipotong. Sapi dan kerbau mencapai rigor 6 - 12 jam, kambing 8 - 12 jam, ayam 1 - 2 jam dan babi 1,5 - 3 jam. Lanjut dinyatakan Wibawa bahwa daging mulai lemas kembali (post rigor) dan memasuki tahap kerusakan. Makin lama teksturnya makin lembek, mulai berair, berwarna coklat gelap atau kebiruan. Daging seperti ini masih bisa dimakan setelah direbus atau diolah, tetapi sebenarnya sudah tidak baik mutunya. Berbeda dengan daging sate atau dimasak

langsung, daging yang dilayukan dulu ternyata kurang bagus untuk bakso, teksturnya biasanya lemah, kurang kompak, kurang kenyal atau elastis, mudah pecah dan rendeman rendah. Alasannya kemampuan daging untuk mengikat air makin rendah, sedangkan aktin dan miosin yang berperan penting dalam membentuk tekstur makin berkurang.

Campuran Bahan Bakso

Wibawa (1995) menyatakan bahwa bahan yang diperlukan untuk membuat bakso daging yaitu daging segar, tepung tapioka, bumbu-bumbu dan es atau air es.

- 1) Daging segar, untuk membuat bakso digunakan daging sapi/kerbau yang benar-benar masih segar. Semakin segar daging semakin bagus mutu bakso yang dihasilkan. Selain itu hendaknya daging tidak banyak berlemak dan tidak banyak berurat. Lemak dan urat sebaiknya dipisahkan dulu, namun untuk membuat bakso urat justru digunakan daging yang banyak urat atau seratnya, sedangkan lemak tetap dipisahkan.
- 2) Tepung tapioka, untuk membuat bakso yang lezat dan bermutu tinggi tepung yang digunakan paling banyak 15 % dari berat daging, idealnya 10 % dari berat daging.
- 3) Bumbu-bumbu, bumbunya cukup garam dapur 2,5 % dari berat daging, bumbu penyedap (campuran bawang putih dan merica) 2 %. Sebaiknya

jangan menggunakan penyedap monosodium glutamat atau vetsin, karena diduga sebagai penyebab kanker.

- 4) Es, berfungsi untuk membantu pembentukan adonan dan untuk memperbaiki tekstur bakso.

Ciri khas kualitas daging dapat dibagi 3, seperti yang dinyatakan Abustam (1990) yaitu:

Kualitas I : warna daging merah khas daging segar, penampakan kering, kekenyalan cukup nyata (kenyal).

Kualitas II : warna daging merah khas daging segar, bau khas daging segar, penampakan basah, kekenyalan lembek.

Kualitas III : warna merah khas daging segar, bau khas daging segar, penampakan basah, kekenyalan lembek.

Pemasaran Jasa

Pengertian pemasaran jasa yang baik perlu didukung dengan pengertian mengenai jasa itu sendiri. Kotler (1997) dalam Yazid (1999) menyatakan bahwa Jasa adalah setiap tindakan atau unjuk kerja yang ditawarkan salah satu pihak ke pihak yang lain yang secara intangibel dan tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan apapun. Produknya bisa dan bisa juga tidak terikat pada suatu produksi fisik.

Adrian payne (1993) dalam Yazid (1999) menyatakan bahwa aktivitas ekonomi yang mempunyai sejumlah elemen (nilai atau manfaat) intangibel yang berkaitan dengannya, yang melibatkan sejumlah interaksi dengan konsumen atau dengan barang-barang milik, dan tidak menghasilkan transfer kepemilikan. Perubahan dalam kondisi bisa saja muncul dan produksi suatu jasa bisa saja atau bisa juga tidak mempunyai kaitan dengan produk fisik.

Mudrick (1990) dalam Yazin (1999) menyatakan bahwa, barang adalah suatu obyek yang tangibel yang dapat diciptakan dan dijual atau digunakan setelah selang waktu tertentu. Jasa adalah intangibel (seperti kenyamanan, hiburan, kecepatan, kesenangan dan kesehatan) dan perishable (jasa tidak mungkin disimpan sebagai persediaan yang siap dijual atau dikonsumsi pada saat diperlukan). Jasa diciptakan dan dikonsumsi secara simultan.

Buchari (1998) menyatakan bahwa, kebiasaan membeli atau (buying habits) maksudnya adalah waktu kapan seseorang suka membelanjakan uangnya. Orang Indonesia biasanya banyak berbelanja pada awal bulan karena selesai gajian.

Stantton (1978) dalam Swastha (1990) mengemukakan bahwa pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan

mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli maupun kepada produsen.

Manullang (1990) menyatakan bahwa perusahaan yang bersifat memberikan jasa letak perusahaan pada umumnya cenderung mendekati badan/orang-orang yang membutuhkan jasanya.

Nitisemito (1981) bahwa pemasaran adalah semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara efisien untuk menciptakan permintaan yang efektif.

Pemasaran adalah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen untuk memperoleh laba dan kepuasan yang sebesar-besarnya, (soekartawi, 1993).

Gittinger (1986) menyatakan bahwa B/C ratio adalah salah satu ukuran yang menunjukkan nilai manfaat atau besarnya manfaat yang diperoleh oleh perusahaan tersebut. Ratio ini dihitung dengan membandingkan benefit dan cost atau biaya, yang mana biaya disini antara lain biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang dan jasa.

Radiosunu (1995) menyatakan bahwa pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran.

Pendapatan

Soekartawi (1993) menyatakan bahwa pendapatan bersih diperoleh dari total penerimaan dikurangi dengan total biaya dalam suatu proses produksi.

Pengertian pendapatan dalam usaha tani ada dua macam yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih (keuntungan). Pendapatan kotor usaha tani yaitu keseluruhan hasil atau nilai uang dari hasil usaha tani. Pendapatan bersih adalah pendapatan kotor dikurangi dengan biaya atau merupakan selisih antara biaya produk dengan harga pokok yang dikalikan dengan jumlah produk usaha tani (Cahyono,1994).

Pendapatan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya-biaya. Biaya itu dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian yaitu biaya tetap seperti sewa tanah, pembelian alat-alat dan biaya variabel atau biaya tidak tetap seperti biaya untuk membayar tenaga kerja (Soekartawi,1990).

Djamruddin (1990) mengemukakan bahwa, untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan menguntungkan atau rugi, maka dapat dilihat dari ratio perbandingan antara penerimaan dan pengeluaran, yakni dengan menghitung total pendapatan dan biaya total.

Income Statemen adalah ringkasan daripada pendapatan dan pengeluaran dalam jangka waktu tertentu yang dapat berfungsi sebagai alat

kontrol atau alat evaluasi dari kegiatan usaha tani yang sedang kita jalankan (Prawirokusumo, 1990).

Munawir (1993), menyatakan bahwa untuk mencapai laba atau keuntungan yang besar kita melakukan langkah-langkah seperti menekan biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga penjualan yang ada.

Samosir (1993), menyatakan bahwa kebutuhan modal yang relatif kecil, adanya pendapatan setiap hari (Additional Daily Income) serta tiadanya hambatan sosiobudaya dalam pemeliharannya.

Pemasaran didalam suatu perusahaan meliputi berbagai aspek keputusan dan Kegiatan yang ditujukan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan guna menghasilkan laba. Proses pemasaran yang sesungguhnya mengidentifikasikan kebutuhan pelanggan mengembangkan produk dan jasa untuk kebutuhan tersebut, menetapkan program promosi dan kebijakan harga, serta menetapkan sistem distribusi dan menyampaikan barang dan jasa kepada pelanggan (David dan Steven, 1992).

Hanafia dan Saefuddin (1990) yang menyatakan bahwa jumlah suatu produk atau jasa yang dibeli oleh konsumen di suatu pasar selama periode waktu tertentu oleh sejumlah faktor yang penting diantaranya adalah:

1. Jumlah konsumen potensi pasar atau jumlah penduduk pasar.
2. Tingkat pendapatan konsumen
3. Kebiasaan dan kesenangan konsumen dari konsumen
4. Adanya dan harga barang substitusi (pengganti)

Yasid (1999) menyatakan bahwa, baik konsumen maupun produsen akan sama-sama menikmati benefit dari hubungan baik antara perusahaan dengan konsumen. Value yang diterima adalah keseluruhan penilaian konsumen tentang kegunaan suatu produk yang didasarkan kepada persepsi tentang apa yang diterima dan apa yang diberikan. Value merupakan pemisahan (Trade off) antara konponen-konponen yang diberikan dan yang diterima oleh konsumen. Konsumen akan lebih suka mempertahankan suatu hubungan bila yang diperoleh dari hubungan itu (kualitas, kepuasan, benefit khusus) melebihi dari yang diberikan (biaya/pengorbanan yang bersifat moneter dan non moneter. Bila perusahaan mampu secara konsisten menyampaikan value berdasarkan apa yang diarpakan konsumen, maka konsumen jelas memperoleh benefit dan mereka akan mempertahankan hubungan dengan perusahaan.

Arsyad (1993) yang menyatakan bahwa permintaan menunjukkan jumlah barang dan jasa yang akan dibeli oleh konsumen pada periode dan keadaan tertentu.

Penyusutan

Ariyanto (1995) menyatakan bahwa Penyusutan (depresiasi) adalah pengurangan nilai suatu benda modal disebabkan karena adanya pemakaian.

Adapun rumus Penyusutan ada lima yaitu :

1. penyusutan secara garis lurus yaitu susutnya modal sama untuk setiap tahunnya. Yang mana persamaanya adalah : $\text{Nilai awal} : \text{lama Pemakaian}$.
2. Penyusutan secara presentasi tetap yaitu penyusutan yang dipakai menggunakan presentasi saja.
3. Penyusutan secara digit (of year)
4. Penyusutan dengan cara memperhitungkan taksiran hasil pelayanan musiman selama taksiran jangka waktu umurnya.
5. Penyusutan secara dana terpendam

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai dengan bulan Mei 2000 dengan lokasi penelitian di UD "DJUARI" Pasar SAWA (Sambung ,Iawa) Makassar.

Sumber Data

Dalam penelitian ini dibutuhkan dua jenis data, yaitu :

1. Data Primer : Data yang diperoleh langsung dari hasil pengamatan dan wawancara dengan UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar menyangkut data jumlah daging yang digiling selama 3 bulan mulai bulan Januari-Maret 2000.
2. Data Sekunder : Sumber-sumber pustaka penunjang lainnya.

Analisa Data

Alat analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut

- Untuk mengetahui pengaruh jumlah daging sapi yang digiling terhadap perolehan pendapatan dan B/C ratio dapat digunakan rumus "Analisa Regresi Sederhana"

$$Y = a + bx \dots\dots\dots (\text{Sugiyono, 1997})$$

Dimana

- Y = Variabel Dependent/Terikat (pendapatan dan B/C ratio)
- x = Variabel Independent/ Bebas (Jumlah daging yang digiling)
- a = Konstanta (Harga Y bila X = 0)
- b = Koefisien regresi atau angka arah

Selanjutnya untuk menganalisis kuatnya hubungan antara jumlah daging sapi yang digiling dengan perolehan pendapatan dan B/C ratio digunakan rumus "Koefisien Korelasi"

$$r = \frac{n \sum xi y - (\sum xi) (\sum yi)}{\sqrt{ \{ n \sum xi^2 - (\sum xi)^2 \} (n \sum yi^2 - (\sum yi)^2) }} \dots\dots (\text{Sudjana, 1992})$$

Dimana

- r = Koefisien Korelasi
- x = Jumlah daging yang digiling (kg)
- y = Pendapatan dan B/C ratio (Rp)
- n = Sampel (Bulan)

- Untuk melihat tingkat pendapatan pada awal bulan, tengah bulan dan akhir bulan dapat dianalisis dengan rumus "Pendapatan"

$$Pd = TR - TC \dots\dots\dots (\text{Soekartawi, 1995}).$$

Dimana :

Pd = pendapatan (Rp)

TR = total penerimaan (Rp)

TC = total biaya penggilingan (Rp)

Konsep Operasional

- Pendapatan (keuntungan) usaha penggilingan daging sapi adalah total penerimaan yang diperoleh dari hasil sewa penggilingan daging sapi (Rp) dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan, baik berupa biaya variabel maupun biaya tetap (Rp).
- Biaya variabel adalah biaya yang sifatnya berubah sesuai dengan jumlah produksi, seperti solar, garam, merica, retribusi, es balok, sabun dan kantong plastik.
- Biaya tetap adalah jumlahnya tidak tergantung kepada jumlah produksi seperti pembelian mesin penggilingan daging, tempat dan bangunan serta penyusutan.

- Waktu penggilingan yang berbeda adalah waktu penggilingan daging pada awal bulan, tengah bulan, dan akhir bulan.
- Awal bulan dimulai tanggal 1 sampai tanggal 10.
Tengah bulan dimulai tanggal 11 sampai tanggal 20.
Akhir bulan dimulai tanggal 21 sampai tanggal 30.

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Sejarah Singkat Perusahaan

Untuk meningkatkan mutu daging maka berbagai macam cara yang dilakukan. Salah satunya dengan mengolah daging tersebut menjadi bakso. Produk ini banyak dikenali dan dikonsumsi oleh masyarakat dari berbagai kalangan. Pada tahun 50-an di Ujung Pandang yang sekarang ini telah menjadi kota Makassar, orang membuat daging dengan cara mencincang daging dengan parang sebab mesin penggilingan daging ini belum ada. Sejalan dengan perkembangan teknologi yang ada maka dirakitlah sebuah mesin penggilingan daging.

Pada tahun 1982 didirikan suatu usaha penjualan jasa yang bergerak dibidang penggilingan daging yang diberi nama UD "Djuari" dengan lokasi Pasar SAWA (Sambung Jawa) Makassar. Lokasi ini dipilih berdasarkan posisinya yang cukup strategis karena berada dipusat perkotaan yang cukup ramai dan mudah terjangkau oleh kendaraan pribadi maupun kendaraan umum.

Sampai sekarang ini UD "Djuari" pasar SAWA Makassar telah berjalan selama 18 tahun, dalam menjalankan usahanya UD ini menetapkan berbagai macam peraturan antara lain adalah pelanggan yang membutuhkan jasa

penggilingan harus datang padaa jam 06.00 – 09.00 pagi sebab UD "Djuari" melakukan penjualan jasa penggilingan hanya sampai jam 09.00 pagi, sehingga pada jam tersebut pelanggan sudah antri. Selain itu UD "Djuari" menetapkan harga sewa penggilingan sebesar Rp. 1.000,-/kg.

UD "Djuari" ini merupakan suatu perusahaan atau jenis usaha yang melakukan kerja secara kontinue dalam setiap hari dengan waktu dan kegiatan kerja yang sama. Prei atau libur kegiatan usaha ini dalam satu tahun hanya dua kali yaitu pada hari Raya Idhul Fitri dan hari Raya Idhul A'dha.

Struktur Organisasi

Dalam pencapaian suatu tujuan perusahaan, struktur organisasi perusahaan merupakan pedoman dalam pelaksanaan sistem informasi manajemen sehingga kegiatan dalam perusahaan dapat terlaksana dengan baik. Keberadaan struktur organisasi akan memberikan petunjuk dalam pelaksanaan tugas dan wewenang serta tanggung jawab masing-masing personil.

Adapun struktur organisasi UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Struktur Organisasi UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar.

Adapun penjelasan mengenai struktur organisasi diatas adalah sebagai berikut :

1. Pimpinan Perusahaan

Pimpinan perusahaan bertanggungjawab terhadap seluruh kegiatan perusahaan sekaligus sebagai pemilik UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar, dan sekaligus merangkap sebagai bendahara.

2. Bendahara

Bertugas mengatur keuangan perusahaan yang masuk pada setiap harinya dari hasil sewa penggilingan daging.

3. Karyawan

Untuk menjalankan sebuah mesin penggilingan daging diperlukan empat (4) tenaga kerja yang masing-masing mempunyai tugas dan pekerjaan yang berbeda yaitu :

- Satu orang sebagai penggiling kasar, sekaligus penerima antrian dan pembayaran.
- Satu orang sebagai pencampur bumbu dan pembagian tepung kanji.
- Satu orang sebagai penggiling halus.
- Satu orang lagi bagian pemberian es dan pengemasan.

Dari empat tenaga kerja ini harus bekerja secara bersamaan karena dari penggiling kasar sampai bagian pengemasan bekerja secara berurutan dan berangkai.

Keadaan Dan Jumlah Karyawan

Karyawan atau tenaga kerja suatu perusahaan sangat menentukan keberhasilan dan kelancaran usaha dalam perusahaan tersebut. UD "DJUARI" ini menempatkan tenaga kerjanya atau karyawannya sesuai dengan pendidikan dan pengalaman kerjanya, hal ini sejalan dengan pernyataan Kursiyanto (1984) bahwa tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang dapat memberikan gambaran minimum tentang kemampuan mereka dalam menyelesaikan tugas dan tanggung jawab.

Tenaga kerja sebagai sumber daya manusia yang handal dan berpotensi, merupakan salah satu pendukungnya adalah tingkat pendidikan

dan atau pengalaman kerjanya, sehingga dapat tercapai kepuasan hasil kerja yang bermutu dan berkualitas sejalan dengan tujuan perusahaan.

Adapun keadaan dan jumlah karyawan berdasarkan tingkat pendidikan pada UD "DJUARI" dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Kedudukan karyawan Berdasarkan Tingkat Pendidikan Pada UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar.

No	Jabatan Karyawan	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1.	Pimpinan perusahaan	Strata Satu (S1)	1 Orang
2.	Bg. Penggilingan kasar	SMU	1 Orang
3.	Bg. Bumbu	SMU	1 Orang
4.	Bg Penggilingan Halus	SMU	1 Orang
5.	Bg. Pengemasan	SMU	1 Orang

Sumber : Data Primer UD "DJUARI" 2000.

Sarana dan Prasarana

Lokasi pabrik terletak didalam bangunan pasar SAWA Makassar yang telah disediakan oleh pemerintah dan dikelola oleh petugas pasar yang berwenang. Sarana yang disediakan berupa :

- Bangunan (Lost)
- Listrik
- Air

Untuk jalannya usaha alat-alat yang digunakan sebagai berikut :

- Mesin digerakkan oleh tenaga motor diesel dengan kekuatan 15 pk dengan bahan bakar solar
- Mesin produksi terdiri dari serangkaian mesin yang sudah dirakit sedemikian rupa yaitu :

Satu rangkaian mesin penghancur kasar yang terdiri dari longsongan plat yang sudah di klem dengan sebuah pulir di dalamnya dan saringan serta pisau kecil berbentuk segi empat. Satu buah wajan besar dengan diameter 50-60 cm dan ditengah-tengahnya terdapat baling-baling sebagai penghancur daging halus. Dan alat sederhana ini dihubungkan dengan sistem lahar dan tali vant bell serta karet ban.

Untuk pembuangan asap dari mesin diesel disediakan pipa panjang yang dikeluarkan dari ruang lantai dasar sampai di luar. Sedangkan untuk limbah dan tempat sampah telah disediakan kontainer dan selokan pembuangan air.

Sistem Pembayaran dan Retribusi

Untuk kelangsungan sebuah usaha tak lepas dari penarikan sewa dan pembayaran retribusi. Untuk mendapatkan satu lost dipasr SAWA diperlukan dana sebesar Rp. 18.000.000,- yang dibayar dengan sistem kredit, kemudian untuk pembayaran retribusi pasar sebesar Rp. 800,- perhari.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan (Benefit)

Salah satu tujuan perusahaan adalah bagaimana dapat memperoleh pendapatan yang layak untuk kesinambungan usaha yang dikelolanya. Pendapatan yang diperoleh perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran jasa sangat tergantung dari jumlah pelanggan atau konsumen yang membutuhkan pelayanan jasa tersebut, untuk itu perusahaan yang bergerak dibidang pemasaran jasa haruslah pandai dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat menarik konsumen.

Pemasaran didalam suatu perusahaan meliputi berbagai aspek keputusan dan kegiatan yang ditujukan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan guna menghasilkan laba. Proses pemasaran yang sesungguhnya mengidentifikasi kebutuhan pelanggan mengembangkan produk dan jasa untuk kebutuhan tersebut, menetapkan program promosi dan kebijakan harga, serta menetapkan sistem distribusi dan menyampaikan barang dan jasa kepada pelanggan (David dan Steven, 1992).

UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar ini bergerak dibidang pemasaran jasa penggilingan daging. Pendapatan yang diperoleh UD ini sangat tergantung kepada jumlah pelanggan yang datang untuk menggiling, akan

tetapi pendapatan yang diperoleh UD "DJUARI" ini berbeda pada awal bulan, tengah bulan, dan akhir bulan.

Adapun jumlah pendapatan yang diperoleh oleh UD "DJUARI" selama bulan Januari sampai Maret 2000 dapat kita lihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Pendapatan UD "DJUARI" selama bulan Januari - Maret 2000.

Bulan	Periode (Waktu Pengilingan)		
	Awal Bulan	Tengah Bulan	Akhir Bulan
Januari			
TR (Rp)	1.641.000	1.860.000	1.834.000
TC (Rp)	983.907	1.093.230	1.093.230
π (Rp)	657.093	766.770	740.770
Februari			
TR (Rp)	1.901.000	1.857.000	1.736.000
TC (Rp)	1.093.230	1.093.230	1.093.230
π (Rp)	807.770	763.770	642.770
Maret			
TR (Rp)	1.913.000	1.737.000	1.866.000
TC (Rp)	1.093.230	983.907	1.093.230
π (Rp)	819.770	753.093	772.770
Total (Rp)	2.284.633	2.283.633	2.156.310
Rata-rata (Rp)	761.544	761.211	718.770

Sumber : Data primer setelah diolah, 2000

Dari tabel 3 di atas dapat kita lihat bahwa total pendapatan yang diperoleh UD "DJUARI" selama bulan Januari sampai Maret tahun 2000 pada awal bulan adalah Rp. 2.284.633, dan rata-rata pendapatannya adalah Rp. 761.544. UD "DJUARI" ini memperoleh pendapatan yang tinggi pada awal

bulan disebabkan pada awal bulan tersebut pelanggan membawa daging dalam jumlah yang banyak untuk digiling, karena didasarkan pada pemikiran bahwa pada awal bulan kebanyakan masyarakat umum atau orang yang bekerja itu memperoleh uang atau gaji, tentunya jika banyak yang mengkonsumsi bakso maka pendapatan dari pelanggan (penjual bakso) inipun tinggi pula. Faktor ini yang mendorong para pelanggan untuk menggiling daging dalam jumlah yang banyak. Hal ini sejalan dengan pendapat Buchari (1998) menyatakan bahwa kebiasaan membeli atau (buying habits) adalah waktu kapan seseorang suka membelanjakan uangnya. Orang biasanya banyak berbelanja pada awal bulan karena selesai gajian.

Pada tengah bulan pendapatan yang diperoleh UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar adalah sebesar Rp 2.283.633 sedangkan rata-rata pendapatannya sebesar Rp 761.211. Pendapatan yang diperoleh UD "DJUARI" ini pada tengah bulan lebih rendah daripada awal bulan disebabkan karena turunnya jumlah daging (kg) yang dibawa oleh pelanggan untuk digiling. Turunnya jumlah daging yang digiling, menyebabkan pendapatan yang diperoleh juga turun, hal ini terjadi karena UD "DJUARI" merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang pemasaran jasa sehingga pendapatan yang diperoleh sangat tergantung pada jumlah daging yang dibawa oleh pelanggan untuk digiling. Yazid (1999) menyatakan bahwa

baik konsumen maupun produsen akan sama-sama menikmati benefit dari hubungan baik antara perusahaan dengan konsumen bila perusahaan mampu secara konsisten mampu menyampaikan value berdasarkan apa yang diharapkan konsumen, maka konsumen jelas memperoleh benefit dan mereka akan mempertahankan hubungan dengan perusahaan.

Pada akhir bulan total pendapatan yang diperoleh UD "DJUARI" adalah Rp 2.156.310 sedangkan rata-rata pendapatannya Rp.718.770. Pendapatan terendah diperoleh UD "DJUARI" pada akhir bulan karena pada saat itu jumlah daging yang dibawa oleh pelanggan untuk digiling lebih sedikit dibandingkan pada awal bulan dan tengah bulan. Kondisi ini disebabkan karena semakin berkurangnya orang yang mengkonsumsi bakso pada akhir bulan, faktor inilah yang merupakan salah satu sebab bagi pelanggan menggiling daging dalam jumlah yang sedikit. Saefuddin dan Hanafiah (1990) menyatakan bahwa jumlah suatu produk atau jasa yang dibeli oleh suatu konsumen di suatu pasar selama periode waktu tertentu dipengaruhi oleh sejumlah faktor penting, diantaranya adalah tingkat pendapatan konsumen serta adanya dan harga barang substitusi (pengganti).

Pengaruh Jumlah Daging Sapi Yang Digiling Terhadap Perolehan Pendapatan

Sebagai salah satu industri yang bergerak dibidang penjualan jasa maka otomatis pendapatan yang diperolehnya berasal dari banyaknya jumlah daging yang dibawa oleh pelanggan atau konsumen untuk digiling. Keberhasilan suatu usaha yang bergerak dibidang penjualan jasa adalah banyaknya pelanggan yang datang untuk menggunakan pelayanan jasa tersebut, salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan ini antara lain adalah bagaimana perusahaan tersebut mengambil suatu kebijaksanaan seperti bagaimana menempatkan atau memilih lokasi perusahaan.

Lokasi perusahaan UD "DJUARI" ini terletak di dalam pasar SAWA dengan pertimbangan bahwa selain dekat dengan penjual daging juga memudahkan bagi pelanggan untuk langsung menggiling daging yang baru dibelinya sehingga hasil olahan itu tetap segar dan efisien dari segi waktu dan biaya karena pelanggan tidak membutuhkan waktu dan biaya transpor lagi untuk pergi menggiling daging sapi, hal ini sejalan dengan apa yang dinyatakan oleh Manullang (1990) bahwa perusahaan yang bersifat memberikan jasa letak perusahaannya pada umumnya cenderung mendekati badan/orang-orang yang membutuhkan jasanya.

UD "DJUARI" ini melakukan pelayanan atau pemasaran jasa setiap hari kecuali hari raya Idul Fitri dan Hari Raya Idul Adha. Jumlah daging yang

digiling setiap hari bervariasi. Untuk melihat keterkaitan antara variabel independent (bebas) terhadap variabel dependent (tak bebas) dilakukan dengan uji T yang dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Analisa Hubungan Jumlah Daging yang Digiling (X) terhadap Perolehan Pendapatan (Y) UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar.

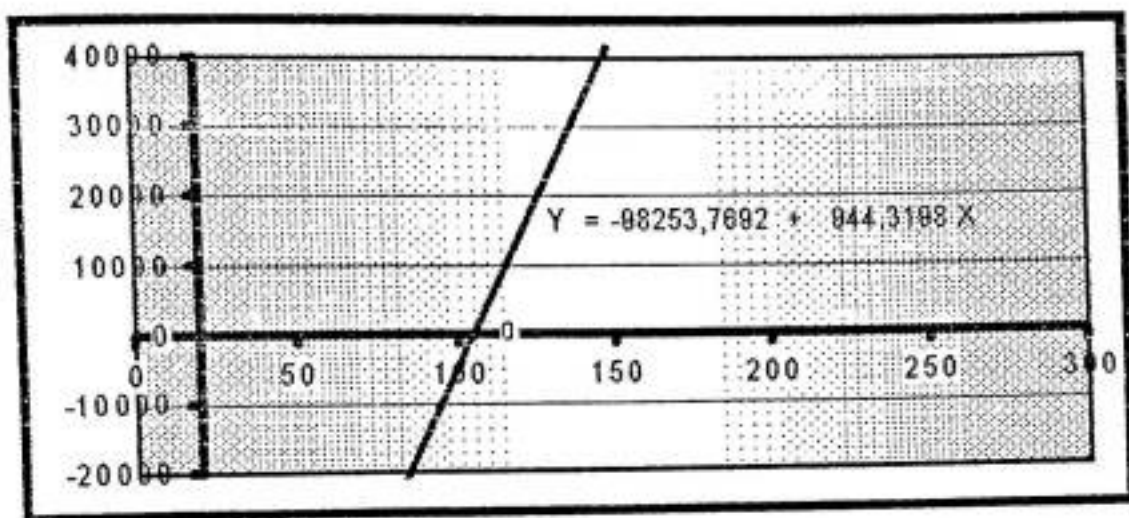
Sumber Keragaman	Jumlah Kuadrat	df	Rata-rata Kuadrat	T Hitung	T - Tabel	
					5%	1%
Regresi	46881434212.8170	1	46881434212.8170	32.209	2.000	2.660
Residual	3686463514.4600	86	41591436.2147			
Total	50767897727.2770	87				

Sumber : Hasil Analisa, 2000

Dari Tabel 4 dapat dilihat bahwa T hitung sebesar 32,209 sedangkan T tabel pada taraf 5 % adalah 2,000 dan dan taraf 1% sebesar 2,660. Hal ini menunjukkan bahwa T hitung > daripada T tabel yang berarti bahwa jumlah daging yang digiling (X) berpengaruh nyata terhadap perolehan pendapatan (Y) UD "DJUARI".

Untuk melihat pengaruh jumlah daging yang digiling (X) terhadap perolehan pendapatan (Y) akan dianalisa regresi sederhana dengan persamaan regresi berikut :

$$Y = -98253.7692 + 944.3198 X$$



Gambar 2. Grafik Pengaruh Jumlah Daging yang Digiling Terhadap Perolehan Pendapatan UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar.

Dari grafik gambar 2 tersebut, dapat dijabarkan bahwa nilai a yang merupakan intercept yaitu jarak dari titik asal ke titik perpotongan antara garis regresi dengan sumbu tegak. Dari persamaan regresi tersebut, jika $X = 0$ maka $Y = -98253.7692$ yang merupakan nilai konstantanya.

Angka-angka yang diperoleh dari hasil perhitungan tersebut dapat diartikan sebagai berikut :

Nilai a sebesar -98253.7692 ini berarti bahwa bilamana tidak ada daging yang digiling berarti perusahaan mengalami kerugian sebesar Rp 98253.7692. Sedangkan nilai b yang merupakan koefisien arah regresi pada persamaan diatas menunjukkan bahwa pendapatan/kg dari jumlah daging yang digiling oleh UD "DJUARI" ini sebesar Rp 944.3198 hal ini menunjukkan hubungan yang positif berarti bahwa setiap kenaikan jumlah daging yang digiling sebanyak 1 kg diikuti dengan kenaikan pendapatan sebesar Rp 944,3198.



Hal ini kemungkinan disebabkan oleh perusahaan ini bersifat memberikap atau memasarkan jasa sehingga sewa penggilingan tiap kilogramnya tetap. Selain itu pelanggan merasa lebih efektif dan efisien untuk menggiling di UD "DJUARI" ini karena lokasi yang dekat dengan penjual daging, hal ini sesuai dengan pernyataan Nitisemito (1981) bahwa pemasaran adalah semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen secara efisien untuk menciptakan permintaan yang efektif.

Selanjutnya untuk mengetahui tingkat hubungan keeratan antara jumlah daging yang digiling terhadap perolehan pendapatan maka digunakan koefisien korelasi. Nilai $r = 0,9610$, ini menunjukkan hubungan yang sangat erat. Sedangkan koefisien determinasi $r^2 = 0,9234$ yang berarti bahwa pengaruh jumlah daging yang digiling terhadap perolehan pendapatan sebesar 92,34% sedangkan sisanya sebesar 7,66% adalah pengaruh variabel lain yang tidak diamati antara lain seperti terbatasnya jam penggilingan yang hanya sampai jam 09.00 pagi.

Pengaruh Jumlah Daging yang Digiling Terhadap B/C Ratio

Soekartawi (1995) menyatakan bahwa pada prinsipnya B/C (bebenefit - cost ratio) ini sama saja dengan analisis R/C; hanya saja pada analisis B/C ini data yang dipentingkan adalah besarnya manfaat.

Keterkaitan antara jumlah daging yang digiling terhadap perolehan pendapatan dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Hasil Analisa Hubungan Jumlah Daging yang Digiling (X) terhadap B/C (Y) UD "Djuari" Pasar SAWA Makassar.

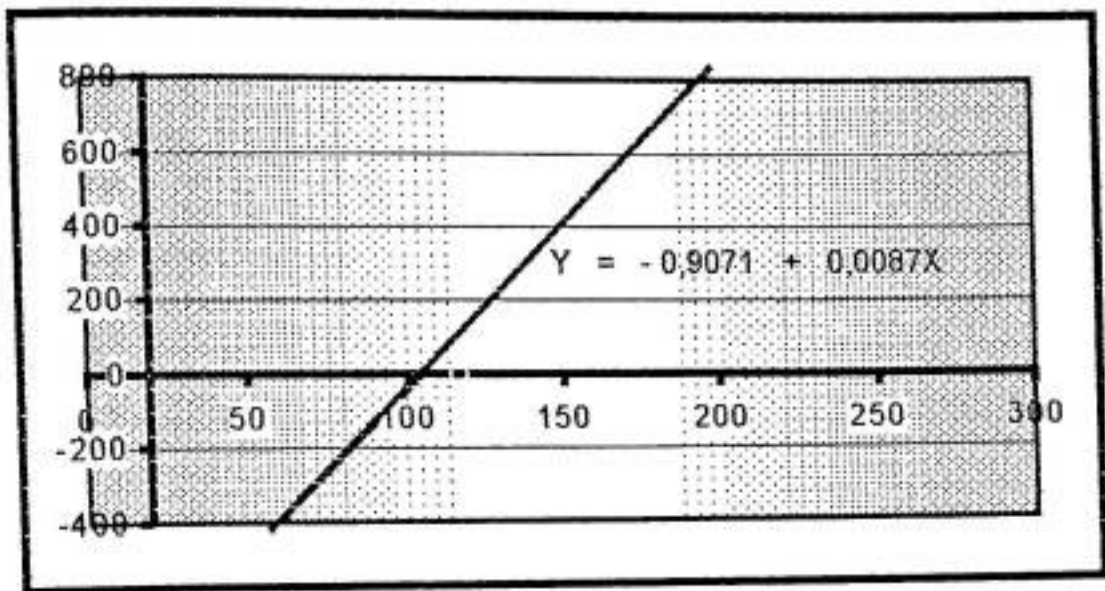
Sumber Keragaman	Jumlah Kuadrat	df	Rata-rata Kuadrat	T _{Hit}	T - Tabel	
					5%	1%
Regresi	3,9424	1	3,9424	32.296	2.000	2.660
Residual	0,3251	86	0,0038			
Total	4,2674	87				

Sumber : Hasil Analisa, 2000

Dari Tabel 5 diatas dapat dilihat bahwa T hitung sama dengan 32,209 sedangkan T tabel pada taraf 5% adalah 2,000 dan taraf 1% sebesar 2,660. Ini menunjukkan bahwa T hitung > T tabel yang berarti jumlah daging yang digiling (X) berpengaruh nyata (signifikan) terhadap B/C (Y).

Untuk melihat pengaruh jumlah daging yang digiling (X) terhadap B/C ratio (Y) akan dianalisa regresi sederhana dengan persamaan regresi berikut

$$Y = -0.9071 + 0.0087X$$



Gambar 3. Grafik Pengaruh Jumlah Daging yang Digiling Terhadap B/C Ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar.

Dari grafik gambar 3 di atas, dapat dijabarkan bahwa nilai a yang merupakan intercept yaitu jarak dari titik asal ketitik perpotongan antara garis regresi dengan sumbu tegak. Dari persamaan regresi tersebut, jika $X = 0$ maka $Y = -0,9071$ yang merupakan nilai konstantanya. Sebaliknya jika $Y = 0$ maka $X = 104.2643678$, artinya bahwa ratio manfaat atau B/C ratio bisa dicapai jika perusahaan mampu menggiling daging diatas 104.2643678.

Angka-angka yang diperoleh dari hasil perhitungan tersebut dapat diartikan sebagai berikut :

Nilai a sebesar -0.9071 menunjukkan bahwa bilamana tidak ada daging yang akan digiling maka perusahaan mengalami penurunan B/C sebesar 0,9071.

Nilai b merupakan koefisien arah regresi yang menunjukkan bahwa ratio manfaat B/C dari jumlah daging yang digiling oleh UD "DJUARI" sebesar 0,0087, hal ini berarti dengan menaikkan jumlah daging yang digiling sebanyak 1 kg akan menaikkan B/C sebesar 0,0087. Dari persamaan tersebut menunjukkan suatu hubungan yang positif artinya dengan meningkatnya jumlah daging yang digiling (X) akan meningkatkan pula B/C ratio (Y). Adanya manfaat yang diperoleh oleh UD "DJUARI" ini, disebabkan karena adanya kepuasan tersendiri yang dirasakan oleh konsumen. Hal ini sejalan dengan pernyataan Radiosunu (1995) bahwa, pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan pada usaha memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran.

Tingkat keratan hubungan antara jumlah daging yang digiling terhadap B/C ratio dapat dilihat pada Koefisien korelasi (r) yang sebesar 0,9610 yang menunjukkan bahwa jumlah daging yang digiling erat hubungannya dengan B/C ratio.

Nilai koefisien determinasi (r^2) adalah 0,9238 yang artinya bahwa pengaruh jumlah daging yang digiling terhadap ratio manfaat atau B/C ratio sebesar 92,38 %. Sedangkan sisanya sebesar 7,62 % adalah pengaruh variabel lain yang tidak dimasukkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

- Jumlah daging yang digiling berpengaruh terhadap perolehan pendapatan sebesar $r^2 = 0,9234$ dan terhadap B/C ratio sebesar $r^2 = 0,9238$. Sehingga terdapat hubungan yang signifikan (nyata) yang dilihat dari nilai $r = 0,9610$ untuk pendapatan dan nilai $r = 0,9612$ untuk B/C ratio.
- Pendapatan yang tertinggi diperoleh pada awal bulan sebesar Rp 2.284.633.

Saran

Sebagai industri yang bergerak dibidang pemasaran jasa yang pendapatannya tergantung dari pelanggan maka UD "DJUARI" sebaiknya tetap berusaha untuk membina hubungan baik dengan pelanggan agar kedua belah pihak dapat memperoleh benefit.

DAFTAR PUSTAKA

- Abustam, E. 1990. Penuntun Praktek Teknologi Hasil Ternak Tentang Daging. Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin. Ujung Pandang.
- Ariyoto, K. 1995. Feasibility Study. Mutiara Sumber Widya. Jakarta Pusat.
- Arsyad. 1993. Ekonomi Manajerial, Ekonomi Bisnis Untuk Manajemen Bisnis BPFE. Yogyakarta.
- Buchari, A. 1998. Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa. CV. Alfabeta Bandung.
- Cahyono, B. 1994. Beternak Ayam Ras Petelur Dalam Kandang Batteray. CV. Aneka Solo.
- David.W. dan P.Steven. 1992. Manajemen Agribisnis Edisi Kedua. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Djamruddin. 1990. Agribisnis Teori dan Aplikasinya. PT. Radja Grafindo Persada, Jakarta.
- Hanafiah dan Saefuddin. 1992. Tataniaga Hasil Peternakan. Penerbit Universitas Indonesia, Jakarta.
- Giffinger, P. 1986. Analisa Ekonomi Proyek-Proyek Pertanian. UI Press, Jakarta.
- Manullang. 1990. Ekonomi Perusahaan Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Munawir. 1993. Ilmu Ternak Itik. Penerbit PT. Pustaka Utama Jaya.
- Nitisemito. S. 1981. Marketing. Cetakan Ketiga. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Prawirokusumo. 1990. Ilmu Usaha Tani. Edisi I. Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada Press, Yogyakarta.
- Radiosunu. 1995. Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis. Penerbit BPFE. Yogyakarta.

- Samosir. 1993. Ilmu Ternak Itik. Penerbit PT. Pustaka Ulama, Jakarta.
- Soekartawi. 1990. Teori Ekonomi Produksi. CV. Rajawali, Jakarta.
- _____. 1993. Manajemen Pemasaran Dalam Bisnis Modern. Cetakan Pertama. Penerbit Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Soeparno. 1992. Ilmu dan Teknologi Daging. Gadjah Mada University Press.
- Sudjana. 1995. Metode Statistik. Tarsito, Bandung.
- Sugeng, B. 1996. Sapi Potong. Penerbit Swadaya, Jakarta.
- Sugiono. 1997. Metode Penelitian Administrasi. Alfabeta, Bandung.
- Swasta dan Sukotjo. 1991. Pengantar Bisnis Modern (Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern). Edisi Ketiga. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Swasta, B. dan Irawan. 1990. Manajemen Pemasaran Modern. Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Wibawa, S. 1995. Pembuatan Bakso Ikan dan Bakso Daging. Penerbit Swadaya, Jakarta.
- Yazid. 1999. Pemasaran Jasa Konsep Dan Implementasi, Penerbit Ekonisia Fakultas Ekonomi UI Yogyakarta.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Tabel Jumlah daging yang digiling (kg),Penerimaan (Rp),dan total biaya (Rp) UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar Bulan Januari 2000.

Waktu		Jumlah daging yang digiling (kg)	Penerimaan (Rp)	Total Biaya
Bulan penggilingan	Tanggal			
Awal Bulan	1	240	240.000	109.323
	2	199	199.000	109.323
	3	205	205.000	109.323
	4	155	155.000	109.323
	5	145	145.000	109.323
	6	120	120.000	109.323
	7	197	197.000	109.323
	8	-	-	-
	9	175	175.000	109.323
	10	205	205.000	109.323
Tengah Bulan	11	215	215.000	109.323
	12	210	210.000	109.323
	13	197	197.000	109.323
	14	198	198.000	109.323
	15	175	175.000	109.323
	16	150	150.000	109.323
	17	190	190.000	109.323
	18	190	190.000	109.323
	19	185	185.000	109.323
	20	150	150.000	109.323
Akhir Bulan	21	145	145.000	109.323
	22	160	160.000	109.323
	23	155	155.000	109.323
	24	198	198.000	109.323
	25	185	185.000	109.323
	26	210	210.000	109.323
	27	219	219.000	109.323
	28	206	206.000	109.323
	29	211	211.000	109.323
	30	145	145.000	109.323
Total:		5.335	5.335.000	3.170.367
Rata-rata:		177,8	177.833	105.678

Lampiran 2. Tabel Jumlah Daging Yang Digiling(kg), Penerimaan (Rp), Total Biaya UD "DJUARI" Pasar SAWA", Makassar Bulan Februari 2000.

Waktu		Jumlah daging yang digiling (kg)	Penerimaan (Rp)	Total Biaya
Bulan penggilingan	Tanggal			
Awal Bulan	1	198	198.000	109.323
	2	211	211.000	109.323
	3	200	200.000	109.323
	4	190	190.000	109.323
	5	185	185.000	109.323
	6	190	190.000	109.323
	7	140	140.000	109.323
	8	197	197.000	109.323
	9	185	185.000	109.323
	10	205	205.000	109.323
Tengah Bulan	11	204	204.000	109.323
	12	200	200.000	109.323
	13	210	210.000	109.323
	14	180	180.000	109.323
	15	170	170.000	109.323
	16	190	190.000	109.323
	17	198	198.000	109.323
	18	175	175.000	109.323
	19	170	170.000	109.323
	20	160	160.000	109.323
Akhir Bulan	21	130	130.000	109.323
	22	198	198.000	109.323
	23	160	160.000	109.323
	24	175	175.000	109.323
	25	160	160.000	109.323
	26	210	210.000	109.323
	27	198	198.000	109.323
	28	145	145.000	109.323
	29	165	165.000	109.323
	30	195	195.000	109.323
Total:		5.494	5.494.000	3.279.690
Rata-rata:		183,1	183,333	109.323

Lampiran 3. Tabel Jumlah Daing yang Digiling (kg), Penerimaan (Rp) dan Total Biaya (Rp) UD "Djuari" Pasar SAWA, Makassar Bulan Maret 2000.

Waktu		Jumlah daging yang digiling (kg)	Penerimaan (Rp)	Total Biaya
Bulan penggilingan	Tanggal			
Awal Bulan	1	135	135.000	109.323
	2	140	140.000	109.323
	3	200	200.000	109.323
	4	170	170.000	109.323
	5	199	199.000	109.323
	6	216	216.000	109.323
	7	217	217.000	109.323
	8	210	210.000	109.323
	9	215	215.000	109.323
	10	211	211.000	109.323
Tengah Bulan	11	200	200.000	109.323
	12	208	208.000	109.323
	13	190	190.000	109.323
	14	200	200.000	109.323
	15	160	160.000	109.323
	16	-	-	-
	17	175	175.000	109.323
	18	205	205.000	109.323
	19	209	209.000	109.323
	20	190	190.000	109.323
Akhir Bulan	21	185	185.000	109.323
	22	180	180.000	109.323
	23	193	193.000	109.323
	24	210	210.000	109.323
	25	161	161.000	109.323
	26	200	200.000	109.323
	27	145	145.000	109.323
	28	200	200.000	109.323
	29	196	196.000	109.323
	30	196	196.000	109.323
Total:		5.516	5.516.000	3.170.367
Rata-rata:		183,8	183.866	105.678

Lampiran 4. Biaya Variabel, Biaya Tetap dan Penyusutan UD "DJUARI"
Pasar SAWA, Makassar.

A. Biaya Variabel

No	Ket. Uraian	Total Harga(Rp)/hari
1	Gaji Karyawan/hari (TK)	32.000,-
2	Solar/hari	4.200,-
3	Sabun Kantong Plastik/hr	1.000,-
4	Kantong Plastik	4.500,-
5	Merica	2.198,-
6	Garam	10.000,-
7	Es Balok	36.000,-
8	Retribusi	800,-
9	Listrik	700,-
10	Ganti Oli-	950,-
Total		92.348,-

B. Biaya Tetap dan Penyusutan

No	Uraian (B. Tetap)	Biaya Awal Rp/Hari	Biaya Rp/hari
1	Mesin Diesel 15 pk Yanmar TF. 155	17.500.000	2.700,61
2	Satu rmgkai mesin halus & kasar ditambah meja dudukan	12.000.000	1.851,85
3	Tempat & Bangunan (Lost)	25.000.000	3.858,02
4	Mesin pompa air	600.000	77016
Total		55.100.000	8.487,64
1	Mesin Diesel 15 pk Yanmar TF. 155	972.222	2.700,61
2	Satu rmgkai mesin halus & kasar ditambah meja dudukan	666.666	1.851,85
3	Tempat & Bangunan (Lost)	138.888	3.858,02
4	Mesin pompa air	33.333	77016
Total		1.811.109	8.487,64

Lampiran 5. Total Biaya (Cost) UD "DJUARI" Pasar SAWA, Makassar.

No	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap dan Penyusutan (Rp)	Total Biaya (TC) (Rp)
1	92.348	16.975.28	109.323
2	92.348	16.975.28	109.323
3	92.348	16.975.28	109.323
4	92.348	16.975.28	109.323
5	92.348	16.975.28	109.323
6	92.348	16.975.28	109.323
7	92.348	16.975.28	109.323
8	92.348	16.975.28	109.323
9	92.348	16.975.28	109.323
10	92.348	16.975.28	109.323
11	92.348	16.975.28	109.323
12	92.348	16.975.28	109.323
13	92.348	16.975.28	109.323
14	92.348	16.975.28	109.323
15	92.348	16.975.28	109.323
16	92.348	16.975.28	109.323
17	92.348	16.975.28	109.323
18	92.348	16.975.28	109.323
19	92.348	16.975.28	109.323
20	92.348	16.975.28	109.323
21	92.348	16.975.28	109.323
22	92.348	16.975.28	109.323
23	92.348	16.975.28	109.323
24	92.348	16.975.28	109.323
25	92.348	16.975.28	109.323
26	92.348	16.975.28	109.323
27	92.348	16.975.28	109.323
28	92.348	16.975.28	109.323
29	92.348	16.975.28	109.323
30	92.348	16.975.28	109.323

Lampiran 6: Tabel Jumlah daging yang digiling (kg), Pendapatan (Rp), B/C Ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA Makassar Bulan Januari 2000.

Waktu		Jumlah daging yang digiling (kg)	Pendapatan (Rp)	B/C Ratio
Bulan penggilingan	Tanggal			
Awal Bulan	1	240	130.677	1.19
	2	199	89.677	0.82
	3	205	95.677	0.87
	4	155	45.677	0.41
	5	145	35.677	0.32
	6	120	10.677	0.09
	7	197	87.677	0.80
	8	-	-	-
	9	175	65.677	0.60
	10	205	95.677	0.87
Tengah Bulan	11	215	105.677	0.96
	12	210	100.677	0.92
	13	197	87.677	0.80
	14	198	88.677	0.81
	15	175	65.677	0.60
	16	150	40.677	0.37
	17	190	80.677	0.73
	18	190	80.677	0.73
	19	185	75.677	0.69
	20	150	40.677	0.37
Akhir Bulan	21	145	35.677	0.32
	22	160	50.677	0.46
	23	155	45.677	0.41
	24	198	88.677	0.81
	25	185	75.677	0.69
	26	210	100.677	0.92
	27	219	109.677	1.00
	28	206	96.677	0.88
	29	211	101.677	0.93
	30	145	35.677	0.32
Total:		5.335	2.164.633	19.69

Lampiran 7. Tabel Jumlah Daging Yang Digiling(kg), Pendapatan (Rp) dan B/C Ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA, Makassar Bulan Februari 2000.

Waktu		Jumlah daging yang digiling (kg)	Pendapatan (Rp)	B/C Ratio
Bulan penggilingan	Tanggal			
Awal Bulan	1	198	88.677	0.81
	2	211	101.677	0.93
	3	200	90.677	0.82
	4	190	80.677	0.73
	5	185	75.677	0.69
	6	190	80.677	0.73
	7	140	94.677	0.86
	8	197	87.677	0.80
	9	185	75.677	0.69
	10	205	95.677	0.87
Tengah Bulan	11	204	94.677	0.86
	12	200	90.677	0.82
	13	210	100.677	0.92
	14	180	70.677	0.64
	15	170	60.677	0.55
	16	190	80.677	0.73
	17	198	88.677	0.81
	18	175	65.677	0.60
	19	170	60.677	0.55
	20	160	50.677	0.46
Akhir Bulan	21	130	75.677	0.18
	22	198	70.677	0.81
	23	160	83.677	0.46
	24	175	100.677	0.60
	25	160	51.677	0.46
	26	210	90.677	0.92
	27	198	35.677	0.81
	28	145	90.677	0.32
	29	165	86.677	0.50
	30	195	86.677	0.78
Total:		5.494	2.366.987	20.71

Lampiran 8. Tabel Jumlah Daging Yang Digiling(kg), Pendapatan (Rp) dan B/C Ratio UD "DJUARI" Pasar SAWA, Makassar Bulan Maret 2000.

Waktu		Jumlah daging yang digiling (kg)	Pendapatan (Rp)	B/C Ratio
Bulan penggilingan	Tanggal			
Awal Bulan	1	135	25.677	0.23
	2	140	30.677	0.28
	3	200	90.677	0.82
	4	170	60.677	0.55
	5	199	89.677	0.82
	6	216	106.677	0.97
	7	217	107.677	0.98
	8	210	100.677	0.98
	9	215	105.677	0.96
	10	211	101.677	0.93
Tengah Bulan	11	200	90.677	0.82
	12	208	98.677	0.90
	13	190	80.677	0.72
	14	200	90.677	0.82
	15	160	50.677	0.46
	16	-	-	-
	17	175	65.677	0.60
	18	205	95.677	0.87
	19	209	99.677	0.91
	20	190	80.677	0.73
Akhir Bulan	21	185	75.677	0.69
	22	180	70.677	0.64
	23	193	83.677	0.76
	24	210	100.677	0.92
	25	161	51.677	0.47
	26	200	90.677	0.82
	27	145	35.677	0.32
	28	200	90.677	0.82
	29	196	86.677	0.79
	30	196	86.677	0.79
Total:		5.516	2.345.633	21.32

----- REGRESSION ANALYSIS -----

REGRESSION DATA FOR: C:INNA LABEL: Pengaruh jumlah daging thd pendapatan
 NUMBER OF CASES: 88 NUMBER OF VARIABLES: 3

NAME	MEAN	STD. DEV.
Daging	185.7386	24.5823
Benefit	77142.9091	24156.5530

DEPENDENT VARIABLE: Benefit

	REGRESSION COEFFICIENT	STD. ERROR	T(DF= 86)	PROB.
Constant	944.3198	29.3188	32.209	.00000
Daging	-98253.7692			

ERROR OF EST. = 6722.4576

r SQUARED = .9234
 r = .9610

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB.
REGRESSION	46881434212.8170	1	46881434212.8170	1037.393	2.300E-1
RESIDUAL	3886463514.4600	86	45191436.2147		
TOTAL	50767897727.2770	87			

----- REGRESSION ANALYSIS -----

DATA FOR: C:INNA LABEL: Pengaruh jumlah daging thd pendapatan
 OF CASES: 88 NUMBER OF VARIABLES: 3

NAME	MEAN	STD.DEV.
Daging	185.7386	24.5823
B/C	.7014	.2215

DEPENDENT VARIABLE: B/C

REGRESSION COEFFICIENT	STD. ERROR	T (DF= 86)	PROB.
.0087	2.68130E-04	32.296	.00000
-.9071			

ERROR OF EST. = .0615

r SQUARED = .9238
 r = .9612

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB.
REGRESSION	3.9424	1	3.9424	1043.047	.000E+00
RESIDUAL	.3251	86	.0038		
TOTAL	4.2674	87			

RIWAYAT HIDUP

A.Mutmainnah Abidin adalah Putri pertama dari 6 bersaudara dari Ayah H. A. Abidin Samir dan Ibunda Hj. Mulkaidah. Dilahirkan di Kota Watampone pada tanggal 15 Juni 1977.

Menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar pada tahun 1989 di SDN 4 Watampone. Pada tahun 1992 menyelesaikan studi di Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama 4 Negeri Watampone. Sekolah Menengah Tingkat Atas diselesaikan pada tahun 1995 di Sekolah Menengah Tingkat Atas Negeri 2 Watampone.

Pada Tahun 1995 penulis terdaftar di Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin Ujung Pandang, dengan Program Studi Pilihan Jurusan Sosial Ekonomi Peternakan. Dengan kegiatan keorganisasian sebagai berikut :

- Pada Tahun 1996 menjadi pengurus himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi peternakan.
- Tahun 1997-1999 menjabat sebagai Bendahara Umum Mushallah An-Nahl Fakultas Peternakan.
- Selain itu penulis juga adalah Anggota Himpunan Mahasiswa Islam (HMI), Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia (KAMMI) dan Mahasiswa Pencinta Mushallah (MPM).