



**PENGARUH BIAYA PRODUKSI, BIAYA PEMASARAN DAN
HARGA JUAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN SAPI
POTONG PADA UNIT PENGEMUKAN
PT. BERDIKARI UNITED LIVESTOCK
BILA RIVER RANCH SIDRAP**


SKRIPSI

**OLEH
GUTRIYANA**

UNIVERSITAS HASANUDDIN	
Tgl. Pengantar	25-7-2000
Nama	Fah. Pitaycha
Tempat	1 llyp
No. Pendaftaran	20072542
No. NIM	11653



**FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2000**



**PENGARUH BIAYA PRODUKSI, BIAYA PEMASARAN DAN
HARGA JUAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN SAPI
POTONG PADA UNIT PENGHEMUKAN
PT. BERDIKARI UNITED LIVESTOCK
BILA RIVER RANCH SIDRAP**

**OLEH
GUTRIYANA**

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

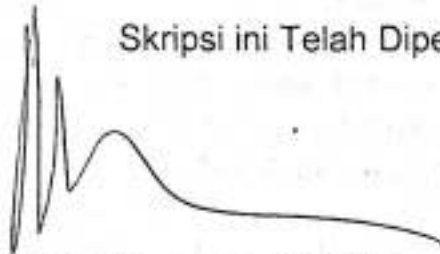
**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PETERNAKAN
FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2000**

Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Harga Jual Terhadap volume Penjualan Sapi Potong pada Unit Penggemukan PT. Berdikari United Livestock Bila River Ranch Sidrap.


Nama : GUTRIYANA

No. Pokok : I31195050

Skripsi ini Telah Diperiksa dan Disetujui Oleh :

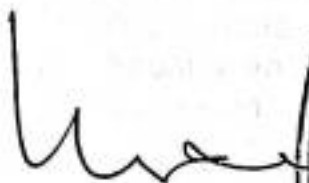


Ir. Abd. Hamid Hoddi, MS
Pembimbing Utama



Ir. Hastang, Msi
Pembimbing Anggota

Diketahui Oleh :



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



Ir. Muh Djufri Palli
Ketua Jurusan

Tanggal Lulus : 3 Juni 2000

RINGKASAN

GUTRIYANA . i31195050. Pengaruh biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Harga Jual terhadap volume Penjualan Sapi Potong pada Unit Penggemukan PT. Berdikari United Livestock Bila River Ranch Sidrap. Di bawah Bimbingan Ir. Abd. Hamid Hoddi, MS sebagai Pembimbing Utama dan Ir. Hastang, Msi sebagai Pembimbing Anggota.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana ramalan penjualan sapi potong PT. Berdikari United Live Stock lima tahun yang akan datang dan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual terhadap volume penjualan.

Penelitian ini dilaksanakan selama kurang lebih 2 bulan yang berlangsung pada bulan Januari hingga Februari 2000 pada PT. Berdikari United Livestock Bila River Ranch Sidrap. Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer berupa data biaya produksi, biaya pemasaran, harga jual dan volume penjualan sapi potong selama 13 kali periode penjualan dari bulan Januari 1998 sampai bulan Desember 1999. Data sekunder berupa data keadaan umum perusahaan PT. Berdikari United Livestock. Data yang diperoleh diolah dan ditabulasikan kemudian dianalisis menggunakan analisa regresi sederhana untuk mengetahui ramalan penjualan sapi potong PT. Berdikari United Livestock lima tahun yang akan datang dan analisa regresi berganda untuk mengetahui pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual terhadap volume penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ramalan penjualan sapi potong PT. Berdikari United Livestock diharapkan mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Sedangkan dari hasil uji F dan uji t diketahui bahwa biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual sapi potong tidak berpengaruh nyata baik pada taraf 1% maupun pada taraf 5% ($P > 0,05$) terhadap volume penjualan dengan nilai R^2 sebesar 35,10 % dan nilai r^2 partial masing-masing sebesar 1,7 %, 9,97 % dan 18,4 %.

KATA PENGANTAR

Dengan rahmat Allah SWT puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat-Nya karena berkat limpahan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul " Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Harga Jual terhadap Volume Penjualan Sapi Potong pada Unit Penggemukan PT. Berdikari United Livestock Bila River Ranch, Sidrap".

Penulis menyadari, bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan oleh karena masih terdapat berbagai kekurangan dan keterbatasan, sehingga saran-saran dan masukan-masukan demi kesempurnaan skripsi ini dengan senang hati penulis harapkan.

Dalam penyelesaian skripsi ini banyak tantangan dan hambatan yang penulis hadapi, namun berkat bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Ir. Abd. Hamid Hoddi, MS selaku pembimbing utama dan Ibu Ir.Hastang, Msi selaku pembimbing anggota, atas bantuan, nasehat, bimbingan serta petunjuk maupun dorongan yang sangat bermanfaat bagi penulis sejak persiapan penelitian hingga penulisan skripsi ini.

2. Bapak Ir. Muhammad Djufri Palli selaku Ketua Jurusan Sosek Peternakan yang telah ikhlas meluangkan waktunya memberikan petunjuk dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Dekan dan Pembantu Dekan beserta seluruh staff Dosen dan karyawan yang sangat membantu penulis selama menempuh pendidikan di Fakultas Peternakan UNHAS.
4. Direktur, Manager dan seluruh karyawan PT. Berdikari United Livestock Bila River Ranch Sidrap atas segala bantuan dan fasilitas yang diberikan pada penulis, untuk itu penulis berdoa semoga perusahaan akan selalu maju dan tetap eksis di masa-masa yang akan datang. Insya Allah.
5. Bapak Ir. Ridwan Balla sekeluarga atas segala bantuan dan dorongan yang diberikan selama penulis melakukan penelitian. Semoga Allah S.W.T senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya.
6. Bapak Ridwan Umar selaku manajer keuangan atas segala luangan waktunya bagi penulis dalam mendapatkan data yang relevan untuk penyelesaian penelitian dan skripsi ini
7. Terkhusus sahabatku " Marlia Rianti, Rudi Abbas dan Hajar" atas segala dukungan dan bantuan yang telah diberikan selama ini. Tak lupa sahabat-sahabatku : Hexavia, Sri susilawati, A. Mutmainnah, Alima B, Irma susanti, Muh.Ridwan, Spt dan segenap rekan-rekan seperjuangan

"Alternative 95" yang senantiasa menghilangkan kejenuhan dan mencegah stress dengan canda-candanya.

Secara khusus penulis menghaturkan sembah sujud dan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada Ayahanda Drs. Djawad Chairan dan Ibunda A. Anggoro tercinta atas segala pengorbanan dan doa restu di dalam mendidik dan membimbing dengan penuh kasih sayang kepada penulis hingga dapat menyelesaikan studi di perguruan tinggi, tiada kata yang pantas ananda ucapkan kecuali doa yang tulus semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan, kebahagiaan dunia dan akhirat serta diberikan pahala surga, seperti yang Allah janjikan terhadap hamba-Nya yang selalu berbuat kebaikan dan senantiasa bersyukur atas segala nikmat yang diberikan kepadanya.

Kepada kakak-kakakku Avry yana, S.P, Agustiyana serta adikku A.Hafizul atas segala bantuan, dorongan dan pengertiannya selama ini.

Terakhir kepada semua pihak yang punya andil dalam penulisan skripsi ini yang tidak sempat penulis sebutkan, tak lupa diucapkan terima kasih. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan selanjutnya dan almamaterku tercinta. Amin, Ya Rabbal Alamin.

Gutriyana

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
PENDAHULUAN	
LatarBelakang	1
Rumusan Masalah	3
Hipotesa	3
Tujuan dan Kegunaan	4
TINJAUAN PUSTAKA	
Tinjauan Umum Sapi Potong dan Penggemukan	5
Biaya Produksi	7
Biaya Pemasaran	10
Harga Jual	12
Volume Penjualan	14
Penawaran	16
METODE PENELITIAN	
Waktu dan Tempat	19
Sumber Data	19

Analisa Data	20
KonsepOperasional	21
HASIL DAN PEMBAHASAN	
<u>Keadaan Umum Perusahaan</u>	23
a. Sejarah Singkat Perusahaan	23
b. Letak dan Luas Lokasi	25
c. Sumber Daya manusia	27
d. Struktur Organisasi	31
e. Proses Pengadaan Sapi Potong	38
f. Sistem Penggemukan	42
<u>Keadaan Khusus perusahaan</u>	
a. Analisis Ramalan Penjualan Sapi Potong	46
b. Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan	50
c. Hubungan Setiap Variabel Terhadap Volume penjualan	53
KESIIMPULAN DAN SARAN	
Kesimpulan	56
Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	59
RIWAYAT HIDUP	70

DAFTAR TABEL

No.	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Masa Manfaat dan Tingkat Benda Modal	9
2.	Taksiran Luas Paddock dan Feedlot Bila River Ranch	27
3.	Tenaga Kerja Menurut Jabatan PT. Berdikari United Livestock Bila River Ranch	28
4.	TenagaKerja Menurut Tingkat Pendidikan Pada PT. Berdikari United Livestock, Bila River Ranch	29
5.	Tenaga kerja menurut Status Pekerja Pada PT. Berdikari United Livestock Bila River Ranch	29
6.	Ramalan penjualan sapi potong PT. Berdikari United Livestock Lima Tahun yang Akan Datang.....	48
7.	Analisis Sidik Ragam	52

DAFTAR GAMBAR

No.	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Struktur Organisasi PT. Berdikari United Livestock, Sidrap	31
2.	Diagram Data Pemasaran sapi Potong PT. Berdikari United Livestock Tahun 1990 – 1999	47
3.	Proyeksi Ramalan Penjualan Sapi Potong PT. Berdikari United Livestock Lima Tahun Yang Akan Datang	49

DAFTAR LAMPIRAN

No.	<u>Teks</u>	Halaman
1.	Volume Penjualan Sapi Potong PT. Berdikari United Livestock Tahun 1990-1999	59
2.	Analisis Ramalan Penjualan	60
3.	Harga Jual, Biaya Pemasaran dan Volume Penjualan Januari 1998 Sampai Desember 1999	61
4.	Jumlah Ternak Fattening yang Dipelihara Tahun 1998 – 1999	62
5.	Data untuk Perhitungan Regresi Linear Berganda	63
6.	Analisis Regresi Linear Berganda	64
7.	Biaya Produksi Bulan Januari 1999 – Desember 1999	65

8. Biaya produksi Januari 1998- Desember 1998	66
9. Biaya produksi Sapi Potong Per Ekor Tahun 1998-1999	67

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Bidang peternakan menjadi salah satu sub sektor pertanian yang perlu terus dikembangkan. Hal ini sejalan dengan harapan dan tantangan bahwa peternakan akan menjadi suatu pusat pertumbuhan ekonomi baru. Dewasa ini, pembangunan peternakan telah berkembang pesat dan tidak terkecuali pula ternak sapi potong.

Sejalan dengan perkembangan bidang peternakan, permintaan akan hasil produksi ternak yang berupa daging sapi, kerbau, kambing, domba dan ayam juga semakin meningkat. Hal ini terjadi karena kesadaran dari masyarakat akan arti pentingnya makanan yang bernilai gizi tinggi, dan juga karena taraf hidup masyarakat semakin baik.

Salah satu usaha untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan protein hewani adalah dengan melalui pengembangan usaha sapi potong. Untuk hal tersebut maka diperlukan usaha pembibitan sapi potong yang dapat menghasilkan kualitas yang tinggi. Upaya untuk meningkatkan produktivitas usaha peternakan sapi potong tidak terlepas dari penyediaan bibit unggul, tata laksana pemeliharaan yang baik, serta penyediaan pakan ternak yang dapat mencukupi kebutuhan. Ketiga faktor tersebut mempunyai kaitan yang sangat penting untuk mencapai apa yang diharapkan dari pemeliharaan sapi.

Usaha untuk mengimbangi banyaknya permintaan konsumen akan daging sapi terus dilakukan, seperti dengan cara mengadakan penggemukan sapi potong dengan sistem feedlot. Sistem ini lebih baik daripada sistem menggembala karena pertambahan berat badan lebih cepat dan tidak memerlukan waktu lama. Dengan demikian sapi hasil penggemukan ini akan lebih cepat dijual sehingga perputaran modal usaha yang dikeluarkan oleh peternak juga akan cepat.

Dalam pengembangan, perluasan dan peningkatan usaha peternakan khususnya sapi potong memerlukan biaya yang besar untuk pemeliharaan sampai pada masa jual. Hal ini menjadi salah satu bahan pertimbangan di dalam menetapkan harga jual. Penetapan harga jual ini merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajer perusahaan. Harga yang ditetapkan harus dapat memenuhi semua harga produksi bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba, tetapi jika harga yang ditetapkan terlalu tinggi maka volume penjualan berkurang begitu pula sebaliknya.

Persoalan biaya memegang peranan penting dalam mengambil keputusan dari suatu usaha, dengan kata lain untung tidaknya suatu usaha sangat ditentukan oleh biaya-biaya terutama dalam hal ini adalah biaya produksi. Dan untuk mencapai volume penjualan yang tinggi manajemen dapat menentukan langkah-langkah seperti menekan biaya produksi,

menekan biaya produksi serendah mungkin dan mempertahankan tingkat harga penjualan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka perlu diadakan suatu penelitian untuk mengetahui apakah volume penjualan sapi potong BILA RIVER RANCH dipengaruhi oleh biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual.

Rumusan Masalah

Bertolak pada latar belakang penelitian, dapat dirumuskan masalah yaitu :

- Bagaimana ramalan penjualan sapi potong pada perusahaan Bila River Ranch lima tahun yang akan datang.
- Apakah biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual dari usaha peternakan sapi potong Bila River Ranch mempengaruhi volume penjualan.

Hipotesa

- Diduga bahwa ramalan penjualan sapi potong pada perusahaan Bila River Ranch meningkat setiap tahun.
- Diduga bahwa biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual mempengaruhi volume penjualan sapi potong pada Bila River Ranch.

Tujuan dan Kegunaan

Tujuan dari penelitian ini adalah :

- Untuk mengetahui ramalan penjualan dari usaha peternakan sapi potong Bila River Ranch lima tahun yang akan datang.
- Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual sapi potong terhadap volume penjualan.

Sedangkan kegunaannya adalah :

- Sebagai bahan pertimbangan dan informasi kepada perusahaan dalam pengambilan keputusan mengenai biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual di masa yang akan datang.

Setiadi (1992), menyatakan bahwa tujuan penggemukan adalah untuk memperoleh sapi daging dengan bobot badan tertentu dan kita jual (sapi kareman). Penggemukan pada anak sapi biasanya agak lama karena mereka perlu proses pertumbuhan, biasanya berlangsung 1 – 1,5 tahun. Sedang pada yang sudah dewasa perlu penggemukan 4 – 6 bulan.

Suatu langkah penting yang harus diupayakan agar usaha penggemukan tingkat awal terealisasi adalah keseragaman sapi, jumlah sapi dan penggunaan bangsa sapi (Sugeng, 1996).

Semua jenis sapi dapat digemukkan, tetapi untuk memperoleh keuntungan yang tinggi haruslah dipilih jenis sapi yang pertumbuhannya lebih cepat dan efisien dalam penggunaan makanan. Namun perlu diketahui bahwa hasil dan keuntungan dari usaha penggemukan sapi tersebut tidaklah selalu sama. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu bangsa sapi, umur mulai digemukkan, mutu dan volume makanan yang diberikan, kondisi sapi dan jenis kelamin (Anonim, 1993).

Murtidjo (1998), menyatakan bahwa penggemukan sapi sebenarnya merupakan usaha mengubah bentuk protein makanan agar bisa dicerna menjadi protein hasil ternak yang dapat dimanfaatkan oleh manusia. Adapun proses perubahan bentuk protein itu sendiri dalam tubuh sapi potong

Setiadi (1992), menyatakan bahwa tujuan penggemukan adalah untuk memperoleh sapi daging dengan bobot badan tertentu dan kita jual (sapi kareman). Penggemukan pada anak sapi biasanya agak lama karena mereka perlu proses pertumbuhan, biasanya berlangsung 1 – 1,5 tahun. Sedang pada yang sudah dewasa perlu penggemukan 4 – 6 bulan.

Suatu langkah penting yang harus diupayakan agar usaha penggemukan tingkat awal terealisasi adalah keseragaman sapi, jumlah sapi dan penggunaan bangsa sapi (Sugeng, 1996).

Semua jenis sapi dapat digemukkan, tetapi untuk memperoleh keuntungan yang tinggi haruslah dipilih jenis sapi yang pertumbuhannya lebih cepat dan efisien dalam penggunaan makanan. Namun perlu diketahui bahwa hasil dan keuntungan dari usaha penggemukan sapi tersebut tidaklah selalu sama. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu bangsa sapi, umur mulai digemukkan, mutu dan volume makanan yang diberikan, kondisi sapi dan jenis kelamin (Anonim, 1993).

Murtidjo (1998), menyatakan bahwa penggemukan sapi sebenarnya merupakan usaha mengubah bentuk protein makanan agar bisa dicerna menjadi protein hasil ternak yang dapat dimanfaatkan oleh manusia. Adapun proses perubahan bentuk protein itu sendiri dalam tubuh sapi potong

dapat dimisalkan sebagai pengelolaan protein yang berasal dari makanan yang terurai melalui penyerapan di usus halus dan proses biosintesa dan dialihkan menjadi serat daging.

Biaya Produksi

Hernanto (1995) mengemukakan bahwa biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh seorang petani dalam proses produksi serta membawanya menjadi produk. Biaya atau korbanan harus digunakan seefisien-efisiennya agar membuahkan keuntungan yang optimal. Biaya produksi dibedakan atas biaya-biaya tenaga kerja, bibit, pupuk dan obat-obatan.

Sigit (1993) mengemukakan bahwa biaya dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu biaya tetap (fixed cost) adalah jenis-jenis biaya yang selama satu periode kerja adalah tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan. Biaya variabel (variabel cost) adalah jenis-jenis biaya yang naik turun bersama-sama dengan volume kegiatan. Jika produksi bertambah maka biaya variabel bertambah dan jika produksi menurun maka menurun pula biaya variabel.

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya, apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya

Produksi, biaya operasi maupun biaya non operasi, akan menghasilkan keuntungan (Swastha, 1985).

Mulyadi (1983) mengemukakan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Biaya produksi merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan dalam suatu usaha ternak. Biaya ini terdiri dari biaya tetap dan biaya tidak tetap atau harga variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang dikeluarkan untuk sarana produksi dan berkali-kali dapat dipergunakan. Biaya tetap ini antara lain berupa lahan usaha, kandang peralatan yang digunakan dan sarana transportasi (Siregar, 1996).

Biaya tidak tetap merupakan biaya yang dikeluarkan secara berulang-ulang yang antara lain berupa biaya pakan, upah tenaga kerja, penyusutan peralatan, obat-obatan, vaksinasi dan biaya lain-lain berupa biaya penerangan/listrik, sumbangan, pajak usaha dan iuran. Dalam perhitungan biaya produksi, biaya tetap diperhitungkan penyusutan-penyusutan per satuan waktu (bulan/tahun) (Siregar, 1996).

Anonim (1987) menyatakan bahwa bangunan dan benda modal lainnya mengalami penyusutan nilai dengan berjalannya waktu selama masa usaha. Masa manfaat benda modal tergantung dari kualitas benda modal, intensitas penggunaan dan tingkat perawatannya. Besarnya penyusutan setiap tahun, berlaku secara umum penggunaan dan tingkat

perawatannya. Besarnya penyusutan setiap tahun, berlaku secara umum untuk pelbagai jenis usaha. Pada tabel 1. berikut disajikan masa manfaat dan tingkat penyusutan beberapa benda modal :

Tabel1. Masa manfaat dan Tingkat Benda Modal

Jenis Aset	Masa Manfaat (Thn)	Tingkat Penyusutan/Thn (%)
Bangunan Permanen	40	2.5
Bangunan semi permanen	20	5
Mesin giling tebu	10	10
Gerobak	8	12
Mesin pemotong rumput	5	20
Bajak	10	10
Sumur	35	3

Sumber : Hassan, M and Singh, Farm accounts in Panjab, 1982.

Biaya variabel adalah biaya yang selalu berubah-ubah tergantung besar kecilnya produksi. Biaya variabel ini kira-kira 90 – 95 % dari total biaya. Biaya ini disebut pula biaya operasional, artinya manajer selalu mengatur, mengeluarkan sepanjang waktu produksi. Biaya pakan biasanya yang terbesar dalam usaha peternakan yaitu berkisar antara 60 – 80 % dari total biaya (Prawirokusumo, 1990).

Biaya Pemasaran

Menurut Mulyadi (1983) biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam hubungannya dengan usaha untuk memperoleh pesanan (order getting) dan memenuhi pesanan (order filling). Untuk memperoleh pesanan, perusahaan mengeluarkan biaya-biaya untuk menarik minat pembeli dengan cara mengadakan promosi penjualan dan lain-lain. Sedangkan untuk memenuhi pesanan, perusahaan mengeluarkan biaya-biaya angkutan, biaya asuransi dan biaya-biaya lain agar produk perusahaan sampai ke tangan pembeli.

Biaya operasi dapat dibagi menjadi dua golongan biaya yaitu (1) biaya langsung adalah biaya-biaya yang terjadi dalam kaitannya dengan satu segmen pasar atau satu unit organisasi penjualan. Sebagai contoh : gaji dan biaya perjalanan salesmen di daerah A merupakan biaya langsung untuk daerah tersebut, (2) biaya tidak langsung adalah biaya-biaya yang terjadi diantara lebih dari satu unit pemasaran dan tidak dapat ditunjukkan jumlahnya untuk satu produk, daerah penjualan, atau segmen pasar saja, contoh adalah biaya pengiriman. Jika perusahaan hanya memproduksi satu macam produk, maka semua jenis biaya produksi merupakan biaya langsung, sehingga dalam perusahaan tersebut tidak diperlukan pembedaan biaya langsung dan tidak langsung dalam hubungannya dengan produk (Swastha, 1984

Biaya pemasaran yang dialokasikan dapat diamati secara terperinci, apakah telah digunakan secara baik jikalau ditinjau dari segi efisiensi penggunaan berdasarkan : (1) daerah pemasaran, (2) Jenis produk dan (3) Penganggaran pelanggan maupun dalam kaitannya dengan jumlah pesanan pembelian produk (Sutojo, 1988).

Dalam kegiatan pemasaran terdapat pertentangan kepentingan dari tiga pelaku yang perlu dipertimbangkan, yaitu produsen yang menghendaki harga yang relatif murah dan lembaga pemasaran yang menghendaki keuntungan yang optimal yang mungkin bisa ditempuh diantaranya menekan biaya pemasaran atau memperkecil harga keuntungan dalam lembaga (Saefuddin, 1982).

Secara lebih spesifik biaya usaha-khususnya biaya pemasaran dipengaruhi dan tergantung pada (1) volume penjualan, (2) saluran distribusi, (3) metode penjualan, (4) program promosi penjualan, (5) sistem pergudangan, pembungkusan dan pengiriman barang, (6) fasilitas dan pelayanan yang disediakan baik kepada karyawan maupun pelanggan, (7) sifat penanaman modal di dalam perusahaan dan masih banyak yang lain (Harnanto, 1984).

Harga Jual

Menurut Asri (1986) harga adalah salah satu variabel pemasaran yang perlu diperhatikan oleh manajemen perusahaan karena harga akan langsung mempengaruhi besarnya volume penjualan dan laba yang dicapai oleh perusahaan.

Perusahaan melakukan 3 pendekatan dasar untuk menetapkan harga, yaitu orientasi biaya, orientasi untuk memenuhi persaingan dan orientasi permintaan. Penetapan harga yang berorientasi pada permintaan didasarkan pada suatu estimasi tentang bagaimana hasil penjualan dengan harga yang berbeda-beda (Musselman dan Jackson, 1993).

Sutojo (1988) mengemukakan bahwa terdapat berbagai macam cara untuk menetapkan harga, namun pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu harga jual berdasarkan biaya dan harga jual berdasarkan perhitungan faktor persaingan di pasar.

Tujuan yang hendak dicapai oleh suatu perusahaan dalam menetapkan harga suatu produk yaitu ingin mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan, mencegah atau mengurangi persaingan, memaksimalkan laba dan mempertahankan atau memperbaiki pangsa pasar (Swastha, 1984).

Demikian pula Asri (1986) menjelaskan bahwa market share atau bagian pasar yang berada ditangan perusahaan menunjukkan kekuatan

bersaing perusahaan, atau bahkan mampu pula meramalkan kelangsungan hidup perusahaan.

Setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan lainnya, tujuan yang hendak dicapai oleh suatu perusahaan dalam menetapkan harga suatu produk yaitu laba maksimum, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar dan kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu (Swastha dan Sukotjo, 1997).

Untuk menetapkan daftar harga jual, pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu : (1) Harga jual yang ditetapkan berdasarkan biaya dan (2) Harga jual yang ditentukan berdasarkan perhitungan faktor persaingan di pasar. Pertimbangan cara mana yang akan menjadi titik berat keputusan , akan banyak tergantung dari posisi perusahaan dalam persaingan, elastisitas permintaan barang, serta tujuan yang ingin dicapai dengan kebijakan harga (Sutojo, 1988).

Penetapan harga merupakan keputusan pemasaran yang sangat menentukan, karena berpengaruh besar terhadap hasil penjualan. Pengaruh tersebut berlangsung dalam dua cara yaitu : (1) Harga sesuai komponen persamaan pendapatan, (2) Tingkat harga berpengaruh terhadap kontinuitas penjualan melalui mekanisme permintaan (Downey dan Erickson, 1992).

Volume Penjualan

Tingkat volume penjualan yang menguntungkan merupakan tujuan dari konsep pemasaran artinya laba itu dapat diperoleh melalui pemuasan konsumen, dengan laba ini perusahaan dapat tumbuh dan berkembang, dapat menggunakan kemampuan yang lebih besar atau perusahaan dapat memperkuat posisinya dalam membina kelangsungan hidupnya sehingga lebih leluasa menyediakan barang dan jasa yang dapat memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar kepada konsumen (Swastha, 1985).

Penjualan merupakan bagian integral dan mendasar dari perekonomian bebas. Semua bisnis bergantung pada proses penjualan untuk menghasilkan pendapatan tanpa penjualan yang memadai, bisnis tidak dapat bertahan hidup (Downey dan Erickson, 1992).

Perkembangan jumlah penjualan produk merupakan salah satu ukuran keberhasilan perusahaan dalam memasarkan hasil penjualan produk dari waktu ke waktu serta perkembangan hasil penjualan produk dibandingkan dengan perkembangan permintaan di pasar secara keseluruhan. Selanjutnya dikatakan bahwa angka untuk penjualan yang dihasilkan akan merupakan kecenderungan jumlah penjualan masa lampau dan masa yang akan datang. Kecenderungan jumlah penjualan pada masa yang akan datang merupakan perkiraan jumlah penjualan masa tersebut (Siswanto, 1988).

Antara biaya-biaya usaha dengan volume penjualan terdapat hubungan yang penting . Analisa masing-masing pos biaya usaha dalam hubungannya dengan volume penjualan untuk mengetahui kemampuan manajemen dalam mengendalikan biaya sehubungan dengan perubahan volume penjualan. Apabila volume penjualan berubah biasanya beberapa biaya penjualan seperti biaya advertensi /promosi penjualan, biaya penyimpanan, biaya pengiriman, biaya pengepakan, gaji dan komisi salesman, biaya telepon akan berubah pula. Biaya umum dan administrasi cenderung tidak banyak berubah terutama apabila meningkatnya penjualan disebabkan kenaikan harga penjualan (Djarwanto, 1984).

Unsur yang penting dan oleh sebab itu harus dipertimbangkan di dalam analisa saling hubungan antara biaya usaha dan hasil penjualan adalah penggolongan biaya ke dalam dua kategori, yaitu : (1) biaya tetap dan (2) biaya variabel. Penggolongan biaya berdasar pada tingkat laku biaya tersebut dalam hubungannya dengan volume penjualan terutama sangat bermanfaat untuk dipakai sebagai dasar membuat estimasi tentang hasil usaha perusahaan di masa mendatang (Harnanto, 1984).

Ada dua kelompok hal yang dapat mempengaruhi perkembangan penjualan hasil produksi. Pertama-tama, hal yang datanginya dari luar perusahaan seperti kebijakan pemerintah (kebijakan moneter), perkembangan ekonomi dunia, perkembangan sosial ekonomi masyarakat

dan situasi persaingan kedua, pengaruh dari dalam perusahaan seperti kapasitas produksi dan pengadaan dana modal kerja, kesan pembeli terhadap hasil produksi dan kebijaksanaan harga jual (Sutojo, 1988).

Penawaran

Menurut Kusnaedi (1985), elastisitas penawaran adalah perubahan proporsional pada jumlah yang ditawarkan dibagi dengan perubahan proporsional yang terjadi pada harga.

Suatu komoditi yang akan dihasilkan dan ditawarkan oleh perusahaan jumlahnya akan dipengaruhi oleh variabel yang paling penting : (1) harga komoditi yang bersangkutan, (2) harga komoditi lain, (3) biaya faktor produksi, (4) sasaran perusahaan, (5) tingkat teknologi (Lipsey dan Steiner, 1990).

Jumlah yang ditawarkan (quantity supplied) adalah tergantung dari harga barang itu sendiri, harga barang-barang lain, biaya faktor produksi yang digunakan, tingkat pengetahuan dan teknologi dan akhirnya tujuan perusahaan itu sendiri (Kusumosuwidho, 1990).

Dalam keadaan klasik, penawaran timbul karena adanya permintaan. Tetapi kini penawaran dapat dibuat dulu dan permintaan diciptakan kemudian. Kondisi terakhir ini sangat sulit diterapkan bagi usaha peternakan yang hasilnya berupa "barang bernyawa" dan benda mudah rusak, sehingga usaha peternakan memang harus berawal diadanya permintaan dahulu dan

penawaran mengikutinya. Inilah suatu kelainan dari produk peternakan yang harus dimulai dari sisi permintaan terlebih dahulu, barulah penawaran tercipta dan sulit dibalik, karena produk-produk peternakan beresiko tinggi (Rasyaf, 1995).

Tanpa adanya kenaikan produktifitas dan efisiensi, kenaikan harga faktor-faktor produksi akan meningkatkan ongkos produksi. Kenaikan biaya untuk memperoleh faktor-faktor produksi akan menyebabkan ongkos produksi melebihi hasil penjualannya dan mengalami kerugian. Ini dapat menimbulkan penutupan usaha tersebut dan jumlah penawaran barang menjadi berkurang (Sukirno, 1995).

Tujuan perusahaanlah yang sangat dominan untuk menentukan jumlah yang ditawarkan. Dalam kenyataannya tidak semua perusahaan bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan ada juga lebih mementingkan tujuan sosial yang dapat membantu masyarakat luas (Kusumosuwidho, 1990).

Suatu perubahan teknologi yang mengurangi biaya produksi akan meningkatkan laba yang dapat diperoleh pada setiap harga komoditi tersebut. Laba yang meningkat biasanya akan mendorong perusahaan untuk meningkatkan produksinya (Lipsey, dkk. 1987).

Hukum penawaran pada dasarnya mengatakan bahwa makin tinggi harga suatu barang, maka makin banyak jumlah barang tersebut yang akan ditawarkan oleh para penjual, sebaliknya makin rendah harga suatu barang, makin sedikit jumlah barang tersebut yang ditawarkan oleh para penjual (Sukirno, 1995).

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari hingga Februari 2000 dengan objek penelitian pada BILA RIVER RANCH SIDARP yang berlokasi di desa Bila Riase Kecamatan Pitu Riase Kabupaten Sidenreng Rappang. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (purposive) dengan alasan bahwa perusahaan tersebut merupakan salah satu usaha ranch terbesar di Sulawesi Selatan.

Sumber Data

Data yang diperlukan pada penelitian ini diperoleh :

- Data Primer, yang diperoleh langsung dari objek penelitian dengan cara melakukan wawancara dengan pihak perusahaan yaitu berupa data biaya produksi, biaya pemasaran, harga jual dan volume penjualan.
- Data Sekunder, yaitu data keadaan umum perusahaan dan sumber-sumber pustaka penunjang lainnya.

Analisa Data

Data yang diperoleh diolah dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

- Untuk mengetahui ramalan penjualan sapi potong digunakan analisa regresi sederhana (Soekartawi, 1994) :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

- Y = Variabel yang dijelaskan (ramalan penjualan periode X)
- X = Variabel yang menjelaskan (periode tahunan)
- a = Intersep/perpotongan (nilai trend penjualan periode dasar)
- b = Koefisien regresi (pertambahan trend penjualan)
- Untuk mengetahui besarnya pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual terhadap volume penjualan digunakan metode analisa regresi berganda (Sugiarto, 1992).

$$Y_i = b_0 + b_1X_{1i} + b_2X_{2i} + b_3X_{3i} + e$$

Dalam hal ini :

- Y_i = Variabel yang dijelaskan / volume penjualan (ekor)
- b₀ = Intersep (menunjukkan titik potong antara garis regresi dengan sumbu Y)
- b₁, b₂, b₃ = Koefisien regresi parsial untuk X₁, X₂, dan X₃
- X₁ = Biaya produksi (Rp/ekor/bulan)

Analisa Data

Data yang diperoleh diolah dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

- Untuk mengetahui ramalan penjualan sapi potong digunakan analisa regresi sederhana (Soekartawi, 1994) :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Variabel yang dijelaskan (ramalan penjualan periode X)

X = Variabel yang menjelaskan (periode tahunan)

a = Intersep/perpotongan (nilai trend penjualan periode dasar)

b = Koefisien regresi (pertambahan trend penjualan)

- Untuk mengetahui besarnya pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual terhadap volume penjualan digunakan metode analisa regresi berganda (Sugiarto, 1992).

$$Y_i = b_0 + b_1X_{1i} + b_2X_{2i} + b_3X_{3i} + e$$

Dalam hal ini :

Y_i = Variabel yang dijelaskan / volume penjualan (ekor)

b_0 = Intersep (menunjukkan titik potong antara garis regresi dengan sumbu Y)

b_1, b_2, b_3 = Koefisien regresi parsial untuk X1, X2, dan X3

X_1 = Biaya produksi (Rp/ekor/bulan)



X2 = Biaya Pemasaran (Rp/ekor/bulan)

X3 = Harga Jual (Rp/kg)

ei = Standar Error (kesalahan pengganggu)

- Untuk mengetahui apakah variabel-variabel bebas (X1,X2,X3) yang dimaksudkan dalam persamaan regresi mempunyai pengaruh yang nyata atau tidak, maka digunakan uji F (F test) melalui penggunaan analisis varian dengan tingkat signifikan 5 % dan 1 %.
- Untuk mengetahui pengaruh masing-masing pengaruh bebas digunakan uji t (t test).

Konsep Operasional

- Biaya produksi : biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, baik biaya variabel maupun biaya tetap (Rp/ekor/bulan).
- Biaya pemasaran : biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menjual/memasarkan sapi sampai ke Jakarta (pedagang selanjutnya) (Rp/ekor/bulan).
- Harga : jumlah yang mau dibayar oleh seorang pembeli untuk satu ekor sapi potong (Rp/kg)
- Volume penjualan : banyaknya penjualan dalam satu periode / bulan (ekor).

- Biaya tetap : biaya yang selama satu periode kerja adalah tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan (Rp/ekor/bulan).
- Biaya variabel : biaya yang sifatnya berubah sesuai dengan jumlah produksi seperti bibit, pakan, tenaga kerja dan lain-lain (Rp/ekor/bulan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keadaan Umum Perusahaan

a. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. UNITED LIVESTOCK merupakan usaha pengembangan ternak sapi potong berupa ranch yang didirikan pada tahun 1971 dengan akte notaris Abdul latief No.64 tanggal 27 Agustus 1971 di Jakarta dan disempurnakan dengan akte notaris No.159 tanggal 25 April 1972. Perusahaan ini berdiri atas kerjasama dan usaha patungan antara PT. BILA dengan UNITED LIVESTOCK SERVICE dari Virginia Texas USA dalam rangka penanaman modal asing (PMA) dengan komposisi saham 10 % PT. BILA dan 90 % pihak UNITED LIVESTOCK SERVICE.

Perusahaan bermohon kepada pemerintah untuk mendirikan usaha ternak sapi potong seluas 15.000 Hektar di lokasi tanah negara yang terletak di Desa Bila dan Batu Kecamatan Dua Pitue DATI II, SIDRAP, Sulawesi Selatan. Hasil permohonan disetujui, dilakukan survei dan sosialisasi antara Dinas jawatan terkait dan masyarakat lalu diadakan pengukuran pada Tahun 1970 oleh petugas agraria dan diperoleh hasil pengukuran seluas 11.000 hektar. Setelah semua persyaratan dapat dipenuhi oleh PT. UNITED LIVESTOCK diterbitkan Hak Guna Usaha (HGU) dengan Surat Keputusan

Menteri Dalam Negeri No : HGU/PA.71 Tanggal 9 November 1971. Dan usaha ini resmi beroperasi pada Tahun 1971.

Usaha pokok PT. United Livestock adalah pengembangbiakan ternak potong jenis utama yaitu sapi Brahman Cross dan Australia Sumba Onggole yang ada di BILA RIVER RANCH maupun di Holding Ground KM. 11 Lainungan.

Pada akhir tahun 1974, pada bulan November, saham-saham pihak PT. United Livestock dibeli oleh BULOG menyusul saham-saham PT. BILA. Jadi pada tahun 1975, saham-saham ini 100 % dimiliki oleh BULOG dengan akte notaris Abdul Latief N0. 124 tanggal 23 September 1980, serta akte notaris dan tambahan berita negara tanggal 21 Juli 1972, N0. 58 dengan perincian dan persetujuan dari :

1. Surat Persetujuan Bapak Presiden RI N0. B-80/Pres/6/1971, Jakarta tanggal 18 Juli 1971.
2. Surat Keputusan Bapak Menteri Pertanian N0. 364/KPTS/UNIS/1971.

Perusahaan ini dibeli oleh BULOG dengan asumsi untuk stabilitas harga daging yang pada saat itu mengalami hambatan karena devisa harga pokok produksi dengan operasi pasar dalam moment-moment tertentu tidak dapat ditanggulangi oleh pemerintah. Lalu dianjurkan oleh pemerintah bahwa BULOG tidak mengelola usaha peternakan sehingga pada tahun 1980 semua saham dan aset termasuk seluruh karyawan dihibahkan kepada

PT. BERDIKARI (BUMN) sampai sekarang. Diawal pembelian saham-saham tahun 1974 terdapat 800 ekor sapi Bali, tahun 1975 diimpor calon induk (Pregnant Heifer) dari Australia sebanyak 1.150 ekor dan pejantan 100 ekor. Tahun 1976 ditambah lagi 300 ekor induk Sumba Ongole. Jadi populasi ternak pada akhir tahun 1976 sebanyak 2350 ekor pada tahun 1994 di impor lagi sapi heifer pregnant sebanyak 801 ekor dan pejantan 20 ekor jenis Brahman Cross dari Australia. Dari perkembangan usaha hingga tahun 1998 sebanyak 5380 ekor. Kelahiran anak sapi setiap tahun berkisar \pm 1300 ekor dan penjualan berkisar \pm 1000 ekor pertahun.

b. Letak dan Luas Lokasi

Usaha peternakan BILA RIVER RANCH terletak di Desa Bila Riase Kecamatan Pitu Riase Kabupaten Dati II Sidenreng Rappang dan dikelilingi oleh 4 desa yaitu :

- Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Bila Riase
- Sebelah Barat berbatasan dengan Kelurahan Barukku
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Lagading
- Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Compong

Adapun jarak lokasi ini dari ibukota Kabupaten Sidrap (Pangkajene) \pm 39 Km, sedangkan dari ibukota Pare-Pare \pm 68 Km dan dari Ujung Pandang \pm 218 Km, dari ibukota kecamatan Tanru Tedong \pm 11 Km. Perjalanan ke lokasi dari ibukota Kecamatan ditempuh sekitar 3 jam.

Menurut hasil ukur kantor PBB wilayah Pare-Pare tahun 1987, HGU yang dikuasai hanya berkisar 7000 Ha terdiri dari padang rerumputan dan hutan belukar konservasi air di dalam pagar batas keliling. Jadi HGU yang dikuasai kurang dari 11.990 Ha atau kurang sekitar \pm 4990 Ha. Kekurangan ini diperkirakan sebagian di daerah perbatasan Batu, Tompong, Lagading dan Bila Riawa dan untuk tetapnya baru bisa diketahui setelah diadakan pengukuran kembali yang direncanakan akhir 1999 dan proses izin perpanjangan HGU.

Adapun taksiran luas masing-masing Paddock dan Feedlot dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2 . Taksiran Luas Paddock dan Feedlot BILA RIVER RANCH.

NO.	NAMA	AWAL (Ha)	HUTAN (Ha)	INVASI GULMA (Ha)	EFEKTIF (Ha)
1.	ADDITUANG	672,20	168,05	235,27	268,88
2.	LANRO TAUN I	292,65	43,90	117,06	131,69
3.	LANRO TAUN II	392,20	98,05	137,27	156,88
4.	SALO MARRA	650,07	130,01	97,51	422,55
5.	SP. TOMANA	212,72	85,09	10,64	117,00
6.	SP. MABBORONG	319,08	79,77	31,91	207,40
7.	BK. MAJALAJALAE	558,26	223,30	72,57	262,38
8.	LAMASISA	304,51	76,13	15,23	213,16
9.	TANATORIDDI	159,27	39,82	7,96	111,49
10.	CENT I,II DAN III	455,00	45,50	0,00	409,50
11.	CENT IV	85,00	8,5	0,00	76,50
12.	LGD I,II DAN SULAWESI	452,50	158,38	0,00	294,13
13.	SALO BATULAPPA	120,20	24,04	0,00	96,16
14.	FLORES	15,00	0,75	10,50	3,75
15.	LAWAWOI I DAN II	89,80	17,96	0,00	71,84
16.	BILA	100,10	20,02	0,00	80,08
17.	JAMBU MENTE	25,00	2,50	0,00	22,50
18.	ULUE	125,00	12,50	31,25	81,25
19.	BELI I, II DAN BOTTO	242,80	24,28	0,00	212,52
20.	BARUKKU I DAN II	95,30	14,30	0,00	81,01
21.	KANDANG C	38,76	1,94	7,75	29,07
22.	SALO JAMBU	925,40	555,24	323,89	46,27
23.	BOTTOLIBU	455,00	136,50	159,25	159,25
	TOTAL	6.785,82	1.966,52	1.258,06	3.561,24

Sumber : Bila River Ranch, 1999

c. Sumber Daya Manusia

Tenaga kerja merupakan salah satu sumber daya yang sangat diperlukan yaitu sebagai sumber daya manusia yang peranannya penting untuk mendukung lancarnya kegiatan perusahaan.

Jumlah tenaga kerja pada PT. BULI pada tahun 1999 tercatat sebanyak 105 orang yang terdiri dari 9 orang wanita dan 96 orang pria. Jumlah tenaga kerja yang ada dalam perusahaan terdistribusi menurut jabatan, tingkat pendidikan, dan status pekerjaan.

Tabel 3. Tenaga Kerja Menurut Jabatan Pada PT. Berdikari United Livestock

NO.	JABATAN	JUMLAH (ORANG)	PERSENTASE
1.	DIREKSI	2	1,90 %
2.	MANAJER	5	4,75 %
3.	KASIE/STOCKMAN	15	14,28 %
4.	FUNGSIONAL	11	10,48
5.	PEKERJA	72	68,57
	JUMLAH	105	100 %

Sumber : Data Primer setelah diolah, 1999.

Dari Tabel 4 diatas terlihat bahwa jumlah tenaga kerja terbanyak adalah pekerja yaitu 72 orang atau 68,57 % dari total jumlah tenaga kerja. Tingginya jumlah pekerja karena pekerja yang paling banyak terjun langsung dilapangan, baik pada unit fattening, breeding dan feeding, sedangkan untuk jabatan direksi hanya 2 orang atau 1,90 % yang meliputi commisariss dan managing direksi.

Tabel 4. Tenaga Kerja Menurut Tingkat Pendidikan Pada PT. Berdikari United Livestock

NO.	TINGKAT PENDIDIKAN	JUMLAH (ORANG)	PERSENTASE
1.	SARJANA S1	9	8,57 %
2.	SARJANA MUDA	2	1,90 %
3.	SLTA	18	17,14 %
4.	SLTP	5	4,76 %
5.	SD	71	67,62 %
	JUMLAH	105	100 %

Sumber : Data Primer setelah diolah, 1999.

Tabel 5 diatas menunjukkan bahwa tingkat pendidikan yang paling rendah adalah sekolah dasar dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 71 orang atau 67,62 % dari total jumlah tenaga kerja. Tenaga kerja dengan tingkat pendidikan terendah tersebut bekerja sebagai buruh kasar yang tersebar diberbagai unit perusahaan. Sedangkan tingkat pendidikan tertinggi yaitu Sarjana S1 sebanyak 9 orang atau 8,57 %, dimana mereka menempati unit kerja sebagai manager dan sebagian sebagai stockman atau kepala bagian.

Tabel 5. Tenaga Kerja Menurut Status Pekerja PT. Berdikari United Livestock

NO.	PEKERJA	JUMLAH (ORANG)	PERSENTASE
1.	TETAP	75	71,43 %
2.	KONTRAK	9	8,57 %
3.	HARIAN	21	20 %
	JUMLAH	105	100 %

Sumber : Data Primer setelah diolah, 1999.

Dari Tabel 6 diatas jelas terlihat bahwa status pekerja tetap berjumlah 75 orang (71,43 %), status pekerja harian 21 orang (20 %) dan status kontrak 9 orang (8,57 %).

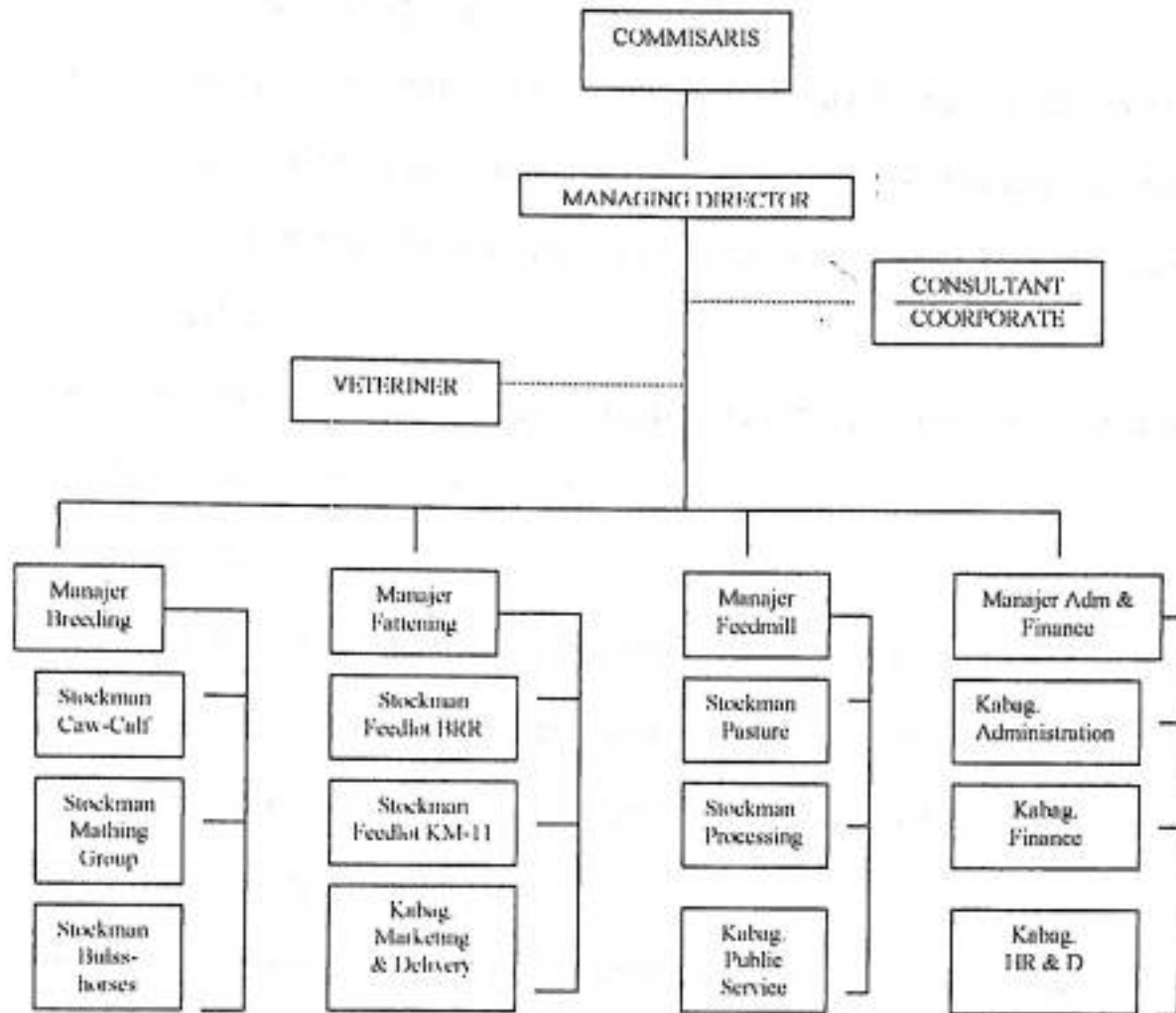
d. Struktur Organisasi

Untuk memperlancar kegiatan perusahaan dalam rangka proses pencapaian tujuan sebagaimana yang telah ditetapkan, maka perlu adanya pembagian tugas yang jelas. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya kondisi kerja yang tidak diinginkan, seperti terjadinya saling tumpang tindih dalam pelaksanaan tugas para karyawan.

Untuk menjamin tercapainya tujuan dan kegiatan-kegiatan dengan baik dan efisien, maka perlu adanya pembagian tugas secara jelas, yang dapat diwujudkan dalam kerangka yang lazim disebut struktur organisasi.

Suatu organisasi merupakan suatu sistem yang tersusun dimana orang-orang didalamnya berinteraksi atau saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya untuk mencapai tujuan perusahaan. Oleh karena itu salah satu upaya untuk mendukung keberhasilan usaha PT. Berdikari United Livestock Bila River Ranch adalah dengan membentuk struktur organisasi perusahaan berdasarkan SK. N0. 05/SK-DIR/BULI/V/99 tanggal 1 April 1999 berikut ini :

Gambar 1 . Struktur Organisasi PT. Berdikari United Livestock, Sidrap



Adapun tugas dan wewenang dijelaskan sebagai berikut :

1. Commisaris

- Melakukan pengawasan dan memberikan nasehat kepada managing director dalam menjalankan pengurusan perusahaan meliputi Rencana Jangka Panjang (RJP) dan Rencana Kerja Anggaran

- Perusahaan (RKAP), ketentuan Anggaran Dasar serta Peraturan Perundang-undangan yang berlaku.
- Mengikuti perkembangan kegiatan perusahaan, memberikan pendapat dan saran kepada Rapat Umum Pemegang Saham mengenai setiap masalah yang dianggap penting bagi kepengurusan perusahaan.
- Melaporkan dengan segera kepada RUPS apabila terjadi gejala menurunnya kinerja perusahaan.

2. Managing Director

- Melaksanakan pengurusan perusahaan untuk kepentingan dan tujuan perusahaan, serta mewakili perusahaan baik di dalam maupun di luar.
- Menyiapkan Rencana Jangka Panjang (RJP) dan RKAP (Rencana Kerja Anggaran Perusahaan)
- Menyerahkan perhitungan tahunan perusahaan kepada akuntan publik atau Badan Pengawas Keuangan dan Pembangunan (BPKP).

3. Manajer Breeding

- Menyusun rencana kerja dan jadwal kegiatan unit secara terperinci setiap bulan
- Bertanggung jawab terhadap seluruh jumlah ternak yang ada di unit breeding.

- Melakukan pengawasan dalam melaksanakan kegiatan pemeliharaan induk-induk, heifer dan induk kering, induk bunting, pejantan dan calon pejantan serta kuda.
- Bertanggung jawab atas kondisi ternak, melakukan tindakan terhadap ternak-ternak yang kondisinya menurun.
- Senantiasa meningkatkan kelahiran, kualitas ternak dan menekan segala resiko seperti kematian, jual paksa/kecelakaan serta melakukan penyapihan setiap waktu.
- Bertanggung jawab terhadap seluruh sarana dan prasarana unit breeding
- Melakukan koordinasi dan komunikasi dengan unit-unit kegiatan lainnya.
- Dalam melaksanakan tugas, dibantu oleh stockman dan kepala kelompok serta bertanggung jawab kepada managing director.

4. Manajer Fattening

- Menyusun rencana kerja dan jadwal kegiatan unit secara terperinci setiap bulan
- Bertanggung jawab terhadap seluruh jumlah ternak yang ada di unit fattening
- Melakukan pengawasan dalam pelaksanaan kegiatan pemeliharaan starter, grower, finisher di Bila River Ranch dan Holding Ground Km11

- Melakukan pengawasan dalam melaksanakan kegiatan pemeliharaan induk-induk, heifer dan induk kering, induk bunting, pejantan dan calon pejantan serta kuda.
- Bertanggung jawab atas kondisi ternak, melakukan tindakan terhadap ternak-ternak yang kondisinya menurun.
- Senantiasa meningkatkan kelahiran, kualitas ternak dan menekan segala resiko seperti kematian, jual paksa/kecelakaan serta melakukan penyapihan setiap waktu.
- Bertanggung jawab terhadap seluruh sarana dan prasarana unit breeding
- Melakukan koordinasi dan komunikasi dengan unit-unit kegiatan lainnya.
- Dalam melaksanakan tugas, dibantu oleh stockman dan kepala kelompok serta bertanggung jawab kepada managing director.

4. Manajer Fattening

- Menyusun rencana kerja dan jadwal kegiatan unit secara terperinci setiap bulan
- Bertanggung jawab terhadap seluruh jumlah ternak yang ada di unit fattening
- Melakukan pengawasan dalam pelaksanaan kegiatan pemeliharaan starter, grower, finisher di Bila River Ranch dan Holding Ground Km11

- Bertanggung jawab terhadap peningkatan berat badan ternak
- Menetapkan jumlah pemberian pakan, waktu pemberian pakan, waktu penimbangan, bersama unit feedmil menentukan susunan ransum serta kualitas pakan yang dikehendaki unit fattening.
- Bertanggung jawab atas penjualan ternak, hasil penjualan ternak dan tepat waktu pengiriman ternak sesuai program kerja.
- Bertanggung jawab terhadap sarana dan prasarana unit fattening
- Melakukan koordinasi dan komunikasi dengan unit-unit lainnya
- Dalam melaksanakan tugas dibantu oleh stockman dan kepala seksi dan bertanggung jawab kepada managing director.

5. Managing Feedmil

- Menyusun rencana kerja dan jadwal kegiatan unit secara terperinci setiap bulan.
- Bertanggung jawab atas tersedianya kebutuhan pakan ternak baik konsentrat, mineral dan hijauan serta memperhatikan kualitas dan kuantitas rumput seluruh padang penggembalaan baik untuk unit fattening maupun untuk unit breeding.
- Bertanggung jawab terhadap stock bahan baku pakan, konsentrat, mineral dan hijauan serta seluruh sarana dan prasarana

- Bersama-sama unit fattening dan unit breeding membuat komposisi ransum khususnya konsentrat serta peningkatan nutrisi dari rumput potong maupun limbah pertanian.
- Bertanggung jawab terhadap distribusi pakan konsentrat maupun hijauan yang diminta oleh unit fattening maupun unit breeding sesuai jumlah yang diminta serta tepat waktu.
- Melakukan pengawasan terhadap seluruh kegiatan unit feedmil serta mengambil tindakan apabila diperlukan khususnya kondisi rumput lapangan penggembalaan yang dikoordinasikan dengan unit breeding.
- Bertanggung jawab terhadap sarana dan prasarana unit breeding
- Dalam melaksanakan tugasnya dibantu oleh stockman dan bertanggung jawab kepada managing director.

6. Managing Administration and Finance

- Menyusun rencana kerja dan anggaran perusahaan beserta evaluasinya bersama unit atau bagian (RKAP, RJP, Laporan Triwulan, Laporan Kinerja dan Annual Report).
- Bertanggung jawab terhadap administrasi ternak, non ternak dan keuangan.
- Menyusun proyeksi arus kas, laba atau rugi dan neraca.
- Bertanggung jawab terhadap arus keuangan perusahaan.

- Dalam melaksanakan tugasnya dibantu oleh kepala bagian finance, administrasi dan HR and D serta bertanggung jawab kepada managing director.

7. Staf Managing Director

Consultan

- Memberi pemikiran dan konsep-konsep pengembangan usaha demi peningkatan produksi
- Mengevaluasi kelayakan setiap kegiatan yang dikembangkan
- Memberi petunjuk dan saran-saran pelaksanaan operasional setiap kegiatan.

Cooperate

- Merangkum laporan unit-unit dan menyusun laporan perusahaan
- Bertanggung jawab atas hasil evaluasi seluruh kegiatan unit yang akan dipilih dasar untuk kebijakan dan keputusan serta perencanaan.
- Membuat percobaan-percobaan untuk pengembangan usaha dan berorientasi pada efisiensi dan efektifitas.
- Melakukan komunikasi pada instansi diluar perusahaan sebagai sumber informasi pengembangan usaha.
- Bertanggung jawab kepada managing director.

Veteriner

- Menyusun rencana kerja dan jadwal kegiatan unit secara terperinci
- Bertanggung jawab atas kesehatan seluruh ternak dan melakukan tindakan pencegahan penyakit terutama penyakit menular seperti SE, Anthrax dan Brucellosis.
- Melakukan pemeriksaan kebuntingan (PKB), melaksanakan kawin suntik (IB) dan pemberian obat cacing.
- Membuat rencana dan jadwal kebutuhan obat-obatan ternak serta kebutuhan lainnya yang menyangkut program kegiatan kesehatan hewan.
- Senantiasa Melakukan koordinasi dengan unit-unit lain untuk kegiatan yang dilakukan oleh kesehatan hewan
- Senantiasa membuat Berita Acara Kematian dengan memaparkan sebab dan akibat kematian tersebut sesuai dengan blanko yang sudah disiapkan baik untuk unit breeding maupun fattening dan dilaporkan kepada managing director.
- Dalam melakukan kegiatan dibantu oleh paramedis serta seluruh personil unit yang akan melakukan kegiatan.
- Bertanggung jawab atas stok obat-obatan serta peralatan hewan

Veteriner

- Menyusun rencana kerja dan jadwal kegiatan unit secara terperinci
- Bertanggung jawab atas kesehatan seluruh ternak dan melakukan tindakan pencegahan penyakit terutama penyakit menular seperti SE, Anthrax dan Brucellosis.
- Melakukan pemeriksaan kebuntingan (PKB), melaksanakan kawin suntik (IB) dan pemberian obat cacing.
- Membuat rencana dan jadwal kebutuhan obat-obatan ternak serta kebutuhan lainnya yang menyangkut program kegiatan kesehatan hewan.
- Senantiasa Melakukan koordinasi dengan unit-unit lain untuk kegiatan yang dilakukan oleh kesehatan hewan
- Senantiasa membuat Berita Acara Kematian dengan memaparkan sebab dan akibat kematian tersebut sesuai dengan blanko yang sudah disiapkan baik untuk unit breeding maupun fattening dan dilaporkan kepada managing director.
- Dalam melakukan kegiatan dibantu oleh paramedis serta seluruh personil unit yang akan melakukan kegiatan.
- Bertanggung jawab atas stok obat-obatan serta peralatan hewan

- Mengontrol kualitas bahan baku pakan ternak dan obat-obatan (quality control) untuk meningkatkan produktivitas ternak
- Bertanggung jawab kepada managing director.

8. Stockman dan Kepala Bagian

- Bertanggung jawab terhadap unit kegiatan masing-masing.
- Senantiasa melakukan koordinasi dan komunikasi dengan seksi/stockman lainnya yang menyangkut jadwal kegiatan dan permasalahan yang terjadi untuk diambil tindakan secepatnya.
- Dibantu oleh pekerja-pekerjanya.
- Bertanggung jawab kepada masing-masing manajer.

e. Proses Pengadaan Sapi Potong

Untuk melancarkan roda kegiatan perusahaan, maka salah satu unsur yang perlu diperhatikan adalah menjaga agar produk tetap tersedia . Khusus pada PT. Berdikari United Livestock yang berorientasi pada usaha peternakan sapi potong, maka ketersediaan ternak sapi potong adalah hal yang mutlak dilakukan. Oleh karena itu, bagian yang berkaitan dengan produksi, yaitu unit breeding selalu mengusahakan pengadaan sapi secara terus menerus, baik melalui usaha pengadaan sapi dan adanya kelahiran ternak berdasarkan pengelompokkan perkawinan maupun pengadaan sapi melalui usaha pembelian dari luar perusahaan.

a) Pengadaan Sapi Melalui Pengelompokan Perkawinan

Pengadaan sapi melalui pengelompokan perkawinan dapat dilakukan dengan mengusahakan kelahiran ternak dari induk-induk ternak yang sudah diseleksi untuk dijadikan sebagai induk sapi yang berpeluang besar melahirkan anak sesuai yang diharapkan.

Dari ternak yang sudah diseleksi tersebut, kemudian dilepaskan ke lokasi penggembalaan dengan menggunakan 2 sistem pengelompokan perkawinan masing-masing sebagai berikut :

✓ Kelompok Perkawinan Bila Special Breed

Kelompok perkawinan ini dapat menghasilkan bibit unggul dari hasil perkawinan pejantan hasil ET, dengan induk-induk terbaik hasil seleksi. Dari hasil perkawinan ini menghasilkan bibit unggul yang diberi nama Bila Special Breed atau lebih dikenal dengan istilah "Bis Breed"

✓ Kelompok Perkawinan Komersil

Kelompok ini dikatakan kelompok perkawinan special karena dari hasil perkawinan didapatkan sapi yang pertumbuhannya cepat dengan kualitas daging yang tinggi, pada kelompok perkawinan ini dipilih sapi jenis :

- Bali dara (peranakan Onggole) dikawinkan dengan pejantan Bali Gundul (tidak bertanduk)
- Induk Onggole (SO,PO) dikawinkan dengan sapi pejantan Onggole (SO)
- Induk BX dikawinkan dengan Onggole (SO).

Jenis sapi yang dihasilkan dari kelompok perkawinan ini diberi nama "Komersial Bila Cross" atau yang lebih dikenal dengan istilah "Kalbi Cross".

b) Pengadaan Sapi dari Luar Perusahaan

Agar persediaan ternak sapi potong tetap stabil, maka pihak perusahaan juga mengusahakan pengadaan sapi melalui usaha pembelian dari luar perusahaan.

Pembelian sapi yang dilakukan perusahaan selama ini pada umumnya berasal dari petani dan perusahaan-perusahaan lain disekitar lokasi perusahaan dan dari daerah-daerah lain seperti Wajo, Luwu, Enrekang, Bone dan Pinrang.

Sapi yang dibeli dari luar perusahaan terlebih dahulu digemukkan dengan sistem feedlot dalam jangka waktu beberapa bulan dan setelah mencapai berat badan rata-rata 275-450 Kg per ekor, maka sapi-sapi tersebut baru dapat dijual kepada konsumen.

Dari usaha pengadaan sapi potong baik yang dilakukan dengan sistem pengelompokan perkawinan maupun dengan usaha pembelian dari luar perusahaan, maka terdapat 4 jenis sapi yaitu :

o Jenis Sapi Bali

Sapi ini adalah merupakan banteng yang telah dijinakkan dan berasal dari Bali. Ciri-ciri sapi Bali adalah :

- Jantan dewasa berwarna hitam
- Betina berwarna coklat dengan spesifikasi warna putih pada bagian pantat dengan kaki mulai taspol ke bawah.
- Tinggi badan dewasa berkisar antara 130 – 135 cm
- Berat badan antara 300 – 400 Kg/ekor.

□ Jenis Sapi Onggole

Merupakan sapi Zebu yang berasal dari India . Ciri-ciri sapi Onggole adalah :

- Hidup berkelompok
- Tinggi badan dewasa berkisar antara 135 – 150 cm
- Berat rata-rata berkisar antara 450 – 600 Kg/ekor.

□ Jenis Sapi Australia (Brahman Cross)

Termasuk golongan sapi Zebu yang dikembangkan di Australia yang beriklim panas. Dimasukkan ke Indonesia pada tahun 1974. Ciri-cirinya adalah :

- Tinggi badan rata-rata berkisar antara 140-160 cm
- Berat badan 500 – 700 Kg/ekor
- Berpunuk



□ Jenis Sapi Peranakan

Sapi jenis ini merupakan hasil perkawinan sendiri dengan menggunakan pejantan Onggole dari Australia dengan ciri-ciri yang menyerupai sapi jenis Onggole.

Dari jenis-jenis sapi ini, dikelompokkan lagi menurut umurnya sebagai berikut

- (a) Colt, yaitu : anak sapi yang dikelompokkan pada umur 1 – 6 bulan
- (b) Weaner, yaitu : sapi yang telah dipisahkan dengan induknya, berumur 6 bulan – 1 tahun
- (c) Heifer (sapi dara) dan Steer (jantan muda) sapi yang berumur 1 – 2 tahun
- (d) Cow (induk) dan Bull (jantan) sapi dewasa umur 2 tahun keatas
- (e) Young Bull : sapi jantan dewasa yang dikhususkan sebagai pejantan.

f. Sistem Penggemukan

BILA RIVER RANCH sebagai salah satu usaha peternakan sapi potong yang tergolong cukup besar, menerapkan manajemen penggemukan dengan sistem feedlot yaitu sistem dimana ternak sapi dikandangkan dan pakan diberikan dalam kandang tersebut.

Pada unit penggemukan BILA RIVER RANCH memiliki 8 unit kandang penggemukan yang masing-masing dinamakan kandang A,B,C,D,E,F,G,H. Masing-masing kandang dibagi menjadi menjadi 10 petak. Setiap petak

kandang yang luasnya 24 m^2 ($4 \text{ m} \times 6 \text{ m}$) menampung 10 Animal Unit, yaitu 20 ekor sapi muda atau 10 ekor sapi dewasa.

Sapi-sapi yang digemukkan pada unit BILA RIVER RANCH terdiri dari 2 fase yaitu fase starter dan fase grower. Sapi yang tergolong pada fase starter yaitu sapi dengan berat 100 – 175 Kg. Sedangkan sapi yang tergolong sapi grower yaitu sapi dengan berat 176 – 250 Kg. Jumlah sapi yang sedang digemukkan pada saat penelitian berjumlah 1.277 ekor dengan perincian 671 ekor sapi fase starter dan 606 ekor sapi fase grower.

Pemberian pakan untuk ternak yang digemukkan dengan sistem feedlot dilakukan setiap hari, baik itu pakan hijauan maupun pakan non hijauan (konsentrat). Pakan hijauan yang diberikan meliputi rumput gajah, rumput alam maupun jerami padi, yang diberikan pada pagi dan sore hari, setelah pakan konsentrat diberikan.

Pakan hijauan yang diberikan ini terlebih dahulu dicincang dengan menggunakan mesin pencincang rumput (chopper). Pencincangan ini dimaksudkan untuk mempermudah proses perenggutan sekaligus mengurangi hijauan yang terbuang pada saat perenggutan, sedangkan pakan konsentrat diberikan pada bak-bak penampungan pakan.

Adapun pemberian air pada sistem feedlot dilakukan setiap hari pada saat sanitasi kandang yaitu pagi hari dan penambahan kembali pada sore hari untuk kebutuhan ternak pada malam hari. Sebelum pemberian air, bak

air terlebih dahulu dibersihkan agar ternak terhindar dari kuman atau bibit penyakit. Banyaknya air yang diberikan pada ternak yang digemukkan tidak dibatasi (*ad libitum*) untuk menghindari terjadinya kekurangan air pada ternak.

Kegiatan membersihkan (*sanitasi*) kandang ternak pada unit penggemukan merupakan kegiatan rutin yang dilakukan pada pagi hari pukul 09.00 setelah pemberian konsentrat. Pembersihan kandang yang dilakukan meliputi pembersihan lantai kandang, tempat makanan dan bak air minum dari sisa-sisa makanan, karena hal tersebut dapat menyebabkan terkontaminasinya makanan dengan bakteri atau kuman yang dapat membawa bibit penyakit. Pembersihan lantai kandang dari kotoran ternak dilakukan dengan cara menyiramkan air kemudian didorong ke saluran pembuangan yang ada di dalam kandang untuk kemudian diteruskan oleh aliran air ke tempat pembuangan yang ada dibelakang kandang.

Masalah kesehatan sapi yang digemukkan juga merupakan masalah yang sangat diperhatikan oleh manajemen perusahaan. Hal ini disebabkan karena kesehatan ternak merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan usaha penggemukkan. Ternak sapi yang terganggu kesehatannya akan menyebabkan menurunnya kemampuan dari ternak tersebut dalam mengkonsumsi pakan sehingga proses penggemukan sapi terhambat.

Sapi-sapi yang digemukkan di BILA RIVER RANCH senantiasa dijaga kesehatannya dengan memperhatikan higiene sapi dan lingkungan serta tindakan pencegahan penyakit berupa pemberian obat cacing melalui mulut, mandi obat (dipping), injeksi vitamin B Kompleks dan injeksi terramicyn.

Untuk mengantisipasi terjadinya masalah jika ternak sakit tidak diketahui oleh pekerja, maka dilakukan pengontrolan secara rutin. Pengontrolan terhadap kondisi ternak yang ada dalam kandang dilakukan setiap hari yaitu pada saat pemberian pakan dan setelah pemberian pakan. Kesehatan ternak merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan usaha penggemukan. Ternak sapi yang terganggu kesehatannya akan menyebabkan menurunnya kemampuan dari ternak tersebut dalam mengkonsumsi pakan sehingga proses penggemukan sapi terhambat.

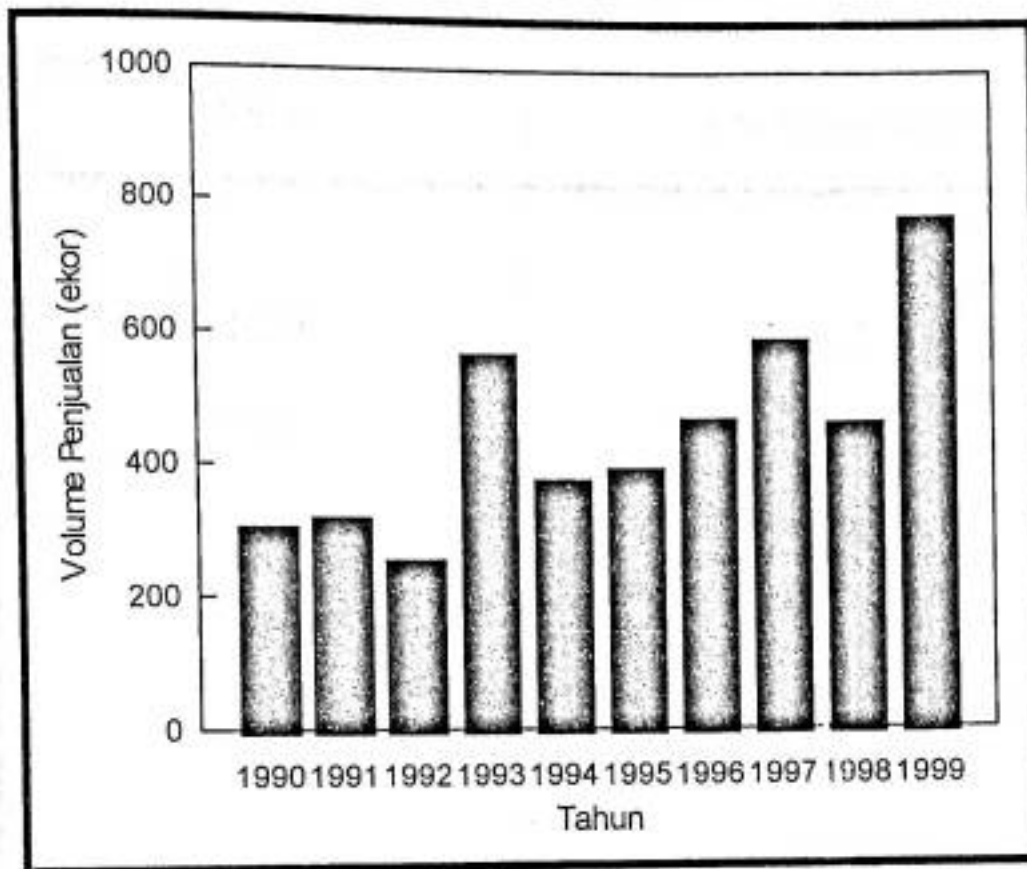
Keadaan Khusus Perusahaan

a. Analisis Ramalan Penjualan Sapi Potong

PT Berdikari United Livestock adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha peternakan, dalam melaksanakan aktifitas pemasaran sapi potong yang dihasilkan disamping untuk memperoleh keuntungan juga dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan hewani yang mengandung nilai gizi yang tinggi untuk masyarakat. Kegiatan pemasaran sapi potong yang memberikan masukan yang berfluktuasi setiap saat, dalam arti bahwa kadang – kadang mengalami kenaikan atau penurunan setiap tahunnya. Oleh karena itu, perlu diadakan analisis mengenai perkembangan penjualan sapi potong pada PT. Berdikari United Livestock dan meramalkannya untuk masa yang akan datang.

Untuk memperoleh gambaran mengenai pemasaran sapi potong PT. Berdikari United Livestock yang telah dicapai selama ini, maka digunakan data pemasaran 10 tahun terakhir (lampiran 11) sebagai bahan untuk mengadakan analisis lebih lanjut mengenai penentuan ramalan penjualan pada tahun – tahun yang akan datang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 2 berikut :

Gambar 2. Diagram Data Pemasaran Sapi Potong PT. Berdikari United Livestock Tahun 1990-1999.



Dari analisis data hasil penelitian, mengenai ramalan penjualan sapi potong PT. Berdikari United Livestock, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

$$Y = 213,6000 + 53,5091 X \quad \checkmark$$

Dari persamaan di atas dapat diramalkan volume penjualan 5 tahun yang akan datang seperti terlihat pada tabel 6 berikut :

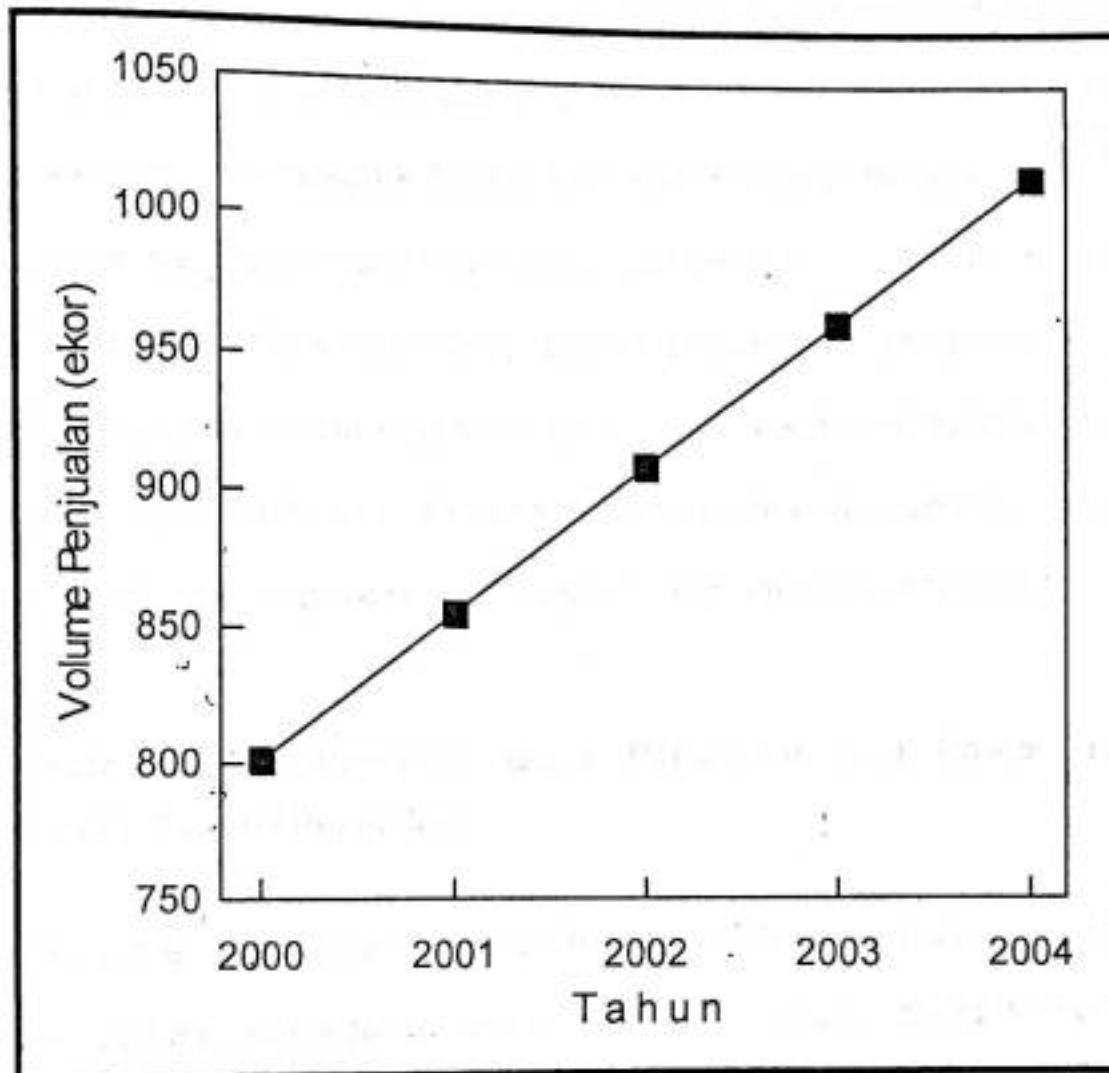
Tabel 6. Ramalan Penjualan Sapi Potong PT. Berdikari United Livestock 5 Tahun Yang Akan Datang

Tahun	Volume Penjualan
2000	802
2001	855
2002	909
2003	962
2004	1.016

Sumber Data : Data Primer yang telah diolah, 2000.

Secara grafik, proyeksi ramalan penjualan sapi potong PT. Berdikari United Livestock dapat dilukiskan seperti pada gambar 3 berikut :

Gambar 3. Proyeksi Ramalan Penjualan Sapi Potong PT. Berdikari United Livestock 5 Tahun Yang akan Datang.



Dari tabel 6 dan gambar 3 di atas terlihat bahwa ramalan penjualan sapi potong PT. Berdikari United Livestock 5 tahun yang akan datang dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Hasil peramalan tersebut setidaknya dapat menjadi pedoman bagi pimpinan PT. Berdikari United Livestock dalam menetapkan kebijaksanaan-kebijaksanaan pada masa yang akan datang sehingga keuntungan dapat ditingkatkan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Siswanto (1988), bahwa angka untuk penjualan yang dihasilkan akan merupakan kecenderungan jumlah penjualan masa lampau dan masa yang akan datang. Kecenderungan jumlah penjualan pada masa yang akan datang merupakan perkiraan jumlah penjualan masa tersebut.

b. Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan

Dari analisis data hasil penelitian mengenai pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan harga jual terhadap volume penjualan, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

$$Y = 9,0243 + 0,00298 X_1 - 0,00104 X_2 + 0,0091 X_3 :$$

Dari persamaan di atas menunjukkan bahwa nilai b_0 (intersep) sebesar 9,0243 yang merupakan titik potong antara garis regresi dengan sumbu tegak Y. Nilai ini menunjukkan rata-rata pengaruh (mean or average effect) dari berbagai variabel atau faktor yang mempengaruhi Y akan tetapi tidak



dimasukkan dalam persamaan regresi. Atau dengan kata lain, nilai 9,0243 merupakan nilai perkiraan rata-rata volume penjualan (Y), jika X_1 (biaya produksi), X_2 (biaya pemasaran), dan X_3 (harga jual) = 0 (nol).

Adapun nilai untuk koefisien regresi parsial b_1 , b_2 dan b_3 masing-masing sebagai berikut :

$b_1 = 0,00298$ yang berarti bahwa setiap penambahan biaya produksi (X_1) sebesar Rp. 1.000,- akan meningkatkan volume penjualan sebesar 2,98 ekor (3 ekor), jika faktor lainnya tetap.

$b_2 = -0,00104$ yang berarti bahwa setiap penambahan biaya pemasaran (X_2) sebesar Rp. 1.000,- akan menurunkan volume penjualan sebesar 1,04 ekor (1 ekor), jika faktor lainnya tetap.

$b_3 = 0,0091$ yang berarti bahwa setiap penambahan harga jual (X_3) sebesar Rp. 1.000,- akan meningkatkan volume penjualan sebesar 9,1 ekor (9 ekor), jika faktor lainnya tetap.

Besarnya koefisien determinasi (R^2) adalah 0,3510. Hal ini menunjukkan bahwa proporsi atau persentase sumbangan variabel X_1 (biaya produksi), X_2 (biaya pemasaran) dan X_3 (harga jual) secara bersama-sama terhadap naik turunnya volume penjualan sapi potong sebesar 35,10 %, sisanya sebesar 64,9 % merupakan pengaruh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian.

Pengaruh variabel bebas X_1, X_2 dan X_3 secara bersama-sama terhadap variabel tak bebas dilakukan dengan uji F. F.hitung yang diperoleh dapat dilihat pada tabel 7 berikut ini :

Tabel 7. Analisa Sidik Ragam

Sumber Keragaman	Jumlah Kuadrat	dF	Rata-rata Kuadrat	F.Hit	F.Tabel	
					5 %	1 %
Regresi	5141,6153	3	1713,8718	1,622	3,86	6,99
Kesalahan Pengganggu	9508,3847	9	1056,4872			
Total	14050,0000	12				

Sumber : Hasil Analisis, 2000

Dari Tabel 7 di atas dapat diketahui bahwa F. hitung sebesar 1,622 lebih kecil dari F. tabel . Berdasarkan hal tersebut di atas diketahui bahwa X_1 (biaya produksi), X_2 (biaya pemasaran) dan X_3 (harga jual) secara bersama-sama tidak berpengaruh nyata ($P > 0,05$) terhadap variabel tak bebas Y (volume penjualan) sapi potong PT. Berdikari United Livestock.

- *Pengaruh Variabel X_2 (biaya pemasaran) terhadap Variabel Y (volume penjualan)*

Dari hasil uji-t diperoleh t-hitung untuk X_2 adalah $-0,998$ dengan nilai t-tabel pada taraf 5 % sebesar 2,262 dan pada taraf 1 % sebesar 3,250. Nilai ini menunjukkan t-hitung lebih kecil dari t-tabel yang berarti bahwa variabel bebas X_2 (biaya pemasaran) tidak berpengaruh nyata ($P > 0,05$) terhadap variabel tak bebas Y (volume penjualan). Biaya pemasaran ini meliputi biaya kleder, biaya surat karantina, biaya EMKL, makanan ternak, biaya pemeriksaan kebuntingan (PKB), biaya bongkaran.

Adapun nilai r^2 partial untuk X_2 adalah 0,997 yang berarti bahwa variabel bebas X_2 (biaya pemasaran) mempengaruhi variasi naik turunnya Y (volume penjualan) sebesar 9,97 %.

- *Pengaruh Variabel X_3 (harga jual) terhadap Variabel Y (volume penjualan)*

Dari hasil uji-t menunjukkan t-hitung untuk X_3 adalah 1,425 dengan nilai t-tabel pada taraf 5 % sebesar 2,262 dan taraf 1 % sebesar 3,250. Nilai ini menunjukkan bahwa t-hitung lebih kecil dibanding t-tabel yang berarti bahwa variabel X_3 (harga jual) tidak berpengaruh nyata ($P > 0,05$) terhadap variabel tak bebas Y (volume penjualan).

Adapun nilai r^2 untuk X_3 (harga jual) adalah 0,1840 yang berarti bahwa variabel bebas X_3 (harga jual) mempengaruhi variasi naik turunnya Y (volume penjualan) sebesar 18,4 %.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil penelitian disimpulkan bahwa :

- Ramalan penjualan sapi potong PT. Berdikari United Livestock lima tahun yang akan datang diharapkan mengalami perkembangan dari tahun ke tahun ($Y = 123,6000 + 53.5091 X$).
- Biaya produksi (X1), biaya pemasaran (X2) dan harga jual (X3) tidak berpengaruh nyata terhadap volume penjualan. Hal ini terlihat dari nilai R^2 sebesar 35,10 % dan nilai r^2 masing-masing sebesar 1,7 %, 9,97 % dan 18,4 %.

Saran

Diharapkan penelitian selanjutnya lebih menitikberatkan pada masalah biaya produksi terutama dalam hal ini adalah biaya tenaga kerja yang dikeluarkan perusahaan pada unit fattening.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 1993. *Buku Teknik dan Pengembangan Peternakan*. Seri Sarana Pokok dalam Tatalaksana Ranch. Dirjen Peternakan, Jakarta.
- _____. *Petunjuk Beternak Sapi Potong*. Kanisius, Yogyakarta.
- _____. 1987. *Usaha Peternakan Perencanaan. Usaha Analisa dan Pengelolaan*. Direktorat Bina Usaha Petani ternak dan pengelolaan Hasil Peternakan.
- Asri, M. 1986. *Marketing*. BPFE, Yogyakarta.
- Bandini, Y. 1997. *Sapi Bali*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Downey, D.W., and P. S. Erickson. 1992. *Manajemen Agribisnis*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Djarwanto. 1984. *Pokok-pokok Analisa Laporan Keuangan*. BPFE, Yogyakarta
- Harnanto. 1984. *Analisa Laporan Keuangan*. BPFE, Yogyakarta.
- Hernanto. 1995. *Ilmu Usaha Tani*. Penerbit PT. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Kusnaedi. 1985. *Teori Harga dan Penerapannya*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kusumosuwidho. 1990. *Pengantar Teori Ekonomi Mikro*. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Lipsey dan Steiner. 1990. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Edisi Keenam. Penerbit Rineka Cipta, Jakarta.
- Lipsey, Steiner dan Purvis. 1987. *Ekonomi Mikro*. Edisi Ketiga, Jurusan Pertanian. IPB, Bogor.
- Mulyadi. 1983. *Akuntansi Biaya*. BPFE, Yogyakarta.
- Musselman Vernon., A. Dan Jackson. John, H. 1993. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Jilid I. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Prawirokusumo. 1990. *Ilmu Usaha Tani*. BPFE, Yogyakarta.
- Rasyaf. 1995. *Manajemen Peternakan Ayam Broiler*. Penerbit Swadaya, Jakarta.
- Saefuddin, A.M. 1982. *Pemasaran Produk Pertanian*. IPB, Bogor.

- Setiadi, B. 1992. *Beternak Sapi Daging dan Masalahnya*. Aneka Ilmu, Semarang.
- Sigit, S. 1993. *Analisa Break Even*. Edisi III. BPFE, Yogyakarta.
- Siregar, B.S. 1996. *Penggemukan Sapi*. Penerbit PT. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Siswanto, S. 1988. *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*. PT. Pustaka Bina Mas Pressindo, Jakarta.
- Soekartawi. 1994. *Teori Ekonomi Produksi*. Rajawali Pers, Jakarta
- Sugeng, P. 1996. *Sapi Potong*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Sugiarto. 1992. *Analisa Regresi*. Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Sukirno, S. 1995. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Bima Grafika, Jakarta.
- Supranto, J. 1995. *Ekonometrik*. Buku I. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sutojo. 1988. *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*. Penerbit PT. Pustaka Bina Mas Pressindo, Jakarta.
- Swastha, B. 1984. *Manajemen Pemasaran Modern*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Swastha, B dan Sukotjo, I. 1997. *Pengantar Bisnis Modern*. Edisi Ketiga. Liberty, Yogyakarta.
- Udiantono, Tawaf dan Sulaeman. 1993. *Agroindustri Sapi Potong*. Prospek Pengembangan PJPT II. Cides PPA, Bangkit.

Lampiran 1. Volume Penjualan Sapi Potong Tahun 1990-1999.

Tahun	Volume Penjualan (Ekor)
1990	309
1991	321
1992	255
1993	570
1994	375
1995	396
1996	472
1997	590
1998	463
1999	777

Sumber : Data Primer, 2000.

REGRESSION ANALYSIS

HEADER DATA FOR : C : UTY
 NUMBER OF CASES : 10

LABEL : RAMALAN PENJUALAN
 NUMBER OF VARIABLES : 2

INDEX	NAME	MEAN	STD.DEV.
1	X	5.5000	3.0277
DEP.VAR. :	Y	507.9000	189.2784

DEPENDENT VARIABLE : Y

VAR.	REGRESSION COEFICIENT	STD.ERROR	T(DF= 8)	PROB.
X	53.5091	11.4297	4.682	.00158
CONSTANT	213.6000			

STD.ERROR OF EST. = 103.8154

r SQUARED = .7326

r = .8559

ANALISIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARE	D.F	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB
REGRESSION	236125.8818	1	236215.8818	21.9117	1.579E-03
RESIDUAL	86221.0182	8	10777.6273		
TOTAL	322436.9000	9			

Lampiran 3 Harga Jual, Biaya Pemasaran dan Volume Penjualan Januari 1998 – Desember 1999

Periode	Harga Jual (Rp/Kg)	Biaya Pemasaran (Rp/ekor)	Volume Penjualan (ekor)
1	4.400	322.599	50
2	4.850	191.808	44
3	5.400	195.545	36
4	7.200	176.670	50
5	7.300	90.901	98
6	7.500	222.850	90
7	7.550	144.124	90
8	8.600	213.860	41
9	9.000	142.526	85
10	9.050	450.156	70
11	9.100	157.156	163
12	9.200	215.134	58
13	9.200	228.456	100

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2000.

Lampiran 4. Jumlah Ternak Fattening Yang Dipelihara Tahun 1998-1999

No	Bulan	Tahun 1998 (Ekor)	Tahun 1999 (Ekor)
1	Januari		
2	Februari	896	516
3	Maret	1172	458
4	April	1164	495
5	Mei	1153	487
6	Juni	1141	679
7	Juli	1642	762
8	Agustus	1623	859
9	September	1911	852
10	Oktober	1841	749
11	November	1887	657
12	Desember	1776	622
		1620	1620

Sumber : Data Primer, 2000.

Lampiran 5 Data Untuk Perhitungan Regresi Linear Berganda

No	Y	X1	X2	X3
1	50	41416	322599	4400
2	44	61773	191809	4850
3	36	58188	195546	5400
4	50	35028	176670	7200
5	98	66898	96901	7300
6	90	64733	222850	7500
7	90	77048	144861	7550
8	41	73142	213861	8600
9	85	59086	141527	9000
10	70	65883	450165	9050
11	163	65949	157890	9100
12	58	68887	215134	9200
13	100	96822	228456	9200

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2000.

Keterangan :

- Y = Volume penjualan (ekor)
- X1 = Biaya Produksi (Rp/ekor)
- X2 = Biaya Pemasaran (Rp/ekor)
- X3 = Harga Jual (Rp/kg)

REGRESSION ANALYSIS

HEADER DATA FOR : C : UIT LABEL : HUBUNGAN BIAYA DENGAN VOLUME PENJUALAN
 NUMBER OF CASES : 13 NUMBER OF VARIABEL : 4

INDEX	NAME	MEAN	STD..DEV.
1	X1	64527.1538	14762.8149
2	X2	212194.0769	89855.2900
3	X3	7565.3846	1715.6613
DEP. VAR. : Y		75.0000	34.9404

DEPENDENT VARIABLE : Y

VAR.	REGRESSSION COEFICIENT	STD. ERROR	T(DF= 9)	PROB.	PARTIAL r ²
X1	2.98941E - 04	7.43319E - 04	.402	.69694	.0177
X2	-1.0440E - 04	1.04605E - 04	-.998	.34431	.0997
X3	.0091	.0064	1.425	.18800	.1840

STD. ERROR OF EST. = 32.5036

ADJUSTED R SQUARED = .1346
 R SQUARED = .3510
 MULTIPLE R = .5924

ANALYSIS OF VARIANCE TABLE

SOURCE	SUM OF SQUARES	D.F.	MEAN SQUARE	F RATIO	PROB.
REGRESSION	51441.61153	3	1713.87718	1.622	.2520
RESIDUAL	9508.3847	9	1056.4872		
TOTAL	14650.0000	12			

Lampiran 7. BIAYA PRODUKSI BULAN JANUARI 1999 SAMPAI DENGAN DESEMBER 1999

Uraian	Jan.	Feb.	Mart.	Apr.	Mei	Juni	Juli	Agust.	Sept.	Oktd.	Nov.	Des.	Total
Makanan Ternak	43.222.377,81	57.222.513,17	51.506.551,73	68.036.035,27	67.807.291,39	59.778.249,72	79.866.385,32	81.552.478,12	93.413.881,20	117.757.475,35	132.474.584,00	112.560.785,00	905.178.988,46
Pena. Ternak	83.500,00	-	-	23.500,00	-	-	30.000,00	1.943.700,00	-	-	-	5.325.000,00	7.385.700,00
Tanaga Kerja	7.991.875,00	-	8.879.700,00	13.481.925,00	15.474.250,00	14.358.710,00	-	33.242.250,00	17.121.500,00	-	32.729.750,00	15.871.250,00	184.901.250,00
B B M	1.380.950,00	1.706.300,00	1.774.310,00	2.789.000,00	1.890.100,00	1.994.400,00	2.755.700,00	2.200.400,00	1.891.000,00	2.405.200,00	2.079.650,00	2.218.100,00	24.839.600,00
Lisrik dan Air	155.000,00	25.000,00	2.145.500,00	409.800,00	445.500,00	184.600,00	1.052.000,00	144.000,00	731.000,00	250.500,00	153.000,00	151.000,00	5.845.300,00
Pena. Alat/Peteng Kerja	207.500,00	1.114.500,00	548.250,00	236.000,00	72.500,00	979.000,00	247.000,00	193.500,00	307.000,00	1.559.500,00	503.500,00	745.000,00	8.694.250,00
Pena. Keras & Meletr	4.705.500,00	1.493.500,00	4.089.500,00	5.182.800,00	2.853.100,00	4.454.800,00	8.355.300,00	3.888.900,00	4.051.500,00	2.079.000,00	5.279.000,00	4.065.000,00	49.483.850,00
Pena. Bangunan & Kandi	72.000,00	80.000,00	36.000,00	236.000,00	112.500,00	175.500,00	1.946.500,00	1.076.200,00	856.400,00	2.187.250,00	918.750,00	5.595.875,00	13.264.025,00
Libang	-	-	-	-	-	-	2.194.000,00	-	-	-	-	-	2.194.000,00
PDB (Poda)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.488.429,00	-	1.488.429,00
Perumputan	1.797.500,00	-	1.612.500,00	-	-	360.000,00	300.000,00	-	675.000,00	960.000,00	2.948.800,00	270.000,00	8.523.800,00
Pena. Aktiva Tetap	1.760.175,00	1.760.175,00	1.760.175,00	1.760.175,00	1.760.175,00	1.760.175,00	1.760.145,00	1.760.175,00	1.760.175,00	1.760.175,00	1.760.175,00	1.759.175,00	21.122.078,29
Biaya-biaya Lain	54.600,00	-	34.000,00	-	39.000,00	132.600,00	360.200,00	161.000,00	204.450,00	1.009.000,00	113.500,00	95.500,00	2.184.550,00
Jumlah	61.390.428,90	83.374.598,06	72.985.567,42	99.046.735,96	90.514.117,08	83.848.475,41	90.697.231,21	126.502.603,81	121.411.686,98	129.969.101,04	180.126.188,69	148.679.684,78	1.273.157.180,74

BIAYA PRODUKSI BULAN JANUARI 1998 SAMPAI DENGAN DESEMBER 1998

Uraian	Jan.	Feb.	Mart.	Apr.	Mei	Juni	Juli	Agust.	Sept.	OkT.	Nov.	Des.	Total
Makanan Ternak	11.318.895,40	8.040.035,46	9.133.034,77	15.526.594,15	15.224.340,03	28.888.043,06	18.585.467,53	49.752.650,05	39.118.008,54	35.846.642,88	29.439.550,19	34.885.390,47	297.438.612,53
Pew. Ternak								745.390,00		31.200,00		319.600,00	1.066.190,00
Ternak Kerd.	14.587.950,00	216.500,00	14.340.800,00	7.188.150,00	2.805.960,00	18.933.725,00	7.868.875,00	944.150,00	2.635.625,00	7.065.000,00	8.806.200,00	8.712.600,00	94.028.525,00
B B M	868.400,00	710.800,00	980.550,00	1.120.150,00	654.250,00	770.500,00	1.036.625,00	1.178.475,00	752.875,00	1.441.625,00	964.750,00	1.578.250,00	12.653.250,00
Udang dan Air		356.500,00	189.000,00	260.000,00	229.750,00	109.800,00	282.000,00	52.500,00		205.000,00	157.000,00	322.350,00	2.123.700,00
Pew. Anak/Pemang Kerd.	15.000,00	16.500,00	210.125,00	78.000,00	62.000,00	189.250,00	155.982,00	45.000,00	260.000,00	306.500,00	33.000,00	83.000,00	1.428.937,00
Pew. Kerd. & Masak	2.386.250,00	1.311.525,00	3.863.750,00	1.887.700,00	3.065.420,00	3.775.900,00	2.307.750,00	2.300.750,00	3.841.500,00	2.069.000,00	3.038.650,00	4.797.900,00	34.515.895,00
Pew. Bangunan & Kand.		30.000,00		480.000,00	125.000,00			178.125,00	42.500,00	191.500,00		32.500,00	1.122.625,00
Udang			75.750,00	456.000,00	36.000,00	143.000,00							709.750,00
PBB (pedas)										1.067.740,00			1.067.740,00
Pemupukan				547.000,00		15.000,00			207.500,00	237.500,00		300.000,00	1.307.000,00
Peny. Aktiva Tetap	1.760.175,89	1.760.175,89	1.760.175,89	1.730.175,89	1.760.175,89	1.760.175,89	1.760.175,89	1.760.175,89	1.760.175,89	1.760.175,89	1.760.175,89	1.760.175,89	21.092.108,28
Biaya-biaya Lain		1.343.500,00	25.025,00	55.000,00	37.000,00	87.000,00	12.500,00	41.600,00	67.000,00	399.000,00	130.000,00		2.197.625,00
J u m l a h	30.446.671,09	13.286.936,16	30.568.210,46	29.310.769,04	28.198.885,72	54.676.183,76	30.088.965,22	56.996.815,74	48.485.194,20	50.870.883,57	44.189.325,88	62.859.126,16	470.219.957,81

Lampiran 9. Biaya Produksi Sapi Potong Per ekor Tahun 1998-1999

Bulan	Tahun 1998 (Rp/ekor/bulan)	Tahun 1999 (Rp/ekor/bulan)
Januari	59.005	68.505
Februari	30.106	54.074
Maret	61.773	62.702
April	60.186	85.903
Mei	41.530	79.302
Juni	71.753	51.064
Juli	35.027	59.086
Agustus	66.897	65.883
September	64.733	65.948
Oktober	77.048	68.886
November	71.043	101.422
Desember	32.629	91.777

Sumber : Data Primer Yang Telah Diolah, 2000.

RIWAYAT HIDUP

Gutriyana dilahirkan di Makassar pada tanggal 20 Oktober 1975. Dan merupakan anak ke-3 dari 4 bersaudara yang lahir dari pasangan Drs. Djawad Chairan dan A. Anggoro.

Pendidikan formal yang pernah dilalui penulis adalah :

- Tamat SD PPSP IKIP di Makassar Tahun 1987
- Tamat SMP Negeri 10 di Makassar Tahun 1990
- Tamat SMA Negeri 16 di Makassar Tahun 1993

Dan pada tahun 1995 penulis diterima pada Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin pada jurusan Sosial Ekonomi Peternakan.

Selama menjadi mahasiswa fakultas peternakan, penulis pernah menjadi pengurus Himsena periode 1997/1998, pengurus senat peternakan periode 1997/1998. Dan tercatat sebagai penerima Beasiswa Setiawan Djodi selama 2 tahun.