10813

MANAJEMEN PRODUKSI BERAS PADA PT. PERTANI (PERSERO)

(Studi Kasus Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi di Kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang)

OLEH :

HERTI HAERANI.B

G311 95 108

PERPUSTAKAAN PUSAT UNIV. HASANUDDIN
Tgl. terima 3-2-2000
Asal dari FAK. PERTANIAN
Banyaknya 1 (SATU) EKS
Harga HADIAH
No. Inventaris
No. Klas

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN DAN KEHUTANAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR

2000

MANAJEMEN PRODUKSI BERAS PADA PT. PERTANI (PERSERO)

(Studi Kasus Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Di Kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang)

OLEH :

HERTI HAERANI.B

G311 95 108

SKRIPSI
Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh Gelar
SARJANA PERTANIAN

pada

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Dan Kehutanan
Universitas Hasanuddin
Makassar

Disetujui Oleh:

Dr. Ir. H. Rahim Darma, MS	Ir. Muh. Hatta Jamil
Dosen Pembimbing	Dosen Pembimbing

Mengetahui:
Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian Dan Kehutanan
Universitas Hasanuddin
Makassar

Dr. Ir. Rahman Mappangaja, MS
NIP. 130 345 994

RINGKASAN

Herti Haerani. B (G311 95 108), Manajemen Produksi Beras Pada PT. Pertani (Persero). Studi Kasus Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi di Kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang, dibawah bimbingan RAHIM DARMA dan MUH. HATTA JAMIL.

Praktek lapang ini dilaksanakan pada bulan Juni – Agustus 1999. Pemilihan kasus dilakukan pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang yang mengolah gabah menjadi beras dengan berbagai tingkatan mutu yaitu beras super, kepala dan medium. Sasaran belajar yang ingin dicapai yaitu 1) Aspek Pengetahuan yaitu bertujuan untuk mengetahui penerapan manajemen produksi, bagaimana kinerja proses, kinerja hasil, permasalahan yang dihadapi perusahaan dan bagaimana cara mengatasi permasalahan tersebut. 2) Aspek Keterampilan yaitu terampil dalam mengidentifikasi dan menganalisa masalah-masalah yang dihadapi perusahaan, terampil dalam memberikan solusi pemecahan, dan terampil dalam menentukan berbagai alternatif pemecahan dari masalah. 3) Aspek Sikap yaitu menghargai pola manajemen produksi yang diterapkan oleh perusahaan, menghargai lingkungan dan hubungan kerja serta aturan-aturan yang berlaku dalam perusahaan dan memetik hikmah dari praktek lapang.

Pemilihan kasus dilakukan dengan metode Purposive (penunjukan langsung) dengan pertimbangan bahwa keberadaan perusahaan ini turut serta menunjang pembangunan daerah terutama dalam sektor pembangunan pertanian. Sedangkan pendekatan kasus yang dilakukan dengan cara wawancara langsung, observasi dan magang selama beberapa hari. Keseluruhan data dan informasi yang diperoleh dipaparkan dengan menggunakan Analisis Persoalan Potensial (APAS).

Sejumlah masalah yang ditemukan dalam praktek lapang ini yaitu omzet penjualan menurun dari Rp 8.454.059.711/thn menjadi Rp 6.250.708.706,-/thn, tingkat produksi menurun dari 6.497 ton beras /thn menjadi 3.728,3 ton beras / thn (sebagai masalah utama), sedangkan masalah utama tersebut bersumber pada masalah-masalah yaitu perusahaan kekurangan bahan baku 8.528 ton gabah, Jumlah pemasok tetap bahan baku kurang, proses pengeringan gabah berlangsung lama pada musim hujan karena mesin pengering gabah mengalami kerusakan dan proses pengadaan bahan baku mengalami keterhambatan karena belum tersedianya sarana angkutan berupa truk.

Adapun analisis sasaran dari permasalahan yang dihadapi yaitu Omzet penjualan meningkat dari Rp 6.250.708.706 / thn menjadi Rp 12.575.190.000,- / thn, tingkat produksi meningkat (3.728,3 ton beras / thn menjadi 7.500 ton beras / thn), bahan baku yang dibutuhkan perusahaan selalu tersedia, jumlah pemasok tetap bahan baku bertambah, proses pengeringan berlangsung cepat, mesin pengering gabah dalam kondisi baik, proses pengadaan bahan baku lancar, sarana angkutan perusahaan ada, dan alokasi dana perusahaan untuk membeli sarana angkutan tersedia.

Setelah melewati beberapa tingkatan analisis maka diperoleh susunan skenario pemecahan masalah dengan menentukan alternatif terpilih yaitu : 1). Menambah 12 pemasok tetap, Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah tersebut, Membeli 1 unit mobil truk.

Sedangkan skenario kegiatan dari analisis persoalan potensial adalah Menambah 12 pemasok tetap adapun skenario kegiatannya yaitu menghubungi pemasok baik itu didalam daerah maupun di luar daerah, melakukan negosiasi dan menetapkan kontrak dan melaksanakan kerjasama. Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah (dryer) maka skenario kegiatannya yaitu menghubungi tehnisi yang berpengalaman, menetapkan kontrak, dan melaksanakan kerjasama. Sedangkan untuk membeli 1 unit mobil truk maka skenario kegiatannya yaitu menyediakan dana yang dibutuhkan untuk membeli mobil truk tersebut, mencari toko yang menjual sarana angkutan tersebut, melaksanakan negosiasi harga, dan melakukan kegiatan pembelian.

Rancangan kegiatan usaha yaitu pembuatan tepung beras dengan nama perusahaan yaitu " *PT. Budi Makmur Perkasa* " Dinamakan demikian karena usaha ini didirikan agar selalu makmur dan perkasa disetiap masa serta dengan harapan agar usaha ini bisa sukses dimasa yang akan datang.

Pada akhir laporan praktek lapang ini, dapat ditarik suatu pelajaran-pelajaran penting yaitu 1). Ketersediaan bahan baku dalam jumlah yang cukup merupakan prasyarat untuk mencapai tingkat produksi yang maksimal, 2) kerjasama antara pihak pemasok dengan pihak perusahaan dapat memperkuat eksistensi perusahaan itu dalam usaha peningkatan produksi, 3). Kondisi peralatan produksi yang memadai mendukung tercapainya produksi yang lancar. 4) Penerapan manajemen produksi yang berjalan dengan baik dan terencana sangat mendukung tercapainya tujuan perusahaan 5) Sesuatu yang direncanakan dengan baik dan cermat belum tentu memperoleh hasil sesuai dengan yang direncanakan. 6) Sistem informasi dan data-data akurat dari suatu perusahaan merupakan hal yang sangat penting untuk menemukan dan mencari jalan keluar dari permasalahan yang dihadapi.

RIWAYAT HIDUP PENULIS

HERTI HAERANI.B, lahir di Kabupaten Pinrang pada tanggal 19 September 1976 dan merupakan anak pertama dari tiga orang bersaudara dari pasangan H. MUH. BACHRI. P dengan Hj. NUR AENI. P.

Adapun jenjang pendidikan formal yang telah ditempuh oleh penulis yaitu :

1. Taman Kanak-Kanak Pertiwi Pinrang tahun 1981 – 1982
2. Sekolah Dasar Negeri I Pinrang tahun 1982 – 1989
3. Sekolah Menengah Pertama Negeri I Pinrang tahun 1989 – 1992
4. Sekolah Menengah Atas Negeri I Pinrang tahun 1992 – 1995
5. Diterima menjadi mahasiswa di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian program studi Manajemen Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Kehutanan Universitas Hasanuddin melalui jalur UMPTN, pada program Strata 1 (S-1) tahun 1995.

Pengalaman organisasi sebagai salah satu kegiatan ekstra Kurikuler yang pernah diikuti adalah sebagai Pengurus Himpunan Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) periode 1997 – 1998. Selain itu penulis juga sering mengikuti kegiatan seminar, kursus serta berbagai kegiatan kemahasiswaan lainnya, baik tingkat lokal, regional maupun nasional.

KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas Rahmat dan Hidayah-Nya jualah sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan praktek lapang ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian dan Kehutanan, Universitas Hasanuddin.

Pada penulisan laporan praktek lapang ini, ditemukan beberapa hambatan yang akhirnya dapat teratasi atas bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang setinggi-tingginya kepada **Bapak Dr. Ir. H. Rahim Darma, MS** dan **Bapak Ir. Muh. Hatta Jamil** sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan petunjuk dan bimbingan dalam penyusunan laporan praktek lapang ini.

Dan tak lupa juga saya menghaturkan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan praktek lapang ini, kepada :

1. Bapak DR. Ir. Rahman Mappangaja, MS dan Bapak Dr. Ir. M. Akhsan, MS masing-masing selaku ketua dan sekertaris jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
2. Bapak dan Ibu staf dosen pengajar serta karyawan di lingkungan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan informasi dan pengetahuan selama penulis menempuh pendidikan di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian
3. Bapak Viskel M, BA selaku kepala bagian keuangan / umum Wilayah Makassar yang telah memberikan izin untuk melakukan praktek lapang di perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang
4. Bapak Harianto selaku manajer dan seluruh staf/karyawan di perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktek lapang serta memberikan informasi yang akurat selama praktek.

5. Teman-teman yang tergabung dalam "*FM-95*" yaitu Sari, Rahma, Anti, Ida, Ima, Lala, Ros, Ina, Mawar, Diana, Omi, Sri, Desy, DJ, Murni, Cece, Yani, Elsa, dan Adi, Rafi, Didink, Gugun, Iwan, Idil, Cecep, Cux, Firman, Anto, Ai, Rustam terima kasih atas dorongannya selama ini baik semasa kuliah maupun dalam penyusunan skripsi ini.
6. Teman-teman sekost yaitu Ria, Emma, Sari, Wati, Ka' Tati, Nanna, Ommi, Tuti, Erni, Dewi, terima kasih atas bantuan dan dorongannya.
7. Teman-teman se-posko KKN diantaranya Lamlay, Nunik, Santy, Ima, Pa' Rudi, Salam, Sem, Alwi. Thanks atas persahabatannya yang manis.

Penghargaan yang tulus dan setinggi-tingginya penulis haturkan kepada Ayahanda tercinta **H. Muh. Bachri. P** dan Ibunda **H. Nur Aeni. P** yang telah mendidik dan membesarkan dengan penuh kasih sayang, serta memberikan doa restunya kepada penulis. Juga kepada Adinda Haerul. B dan Syamsul B. terima kasih atas dukungan dan semangat yang diberikan.

Menyadari kekurangan dan keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, maka tentu saja laporan praktek lapang ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan.

Akhir kata, semoga apa yang tersaji dalam laporan praktek lapang ini dapat kita petik mamfaatnya terutama kepada penulis sendiri.

Billahi Taufik Wal-hidayah

Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu

Ujung Pandang, Januari 2000

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i
HALAMAN PENGESAHAN ii
RINGKASAN iii
RIWAYAT HIDUP PENULIS iv
KATA PENGANTAR v
DAFTAR ISI vi
DAFTAR TABEL vii
DAFTAR GAMBAR viii
DAFTAR LAMPIRAN ix
PROLOG 1
BAGIAN SATU
PENYADARAN VISI WIRAUSAHA
1.1. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan 12
1.2. Visi Perusahaan 15
1.3. Misi Perusahaan 16
1.4. Misi Bagian-Bagian Perusahaan 17
1.4.1. Misi Pimpinan Perusahaan (Manajer) 17
1.4.2. Misi Bagian Pengadaan Bahan Baku 18
1.4.3. Misi Bagian Produksi 18
1.4.4. Misi Bagian Pemasaran 19
1.4.5. Misi Bagian Keuangan 19
1.5. Struktur Organisasi Perusahaan 20

BAGIAN KEDUA
ANALISIS POSISI DAN KINERJA USAHA
2.1. Analisis Posisi 26
2.1.1. Sumberdaya Lahan dan Bangunan 26
2.1.2. Sumberdaya Peralatan 27
2.1.3. Sumberdaya Manusia 30
2.1.4. Sumberdaya Finansial 32
2.2. Analisis Kinerja 35
2.2.1. Kinerja Proses 35
a. Proses Pengadaan Bahan Baku 35
b. Proses Produksi 38
c. Proses Pemasaran 44
2.3. Aspek Dampak Lingkungan 46
2.2.2. Kinerja Hasil 48

2.2.2.1. Analisis Biaya 48
a. Biaya Variabel 48
b. Biaya Tetap 50
2.2.2.2. Analisis Pendapatan 51
2.4. Peta Penampilan Karya Agrosistem 52

BAGIAN KETIGA
MANAJEMEN PRODUKSI BERAS
3.1. Perencanaan Sistem Produksi 58
3.1.1. Perencanaan Produk 58
3.1.2. Perencanaan Lokasi Perusahaan 61
3.1.3. Perencanaan Letak Fasilitas Produksi 63
3.1.4. Perencanaan Lingkungan Kerja 64
3.1.5. Perencanaan Standar Produksi..... 67
3.2. Sistem Pengendalian Prroduksi..... 68
3.2.1. Pengendalian Proses Produksi..... 68
3.2.2. Pengendalian Bahan Baku 70
3.2.3. Pengendalian Tenaga Kerja 71
3.2.4. Pengendalian Biaya Produksi 71
3.2.5. Pemeliharaan 72

BAGIAN KEEMPAT
ANALISIS MASALAH PENGEMBANGAN USAHA
4.1. Penetapan Posisi Penilaian 74
4.2. Identifikasi Masalah 75

BAGIAN KELIMA
ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA
5.1. Identifikasi Sasaran 83
5.2. Strukturisasi Sasaran 86

BAGIAN KEENAM
ANALISIS ALTERNATIF TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA
6.1. Alternatif Tindakan Persasaran Antara 89
6.2. Analisis Keputusan 92
a. Pernyataan Keputusan 92
b. Alternatif Keputusan 93
c. Kriteria Keputusan 93
d. Evaluasi Alternatif Terhadap Kriteria Keputusan 93
6.3. Alternatif Terpilih 100

BAGIAN KETUJUH
MATRIKS PERENCANAAN PENGEMBANGAN USAHA
7.1. Matriks Perencanaan Proyek 102
7.2. Rencana Kerja Proyek 103

BAGIAN KEDELAPAN
ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL 106

BAGIAN KESEMBILAN
RANCANGAN USAHA 115

EPILOG
Refleksi 127
Saran-saran 129

REFERENSI 130

LAMPIRAN – LAMPIRAN 133

DAFTAR TABEL

No	Teks	Halaman
1.	Perkembangan Produksi Padi Sulawesi Selatan Tahun 1993 – 1998	3
2.	Sumberdaya Lahan yang Dimiliki Perusahaan PT. Pertani (Persero) Unit Penggilingan Padi Pinrang, 1998.....	27
3.	Jenis, Jumlah, Nilai, dan Penyusutan Sumberdaya Peralatan Produksi Perusahaan pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.....	29
4.	Jenis, Jumlah, Nilai, dan Penyusutan Sumberdaya Peralatan Perkantoran Perusahaan pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.....	30
5.	Sumberdaya Manusia yang Terlibat dalam PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	31
6.	Sumberdaya Finansial Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	33
7.	Analisis Posisi Sumberdaya Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	34
8.	Jenis, Jumlah dan Besarnya Biaya Variabel yang Dikeluarkan Selama Satu tahun pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	49
9.	Jenis, Jumlah dan Besarnya Biaya Tetap yang Dikeluarkan Selama Satu tahun pada PT. Pertani ,(Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	50
10.	Analisis Biaya dan Pendapatan tahun pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	51
11.	Matriks Kesenjangan Fakta dan Masalah Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	80
12.	Matriks Perencanaan Proyek Pengembangan Usaha Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	103

13.Rencana Kerja Pengembangan Usaha Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998 105

14.Analisis Persoalan Potensial Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998 113

15.Analisis Biaya dan Pendapatan Perusahaan " PT. Budi Makmur Perkasa " selama satu tahun di Ujung Pandang,1998..... 125

DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Halaman
1.	Struktur Organisasi Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.....	25
2.	Skema Proses Produksi dari gabah menjadi pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	43
3.	Saluran Pemasaran beras pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	45
4.	Peta Penampilan Karya Agrosistem pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	53
5.	Diagram Analisis Masalah Pengembangan Usaha Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	81
6.	Diagram Analisis Sasaran Pengembangan Usaha Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	87
7.	Diagram Analisis Alternatif Tindakan Pengembangan Usaha Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	91
8.	Diagram Analisis Alternatif Terpilih Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998	101
9.	Saluran Distribusi Pemasaran Produk "*PT. Budi Makmur Perkasa Karya*"	119
10.	Skema Proses Pembuatan Tepung Beras Putih Usaha "*PT. Budi Makmur Perkasa Karya*" Ujung Pandang, 1998.....	122
11.	Struktur Organisasi "*PT. Budi Makmur Perkasa Karya* " Ujung Pandang ..	123

DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks	Halaman
1.	Struktur Organisasi PT. Pertani (Persero) Pusat, 1998.....	133
2	Daftar Nama-Nama Pemasok dan Asal Daerah Pemasok Pada PT. Pertani (Persero),1998.....	134
3.	Data Jumlah Pemasok (org), Bulan Pasokan dan Total Pengadaaan Bahan Baku (kg) Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.....	135
4.	Data Pembelian Bahan Baku Gabah Setiap Bulannya Pada PT. Pertani (Persero), Pinrang, 1998.....	136
5.	Data Penjualan Beras Mulai Tahun 1994 – 1998 Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.....	137
6.	Data Penjualan Beras Untuk Berbagai Tingkatan Mutu Setiap Bulannya, Jumlah Penjualan Beras (kg), dan Nilai Penjualan Beras (Rp) Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.....	138
7.	Total Penjualan Beras Untuk Berbagai Tingkatan Mutu Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.....	140
8.	Label Kemasan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang,1998.....	141
9.	Foto Kegiatan Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang,1998	142
10.	Surat Keterangan telah Melakukan Praktek Lapang	149

PROLOG

Keberhasilan yang dicapai oleh pembangunan nasional selama PJP I bahkan selama enam Repelita yaitu seperti pertumbuhan ekonomi rata-rata 7,2 % pertahun, laju inflasi yang terkendali, peningkatan devisa, dan meningkatnya pendapatan per kapita dari US $ 70 pada tahun 1969 meningkat menjadi US $ 1.206 pada tahun 1996. Hal ini dimungkinkan oleh kontribusi sektor pertanian dan agribisnis secara lebih luas. Disamping itu peranan yang lebih nyata adalah keberhasilan pembangunan pertanian dalam menghantarkan bangsa Indonesia menjadi negara swasembada beras pada tahun 1984, setelah sebelumnya Indonesia memperoleh predikat sebagai negara pengimpor beras terbesar didunia (Jafar, 1998).

Berdasarkan proyeksi IRRI (International Rice Research Institute) 1997, kebutuhan beras untuk konsumsi dunia setara Gabah Kering Giling untuk tahun 2000 dan 2025 adalah sebesar 562.495 dan 760.227 juta ton GKG. Proyeksi tersebut didasarkan atas laju pertumbuhan produksi beras dari 23 negara penghasil beras pada tahun 1994 dan sebelumnya serta kebutuhan beras sebagai pemenuhan sumber kalori manusia dan perdagangan beras dunia internasional.

Kebutuhan beras dunia pada tahun 2000 diproyeksikan sebesar 562.495 juta ton GKG adalah untuk memenuhi kebutuhan penduduk Asia sebesar 511.378 juta ton. Proyeksi kebutuhan beras dunia pada tahun 2025 sebesar 760.227 juta ton adalah untuk memenuhi kebutuhan beras penduduk Asia sebesar 684.866 juta ton (Jafar, 1998).

Arifin (1994), mengatakan bahwa pada tahun 2000 diproyeksikan bahwa produksi beras mencapai rekor tertinggi yaitu lebih dari 26,5 juta ton beras. Ini berarti terjadi kenaikan 2,3 % dibanding tahun sebelumnya. Sehingga pada tahun 1984 / 1985 jumlah pengadaan beras oleh BULOG di dalam negeri mampu mencapai 2,38 juta ton setara beras. Sedang kebutuhan penyaluran hanya 1,61 juta ton. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pada tahun 1984 / 1985 terdapat surplus beras paling tidak sebanyak 0,77 juta ton setara beras.

Tingkat konsumsi beras per kapita dalam era pembangunan jangka panjang I (PJP I) hingga sekarang terus meningkat, demikian pula partisipasi rumah tangga mengkonsumsi beras terus meningkat. Menurut data BPS partisipasi rumah tangga mengkonsumsi beras mencapai 98,7 % dengan konsumsi efektif rata-rata perkapita pertahun pada tahun 1990 sebesar 121 kg (Anonimous, 1995).

Kemajuan pola pikir masyarakat, pada akhirnya juga akan membawa pengaruh pola konsumsi mereka. Kemajuan pola pikir yang disertai dengan adanya kebijakan pemerintah untuk menganekaragamkan jenis makanan pokok berpati lainnya telah mulai mengubah pola konsumsi masyarakat utamanya bagi mereka dengan tingkat penghasilan cukup tinggi. Namun demikian, nampaknya beras masih tetap memegang peranan terpenting bagi konsumsi masyarakat di Indonesia (Anonimous, 1993).

Berdasarkan data dari kantor BPS Tk. I Sulawesi Selatan, perkembangan produksi gabah beberapa tahun terakhir seperti terlihat pada Tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Perkembangan Produksi Padi Propinsi Sulawesi Selatan Tahun 1993 – 1998

Tahun	Luas Panen (ha)	Rata-rata produktifitas (ton GKG/ha)	Produksi padi (ton GKG)	Produksi beras (ton)
1993	761.912	4,34	3.303.591	2.147.334
1994	795.395	4,36	3.467.984	2.254.189
1995	850.302	4,38	3.726.881	2.422.472
1996	860.058	4,71	4.502.228	2.926.448
1997	804.488	4,68	3.769.450	2.450.142
1998	741.972	4,52	3.357.453	2.182.344
Rata-rata	**802.354**	**4,50**	**3.687.931**	**2.397.155**

Sumber: Kantor BPS Tk. I Sul-Sel

Pada tahun 1998, produksi gabah dan beras menurun dibandingkan tahun 1997 disebabkan karena pengaruh kemarau panjang dan produksi tahun 1998 juga menurun sebagai akibat terlambatnya musim tanam, dan juga karena relatif tingginya serangan hama dan penyakit akibat kurangnya penggunaan pupuk dan pestisida akibat krisis ekonomi yang melemahkan daya beli petani (Makalah Mappa, 1998).

Disamping fenomena diatas masih banyak hal-hal yang belum terjawab bagi bidang pangan dan malahan setiap jawaban bahkan menimbulkan tantangan-tantangan baru. Setelah masalah pengadaan dalam negeri teratasi dengan mampunya

Indonesia berswasembada beras maka masalah yang muncul kemudian adalah masalah tehnis yaitu pengolahan beras, agar menghasilkan beras dengan kualitas yang baik dan bermutu.

Sebagaimana yang telah diuraikan pada bagian terdahulu, bahwa meningkatnya pendapatan masyarakat pada akhirnya akan mengubah permintaan mereka akan jenis beras, terutama dari segi kualitas. Dengan adanya hal ini, maka proses produksi beras yang bermutu nampaknya tidak dapat lagi hanya dengan mengandalkan proses produksi atau pengolahan gabah secara tradisional.

Muhammad Noor (1996), mengatakan bahwa perlu ada penanganan untuk menghasilkan beras yang bermutu baik yang bukan saja ditinjau dari segi kuantitas jumlahnya) akan tetapi juga dari segi kualitasnya (bebas hama dan penyakit yang hidup, bebas bau apek, asam atau bau-bau asing lainnya, bebas dari campuran dedak dan katul, bebas dari tanda-tanda adanya bahan kimia yang membahayakan).

Maka untuk menentukan hal tersebut diperlukan kelengkapan pengunaan 10 paket teknologi yang meliputi : pengaturan pola tanam, pengolahan tanah secara sempurna, pengunaan benih bersertifikat (berlabel biru), pergiliran varietas, penerapan jarak tanam yang sesuai dengan buku tehnis, pemupukan berimbang, tata air ditingkat usahatani, penggunaan pupuk pelengkap cair, pemakaian pestisida secara bijaksana dan pengendalian jasad penganggu secara terpadu, penanganan panen dan pasca panen.

Dalam mempelajari Manajemen Produksi Beras maka terlebih dahulu kita mengerti dan memahami arti yaitu manajemen dan produksi dan itu satu persatu. Menurut Manullang (1988), Manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, pengarahan dan pengawasan suatu proses produksi, sedangkan pengertian produksi menurut Sofyan Assauri (1993), yaitu produksi adalah segala kegiatan yang menciptakan dan menambah kegunaan barang dan jasa. Jadi manajemen produksi adalah upaya untuk menghasilkan produksi barang dan jasa dalam hal ini yaitu beras dalam jumlah yang tepat, pada waktu yang tepat dan dengan kualitas yang tepat pula (Harding, 1984).

Jadi peranan manajemen dalam melaksanakan sistem produksi adalah agar dapat tercapainya tujuan yang diharapkan untuk menghasilkan barang dan jasa dalam jumlah yang ditetapkan, dengan kualitas yang ditentukan dan dalam waktu yang direncanakan dengan biaya serendah mungkin. Untuk ini manajemen produksi berusaha mengkombinasikan dan mengelola faktor-faktor produksi dengan tehnik pengelolaan yang sedemikian rupa, sehingga dapat dihasilkan barang dang jasa secara efektif dan efisien baik dalam jumlah kualitas atau mutu, waktu dan biaya yang diharapkan.

Pencapaian tujuan dalam manajemen akan dilakukan dalam rangkaian kegiatan dalam proses manajemen yang dikenal dengan fungsi manajemen, yaitu fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengawasan. Fungsi-fungsi manajemen tersebut dimulai dengan adanya keinginan, kebutuhan serta informasi. Adanya keinginan dan kebutuhan tersebut mendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan (Basu Swasta, 1993).

Kenaikan produksi sangat ditentukan oleh harga, Oleh karena itu, khususnya komoditi beras pemerintah menentukan kebijakan harga (price policy). Arifin (1994), mengungkapkan bahwa meskipun kebijakan harga beras ditujukan terutama untuk produsen dan konsumen, itu tidak berarti bahwa mekanisme pasar perberasan berhenti. Perdagangan beras harus tetap merupakan peluang berusaha yang menarik bagi sektor swasta, yaitu dapat memberikan keuntungan yang memadai bagi para pedagang beras. Keikutsertaan swasta dibidang perberasan akan meringankan beban pemerintah.

Salah satu wujud kerjasama sektor swasta dan pemerintah dalam hal ini adalah dibentuknya PT. Pertani (Persero) yang memiliki unit usaha penggilingan padi. Bertitik tolak dari penjelasan-penjelasan diatas maka penulis merasa tertarik untuk melakukan praktek lapang di PT. Pertani (Persero), yang berlokasi di Kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto, kabupaten Pinrang. Dalam praktek lapang ini penulis akan meneliti masalah proses produksi beras di Penggilingan Padi Pinrang.

Praktek lapang ini memilih kasus pada PT. Pertani (Persero), yaitu sebuah perusahaan yang mengolah gabah menjadi beras dengan berbagai tingkatan mutu yaitu beras kepala super, beras kepala dan beras medium.

Dalam proses belajar ini, fokus pengamatan terhadap agrosistem kasus diarahkan pada aspek produksi. Adapun hal-hal yang akan dikaji yaitu :

a. Aspek Sumber Daya

Aspek sumber daya merupakan aspek yang harus tersedia yang akan digunakan dalam menjalankan suatu usaha. Aspek ini meliputi sumber daya manusia, peralatan, serta sumber daya keuangan (modal).

b. Aspek Produksi

Aspek ini sangat perlu karena dengan melakukan kegiatan ini akan dihasilkan suatu produk. Aspek ini meliputi proses pengadaan bahan baku, pengolahan dan pengemasan.

c. Aspek Ekonomi

Aspek Ekonomi penting juga karena untuk mengetahui keluar masuknya uang. Aspek ini meliputi biaya, penerimaan, dan pendapatan perusahaan.

d. Aspek Manajemen

Aspek ini untuk melihat penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam perusahaan kasus seperti perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, pengawasan dan pengkoordinasian.

e. Aspek Ekologi

Aspek ini untuk melihat sampai sejauh mana dampak lingkungan yang ditimbulkan dengan berdirinya pabrik tersebut, baik di lingkungan alam maupun di lingkungan sosialnya.

Dalam melaksanakan praktek lapang, penentuan sasaran belajar merupakan suatu hal penting dan diperlukan sebagai penentu arah dan tujuan dari suatu proses kegiatan. Adapun sasaran belajar yang ingin dicapai dalam melaksanakan praktek lapang ini adalah :

a) Aspek Pengetahuan yaitu bertujuan untuk mengetahui sejarah pendirian agrosistem kasus, mengetahui penerapan manajemen produksi pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang. mengetahui bagaimana kinerja proses seperti pengadaan bahan baku berupa gabah, proses produksi, proses pemasaran dan proses manajemen perusahaan tersebut. Dan kinerja hasil meliputi analisis biaya (biaya variabel dan biaya tetap) dan pendapatan pada perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, mengetahui berbagai permasalahan yang dihadapi oleh agrosistem kasus.

b) Aspek Keterampilan yaitu terampil dalam mengidentifikasi dan menganalisa masalah-masalah yang dihadapi pihak perusahaan dalam memajukan usahanya, terampil dalam memberikan sasaran pemecahan dari masalah yang dihadapi perusahaan. terampil dalam menentukan berbagai alternatif pemecahan masalah terhadap persoalan-persoalan yang dihadapi perusahaan.

c). Aspek Sikap yaitu menghargai pola Manajemen yang diterapkan oleh perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, menghargai lingkungan dan hubungan kerja serta aturan-aturan yang berlaku dalam lingkungan perusahaan kasus, memetik hikmah sebagai pengalaman belajar yang berharga berdasarkan kasus yang dikaji.

Pemilihan kasus dilakukan dengan metode Purposive (penunjukan langsung) dengan pertimbangan bahwa keberadaan perusahaan ini, turut serta menunjang pembangunan daerah terutama dalam sektor pembangunan pertanian dan juga PT. Pertani (Persero) merupakan industri pemerintah yang sedang berkembang, dengan kegiatan produksi yang berlangsung setiap hari. Selain itu perusahaan beras tersebut memiliki pengalaman yang luas dalam menjalankan usahanya, serta sebagai wadah para petani untuk menjual hasil produksinya. Kesediaan perusahaan menerima penulis juga merupakan salah satu pertimbangan pemilihan kasus, karena akan memudahkan dalam mengkaji secara mendalam permasalahan yang ada.

Pendekatan kasus dilakukan melalui wawancara langsung dengan pendekatan kekeluargaan terhadap pimpinan dan karyawan agar diperoleh data aktual menyangkut deskripsi agrosistem. Selain itu juga dilakukan observasi untuk melihat secara langsung pola manajemen produksi beras pada penggilingan padi dengan harapan masalah yang terjadi dalam perusahaan dapat diketahui.

Praktek lapang ini berlangsung kurang lebih tiga bulan (Juni-Agustus 1999) di PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang di Kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang.

Dalam melakukan praktek lapang ini, penulis menggunakan metode *"Analisis Persoalan Potensial" (APAS)* yang terdiri dari :

a) Penyadaran visi wirausaha yaitu menguraikan visi dan misi pribadi pengusaha dan misi perusahaan serta misi tiap-tiap bagian dalam perusahaan, yaitu misi

pimpinan perusahaan, misi bagian pengadaan bahan baku, misi bagian produksi, misi bagian pemasaran dan misi bagian keuangan.

b) Analisis posisi dan kinerja usaha, yaitu menguraikan keadaan sumber daya yang dimiliki atau yang tersedia dalam perusahaan untuk memudahkan dalam mengenal persoalan yang dihadapi dan untuk selanjutnya menentukan arah bagi pengembangan selanjutnya. Analisis posisi dinyatakan dengan kondisi sumber daya meliputi lahan dan bangunan, sarana/peralatan, manusia dan finansial. Sedangkan analisis kinerja digambarkan secara kualitatif (kinerja proses) yaitu pengadaan bahan baku, proses produksi, proses pemasaran, pengupahan dan kesejahteraan serta aepek dampak lingkungan dan kuantitatif (kinerja hasil) yang mengkaji semua aspek yang menjadi fokus penelitian yaitu analisis biaya dan pendapatan dan peta penampilan karya agrosistem.

c) Analisis masalah pengembangan usaha (AMPU), berguna untuk menyelidiki masalah utama yang terkait dengan suatu kondisi atau keadaan yang ingin diperbaiki pada perusahaan kasus, dan mencoba meneliti sebab dan akibat dari masalah utama tersebut sehingga dapat digambarkan dalam suatu rangkaian hubungan sebab akibat pada suatu diagram pohon permasalahan.

d) Analisis sasaran pengembangan usaha (ASPU), berguna untuk meneliti sasaran-sasaran mana yang akan dicapai sebagai akibat dari pemecahan masalah yang telah dianalisis pada Analisa Permasalahan, menelaah hubungan tindakan-hasil diantara sasaran-sasaran tersebut, dan hasil yang diperoleh kemudian

digambarkan sebagai rangkaian hubungan tindakan-hasil pada sistem diagram pohon sasaran.

e) Analisis alternatif tindakan pengembangan usaha (A2TPU) berguna untuk melihat beberapa kemungkinan alternatif hubungan tindakan hasil (rangkaian sasaran) dari analisis sasaran yang mengarah pada suatu keadaan tertentu yang diinginkan dengan menggunakan Analisis Keputusan (AK), yakni dengan menetapkan Pernyataan Keputusan, Kriteria Keputusan, Alternatif Keputusan, dan Evaluasi Alternatif.

f) Matriks perencanaan pengembangan usaha (MP3U), matriks ini menggambarkan struktur alternatif tindakan terpilih secara ringkas dengan mengidentifikasi semua sasaran terhadap ukuran tercapainya dan spesifikasi sistem informasi untuk pengendalian manajerial, serta menentukan sasaran-sasaran yang diperlukan sekaligus biaya yang dibutuhkan untuk masing-masing tindakan pencapaian sasaran.

g) Rencana kerja pengembangan usaha (RKPU), menggambarkan susunan rencana kerja pengembangan usaha untuk setiap tindakan menyangkut penanggung jawab, hasil kegiatan dan jadwal pelaksanaan kegiatan. Pada tahap ini, guna menghindari kemungkinan timbulnya berbagai kesulitan dimasa yang akan datang terhadap semua rencana yang telah disusun, maka digunakan Analisis Persoalan Potensial (APP), yakni menetapkan pernyataan rencana kegiatan, skenario pelaksanaan kegiatan, identifikasi tahap-tahap rawan, identifikasi persoalan potensial khusus, identifikasi sebab-sebab persoalan khusus, tindakan pencegahan, serta tindakan penanggulangan dan penjadwalan tindakan.

BAGIAN SATU
PENYADARAN VISI WIRAUSAHA

1.1. Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

Indonesia mencapai swasembada beras pada tahun 1984, dengan demikian teratasilah satu masalah besar, akan tetapi di satu sisi timbul masalah baru yang perlu juga mendapat perhatian serius yaitu masalah tehnis pengolahan beras, agar menghasilkan beras yang bermutu baik dan terpercaya. Maka oleh karena itu pemerintah bekerjasama dengan sektor swasta mendirikan PT. Pertani (Persero) yang memiliki unit usaha Penggilingan Padi, yang salah satu cabangnya yaitu di Pinrang, tepatnya di Kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto.

Pendirian PT. Pertani (Persero) diawali dengan tersusunnya Undang-Undang Darurat no.1 tahun 1959. Berdasarkan Undang-Undang tersebut maka dibentuklah Badan Perusahaan Produksi Bahan Makanan dan Pembukaan Tanah (BMPT). Sebagai perusahaan negara dengan status badan hukum yang berkedudukan di Jakarta maka penyelenggaraan tugas BMPT dilakukan oleh : Bagian Perusahaan Padi Sentra, bergerak dalam sektor produksi padi untuk mensukseskan swasembada beras, Perusahaan tanah kering dan pembukaan tanah, bertugas melaksanakan pembukaan tanah dilahan kering dengan menggunakan peralatan pertanian modern (traktor), Bagian perusahan pembukaan tanah pasang surut, yang melaksanakan pembukaan tanah pertanian di daerah pasang surut diluar Jawa.

Dalam rangka pelaksanaan peraturan pemerintah pengganti UU no.19/1060, BMPT berubah menjadi Badan Pimpinan Umum Perusahaan Pertanian Negara disingkat menjadi Perusahaan Pertanian Negara disingkat "PERTANI".

Dalam perkembangannya perusahaan pertanian negara berubah menjadi perusahaan perseroan berdasarkan PP no. 21 tahun 1973 dan Akte Notaris Kartini Mulyadi, SH no. 46 tanggal 11 Januari 1974 dan akte perubahan yang dibuat notaris Imas Fatimah, SH no. 45 tanggal 6 Februari 1984 jo. Akte perubahan no 26 tanggal 3 Oktober 1984 menjadi PT. Pertani (Persero).

PT. Pertani (Persero) bertujuan turut aktif melaksanakan dan menunjang kebijaksanaan dan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya, serta pembangunan sektor pertanian pada khususnya.

Untuk mencapai tujuan tersebut diatas, PT. Pertani (Persero) menjalankan usaha-usaha dibidang pengadaan dan penyaluran sarana produksi pertanian seperti pupuk (subsidi dan non subsidi), pestisida, benih/bibit, alat dan mesin pertanian, Inokulum Rhizobium, Kaptan (kapur pertanian), PPC (Pupuk Pelengkap Cair), ZPT (Zat Perangsang Tumbuh), Vaksin ND (untuk ayam buras), dan obat kesehatan hewan lainnya,

Pengolahan/Penggilingan hasil-hasil pertanian, perakitan sarana pertanian dan industri yang menunjangnya khusus untuk penggilingan padi ini tersebar di sentra-sentra produksi padi di Jawa, Sul-Sel, Bali dan Nusa Tenggara Barat dengan kapasitas giling 111.900 ton beras putih pertahun, pergudangan pangan dan sarana

produksi pertanian. Dalam penanganan pasca panen, dengan menyediakan unit-unit pergudangan yang berkualitas dan berkapasitas menurut standar Bulog untuk menyimpan beras dan gula dengan kapasitas 118.000 ton beras.

Jasa angkutan barang, Keagenan sarana pertanian. Agen penjualan untuk traktor dan Hand traktor dan vaksin ND dan obat kesehatan hewan lainnya, perdagangan sarana dan hasil pertanian dalam dan luar negeri dalam arti kata yang seluas-luasnya seperti importir untuk pupuk, mesin dan alat pertanian, perseroan dapat pula mendirikan dan menjalankan perusahaan dan usaha lainnya yang mempunyai hubungan dengan bidang usaha tersebut diatas, baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama dengan badan-badan lain. Sepanjang yang demikian itu tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam anggaran dasar.

Sejalan dengan tujuan dan lapangan usaha tersebut diatas, maka kegiatan PT. Pertani (Persero) pada waktu ini terutama menangani usaha sebagai berikut Penyaluran pupuk bersubsidi, impor pupuk bersubsidi, impor dan penyaluran pupuk non subsidi . Penyaluran pupuk bersubsidi untuk sub sektor tanaman pangan sejak 1 April 1989 hanya dilakukan oleh KUD PT. Pertani (Persero) hanya dapat menyalurkan pupuk bersubsidi untuk proyek-proyek pemerintah dan untuk keperluan sub sektor diluar tanaman pangan, Produksi dan penyaluran benih, Penggilingan Padi (PP), Alat dan Mesin Pertanian, Perdagangan komoditi hasil pertanian, Penyaluran aneka sarana produksi pertanian, Penyaluran pestisida.

PT. Pertani Pinrang ini awalnya bernama perusahaan padi bakti yang merupakan milik swasta yaitu Angkatan Darat akan tetapi diambil alih oleh pemerintah pada tahun 1982 dan diberi nama PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang.

PT. Pertani (Persero) Pinrang ini yang terletak di Kabupaten Pinrang ini merupakan salah satu unit dari PT. Pertani yang berkantor pusat di Jakarta. Instansi ini memiliki jaringan instansi di seluruh wilayah Republik Indonesia. Sedangkan untuk daerah Sulawesi Selatan berpusat di Ujung Pandang dan membawahi cabang PT. Pertani Sidrap. PT. Pertani di Sidrap ini membawahi beberapa unit dengan bidang kerja yaitu ada yang khusus menangani Penggilingan Padi (PP), dan ada yang khusus menangani masalah benih yaitu Sarana Produksi Benih (SPB). Yang khusus menangani Penggilingan Padi yaitu unit PT. Pertani Pinrang, PT. Pertani Polmas dan PT. Pertani Soppeng, PT. Pertani Bone sedangkan yang khusus menangani masalah Sarana Produksi Benih yaitu PT. Pertani Pangkep dan PT. Pertani di Arassie Sidrap.

1.2. Visi Perusahaan

Visi perusahaan adalah pandangan ke masa depan jadi merupakan falsafah bagi setiap orang yang terlibat dalam organisasi suatu perusahaan. Karena itu visi perusahaan biasanya dirumuskan ke dalam suatu pernyataan yang bersifat sederhana dan fleksibel serta memiliki cakupan yang luas dan menggambarkan prospek yang cerah dalam perjalanan hidup perusahaan di masa yang akan datang.

Tujuan dari pendirian usaha hendaknya tidak hanya mengejar keuntungan belaka, melainkan pelayanan terhadap kebutuhan konsumen karena konsumen mengharapkan sesuatu yang memberikan arti bagi dirinya yang merupakan kebutuhan dan keinginan masyarakat.

Visi perusahaan PT. Pertani (Persero) Unit Penggilingan Padi Pinrang adalah " *menghasilkan beras yang berkualitas dan dikenal oleh masyarakat* ." Jadi dalam menjalankan suatu usaha hendaknya tidak hanya mengutamakan jumlah atau kuantitas akan tetapi juga memperhatikan kualitas karena jika kualitas diabaikan maka konsumen akan berpaling ke jenis produk yang lain sehingga pasaran beras perusahaan akan berkurang, apalagi banyak perusahaan pesaing perusahaan terutama pabrik-pabrik tradisional.

1.3. Misi Perusahaan

Misi adalah suatu pernyataan umum tentang maksud dan tujuan organisasi yang merupakan suatu tugas yang harus dilaksanakan serta bersama-sama dan menyeluruh untuk mencapai harapan dan cita-cita serta tujuan yang ingin dicapai.

Beberapa perusahaan menetapkan landasan dasar dalam pernyataannya mengenai misi suatu usaha. Alasan tersebut merupakan landasan dasar suatu perusahaan dan falsafah tersebut timbul dari diri seorang pengusaha itu sendiri atau dari perencana strategis utama dalam perkembangan usaha yang telah berjalan beberapa lama. Pernyataan misi yang baik akan memberikan kepada manajer perusahaan arah atau tujuan dalam menjalankan suatu usaha.

Dengan meningkatnya pendapatan masyarakat pada akhirnya akan mengubah permintaan mereka akan jenis beras, terutama dari segi kualitas. Dengan adanya hal ini, maka proses produksi beras yang bermutu nampaknya tidak dapat lagi hanya dengan mengandalkan proses produksi atau pengolahan gabah secara tradisional.

Muhammad Noor (1996), mengatakan bahwa perlu ada penanganan untuk menghasilkan beras yang bermutu baik yang bukan saja ditinjau dari segi kuantitas akan tetapi juga dari kualitasnya. Jadi misi perusahaan yaitu " *memproduksi beras terutama beras bermutu agar dapat memenuhi permintaan konsumen dan juga dengan harga yang dapat dijangkau oleh masyarakat.*"

1.4. Misi Bagian-Bagian Perusahaan

Misi bagian-bagian perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang sebagai berikut :

1.4.1. Misi Pimpinan Perusahaan (Manajer)

Misi dari pimpinan perusahaan adalah merupakan pucuk pimpinan dari sebuah perusahaan yang menjadi penentu dari setiap kegiatan untuk memajukan dan mempertahankan kelangsungan perusahaan. Misi dari manajer PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang adalah " *memajukan dan mengembangkan perusahaan dengan meningkatkan omzet penjualan* ".

1.4.2. Misi Bagian Pengadaan Bahan Baku

Dalam perusahaan penggilingan padi, ketersediaan bahan baku dalam jumlah yang cukup serta berkesinambungan merupakan syarat mutlak diperlukan bagi kelancaran pelaksanaan proses produksi yang dijalankan oleh suatu industri, utamanya untuk industri yang berukuran besar. Oleh karena itu, semua perusahaan atau industri, baik itu industri kecil, menengah maupun industri besar senantiasa menjadikan masalah pengadaan bahan baku menjadi masalah yang harus ditangani secara serius. Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, bahan baku utamanya adalah gabah, baik itu Gabah Kering Giling (GKG) maupun Gabah Kering Sawah (GKS).

Misi dari bagian pengadaan bahan baku yaitu *"membeli bahan baku yang memenuhi kualitas dan kuantitas yang dibutuhkan dalam proses produksi. "*

1.4.3. Misi Bagian Produksi

Menurut Sukanto Reksohadiprodjo (1991), bahwa produksi mempunyai arti yaitu menciptakan dan menambah kegunaaan atau faedah bentuk, waktu dan tempat atau faktor-faktor produksi yaitu lahan, tenaga kerja, keterampilan dan modal, sehingga lebih bermamfaat bagi pemenuhan kebutuhan manusia.

Proses produksi merupakan suatu kegiatan untuk mengubah bentuk bahan baku yang dapat menghasilkan tambahan mamfaat. Jadi misi dari bagian produksi yaitu *" memproduksi beras yang berkualitas, sehingga mampu memenuhi permintaan konsumen akan ketersediaan beras bermutu dan terpercaya."*

1.4.4. Misi Bagian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses sosial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dengan jalan memciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan individu atau kelompok lainnya.

Misi bagian pemasaran yaitu *"meningkatkan volume penjualan untuk meningkatkan penerimaan perusahaan dan merebut pangsa pasar seluas-luasnya."* Sehingga jika kondisi tersebut tercapai maka proses pemasaran hasil produksi beras akan meningkat dan penerimaan akan bertambah.

1.4.5. Misi Bagian Keuangan

Keuangan merupakan suatu sistem informasi yang memberikan keterangan-keterangan mengenai data keuangan suatu usaha untuk pengambilan keputusan bagi pihak-pihak yang memerlukannya. Dalam laporan keuangan, informasi-informasi keuangan disusun dalam bentuk ikhtisar dalam laporan keuangan perusahaan. Jadi dapat dikatakan bahwa produk akhir dari setiap proses akuntasi ialah menghasilkan laporan keuangan. Oleh karena itu laporan keuangan akan menunjukan sampai seberapa jauh efisiensi pelaksanaan kegiatan serta perkembangan perusahaan yang telah dicapai oleh bagian keuangan dalam hal ini oleh bendahara finansial (Suryana, 1995).

Adapun misi dari bagian keuangan yaitu " *membuat kondisi keuangan yang baik dengan meningkatkan pengawasan terhadap pengalokasian anggaran perusahaan sebaik mungkin agar dapat membiayai usaha jangka panjang."*

1.5. Struktur Organisasi Perusahaan

Organisasi adalah suatu sistem perserikatan formal dari dua orang atau lebih yang bekerjasama untuk mencapai tujuan tertentu. Salah satu prinsip struktur organisasi harus mempunyai tujuan. Hasil daripada pelaksanaan dari semua bagian organisasi harus diarahkan untuk pencapaian tujuan yang sama. Pada umumnya tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan bagi organisasi tersebut.

Struktur organisasi perusahaan yang baik harus menciptakan adanya pemisahan kedudukan yang bebas dan berdiri sendiri. Pada umumnya pembagian kedudukan dalam perusahaan meliputi bagian pengadaan bahan baku, bagian produksi, bagian pemasaran dan bagian keuangan. Namun antara keempat bagian tersebut harus terkoodinasi dan terpadu antara satu dengan yang lainnya demi untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pemisahan kedudukan yang bebas dan berdiri sendiri harus menciptakan adanya "*Delegation of Authority* " (pendelegasian wewenang dan tanggung jawab) karena dengan adanya hal tersebut maka pendelegasian wewenang dan tanggung jawab telah tercipta. Dengan adanya *delegation of authority* dalam suatu perusahaan maka akan menimbulkan suatu kesan kepada seluruh karyawan perusahaan yaitu adanya rasa memiliki rasa tanggung jawab penuh kepada perusahaan sehingga dengan demikian kegiatan perusahaan dapat lebih efisien dan efektif.

Berdasarkan pada uraian diatas maka struktur organisasi dapat diartikan sebagai suatu kerangka yang menunjukkan tentang tugas-tugas dan tanggung jawab yang diemban oleh masing-masing anggota organisasi :

a). Pimpinan Perusahaan (Manajer)

Manajer selaku penentu dan pengambil kebijaksanaan dalam perusahaan maka senantiasa dituntut untuk lebih jauh melihat ke depan dan dapat menempatkan orang-orang sesuai dengan kemampuannya masing-masing.

Manajer selaku pimpinan perusahaan memiliki beberapa tugas yaitu :

- Mempersiapkan rencana dan sekaligus melaksanakan rencana yang telah ditetapkan
- Memimpin perusahaan secara keseluruhan dalam lingkungan usaha baik secara interen maupun eksteren
- Mengadakan hubungan dagang dengan para pedagang maupun instansi pemerintah utamanya yang ada hubungannya dengan bidang pemasaran
- Mengadakan / mencek tentang pelaksanaan tugas masing-masing seksi

b). Bendahara Finansial

Bendahara selaku pembantu manajer adalah pejabat yang ditunjuk untuk melakukan tugas :

- Melaksanakan penerimaan, penyimpanan dan pembayaran uang atas perintah manajer
- Membuat perhitungan dan pertanggungjawaban atas uang yang dikelolanya menurut jadwal waktu yang telah ditetapkan

- Melaksanakan pencatatan dan pengurusan serta bertanggung jawab atas hak dan kewajiban yang timbul dari kegiatan penerimaan, penyimpanan dan penerimaan uang atas perintah menajer.
- Menjalin hubungan kerja sama antara satuan organisasi di dalam unit usaha Penggilingan Padi
- Mengadakan evaluasi dan melaporkan hasil evaluasi atas pelaksanaan kegiatan penerimaan, penyimpanan dan pembayaran uang atas perintah

c). Staf Administrasi

Tugas dari staf administrasi yaitu :

- Melaksanakan pencatatan dokumen dasar, menetapkan kode rekening, dan menyiapkan Surat Perintah Mengeluarkan Uang serta mengadakan pencatatan agenda
- Mengerjakan buku harian dan buku pembantu serta melaksanakan perhitungan perpajakan
- Mengirimkan buku harian dan dokumen dasar beserta kelengkapan-kelengkapan Unit Usaha Penggilingan Padi ke kantor wilayah
- Melaksanakan penyimpanan (file) dokumen dasar
- Melaksanakan tata usaha, kearsipan dan pengurusan rumah tangga Kantor Unit Usaha Penggilingan Padi
- Menjalin hubungan kerjasama antara satuan organisasi di dalam unit usaha Penggilingan Padi

- ❖ Mengadakan evaluasi dan melaporkan hasil evaluasi atas penyelenggaraan adminidtrasi

d). Seksi Operasional 1 (Bagian Pengadaan Bahan baku)

Adapun rangkaian tugasnya yaitu :

- ❖ Menghubungi pedagang untuk memasukkan gabah dalam penggilingan padi
- ❖ Mengadakan kegiatan pembelian gabah
- ❖ Mengadakan atau mencek tentang gabah yang sudah ada dalam gudang
- ❖ Apabila waktu panen diluar daerah bagian pengadaan harus menggerakkan tenaga untuk pengadaan GKS
- ❖ Mengadakan kegiatan jemur gabah kering sawah (GKS) sampai menjadi GKG serta melaporkan hasilnya kepada bagian gudang

e). Seksi Operasional 2 (Bagian Produksi)

Adapun rangkaian tugasnya yaitu :

- ❖ Menerima perintah dari bagian gudang tentang gabah kering giling dan berapa yang akan diproduksi
- ❖ Melaporkan pada bagian gudang hasil produksi beras yang digiling terdiri dari beras, menir dan katul
- ❖ Melaporkan kepada bagian gudang tentang pemakaian bahan bakar mesin dalam proses pengolahan padi
- ❖ Pertanggungjawaban atas kelancaran jalannya pabrik serta perawatan mesin dan instalasi

f). Seksi Operasional 3 (Bagian Pemasaran)

Adapun rangkaian tugasnya yaitu :

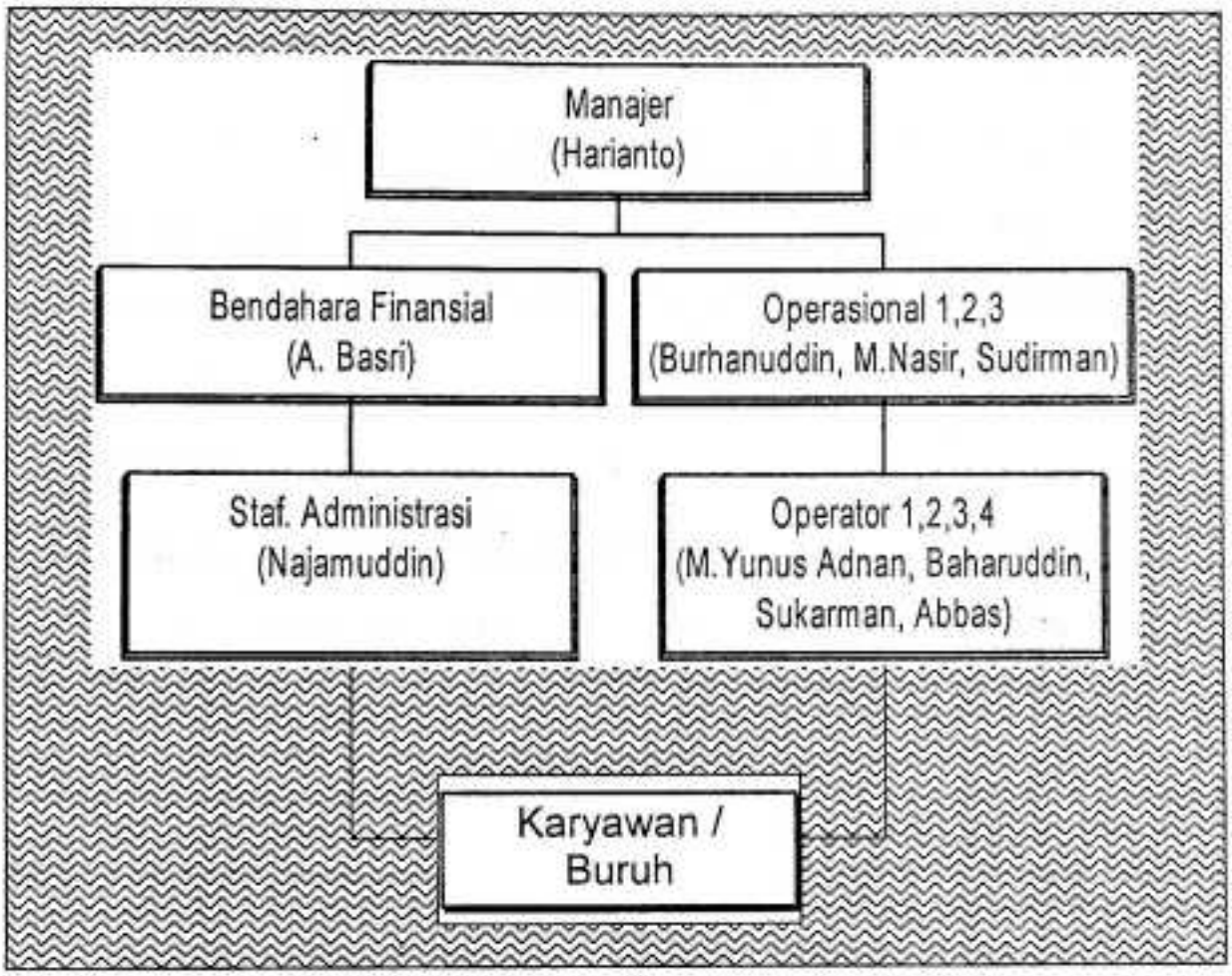
- Mengadakan kegiatan penjualan hasil produksi
- Mernghubungi pedagang beras yang ada didaearah sendiri dan daerah lain
- Melayani pembeli yang akan membeli katul dan menir

g) Seksi Operator 1,2,3, dan 4

Adapun rangkaian tugasnya yaitu :

- Memelihara alat dan mesin yang ada dalam perusahaan
- Memperbaiki alat dan mesin yang ada dalam perusahaan
- Memeriksa alat dan mesin sebelum dioperasikan
- Mengecek kesiapan mesin sebelum dioperasikan
- Melaporkan setiap kejanggalan yang terjadi pada mesin baik sebelum, sedang dan sesudah dioperasikan
- Melakukan pengoperasian mesin sesuai dengan instruksi kerja, baik instruksi yang berhubungan dengan produksi maupun instruksi pada mesin itu sendiri.

Untuk lebih jelasnya mengenai struktur organisasi perusahaan PT. Pertani (Persero) dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar1. Struktur Organisasi Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

BAGIAN KEDUA
ANALISIS POSISI DAN KINERJA USAHA

2.1. Analisis Posisi

Analisis posisi menggambarkan keadaan sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan. Sumberdaya yang diinvestasikan perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang untuk kepentingan perusahaan terdiri atas sumberdaya lahan dan bangunan, sumberdaya sarana dan peralatan, sumberdaya manusia, dan sumberdaya finansial.

2.1.1. Sumberdaya Lahan dan Bangunan

Sumberdaya lahan adalah tanah yang digunakan sebagai tempat berlangsungnya proses produksi pada suatu agroindustri terutama untuk produksi dibidang usahatani. Lahan merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting karena sumberdaya ini dapat mempengaruhi besar kecilnya hasil produksi (Socharjo dan Dahlan Patong, 1984).

Perusahaaan ini memiliki areal seluas 40.119 m^2 . Diatas lahan tersebut berdiri beberapa bangunan dengan luas 6.958 m^2. Bangunan kantor terdiri dari kantor dan rumah jaga, Bangunan pabrik terdiri dari gedung pabrik A, gedung pabrik B, gedung pabrik C, Mesin penggilingan padi, lantai jemur A, dan lantai jemur B. Bangunan gudang terdiri dari gudang A, B, C, dan gudang peralatan dan beberapa buah bangunan perumahan yang merupakan tempat tinggal para staf dan karyawan PT.Pertani. Untuk lebih jelasnya tentang kondisi areal dan bangunan PT. Pertani dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Sumberdaya Lahan dan Bangunan yang Dimiliki Perusahaan PT. Pertani (Persero) Unit Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

No.	Penggunaan Lahan	Tahun	Luas (m^2)	Nilai (Rp)
1.	Tanah			
	Pekarangan	1982	40.119	64.850.915
2.	Bangunan kantor			
	- kantor	1982	58	5.807.528
	- rumah jaga	1982	18	502.353
2.	Bangunan pabrik			
	- gedung pabrik A	1982	406	23.794.094
	- gedung pabrik B	1982	406	25.044.094
	- gedung pabrik C	1982	104	12.151.350
	- lantai jemur A	1982	2.145	5.023.525
	- lantai jemur B	1982	2.000	27.865.500
4.	Bangunan gudang			
	- gudang A	1982	475	30.988.021
	- gudang B	1982	475	22.270.961
	- gudang C	1982	475	22.270.961
	- gudang peralatan	1982	160	4.262.628
5.	Bangunan perumahan			
	- rumah dinas A	1982	118	3.349.017
	- rumah dinas B	1982	118	3.349.017
	Total		**6.882**	**186.679.049**

Sumber: PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

2.1.2. Sumberdaya Peralatan

Dalam pelaksanaan suatu kegiatan produksi, apapun bentuknya senantiasa membutuhkan seperangkat peralatan sebagai pendukung kegiatan usaha tersebut. Dalam hal ini menyangkut bagaimana memanfaatkan sumberdaya peralatan untuk keperluan kegiatan dalam perusahaan.

Demikian pula halnya dengan PT. Pertani (Persero) Kabupaten Pinrang yang membutuhkan sejumlah peralatan guna kelancaran segala macam bentuk kegiatan perusahaan.

PT. Pertani (Persero) dalam menjalankan usahanya, menggunakan berbagai macam sumberdaya peralatan yang digolongkan ke dalam dua bagian yaitu sumberdaya peralatan yang mendukung kegiatan produksi dalam pabrik dan sumberdaya peralatan yang mendukung administrasi perusahaan dalam kantor.

Sumberdaya peralatan yang mendukung kegiatan produksi dalam pabrik terdiri dari Mesin Diesel, Generator, Diesel, Mesin IRC, Mesin Polisher, Sylo Drayer dan sebagainya. Sedangkan sumberdaya peralatan yang mendukung administrasi perusahaan dalam kantor terdiri dari mesin hitung, mesin ketik, lemari arsip, kursi, meja, papan tulis, pesawat telepon, dan sebagainya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3 dan 4.

Tabel 3. Jenis, Jumlah, Nilai, dan Penyusutan Sumberdaya Peralatan Produksi Perusahaan pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

No.	Jenis Peralatan	Jumlah (unit)	Harga(Rp) Baru	Harga(Rp) Sekarang	LP	Penyusutan
I.	**Mesin-mesin**					
1.	Diesel	5	17.463.524	10.514.413	29	281.462
2.	Diesel	1	9.469.388	9.259.976	5	83.764
3.	Generator	1	5.847.950	4.813.350	20	51.730
4.	Mesin IRC	1	299.141.671	244.490.779	6	9.108.482
5.	Polisher	2	4.679.664	4.100.148	14	41.394
6.	Sylo Drayer	1	457.459.400	444.573.724	2	6.442.838
	Total					**16.009.670**
II.	**Inventaris pabrik**					
1.	Batu gurindam	2	23.674	21.320	17	277
2.	Bor listrik	1	2.630	2.103	17	31
3.	Cetakan batu polisher	1	14.467	11.577	17	170
4.	Katrol	2	6.756	5.957	17	94
5.	Mesin jahit karung	1	150.000	100.000	3	16.667
6.	Pompa gemuk	1	18.266	15.484	13	214
7.	Pompa olie	1	23.782	20.434	12	279
8.	Tacho meter	1	1.350.000	1.072.320	5	55.536
9.	Tekkel	1	195.000	184.722	6	1.713
10.	Tekkel	1	24.908	21.112	13	292
11.	Pemadam	1	1.050.500	833.528	3	72.324
12.	Compressor	1	3.701.500	3.354.484	1	347.016
13.	Guridam listrik	1	650.000	560.625	1	89.375
	Total					**2.737.926**
	I. Logam					
1.	Timbangan Bascule	4	15.782	15.000	17	184
2.	Timbangan Bascule	1	575.000	489.720	5	17.056
3.	Timbangan Bascule	1	715.000	570.463	3	48.179
4.	Timbangan duduk	2	365.000	328.680	17	4.273
5.	Gerobak dorong	2	500.000	410.540	5	35.784
6.	Gerobak dorong	2	407.000	365.863	3	27.425
7.	Mesin jahit karung	1	900.000	847.325	5	10.535
8.	Mesin jahit karung	1	935.000	803.516	2	65.742
9.	Monster	2	1.209.000	970.234	7	68.219
10.	Monster	1	236.736	189.629	17	2.771
11.	Pemadam api	6	7.891	7.628	17	93
12	Kereta dorong	5	16.440	15.784	17	193
	Total					**280.454**
	II. Kayu					
1.	Flaunders	52	1.560.000	1.553.408	5	68.555
2.	Flaunders	34	1.020.000	1.016.722	7	15.920
3.	Terpal putih	2	240.000	235.313	5	1.875
	Total					**86.350**
Total keseluruhan			**809.975.929**	**731.775.881**		**19.114.400,-**

Sumber: PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

Tabel 4. Jenis, Jumlah, Nilai, dan Penyusutan Sumberdaya Perkantoran yang Dimiliki oleh Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

No.	Jenis Peralatan	Jumlah (unit)	Harga(Rp) Baru	Harga(Rp) Sekarang	LP	Penyusutan
1.	Kursi Tamu	1	150.000	144.456	8	693
2.	Meja Tulis	3	685.918	612.485	9	23.126
3.	Papan Nama	2	138.152	133.079	12	320
4.	Kalkulator	1	124.000	114.546	2	4.727
5.	Pesawat Telepon	1	530.010	408.112	7	17.414
6.	Filling Kabinet	1	190.000	178.324	7	1.668
7.	Lemari Arsip	1	115.000	109.826	13	398
8.	Kursi Citose	4	132.000	130.453	4	1.547
9.	Brand Kas	1	192.825	156.713	16	2.257
10.	Mesin Ketik	1	257.100	208.956	16	3.009
	Total keseluruhan		**2.515.005**	**2.196.950**		**101.731**

Sumber: PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

Berdasarkan tabel 3 dan tabel 4 diatas maka dapat diketahui bahwa jumlah penyusutan sumberdaya peralatan yang dimiliki oleh perusahaan PT. Pertani (Persero) dalam menjalankan usahanya yaitu sebesar Rp 19.216.131,

2.1.3. Sumberdaya Manusia ✓

Sumberdaya manusia (human resources) mengandung dua pengertian, pertama yaitu usaha kerja atau jasa yang dapat diberikan dalam proses produksi, dalam hal ini mencerminkan kualitas usaha yang diberikan seseorang dalam waktu tertentu untuk menghasilkan barang dan jasa. Pengertian kedua yaitu menyangkut manusia yang mampu bekerja untuk memberikan jasa atau usaha kerja. Mampu bekerja berarti mampu menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat (P. Simanjuntak, 1985).

Dengan demikian sumber daya manusia dapat diartikan sebagai setiap pribadi (individu) yang terlibat langsung dalam aktifitas perusahaan dalam pelaksanaan proses produksi pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang untuk menghasilkan beras bermutu, memanfaatkan tenaga kerja sebanyak 54 orang. Dari keseluruhan tenaga kerja tersebut, 13 orang adalah karyawan tetap yang bekerja di bagian administrasi termasuk manajer, sedangkan 41 orang lainnya adalah buruh atau tenaga kerja tidak tetap/harian. Untuk lebih jelasnya mengenai sumber daya manusia yang terlibat pada industri penggilingan padi ini dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Sumberdaya Manusia yang Terlibat Dalam PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

No.	Nama	Jenis Kelamin	Umur (thn)	Pendidikan	Jabatan
I.	**Staf kantor**				
1.	Harianto	Pria	39	STM	Manajer
2.	A.Basri	Pria	47	Sarjana	Bend.finansial
3.	Haris	Pria	35	SMA	Staf Adm
4.	Najamuddin	Pria	37	SMA	Staf Adm.
5.	Burhanuddin	Pria	40	Sarjana	Operasional 1
6.	M.Nasir	Pria	37	SMA	Operasional 2
7.	Sudirman	Pria	34	SMA	Operasional 3
8.	M.Yunus Adnan	Pria	45	STM	Operator 1
9.	Baharuddin	Pria	34	SMA	Operator 2
10.	Sukarman	Pria	27	SMP	Operator 3
11.	Abbas	Pria	31	STM	Operator 4
12.	Rifai	Pria	30	SMA	Sopir
13.	Pattewai	Pria	47	SMA	Satpam
II.	**Buruh Harian**				
1.	15 orang	Pria	18 - 50	SD-SMP	Bag.Penjemuran di lapangan I
2.	16 orang	Pria	18 - 50	SD-SMP	Bag.Penjemuran di lapangan II
3.	10 orang	Pria	18 - 50	SD-SMA	Bagian Mesin

Sumber: PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

Tenaga kerja yang dipekerjakan pada perusahaan ini semuanya laki-laki hal ini disebabkan karena pekerjaan jenis pekerjaan yang dilakukan, memerlukan kekuatan fisik yang sekiranya kaum wanita tidak bisa untuk melakukannya, utamanya pekerjaan dipabrik.

Perusahaan ini membutuhkan cukup banyak tenaga kerja dan juga diperlukan keterampilan yang cukup untuk melakukannya, akan tetapi jika pekerja/buruh bekerja dengan tekun maka pekerjaan yang dirasa berat tentunya menjadi ringan jika selalu dilakukan, artinya jika pekerjaan itu selalu dilakukan akan terlatih sendiri.

Sumberdaya manusia yang terlibat pada bagian kantor ini rata-rata merupakan tamatan Sekolah Menengah Atas atau yang sederajat, bahkan ada juga yang sarjana hal ini sangat penting khususnya untuk bagian administrasi dan keuangan harus yang memiliki pengetahuan, keterampilan dan kecakapan yang tinggi, sedangkan untuk bagian lapangan (penjemuran dan penggilingan) cukup diperlukan keterampilan, kemampuan dan kesungguhan dalam bekerja.

Umur untuk para karyawan berkisar antara 18 sampai 50 tahun, artinya merupakan tenaga kerja yang dikategorikan produktif, karena pada usia tersebut kemampuan kerja masih tinggi sehingga proses produksi perusahaan dapat berjalan sebagaimana mestinya.

2.1.4. Sumberdaya Finansial √

Kelancaran dan kesinambungan suatu usaha dapat berjalan dengan baik bila didukung oleh ketersediaan finansial yang cukup. Tanpa dukungan tersebut, perusahaan akan berjalan tersendat-sendat yang pada gilirannya akan mengalami kemunduran, bahkan pada keadaan paling krisis akan mengalami kehancuran.

Sumberdaya finansial dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang dimiliki oleh perusahaan yang dapat digunakan sebagai modal atau untuk meningkatkan produksi. Selain itu sumber daya finansial juga diasumsikan sebagai harta yang dimiliki perusahaan, baik yang berupa uang tunai maupun barang-barang berharga lainnya yang sewaktu-waktu dapat diuangkan, kemudian dapat diinvestasikan kembali pada proses produksi selanjutnya. Dapat pula digunakan untuk mempertahankan kelancaran jalannya perusahaan pada saat dibutuhkan dalam kondisi darurat. Adapun sumberdaya finansial perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 6. Sumberdaya Finansial Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

No	Sumberdaya Finansial	Ukuran Fisik	Nilai (Rp)
1.	Harta lancar		105.838.404,12
2.	Harta tetap		1.031.131.873
3.	Hutang		207.393.595
4.	Tenaga kerja (orang)	54	120.011.500

Sumber: PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

Berdasarkan tabel diatas dapat kita lihat bahwa harta lancar perusahaan berupa kas dan bank, harta tetap dari nilai tanah dan bangunan, dan peralatan yang mendukung dalam proses produksi, hutang berasal dari hutang dagang, hutang karyawan sedangkan jumlah karyawan sebanyak 54 orang.

Secara keseluruhan, analisis posisi sumberdaya yang dimiliki oleh perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang yaitu :

Tabel 7. Analisis Posisi Sumberdaya Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

No	Sumberdaya Perusahaan	Ukuran Fisik	Nilai (Rp)
1.	Lahan (Ha)	40.119	64.850.915
2.	Bangunan (m^2)	6.882	186.679.049
3.	Peralatan dan mesin	(Tabel 3 & 4)	812.490.934
4.	Tenaga kerja (orang)	54	120.011.500
5.	Neraca :		
❖	Harta lancar		105.838.404,12
❖	Harta tetap		1 031.131.873
❖	Hutang		207.393.595

Sumber: PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

2.2. Analisis Kinerja

Analisis kinerja usaha menggambarkan kegiatan pemamfaatan sumberdaya yang dimiliki. Kinerja usaha ini terdiri atas kinerja proses dan kinerja hasil. Kinerja proses menunjukkan apa yang dilakukan, sedangkan kinerja hasil menunjukkan apa yang telah dicapai atau dihasilkan perusahaan. Mengenai hal tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

2.2.1. Kinerja Proses

Kinerja proses meliputi pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, serta pengupahan dan jaminan kesejahteraan.

a. Proses Pengadaan Bahan Baku

Dalam perusahaan penggilingan padi, ketersediaan bahan baku dalam jumlah yang cukup serta berkesinambungan merupakan syarat mutlak diperlukan bagi kelancaran pelaksanaan proses produksi yang dijalankan oleh suatu industri, utamanya untuk industri yang berukuran besar. Oleh karena itu, semua perusahaan atau industri, baik itu industri kecil, menengah maupun industri besar senantiasa menjadikan masalah pengadaan bahan baku menjadi masalah yang harus ditangani secara serius.

Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, bahan baku utamanya adalah gabah, baik itu Gabah Kering Giling (GKG) maupun Gabah Kering Sawah (GKS). Perbedaan antara GKS dan GKG adalah GKS mengandung kadar air sekitar 21 – 24 %, sehingga masih perlu diadakan penjemuran untuk mendapatkan Gabah Kering Giling, sampai kadar airnya mencapai 13 – 14 %, yang diukur dengan

Moisture Tester Karena jika gabah tersebut masih basah atau tingkat kekeringannya masih berkisar 21 – 24 %, kemudian digiling maka beras yang dihasilkan jelek, dan juga mesin yang memproduksi gabah tersebut agak macet karena aliran proses produksinya tidak lancar.

Jenis varietas yang diperlukan untuk memproduksi beras itu bermacam-macam juga diantaranya Ciliwung, Cisadane, IR 42, IR 64, IR 66, dsb. Jenis beras yang dihasilkan juga berbeda-beda yaitu beras super, kepala dan medium. Beras super berasal dari varietas ciliwung, beras kepala dari campuran varietas ciliwung, cisadane, IR 42, IR 64, IR 66, sedangkan beras medium dari varietas IR 42, IR 64, IR 66 serta varietas-varietas lainnya. Sedangkan gabah tersebut diperoleh dari tiga pemasok yaitu petani binaan PT. Pertani, pedagang tetap dan pedagang tidak tetap yang memang sudah berlangganan dan para pemasok sendiri yang mengantarkan ke perusahaan ataukah pihak perusahaan yang mengambil sendiri kepada pihak pemasok.

Kemitraan pihak perusahaan dengan petani binaan PT. Pertani yaitu pihak perusahaan memberi bantuan kredit berupa benih padi, pupuk, dan obat-obatan, dan setelah panen maka petani tersebut menjual gabahnya ke pihak perusahaan dengan harga yang lebih tinggi dari harga pasaran, agar petani tidak rugi dan pembayarannya dilakukan pemotongan harga dari semua sarana yang telah diberikan secara kredit oleh pihak PT. Pertani.. Petani binaan PT. Pertani terdapat di sejumlah daerah diantaranya yaitu di Soppeng, Sidrap, Wajo, dan Pinrang. Sedangkan pedagang tetap dan pedagang tidak tetap perusahaan berasal dari daerah Sidrap, Soppeng, Bone,

Bulukumba, Wajo, Palopo, Polmas, dan Pinrang. Untuk lebih jelasnya tentang nama-nama pemasok perusahaan dan daerah-daerahnya, dapat dilihat pada Tabel lampiran 2

Harga gabah yang dibeli pihak perusahaan kepada pedagang tetap dan pedagang tidak tetap langganan perusahaan, tergantung harga dipasaran, artinya apabila produksi gabah dipasaran banyak maka hargapun turun dan juga sebaliknya. Pada saat ini harga gabah dipasaran sekitar Rp 500 – Rp 750,- perkilogram, setelah terjadi kesepakatan harga, maka gabah yang telah dibeli perusahaan langsung dijemur. Pembayaran dalam pembelian gabah biasanya dilakukan dengan sistem cash (tunai) baik itu ditingkat pedagang maupun petani.

Dalam proses produksi tersebut bahan penolong juga sangat penting peranannya. Adapun bahan penolong dalam proses produksi yaitu solar, oli, karung plastik, benang jahit dan label. Jumlah pembelian untuk solar dilakukan dua kali dalam sebulan, sedangkan untuk oli, karung plastik, benang jahit dan label pembeliannya dilakukan tergantung pada kebutuhan setiap hari.

Bahan penolong berupa Solar dibeli di beberapa toko di Pinrang yaitu Toko Saudara, UD. Reski Indah. Karung Plastik dibeli di UD. Muslim, Toko Saudara, dan Toko Karya Dua Pinrang, sedangkan label dibeli di Cipta Karya Dua di Ujung Pandang.

Bahan penolong tersebut memiliki fungsi dan peranan yang berbeda-beda diantaranya solar digunakan untuk bahan bakar mesin penggiling. Kebutuhan solar setiap hari adalah 133 liter/hari, sedangkan kebutuhan selama satu tahun sekitar

Rp 47.860 liter/ tahun dengan harga perliter sekitar Rp 570,-. Kebutuhan oli setiap hari kurang lebih 3 liter / hari dengan harga perliter Rp 3.750,- , sedangkan kebutuhan oli dalam satu tahun yaitu sekitar 1.200 liter/tahun.

Untuk karung plastik yang digunakan yaitu hanya 2 ukuran saja yaitu ukuran 100 kg dan 25 kg. Karung plastik ini sudah disablon dengan nama perusahaan. Untuk ukuran karung plastik untuk 100 kg harga perlembarnya Rp 1.100,- sedangkan untuk ukuran 25 kg harga perlembarnya sekitar Rp 470. Dan kebutuhan karung plastik selama satu tahun untuk ukuran 100 kg adalah 22.600 lembar/tahun sedangkan untuk ukuran 25 kg adalah 58.300 lembar / tahun.

Benang jahit digunakan untuk menjahit karung plastik agar beras yang sudah dimasukkan tidak tumpah. Kebutuhan akan benang jahit ini cukup banyak juga yaitu sekitar 1.500 rool/tahun dengan harga setiap 1 rool yaitu Rp 4.500,- Label yang digunakan terdiri dari 2 macam yaitu label untuk beras kepala dan label untuk beras super. Kebutuhan label dalam satu tahun yaitu 140.000 label/tahun, dengan harga Rp 22/lembar.

b. Proses Produksi

Proses produksi dapat diartikan sebagai cara, metode, tehnik, untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang dan jasa dengan menggunakan sumberdaya-sumberdaya yaitu tenaga kerja, mesin, bahan-bahan, dan modal yang ada (Sofyan Assauri, 1993).

Adapun proses produksi yang dilakukan oleh PT. Pertani (Persero) yaitu proses produksi perubahan bentuk dari gabah menjadi beras. Rangkaian kegiatan proses produksinya yaitu :

1. Bahan baku berupa **gabah kering sawah (GKS) dikeringkan** terlebih dahulu dilantai jemur, hingga gabah tersebut dalam keadaan Gabah Kering Giling (GKG). Pengeringan tersebut dilakukan untuk menghilangkan kadar air maksimum hingga mencapai 13 % - 14 % yang diukur dengan menggunakan alat Moisture tester. Penjemuran dilakukan selama 5 – 6 jam dan setiap 2 jam dilakukan pembalikan agar kekeringannya merata.

   Jika musim hujan, maka proses pengeringan gabah menjadi terhambat, maka ada suatu musim yang dapat mengeringkan gabah yaitu mesin pengering gabah (dryer) akan tetapi mesin ini untuk saat ini mengalami kerusakan sehingga proses pengeringan hanya mengandalkan sinar matahari saja.
2. Setelah gabah tersebut sudah dalam keadaan kering maka gabah tersebut dikumpulkan dan dimasukkan ke dalam karung untuk **ditimbang** tiap-tiap 100 kg agar diketahui jumlah GKG yang dihasilkan.
3. Gabah yang telah ditimbang maka dimasukkan ke pabrik dengan menggunakan kereta dorong lalu dimasukkan ke **Feeding Hopper** yaitu tempat memasukkan gabah yang akan di produksi.
4. Setelah itu melalui elevator yaitu alat pengangkut yang menghubungkan antara mesin yang satu dengan mesin yang lain, kemudian masuk ke **Paddy Cleaner**

yaitu berfungsi sebagai permbersih gabah dari kotoran-kotoran seperti jerami, batu-batuan, dan juga pemisah hampa (gabah yang tidak berisi)

5. Setelah itu melalui elevator masuk ke **Hopper Scale** yaitu fungsinya untuk menimbang gabah. Gabah yang masuk ke alat ini akan ditimbang dengan satuan 50 kg. Jika berat ini sudah tercapai maka alat tersebut secara otomatis akan tertutup dan begitu seterusnya.
6. Gabah yang telah ditimbang dengan satuan 50 kg kemudian melalui elevator masuk ke **Paddy Husker** (pecah kulit) yaitu mesin yang memecahkan kulit gabah. Gabah yang masuk ke mesin ini maka kulitnya akan pecah dan terkelupas.
7. Melalui elevator gabah tersebut masuk ke **Paddy Separator** (pemisah pecah kulit) yaitu mesin yang gunanya untuk memisahkan gabah yang pecah kulit dengan gabah yang kulitnya masih utuh. Gabah yang kulitnya masih utuh maka akan kembali diproses ke Paddy Husker, jika pada mesin Paddy Separator kulitnya belum pecah dan terkelupas untuk kemudian diolah kembali.
8. Setelah itu gabah yang telah berubah bentuk menjadi beras melalui elevator untuk kemudian masuk ke **Stoner** (pemisah batu-batuan dengan logam) yaitu mesin yang memisahkan batu-batu dengan logam dimana mesin ini dilengkapi dengan magnit untuk menarik logam yang bercampur dengan beras. Alat inilah yang memberikan nilai plus pada kualitas beras yang dihasilkan oleh PT. Pertani (Persero).
9. Melalui elevator, beras tersebut masuk ke **Whitening Machine** (mesin pemutih) yang terdiri dari 3 bagian yaitu :

1. **Whitening Machine 1** : mesin ini memutihkan beras, yang akan tetapi tingkat keputihannya (kebersihannya) masih 30 % artinya butiran beras itu masih kelabu, dan melalui elevator beras tersebut masuk lagi ke mesin pemutih II
2. **Whitening Machine 11** : beras yang telah mengalami perubahan tingkat keputihan hingga 30 %, maka pada mesin ini ditambah lagi tingkat keputihannya sampai mencapai 60 %, artinya beras tersebut sudah termasuk putih untuk tingkat beras biasa, akan tetapi untuk beras super dan kepala belum.
3. **Whitening Machine 111** : beras yang telah mengalami tingkat keputihan sampai 60 %, maka dengan mesin ini beras tersebut mrncapai tingkat keputihan sampai 90 % jadi tingkat keputihannya sudah sempurna.

10 Setelah beras tersebut mengalami proses pemutihan, bersih dari batu-batuan dan logam, maka melalui elevator masuk ke **Rotary Shifter** (pemisah menir) alat ini berfungsi untuk memisahkan beras utuh dengan menir dimana menir yaitu beras yang terpotong menjadi ¼ bagian dan menir ini akan keluar ke penampungan sedangkan beras utuh melalui elevator.

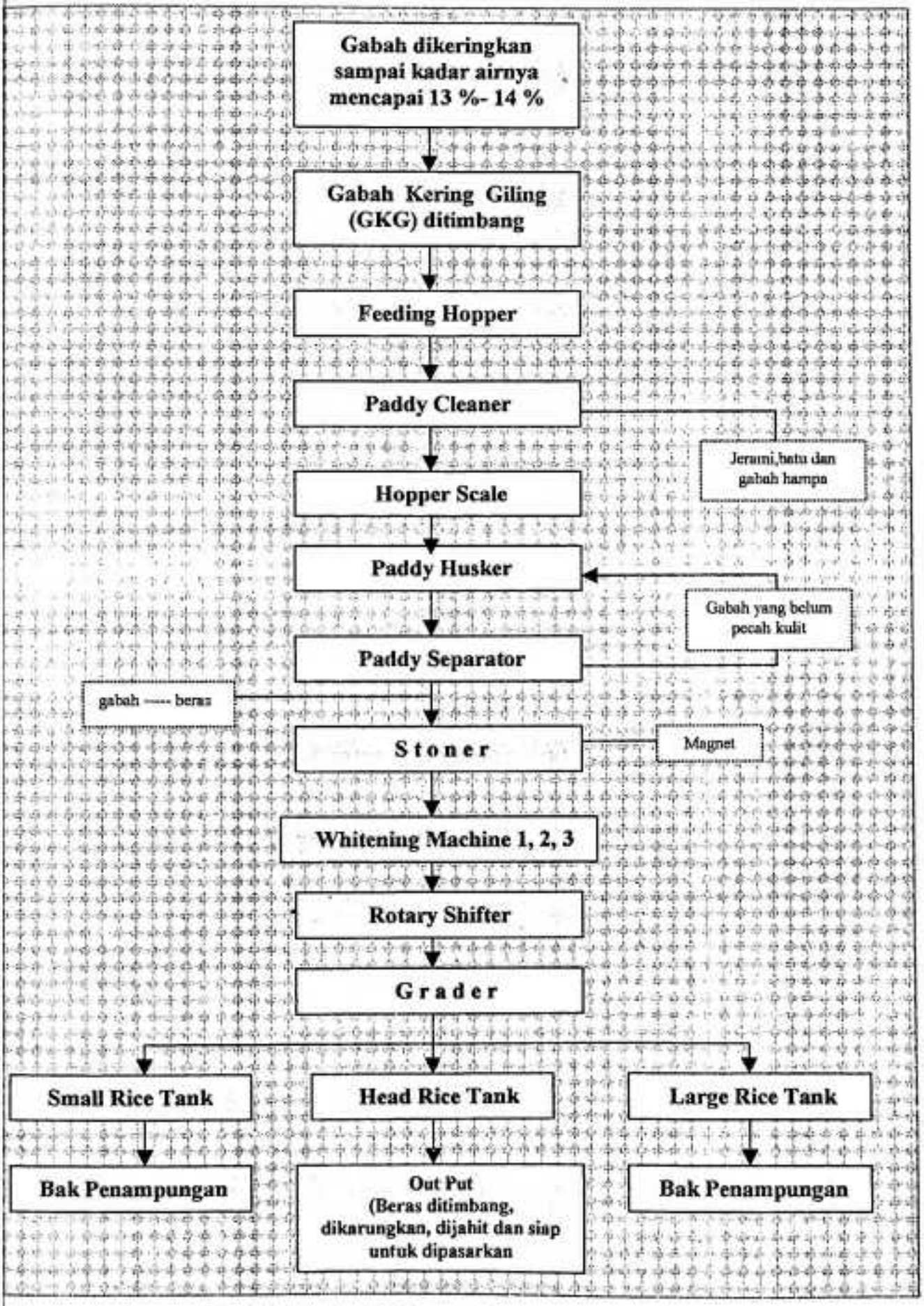
11 Beras utuh yang melalui elevator masuk ke **Grader** (pemisah beras dengan broken), mesin ini hampir sama fungsinya dengan Rotary Shifter akan tetapi mesin ini memisahkan beras utuh dengan beras broken.

(beras broken yaitu beras yang terpotong menjadi ½ bagian akan tetapi ada yang potongannya kecil dan ada yang potongannya besar). Grader ini terdiri dari 3 penampungan yang saling terpisah yaitu :

1. **Small Rice Tank** yaitu bak penampungan tempat broken ukurannya kecil selanjutnya broken kecil ini akan dikumpulkan di bak penampungan, dikarungkan dan siap untuk dipasarkan.
2. **Head Rice Tank** yaitu bak penampungan tempat beras utuh dan melalui elevator masuk ke tahap terakhir yaitu out put
3. **Large Rice Tank** yaitu bak penampungan tempat broken yang ukurannya besar selanjutnya broken besar ini akan dikumpulkan di bak penampungan, dikarungkan dan siap untuk dipasarkan.

12. Beras yang dari Head Rice Tank melalui elevator masuk ke tahap terakhir yaitu **out put** (keluaran) dimana pada tahap ini beras sudah digiling, dikeluarkan dengan ukuran 25 kg untuk beras super dan beras kepala sedangkan untuk ukuran 100 kg untuk beras medium.

Setelah beras itu ditimbang, dikarungkan, dijahit, lalu diangkat mobil dan siap untuk dipasarkan. Keseluruhan proses produksi pada industri penggilingan padi PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, dapat dilihat pada gambar berikut ini



Gambar 2. Proses Produksi Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

c. *Proses Pemasaran*

Proses pemasaran adalah rangkaian kegiatan yang menyangkut penyampaian barang dari produsen ke konsumen. Kegiatan pemasaran ini berada antara kegiatan produksi dan konsumsi, ini berarti bahwa pemasaran menjadi penghubung antara kedua fungsi tersebut. (Soekartawi, 1989).

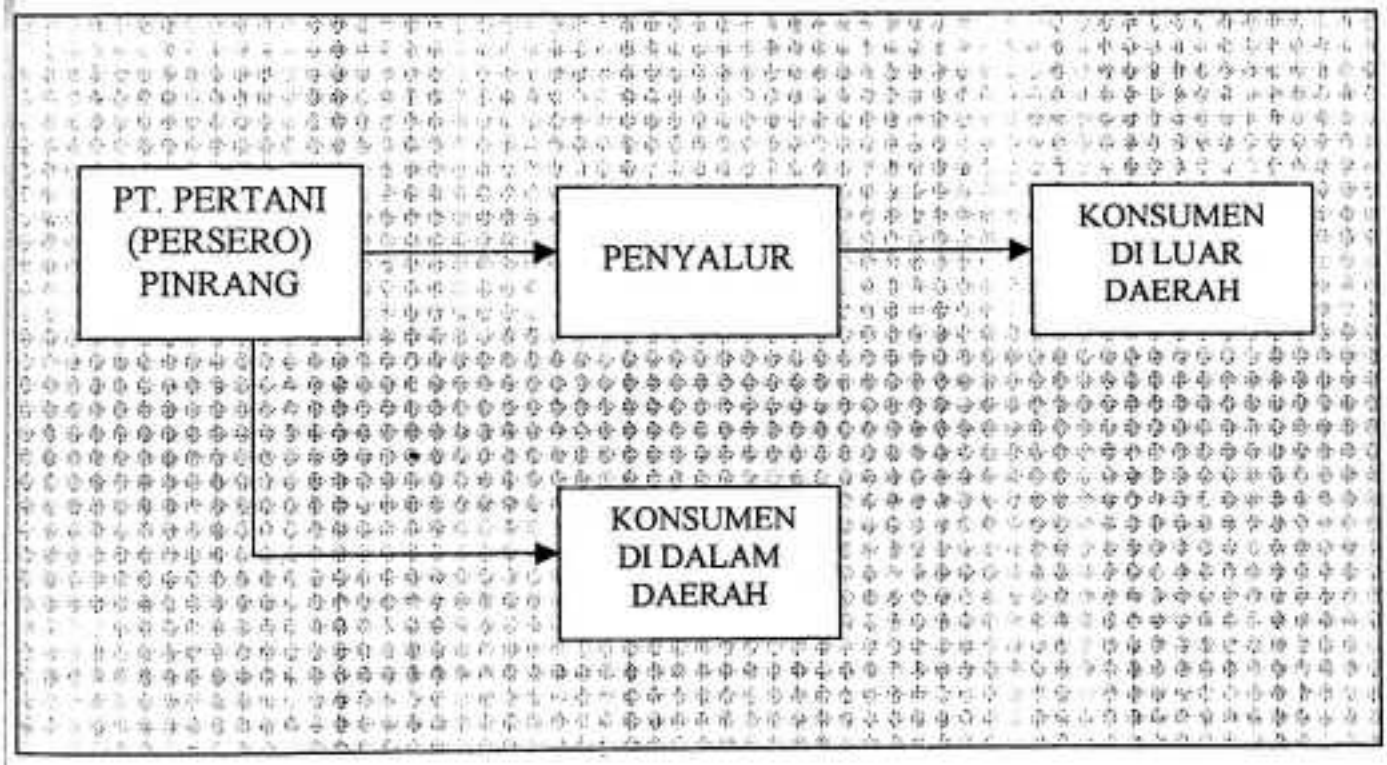
Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang memasarkan 3 jenis produk beras dengan kualitas yang berbeda-beda yaitu beras super, beras kepala dan beras medium. . Ketiga jenis beras tersebut dikemas dalam dua ukuran yaitu ukuran 25 kg untuk beras super dan beras kepala sedangkan ukuran 100 kg untuk beras medium.

Harga untuk masing-masing beras tersebut juga berbeda-beda berdasarkan ukuran kemasan dan kualitasnya. Untuk beras super dengan harga Rp 2.050/kg, beras kepala Rp 1.850/kg dan beras medium dengan harga Rp 1.650/kg. Jadi harga beras super dalam 25 kg yaitu Rp 51.250, beras kepala Rp .46.250 dan harga beras medium dalam 100 kg yaitu Rp 165.000,-.

Untuk hasil produksi PT. Pertani (Persero) berupa 3 jenis beras dengan berbagai tingkatan mutu, proses pemasarannya dilakukan dengan cara hasil produksi tersebut ditampung dulu digudang untuk selanjutnya akan diangkut ke pelabuhan kalau daerah pemasarannya jauh misalnya didaerah Kalimantan, Kendari, Palu, Surabaya akan tetapi jika pemesannya berada di dalam daerah Sul-Sel (Kabupaten) maka beras tersebut akan diantarkan ke tempat pemesan.

Pada umumnya beras yang dihasilkan oleh PT. Pertani (Persero) ini telah dipesan terlebih dahulu oleh pihak penyalur di daerah-daerah lain. Sehingga beras yang diproduksi oleh perusahaan berdasarkan pesanan dan kalau ada kelebihan produksi diluar pesanan maka dijual kepada grosir yang merupakan rekan bisnis pihak perusahaan baik itu di daerah maupun di luar daerah dan juga perusahaan PT. Pertani (Persero) Pinrang juga bekerjasama dengan PT. Pertani (Persero) didaerah lainnya untuk mencari pelanggan apabila ada produksi di luar pesanan.

Adapun saluran pemasaran perusahaan PT. Pertani (Persero) dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 3. Saluran Pemasaran beras Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

Berdasarkan gambar 3 diatas terlihat bahwa beras dari PT. PERTANI dijual kepada penyalur yang selanjutnya penyalur itu yang menjual beras tersebut ke konsumen, hal itu biasanya berlaku untuk konsumen diluar daerah. Sedangkan beras yang dipesan oleh konsumen tanpa melalui penyalur biasanya berasal dari dalam kabupaten Sul-Sel sendiri, maka sistemnya diantar langsung, ataukah pihak konsumen/pelanggan yang membeli langsung beras ke perusahaan.

Sampai saat ini perusahaan kasus belum mendapatkan kesulitan dalam hal pemasaran produknya karena pada umumnya para pelanggannya adalah pelanggan tetap dan pemesanannya atau pembelian mereka dilakukan secara kontinyu. Kalaupun hasil produksi melebihi target pemesanan, sehingga terjadi kelebihan produksi utamanya pada waktu panen, maka perusahaan berusaha menghubungi rekan bisnis yang dapat membeli beras yang telah diproduksi.

Mengenai perbandingan harga, maka harga yang ditawarkan oleh PT. Pertani Pinrang sama dengan harga produk dari PT. Pertani yang lain. Sedangkan untuk perusahaan tradisional maka harga beras PT. Pertani agak lebih tinggi, karena memang kualitas berasnya baik dan terpercaya.

2.3. Aspek Dampak Lingkungan

Limbah (buangan industri) merupakan produk sampingan yang dihasilkan oleh suatu industri yang tidak dimamfaatkan lagi untuk diolah. Limbah tersebut dapat dibagi menjadi beberapa yaitu limbah padat, gas dan suara (bunyi) sedangkan aspek dampak lingkungannya berpengaruh terhadap lingkungan alam (ekologi) dan lingkungan sosialnya (masyarakat).

Limbah yang dihasilkan oleh perusahaan penggilingan padi PT. Pertani (Persero) yaitu berupa limbah padat dalam bentuk sekam padi. Akan tetapi limbah padat ini belum membahayakan lingkungan hidup karena perusahaan bekerjasama dengan pihak lain untuk memamfaatkan limbah ini menjadi batu bata. Mengenai limbah cairnya yaitu sisa pembakaran juga tidak berbahaya karena masih dalam jumlah yang sedikit yaitu solar, oli. Untuk limbah yang berbentuk cair ini cukup dialirkan ke saluran pembuangan atau got yang berada di sekitar lokasi pabrik.

Dampak negatif lain yang timbul adalah adanya bunyi yang ditimbulkan dari mesin penggilingan yang pada saat proses produksi. Namun hal ini dapat teratasi dengan adanya bentuk bangunan untuk bagian mesin yang berjauhan dengan pemukiman penduduk sehingga bunyi yang ditimbulkan tidak terlalu menganggu. Sedangkan untuk limbah gas maka penanganannya yaitu membuat cerobong asap yang tinggi dan dibuat saringan udara, sehingga udara kotor itu dapat tercuci dulu baru keluar dari cerobong asap sehingga penduduk disekitar pabrik tidak langsung menghirup udara kotor dari pabrik.

Dampak yang ditimbulkan oleh kehadiran pabrik ini terhadap lingkungan sosialnya yaitu berdampak positif karena dapat membuka lapangan kerja bagi penduduk disekitar pabrik sehingga dapat merekrut tenaga kerja yang cukup banyak yang berasal di sekitar lokasi pabrik.

Dengan demikian maka dapat dikatakan bahwa kehadiran perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang tidak memiliki dampak negatif yang terlalu berarti baik itu dari aspek sosial maupun dari aspek alamnya.

2.2.2. Kinerja Hasil

Kinerja hasil ini menguraikan analisis biaya dan pendapatan yang bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diperoleh, sehingga kita dapat mengukur apakah pelaksanaan kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam suatu usaha yang dijalankan berhasil atau tidak.

2.2.2.1. Analisis biaya

Biaya adalah segala dana yang diinvestasikan dalam suatu kegiatan yang berlangsung dalam suatu periode tertentu dalam suatu perusahaan. Biaya tersebut terdiri dari biaya-biaya variabel dan biaya tetap.

a. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dimana sifatnya berubah-ubah sesuai dengan besarnya produksi. Yang termasuk dalam biaya variabel adalah biaya pengadaan bahan baku, bahan penolong, bahan penunjang, biaya pemasaran dan lain-lain.

Untuk mengetahui besarnya biaya variabel yang dikeluarkan oleh PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang selama berlangsungnya proses produksi, dapat dilihat pada tabel 8 berikut

Tabel 8. Jenis, Jumlah dan Besarnya Biaya Variabel yang Dikeluarkan Selama Satu Tahun Pada PT. Pertani (Persero), Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

No.	Uraian	Jumlah (unit)	Harga satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Bahan Baku			
	-GKS (kg)	6.472.109	750	4.854.081.750
2.	Bahan Penolong			
	-Solar (liter)	47.860	570	27.280.200
	-Oli (liter)	1.200	3.750	4.500.000
	-Benang jahit (rool)	1.500	4.500	6.750.000
	-Label (lembar)	140.000	22	3.080.000
3.	Kemasan plastik			
	-Ukuran 100 kg	22.600	1.100	24.860.000
	-Ukuran 25 kg	58.300	470	27.401.000
4.	Upah Buruh (41 orang)			74.538.000
5.	Upah lembur (41 orang)			10.332.000
6.	Biaya kesejahteraan karyawan			12.960.000
7.	Biaya transportasi			18.000.000
8.	Rekening :			
	-Telepon			2.506.900
	-Listrik			3.125.450
	Jumlah			**5.069.415.300,-**

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 1998

Dari tabel tersebut diatas, terlihat bahwa besarnya biaya variabel yang dikeluarkan selama satu tahun adalah Rp. 5.069.415.300 dimana biaya variabel tersebut yaitu biaya bahan penolong, upah buruh, upah lembur, biaya transportasi (biaya angkutan dan sewa mobil), biaya kesejahteraan karyawan, rekening telepon dan rekening listrik.

b. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk menunjang kelancaran proses produksi, akan tetapi tidak mempengaruhi besarnya produksi yang dihasilkan dan jumlahnya relatif tetap sekalipun total produksi mengalami perubahan. Biaya tetap meliputi gaji staf, nilai penyusutan alat, pajak bumi dan bangunan, rekening listrik dan sebagainya.

Untuk lebih jelas besarnya biaya tetap yang dikeluarkan oleh PT. Pertani (Persero) selama satu tahun, dapat dilihat pada tabel 9 berikut:

Tabel 9. Jenis, Jumlah, dan Besarnya Biaya Tetap yang Dikeluarkan Selama Satu Tahun Pada PT. Pertani (Persero), Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

No.	Uraian	Nilai (Rp)
1.	Gaji karyawan (13 orang)	35.141.500
2.	Penyusutan Alat	19.216.131
3.	Biaya pemeliharaan Alat	3.510.250
4.	Pajak bumi dan bangunan	1.250.000
	Jumlah	**59.117.881,-**

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 1998.

Pada tabel diatas terlihat bahwa besarnya biaya tetap yang dikeluarkan selama satu tahun adalah Rp 59.117.881,- .Biaya tetap terbesar yang dikeluarkan oleh perusahaan yaitu pada biaya gaji karyawan (staf) yaitu sebesar Rp 35.141.500,- Jika biaya tetap ini dijumlahkan dengan biaya variabel maka total biaya yang dikeluarkan selama satu tahun yaitu Rp 5.069.415.300 ditambah Rp 59.117.881,- maka jumlah keseluruhan yaitu Rp 5.128.533.181,-

2.2.2.2. Analisis Pendapatan

Analisis pendapatan dilakukan untuk mengetahui besarnya keuntungan yang diperoleh dalam suatu perusahaan pada suatu periode tertentu. Analisa pendapatan memerlukan keterangan penerimaan dan keterangan pengeluaran. Pendapatan kotor diperoleh dengan memperkurangkan antara nilai total penerimaan dengan total biaya variabel, sedangkan pendapatan bersih diperoleh dengan memperkurangkan antara pendapatan kotor dengan total biaya tetap.

Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah pendapatan yang diperoleh PT. Pertani (Persero) selama satu tahun adalah, dapat dilihat pada tabel 10 berikut.

Tabel 10. Analisis Biaya dan Pendapatan Pada PT. Pertani (Persero), Penggilingan Padi Pinrang Selama Satu Tahun, 1998.

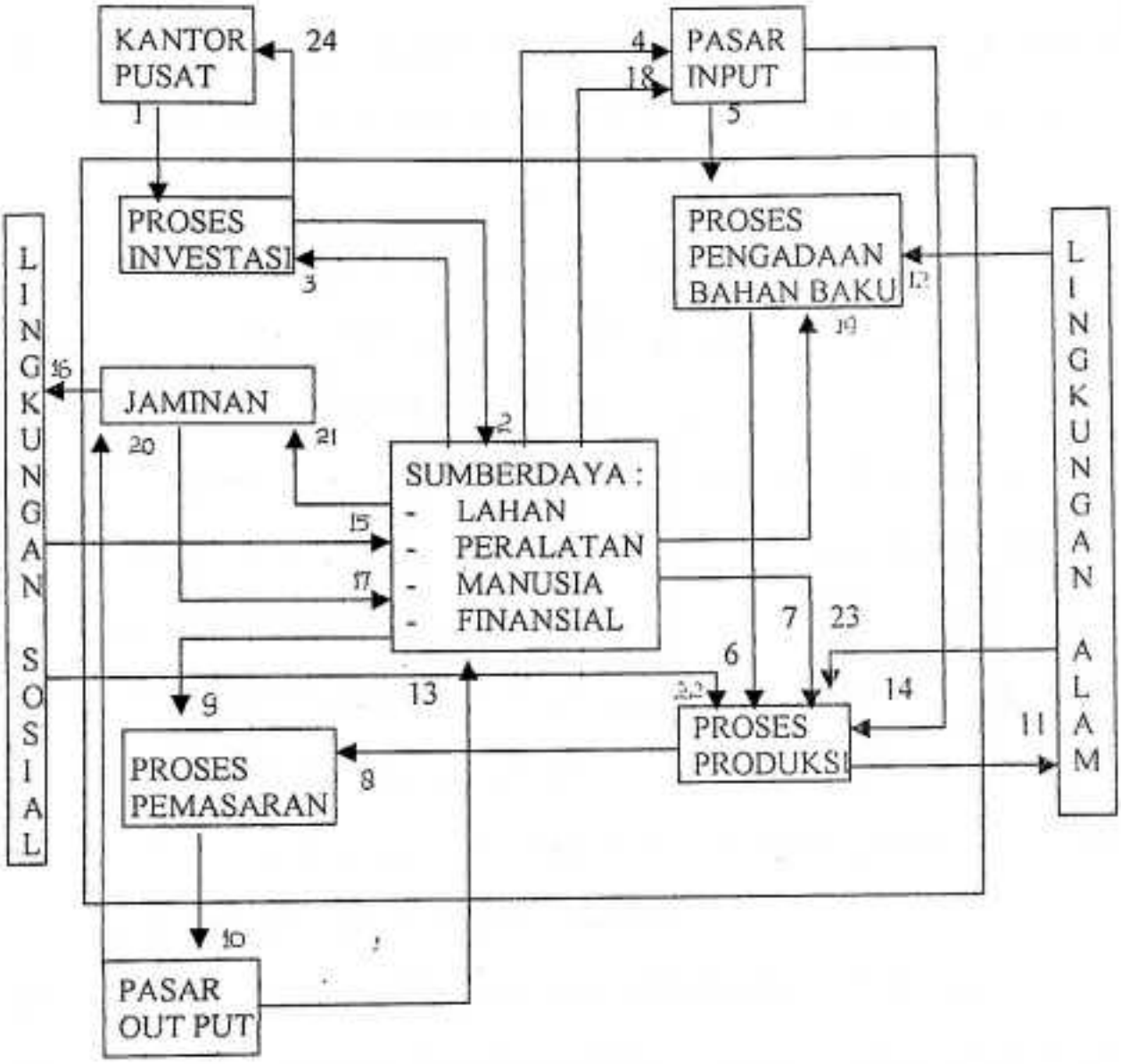
No.	Uraian	Jumlah (kg)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1.	Penjualan			
	-Beras super	1.115.750	2.050	2.287.286.861
	-Beras kepala	1.179.798	1.850	1.182.626.750
	-Beras medium	799.262	1.650	1.318.782.725
	-Beras Broken	310.254	1.129	350.350.660
	-Katul	323.236	345	111.661.710
	Total penjualan			**6.250.708.706,-**
2.	Biaya-biaya			
	-Biaya Variabel			5. 069.415.300
	-Biaya Tetap			59.117.881
	Total Biaya			**5. 128.175.525**
3.	Pendapatan kotor (1 – 2)			1.122.175.525
4.	Pajak Usaha (10 %)			112.217.553
5.	**Pendapatan bersih (3 – 4)**			**1.009.957.972,-**

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 1998.

Dari tabel 10 diatas diperoleh pendapatan bersih setelah diperkurangkan pajak usaha sebesar 10 % selama satu tahun pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang yaitu sebesar Rp1.009.957.972,-

2.4. Peta Penampilan Karya Agrosistem

Peta penampilan karya agrosistem dimaksudkan untuk menjelaskan hubungan atau keterkaitan antara komponen-komponen dalam agrosistem dengan proses-proses yang terjadi diluar agrosistem. Keterkaitan ini dapat dilihat pada sumberdaya agrosistem dengan pola proses investasi, pengadaan bahan baku, proses produksi, proses pemasaran. Untuk lebih jelasnya mengenai keterkaitan antara komponen-komponen tersebut dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 4. Peta Penampilan Karya Agrosistem pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

Keterangan:

1. Kantor pusat PT. Pertani (Persero) melakukan investasi berupa pembelian peralatan dan selanjutnya diinvestasikan ke PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang.
2. Investasi itu dialokasikan sebagai sumberdaya yang meliputi lahan, pengadaan peralatan untuk modal kerja perusahaan, pengadaan tenaga kerja (manusia), dan finansial (keuangan).
3. Sumberdaya lahan, peralatan, manusia dan finansial dialokasikan ke proses investasi. Keseluruhan nilai dari sumberdaya yang dimiliki tersebut merupakan investasi bagi perusahaan.
4. Sumberdaya finansial dialokasikan kepasar input untuk membeli sarana produksi dan pengadaan bahan baku.
5. Sarana produksi berupa bahan baku dan bahan penolong dialokasikan dari pasar input ke proses pengadaan bahan baku.
6. Bahan baku berupa gabah dialokasikan untuk proses produksi beras
7. Sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial dialokasikan pada kegiatan proses produksi dalam pabrik.
8. Hasil produksi berupa beras yang sudah dikemas selanjutnya dialokasikan ke proses pemasaran.
9. Sumberdaya manusia dan sumberdaya finansial dialokasikan pada kegiatan proses pemasaran.
10. Bagian pemasaran melakukan penjualan produk barang jadi ke pasar out put.

11. Limbah yang dihasilkan dari proses produksi dapat berdampak terhadap pencemaran lingkungan alam. Namun tetap diupayakan untuk ditanggulangi.
12. Lingkungan alam mempengaruhi proses pengadaan bahan baku berupa ketersediaan bahan baku (gabah).
13. Dari kegiatan penjualan yang dilakukan dipasar out put akan memberikan keuntungan, yang selanjutnya akan diinvestasikan atau akan memberikan masukan bagi sumberdaya finansial.
14. Segala keperluan yang dibutuhkan untuk menunjang kelancaran proses produksi diperoleh dari pasar input.
15. Lingkungan sosial menyediakan sumberdaya manusia yang dibutuhkan oleh perusahaan.
16. Balas jasa yang diberikan kepada karyawan dapat mempengaruhi status sosial dilingkungan sekitarnya.
17. Sumberdaya manusia memperoleh balas jasa dari perusahaan untuk kesejahteraan diri dan keluarganya
18. Sumberdaya peralatan diperoleh dari pasar input
19. Sumberdaya manusia dialokasikan pada proses pengadaan bahan baku.
20. Pasar out put berupa hasil penjualan produk dialokasikan ke balas jasa untuk membayar gaji karyawan.
21. Sumberdaya finansial yang diperoleh dari pasar out put dialokasikan juga ke balas jasa untuk membayar gaji karyawan.

22. Proses produksi mempengaruhi lingkungan sosial terutama jika perusahaan melaksanakan kerja lembur (malam hari), secara tidak langsung akan menganggu masyarakat sekitar lingkunga pabrik

23. Lingkungan alam mempengaruhi proses produksi terutama dalam hal pengeringan bahan baku yang membutuhkan penyinaran sinar matahari.

24. Pendapatan yang diperoleh PT. Pertani (Persero) dasri hasil penjualan produk, dialokasikan kembali ke kantor pusat di Jakarta.

BAGIAN KETIGA
MANAJEMEN PRODUKSI BERAS

Aspek penting dalam klasifikasi sumberdaya pertanian adalah aspek lahan (alam), modal dan tenaga kerja. Namun demikian karena perkembangan ilmu pengetahuan, dituntut adanya aspek lain yang dianggap penting dalam pengelolaan sumberdaya agrosistem tersebut, yaitu aspek manajemen. Hal ini dapat dimengerti walaupun sumberdaya dalam jumlah memadai, tanpa adanya kemampuan untuk mengelola dengan baik, penggunaan sumberdaya tersebut tidak akan lebih efisien (Soekartawi, 1987).

Management berasal dari kata *to manage* yang berarti mengatur. Jadi manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemamfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Hasibuan, 1989).

Manajemen produksi berhubungan dengan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan proses pembuatan rancangan (desain) dan pengawasan produksi yang kesemuanya ditujukan untuk menambah mamfaat atau nilai suatu barang dan jasa (Komaruddin, 1991).

Penerapan proses manajemen dalam bidang produksi tentunya harus disertai dengan tujuan tertentu, agar supaya proses produksi dalam suatu perusahaan dapat berjalan dengan sebaik-baiknya. Oleh karena hal tersebut, maka manajemen produksi ini merupakan suatu proses manajemen yang meliputi beberapa keputusan dalam bidang-bidang persiapan produksi, termasuk diantaranya adalah perencanaan sistem

produksi, dan sistem pengendalian produksi. Keputusan-keputusan yang akan diambil ini merupakan keputusan untuk perencanaan jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Ruang lingkup dari manajemen produksi terdiri dari dua hal yang sangat mendasar yaitu *perencanaan sistem produksi dan sistem pengendalian produksi* (Ahyari, 1996)

3.1. Perencanaan Sistem Produksi

Perencanaan (*planning*) merupakan kegiatan untuk menyusun rancangan kegiatan usaha, dengan berdasarkan pada keadaan yang ada pada saat ini. Fungsi perencanaan ini meliputi keseluruhan proses pemikiran dan penentuan secara matang mengenai hal-hal yang akan dikerjakan di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Perencanaan sistem produksi dipersiapkan dan disusun sebelum perusahaan yang bersangkutan melaksanakan kegiatan operasi perusahaan. Perencanaan sistem produksi mencakup tentang *perencanaan produk, perencanaan lokasi pabrik, perencanaan letak fasilitas produksi, perencanaan lingkungan kerja dan perencanaan standar produksi.*

3.1.1. Perencanaan Produk

Perencanaan produk ini merupakan perencanaan tentang apa, berapa dan bagaimana produk yang akan diproduksi dalam suatu perusahaan. Perencanaan produk ini akan lebih banyak menyangkut masalah-masalah teknis produksi,

misalnya desain dan bentuk produk, kegunaan produk, fungsi teknis dari produk, standard bahan yang digunakan baik dalam kualitas dan kuantitasnya (Ahyari, 1996).

Perencanaan produk yang dilakukan oleh PT. Pertani (Persero) Pinrang yaitu membeli bahan baku gabah dari beberapa varietas gabah untuk menghasilkan 3 jenis produk kualitas beras yaitu beras super, beras kepala dan beras medium.

Jumlah bahan baku yang dibutuhkan untuk satu hari yaitu 36 – 40 ton gabah. Bahan baku tersebut diperoleh perusahaan dari tiga pemasok yaitu petani binaan, pedagang tetap dan pedagang tidak tetap yang tersebar di beberapa daerah yaitu Pinrang, Sidrap, Soppeng, Wajo, Polmas, Palopo, Bulukumba, dan Bone untuk lebih jelasnya mengenai nama-nama pemasok dan daerahnya masing-masing dapat dilihat pada tabel lampiran 2.

Sedangkan untuk bahan penolong berupa Solar dibeli di beberapa toko di Pinrang yaitu Toko Saudara, UD. Reski Indah. Karung Plastik dibeli di UD. Muslim, Toko Saudara, dan Toko Karya Dua Pinrang, sedangkan label dibeli di Cipta Karya Dua di Ujung Pandang.

Banyaknya produk yang diproduksi oleh perusahaan berdasarkan pada permintaan konsumen yang tersebar di beberapa daerah dan juga proses produksi tetap berlangsung walaupun pesanan sudah dikirim untuk mengantisispasi pesanan dan pembelian yang sifatnya mendadak. Untuk saat ini perusahaan belum terlalu mengalami kesulitan dalam pemasaran produk karena tetap dibantu oleh perusahaan PT. Pertani (Persero) lain untuk mencari konsumen untuk memasarkan produk yang

telah diproduksi. Produk yang dihasilkan oleh perusahaan terdiri dari 3 macam kualitas beras berasal dari beberapa macam varietas pula yaitu :

- Beras Super (kemasan 25 kg dengan harga Rp 2.050,-/kg) berasal dari varietas Ciliwung dengan ciri-ciri sebagai berikut :
  - Kandungan beras utuh yaitu 75 %
  - Kandungan beras broken 20 %
  - Kandungan menir 5 %
  - Bebas dari hama dan penyakit
  - Bebas dari campuran dedak
  - Bebas dari bahan kimia yang membahayakan
  - Bebas dari bau apek
  - Rasa nasi enak dan pulen
- Beras Kepala (kemasan 25 kg dengan harga Rp 1.850,-/kg) berasal dari campuran varietas ciliwung, cisadane, IR 42, IR 64, IR 66, dengan ciri-ciri sebagai berikut :
  - Kandungan beras utuh 60 %
  - Kandungan beras broken 20 %
  - Kandungan menir 10 %
  - Bebas dari hama dan penyakit
  - Bebas dari campuran dedak
  - Bebas dari bahan kimia yang membahayakan
  - Bebas dari bau apek
  - Rasa nasi enak
- Beras medium (kemasan 100 kg dengan harga Rp 1.650,-/kg) berasal dari cisadane, IR 42, IR 64, IR 66, dengan ciri-ciri sebagai berikut :
  - Kandungan beras utuh 50 %

- Kandungan beras broken 35 %
- Kandungan menir 15 %
- Bebas dari hama dan penyakit
- Bebas dari campuran dedak
- Bebas dari bahan kimia yang membahayakan
- Bebas dari bau apek

3.1.2. Perencanaan Lokasi Perusahaan

Perusahaan sebagai tempat dari fungsi teknis perusahaan berada sangat penting untuk direncanakan lokasinya sangat tepat. Apabila perusahaan telah dapat menentukan produk yang akan diproduksikan oleh perusahaan yang bersangkutan, maka pemilihan lokasi pabrik mau tidak mau akan berhubungan dengan produk yang akan diproduksikan tersebut (Ahyari, 1996).

Beberapa faktor yang dijadikan manajer dalam merencanakan lokasi perusahaan yaitu : lokasi sumber bahan baku, lokasi pasar, fasilitas transportasi, tersedianya tenaga kerja, serta tersedianya pembangkit tenaga listrik.

PT. Pertani (Persero) didirikan di Kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang dan terletak pada lokasi yang sangat strategis dan mudah dijangkau karena merupakan jalan poros Ujung Pandang – Pinrang , Ujung Pandang – Polmas. Pemasok juga mudah menjangkau perusahaan ini karena mudah dijangkau, sehingga dapat dijangkau untuk pengadaan/pembelian bahan baku dan penjualan beras yang telah diproduksi. Posisinya berada ditengah-tengah daerah penghasil sumber bahan baku gabah (lumbung gabah) yaitu Sidrap, Pinrang, Soppeng, Wajo.

Dalam hal memasarkan produknya perusahaan bekerjasama dengan beberapa penyalur (distributor) baik itu dari Pinrang maupun dari daerah lain seperti Bone dan Ujung Pandang. Daerah pemasaran PT. Pertani (Persero) Pinrang yaitu :

- *Langganan tetap perusahaan*

  Untuk di dalam Sul-Sel yaitu Ujung Pandang, Pare-Pare, Sidrap distributornya dari Pinrang sedangkan untuk di luar Sul-Sel yaitu Kaltim, Kendari, Raha, distributornya dari Bone.

- *Langganan tidak tetap perusahaan*

  Untuk di dalam Sul-Sel yaitu Bone, Barru, Sidrap, Ujung Pandang, sedangkan untuk luar Sul-Sel yaitu Bau-Bau, Palu, dan Surabaya. PT. Pertani (Persero) di daerah lain seperti Sidrap kadang-kadang meminta stok beras dari PT. Pertani untuk dipasarkan didaerah langganannya jika stok beras yang diproduksi itu kurang.

Ketersediaan tenaga kerja sangat dirasakan berpengaruh bagi lancarnya aktifitas di PT. Pertani (Persero) Pinrang. Hal ini disebabkan karena proses produksi ini sangat memerlukan tenaga manusia disamping tenaga mesin. PT. Pertani (Persero) ini berada ditengah-tengah lokasi pemukiman penduduk sehingga memudahkan perusahaan dalam merekrut tenaga kerja terutama tenaga harian (buruh).

Salah satu kesulitan yang cukup dirasakan oleh pihak PT. Pertani (Persero) yaitu tidak adanya sarana angkutannya (truk). Hal ini sangat menyulitkan terutama

jika perusahaan ingin membeli bahan baku di luar daerah dan dalam jumlah yang banyak. Begitu juga jika perusahaan ingin memasarkan produknya ke luar maka perusahaan hanya menyewa mobil truk itu ataukah pihak penyalur yang mengusahakan truk tergantung dari kesepakatan bersama antara pihak perusahaan dengan pihak penyalur atau konsumen.

3.1.3. Perencanaan Letak Fasilitas Produksi

Setelah letak perusahaan ditentukan, tahapan berikutnya adalah menentukan letak fasilitas produksi. Letak fasilitas produksi *(lay out pabrik)*, merupakan suatu hal yang mempunyai pengaruh langsung terhadap tingkat produktifitas dalam perusahaan (Anshori, 1996).

Perencanaan letak fasilitas produksi bertujuan untuk mempermudah jalannya proses produksi di dalam perusahaan yang bersangkutan, mengurangi terjadinya kelambatan atau kemacetan di dalam pelaksanaan proses produksi, dan meningkatkan produktifitas kerja para karyawan perusahaan (Ahyari, 1996). Letak fasilitas produksi PT. Pertani (Persero) diatur berdasarkan tahapan-tahapan proses produksi perubahan bentuk dari gabah menjadi beras, yang dimulai dari pengadaan bahan baku sampai produk beras tersebut akan dipasarkan.

Pengadaan bahan baku dimulai yaitu para pemasok seperti petani binaan, pedagang tetap dan pedagang tidak tetap mengantar sendiri gabahnya ke perusahaan ataukah pihak perusahaan yang mengambil gabah tersebut ke pemasok. Kemudian gabah tersebut ditimbang lalu dikeringkan di lantai jemur. Setelah itu gabah tersebut

dikeringkan di lantai jemur, kemudian gabah tersebut mengalami proses selanjutnya yaitu proses produksi untuk diolah menjadi beras. Setelah proses produksi selesai, maka produk tersebut dikemas. Pengemasan yang dilakukan dilakukan oleh PT. Pertani (Persero) Pinrang terdiri dari 2 kemasan yaitu kemasan 25 kg dan kemasan 100 kg. Kemasan 25 kg untuk beras super dan beras kepala sedangkan kemasan 100 kg untuk beras medium. Kemasan untuk beras super dan kepala memiliki label sedangkan beras medium tidak ada. Setelah beras tersebut telah dikemas maka tahap selanjutnya adalah dipasarkan. Jika pesanan sudah ada, maka para distributor itu lalu membicarakan tentang proses pengiriman beras itu keluar daerah. Karena biasanya beras yang dipesan di luar daerah pihak perusahaan yang mengurusi masalah pengirimannya, sedangkan untuk dalam kota itu biasanya konsumen sendiri yang langsung yang mengambil produk itu ke perusahaan.

3.1.4. Perencanaan Lingkungan Kerja

Lingkungan kerja didalam suatu perusahaan sangat penting untuk diperhatikan oleh manajemen perusahaan yang akan mendirikan pabrik untuk perusahaan tersebut. Lingkungan kerja merupakan faktor yang sangat penting di dalam suatu perusahaan. Lingkungan kerja yang baik akan mendukung adanya tingkat produktifitas yang tinggi, sehingga akan meningkatkan produktifitas dari perusahaan yang bersangkutan (Komaruddin, 1991).

Lingkungan kerja dalam suatu perusahaan, terdapat tiga hal yang perlu diperhatikan oleh manajemen perusahaan yaitu masalah pelayanan karyawan perusahaan, kondisi kerja dari para karyawan, dan hubungan kerja dari para karyawan (Ahyari, 1996).

Motivasi kerja yang baik akan dari tiap-tiap karyawan dapat berjalan dengan baik jika terjaminnya pelayanan terhadap karyawan dalam hal ini menyangkut pemberian upah yang sesuai dan juga adanya jaminan kesejahteraan. Penetapan upah untuk para buruh berdasarkan pada banyaknya waktu lembur dan tingkat pekerjaan yang dilakukan. Tingkat upah yang diberikan untuk para buruh yaitu Rp 4.500 ,- hingga Rp 5.050,- perorang perhari. Selain upah ada juga biaya kesejahteraan mengingat hal tersebut hal tersebut juga sangat berpengaruh terhadap motivasi para buruh dan staf. Adapun jaminan kesejahteraan yang diberikan perusahaan berupa penyediaan dana untuk pengobatan, pemberian pinjaman, dan pemberian Tunjangan Hari Raya (THR) jika pada hari-hari Raya. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan oleh perusahaan untuk upah buruh yaitu sebesar Rp 74.538.000.- sedangkan untuk upah lembur buruh yaitu sebesar 10.332.000,- dan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk biaya kesejateraan karyawan yaitu sebesar Rp 12.960.000,-

Penggunaan jam kerja untuk para karyawan di PT. Pertani (Persero) yaitu mulai pukul 08.00 – 12.00 Wita, kemudian istirahat selama satu jam dan kemudian dilanjutkan lagi pukul 13.00 – 16.00 Wita. Dan kalau pesanan banyak maka para buruh itu akan lembur mulai pukul 19.00 – 22.00 Wita. Hari kerja untuk para staf

mulai hari Senin sampai Jumat, sedangkan untuk buruh hari kerjanya yaitu mulai hari Senin sampai Sabtu dan kalau banyak beras yang akan diproduksi maka hari Ahadpun kerja.

Kondisi kerja didalam perusahaan merupakan faktor yang sangat penting dalam pelaksanaan proses produksi. Kondisi kerja yang baik adalah merupakan kondisi yang dapat dipersiapkan oleh manajemen perusahaan yang bersangkutan pada pabrik yang didirikan oleh perusahaan tersebut (Ahyari, 1996). Kondisi kerja yang kurang baik seperti suara bising, sumber penerangan yang terbatas, suhu udara yang tidak terkontrol, ruangan kerja yang kotor akan turut mempengaruhi produktifitas kerja dari para karyawan. Kondisi kerja dari para karyawan PT. Pertani sudah dapat dikatakan berlangsung baik. Suara bising yang ditimbulkan oleh pabrik itu dapat di redam dengan kondisi bangunan yang tinggi dan luas sehingga bunyi yang ditimbulkan setidaknya dapat menyebar dan bunyinya itu hanya dapat di dengar oleh para karyawan dan buruh di pabrik sedangkan untuk masyarakat disekitarnya suara bising itu tidak menimbulkan suara yang mengganggu.

Sumber penerangan perusahaan juga cukup memadai karena lampu di ruangan penggilingan tersebut menyala setiap proses produksi berlangsung. Sedangkan untuk suhu udara juga baik karena ruangan pabrik tersebut lapang dan luas dan ada ventililasi, ruangan juga memiliki pintu yang cukup besar dan lebar sehingga pertukaran udara baik. Mengenai kebersihan ruangannya dapat dikatakan

bersih karena setiap selesai pengangkutan beras dari lantai jemur ke proses pertama yaitu Feeding Hopper beras itu selalu disapu.

3.1.5. Perencanaan Standar Produksi

Mengenai standar produksi merupakan hal yang sangat penting di dalam perusahaan karena dengan adanya standar produksi dalam perusahaan maka para karyawan akan mempunyai pegangan untuk pelaksanaan proses produksi dalam perusahaan (Komaruddin, 1991).

Penetapan standar produksi pada PT. Pertani (Persero) sudah ditentukan dari wilayah yaitu PT. Pertani (Persero) Ujung Pandang yaitu diusahakan bahan baku gabah yang diproduksi mencapai kurang lebih 15.000,- ton gabah/tahun, dengan hasil beras yaitu 7.500 ton beras / tahun, akan tetapi realisasi tersebut belum pernah dicapai oleh perusahaan karena nilai tertinggi yang hanya bisa dicapai oleh perusahaan selama 4 tahun terakhir ini yaitu 6.497 ton beras / tahun pada tahun 1997.

Sedangkan untuk penetapan standar produksi yang selalu dilaksanakan oleh perusahaan PT. Pertani (Persero) Pinrang berdasarkan inisiatif perusahaan sendiri yaitu awal tahun untuk menetapkan rencana produk beras yang akan diproduksi dengan melakukan rencana pembelian bahan baku dan rencana penjualan beras.

Selain itu masalah gaji dan upah untuk para karyawan dan buruh. Penetapan standar upah untuk para buruh sudah memenuhi standar upah minimum regional (UMR) yaitu sekitar 5000 / org / hari ditambah dengan pemberian bonus dan tunjangan-tunjangan hari raya.

3.2. Sistem Pengendalian Produksi

Pengendalian merupakan suatu proses dimana beberapa aspek dari suatu sistem yang dimodifikasi, untuk mencapai perubahan yang diinginkan dalam kinerja sistem. Tujuan dari proses pengendalian adalah untuk membuat agar sistem mempunyai kinerja yang benar dalam untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian bukan merupakan akhir dari suatu proses, namun pengendalian merupakan perbaikan atau peningkatan sistem operasi (Anshori, 1996).

Hal-hal yang perlu mendapat perhatian dalam sistem pengendalian produksi adalah *masalah pengendalian proses produksi, pengendalian bahan baku, pengendalian tenaga kerja, pengendalian biaya produksi, dan pemeliharaan (Ahyari, 1996).*

3.2.1. Pengendalian Proses Produksi

Pengendalian proses produksi menyangkut beberapa masalah tentang perencanaan dan pengawasan dari proses produksi dalam suatu perusahaan. Hal-hal yang perlu diketahui dalam pengendalian proses produksi adalah : perencanaan produk, penentuan urutan dalam proses produksi, penentuan skedul produksi, pemberian perintah kerja dalam pelaksanaan proses produksi, dan evaluasi serta tindak lanjut dari pelaksanaan kegiatan produksi dalam perusahaan yang bersangkutan (Ahyari, 1996).

Perencanaan produk yang dilakukan oleh PT. Pertani (Persero) Pinrang yaitu membeli bahan baku gabah dari beberapa varietas gabah untuk menghasilkan 3 jenis produk kualitas beras yaitu beras super, beras kepala dan beras medium.

Penentuan urutan dalam proses produksi dalam PT. Pertani (Persero) Pinrang yaitu dimulai dari masuknya bahan baku ke perusahaan selanjutnya diolah dan diproses dalam bentuk 3 kualitas beras yaitu super, kepala dan medium dan selanjutnya dipasarkan dalam jumlah tertentu sesuai dengan pesanan dari konsumen dalam dan luar daerah.

Penentuan jadwal produksi yang dilakukan oleh PT. Pertani (Persero) Pinrang yaitu perusahaan melakukan proses produksi berdasarkan pesanan dan kalaupun pesanan jarang perusahaan tetap melakukan proses produksi akan tetapi jumlahnya agak kurang dibandingkan jika pesanan banyak.

PT. Pertani (Persero) Pinrang dalam memberikan perintah kepada bawahannya dilakukan dengan melihat struktur organisasi. Pemberian perintah kerja dari manajer dilaksanakan oleh semua seksi yaitu pengadaan bahan baku, seksi produksi, seksi pemasaran dan seksi administrasi.

Evaluasi dari tindak lanjut seluruh pelaksanaan kegiatan pengolahan beras yang dilakukan oleh PT. Pertani (Persero) Pinrang yaitu dengan mengadakan rapat setiap bulan untuk mengetahui segala permasalahan yang dihadapi oleh setiap seksi. Didalam rapat itu masalah dibicarakan dan dicarikan solusi pemecahannya.

3.2.2. Pengendalian Bahan Baku

Ketersediaan bahan baku dalam suatu perusahaan merupakan unsur yang sangat penting. Ketiadaan bahan baku dalam suatu perusahaan, mengakibatkan terhentinya proses produksi. Suatu hal yang harus dihindari oleh semua perusahaan adalah jangan sampai perusahaan tersebut tidak dapat melaksanakan kegiatan proses produksi, hanya dikarenakan tidak tersedianya bahan baku untuk keperluan proses produksi dalam suatu perusahaan (Ahyari, 1996).

Perusahaan PT. Pertani (Persero) dalam melakukan pengendalian bahan baku dapat dikatakan dilakukannya dengan baik. Sebelum melakukan proses produksi beras maka PT. Pertani (Persero) telah merencanakan pembelian bahan baku yang dibutuhkan. Tiap awal tahun jumlah bahan baku yang akan dibeli direncanakan terlebih dahulu, apakah rencana tersebut melebihi dari target yang direncanakan atau sesuai rencana yang telah dibicarakan dalam pertemuan dengan para staf. Tetapi kendala yang dihadapi oleh perusahaan saat ini adalah dalam hal pengadaaan bahan baku yaitu kurangnya pemasok tetap perusahaan hal ini disebabkan karena banyak petani yang mau bekerjasama dengan perusahaan akan tetapi syarat yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan kerjasama dengan petani atau pedagang adalah menganjurkan untuk menanam varietas yang sesuai dengan keinginan perusahaan misalnya ciliwung akan tetapi petani banyak yang tidak mau menanam varietas tersebut karena banyak faktor diantaranya waktu tanamnya yang lama, cara panen yang susah karena tinggi pohon melebihi tinggi varietas yang lain. Petani binaan PT.

Pertani (Persero) Pinrang tersebar hanya di tiga daerah yaitu Pinrang, Sidrap dan Soppeng.

3.2.3. Pengendalian Tenaga Kerja

Peranan tenaga kerja dalam suatu perusahaan sangat besar peranannya dalam pelaksanaan proses produksi yang mempergunakan mesin-mesin yang bersifat umum dimana ketelitian, keterampilan, dan kecakapan dari para tenaga kerja yang akan mempunyai akibat langsung terhadap produk yang dihasilkan (Anshori, 1996).

Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, pengendalian tenaga kerjanya dilakukan perencanaan terlebih dahulu, biasanya dilakukan rapat antara manajer dengan seksi-seksi yang lain dalam rapat tersebut dibicarakan rencana tenaga kerja yang akan diterima sesuai dengan jumlah kekurangan tenaga kerja maka jumlah sekian juga yang akan diterima. Penerimaan untuk para staf dan karyawan tetap akan melalui tahap seleksi yang ketat sedangkan untuk para buruh maka seleksinya tidak sesulit kalau untuk penerimaan staf. Penerimaan untuk staf biasanya mengutamakan pengetahuan, keterampilan dan kecakapan sedangkan untuk buruh mengutamakan keterampilan, kecakapan dan kekuatan fisik.

3.2.4. Pengendalian Biaya Produksi

Biaya produksi yang dikeluarkan dalam perusahaan yang melaksanakan proses produksi perlu untuk direncanakan dan dikendalikan dengan sebaik-baiknya. Tingginya harga pokok produksi akan berakibat kepada tingginya harga pokok

penjualan produk perusahaan, sehingga perusahaan akan mengalami berbagai kesulitan (Mulyadi, 1991).

Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, biaya produksi itu dikendalikan oleh seksi keuangan yaitu manajemen finansial bekerjasama dengan administrasi dan diawasi oleh manajer. Besarnya biaya tetap yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk tahun ini yaitu Rp 59.117.881,- sedangkan biaya variabel yang dikeluarkan untuk tahun ini yaitu Rp 5.069.415.300,- Sehingga total biaya yang dikeluarkan untuk tahun 1998 pada perusahaan PT. Pertani (Persero) Pinrang yaitu Rp 5.128.175.525,-. Tingginya biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut disebabkan karena biaya transportasi (sewa mobil untuk pemasaran dan pengadaan bahan baku) dan biaya tenaga kerja (upah dan biaya kesejahteraan).

.3.2.5. Pemeliharaan

Dalam pelaksanaan proses produksi, pemeliharaan merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan. Penggunaan sarana dan fasilitas produksi yang terus menerus, apabila tidak didukung oleh pemeliharaan yang memadai maka akan timbulnya kerusakan dari peralatan yang dipergunakan dalam waktu yang relatif singkat. Pemeliharaan yang baik dan teratur dari sarana dan fasilitas produksi dalam perusahaan akan dapat menunjang kelancaran proses produksi (Ahyari, 1996).

Mesin dan peralatan produksi yang digunakan oleh perusahaan PT. Pertani (Persero) Pinrang didatangkan dari Jepang. Untuk menjaga mesin tersebut dari kerusakan maka operator yang dipekerjakan di perusahaan itu memang sudah diakui

keahliannya dan di beri buku petunjuk cara menjalankan mesin tersebut, akan tetapi untuk saat ini mesin pengering gabah (dryer) mengalami kerusakan. Dana yang dibutuhkan untuk menjaga keawetan mesin ini yaitu perusahaan menyediakan dana sebesar Rp 3.510.250,-

BAGIAN KEEMPAT
ANALISIS MASALAH PENGEMBANGAN USAHA

Permasalahan adalah suatu keadaan atau situasi yang menunjukkan adanya kesenjangan antara apa yang diharapkan dengan apa yang menjadi kenyataan. Jadi analisis masalah adalah suatu usaha untuk menyelidiki masalah-masalah utama dalam suatu agrosistem yang terkait dengan suatu keadaan yang ingin diperbaiki. Analisis masalah ini dilakukan untuk menyelidiki atau meneliti penyebab timbulnya masalah-masalah tersebut dan dampak yang memberikan suatu rangkaian hubungan sebab akibat yang ditunjukkan dalam suatu agrosistem Analisis masalah suatu usaha untuk menyelidiki masalah-masalah utama dalam suatu agrosistem yang terkait dengan keadaan yang ingin diperbaiki (Kepner dan Tregoe, 1982).

Analisis masalah ini dapat memberikan suatu rangkaian hubungan sebab akibat yang ditunjukkan dalam suatu diagram. Dalam bagian ini akan membahas tentang analisis masalah dalam usaha pengembangan suatu agrosistem dibagi ke dalam beberapa sub bagian yaitu penetapan posisi penilaian, identifikasi masalah dan hubungan sebab akibat antara masalah.

4.1. Penetapan Posisi Penilaian

Penilaian situasi merupakan titik pangkal dari setiap tindakan dalam analisis masalah. Tehnik penilaian situasi mempersatukan pemikiran yang terbaik untuk mengatur tindakan-tindakan sehingga sedikit terjadi pengulangan tindakan dan salah pengertian, dan dapat tercapai hasil yang maksimal dari penanganan masalah yang berprioritas tinggi (Kepner dan Tregoe, 1982).

Sebelum menentukan posisi penilaian dan dan dasar pertimbangan atau fokus penilaian. Sebelum menentukan posisi penilaian terlebih dahulu kita harus mengetahui dari posisi mana kita harus menilai persoalan yang ada, agar dapat memudahkan kita dalam mengungkapkan permasalahan yang terdapat dalam agrosistem, serta akan memberikan gambaran yang jelas dari sisi mana persoalan tersebut harus diselesaikan.

Untuk melihat dan mengungkapkan persoalan-persoalan pada Perusahaan PT Pertani (Persero) Pinrang, maka penulis harus berada pada posisi penilaian tertentu. Dalam penetapan posisi penilaian ini penulis menempati posisi sebagai manajer sehingga dengan posisi ini maka diharapkan akan memudahkan penulis dalam mengambil suatu keputusan untuk memperbaiki keadaaan perusahaan terutama dari sisi manajemen produksinya.

4.2. Identifikasi Masalah

Kepner dan Tregoe, 1992 mengatakan bahwa masalah adalah situasi yang memerlukan kita untuk bertindak dengan sepenuhnya atau sebagian yang menjadi bagian kita atau dengan kata lain ada sesuatu yang harus dikerjakan dan kitalah yang harus mengerjakannya.

Masalah adalah segala sesuatu yang mengandung ketidakpastian, keraguraguan, dan kesulitan atau suatu pertanyaan yang menuntut pembahasan. (Harvey Kaye, 1995) Sedangkan menurut ahli lain yaitu Jujun S. Suriasumantri (1989), masalah adalah ketidaksesuaian antara harapan dan kenyataan.

Problematisasi ini dimulai dengan mengidentifikasi masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan yang bertujuan untuk bisa mengenali masalah itu, yang ditemukan melalui pengumpulan data, kemudian masalah itu dibuat dalam suatu struktur untuk mencari hubungan sebab akibat antar masalah dalam suatu struktur untuk mencari hubungan sebab akibat antara masalah yang satu dengan masalah yang lain, sedangkan strukturisasi ini bertujuan untuk lebih memudahkan tindakan perbaikan yang akan dilakukan untuk mengatasi masalah itu.

Berdasarkan hasil praktek di PT. Pertani (Persero) Pinrang maka ditemukan beberapa masalah yang timbul dalam proses produksi gabah menjadi beras yaitu :

- **Proses pengadaan bahan baku tidak lancar**

  Tingkat produksi menurun salah satu penyebabnya adalah proses pengadaan bahan baku tidak lancar hal ini disebabkan karena tidak adanya sarana angkutan yang mengangkut bahan baku gabah tersebut dari daerah penghasil gabah ke perusahaan terutama untuk yang diluar daerah sehingga terkadang para pemasok membatalkan kontrak kerjasama dengan pihak perusahaan jika para pemasok sendiri yang mengantar gabah ke perusahaan karena biasanya para pemasok tinggal terima uang dari hasil panennya di lahan persawahannya

- **Sarana angkutan perusahaan belum ada**

  Menyebabkan sulitnya dalam pengadaan bahan baku terutama di luar daerah, sehingga jika ada kontrak kerjasama dari para petani atau pedagang, dengan pihak perusahaan maka seringkali pemasok membatalkan untuk menjual gabahnya kepada pihak PT. Pertani (Persero) hal ini disebabkan karena masalah transportasi

karena pihak pemasok biasanya langsung melakukan kontrak jual beli di lahan persawahannya dan langsung ingin menerima uang dari hasil panennya.

- **Alokasi dana perusahaan untuk membeli sarana angkutan tersebut belum tersedia**

  Hal yang menyebabkan sarana angkutan perusahaan belum ada karena alokasi dana perusahaan untuk membeli sarana angkutan tersebut belum tersedia. Karena alokasi dana sebagian besar dikeluarkan untuk kelangsungan proses produksi perusahaan yaitu untuk pembelian bahan baku (GKS), upah karyawan dan sebagainya.

- **Proses pengeringan gabah berlangsung lama pada musim hujan (4 – 6 hari)**

  Gabah yang dibeli dari petani adalah Gabah Kering Sawah dengan kadar air yang masih tinggi yaitu 21 – 24 %. Jadi jika musim hujan maka proses pengeringan berlangsung lama yaitu 4 – 6 hari, jadi yang di produksi hanya berkisar 1. 077. 247 ton beras dalam satu tahun, sedangkan jika musim kemarau maka proses pengeringan berlangsung antara 1 – 2 hari maka hasil produksi berkisar 2.651.053 ton beras/tahun.

- **Mesin pengering (dryer) mengalami kerusakan**

  Mesin pengering gabah mengalami kerusakan sehingga proses pengeringan gabah menjadi terhambat, jika musim hujan. Jadi selama mesin tersebut rusak maka proses pengeringan gabah berlangsung lama sekitar 4 – 6 hari, sehingga pesanan konsumen menjadi tertunda selama musim hujan.

- **Perusahaan kekurangan bahan baku sebanyak 8.528 ton gabah dari target produksi**

  Pengadaan bahan baku gabah untuk tahun 1998 yaitu 6.472 ton gabah / tahun sedangkan target produksi perusahaan yaitu 15.000 ton gabah / tahun jadi perusahaan kekurangan bahan baku sebesar kurang lebih 8.528 ton gabah.

- **Jumlah pemasok tetap bahan baku kurang (13 orang pemasok tetap)**

  Jumlah pemasok tetap perusahaan itu kurang yaitu 13 orang saja yang tersebar di 3 daerah yaitu Pinrang sendiri, Soppeng dan Sidrap. Kurangnya pemasok tetap perusahaan disebabkan karena dua faktor yaitu pihak perusahaan sangat selektif dalam memilih pemasok yang akan diajak bekerjasama karena bahan baku gabah yang dihasilkan bukan varietas ciliwung dan juga untuk pemasok tetap di luar daerah maka pihak perusahaan tidak mau melakukan kontrak kerjasama jika pemasok tidak membawa sendiri gabahnya ke perusahaan.

- **Tingkat produksinya menurun**

  Berdasarkan data tahun 1994 – 1998 bahwa terjadi penurunan produksi pada tahun 1998 yaitu dari 6.497 ton beras / tahun (data tahun 1997) menurun menjadi 3.728,3 ton beras / tahun (data tahun 1998). Hal itu terjadi karena faktor-faktor yang menjadi masalah perusahaan yaitu perusahaan kekurangan bahan baku, proses pengeringan gabah berlangsung lama pada musim hujan dan pengadaan bahan baku gabah tidak lancar. Sedangkan target produksi yang ingin dicapai yaitu 7.500 ton beras / tahun.

❖ **Tingkat produksinya menurun**

Berdasarkan data tahun 1994 – 1998 bahwa terjadi penurunan produksi pada tahun 1998 yaitu dari 6.497 ton beras / tahun (data tahun 1997) menurun menjadi 3.728,3 ton beras / tahun (data tahun 1998). Hal itu terjadi karena faktor-faktor yang menjadi masalah perusahaan yaitu perusahaan kekurangan bahan baku, proses pengeringan gabah berlangsung lama pada musim hujan dan pengadaan bahan baku gabah tidak lancar. Sedangkan target produksi yang ingin dicapai yaitu 7.500 ton beras / tahun dari 15.000 ton gabah / thnnya.

❖ **Omzet penjualan menurun**

Omzet penjualan menurun dari Rp 8.454.059.711 (Data penjualan tahun 1997) menurun menjadi 6.250.708 706 dalam satu tahun (Data penjualan tahun 1998) Hal itu disebabkan karena tingkat produksinya juga menurun dari 6.497 ton beras /tahun menjadi 3.728 ton beras / tahun.

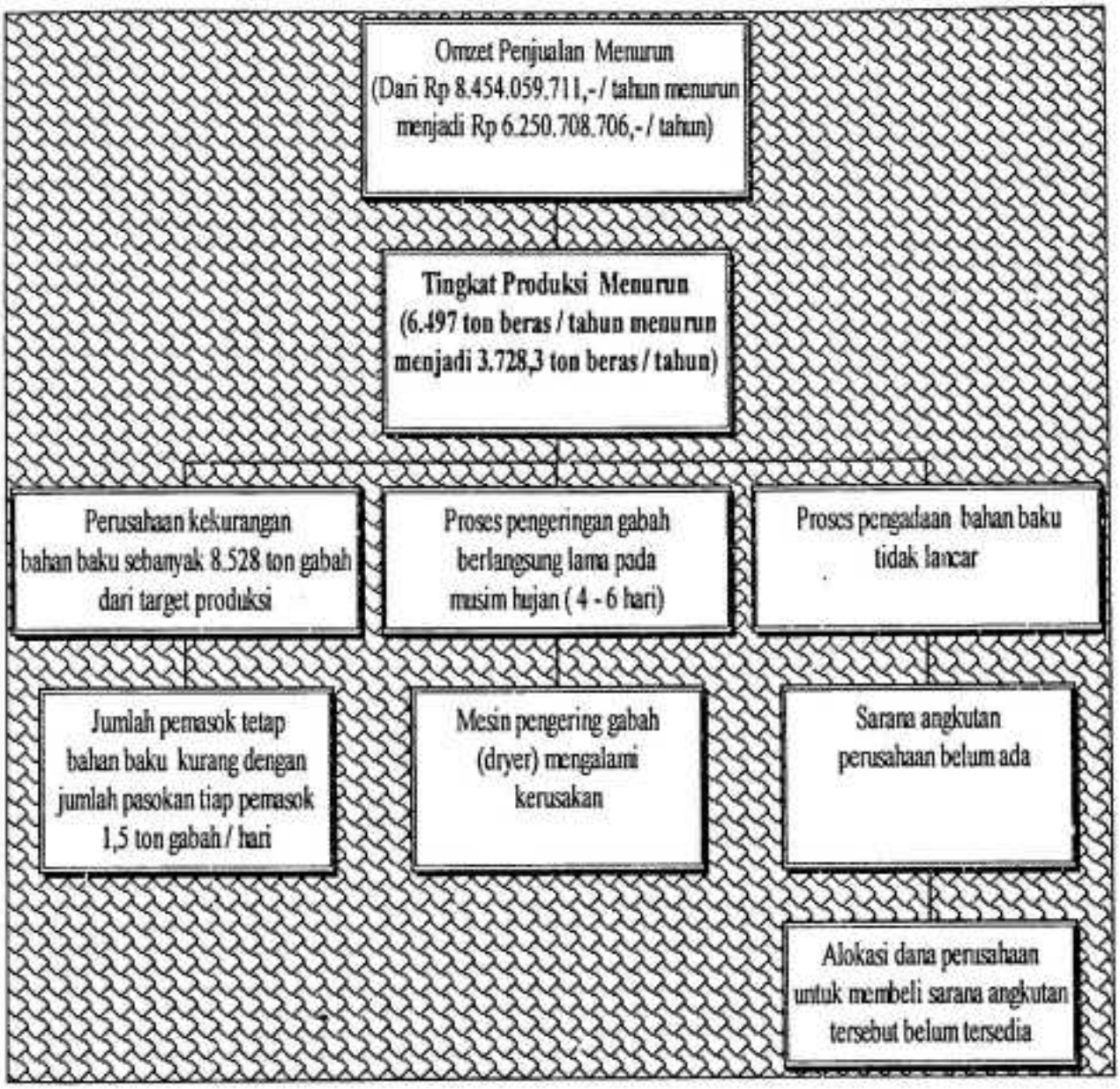
Dalam agrosistem ini, persoalan dapat berupa kinerja perusahaan dan sumberdaya yang perlu dicari jalan keluarnya, agar persoalan itu dapat diminimalkan atau dihilangkan sama-sekali. Untuk mengetahui lebih jelas tentang masalah yang dihadapi oleh perusahaan PT. Pertani (Persero) Pinrang dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Matriks kesenjangan Fakta, dan Masalah pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Pinrang, 1998.

Fakta	Masalah
❖ Perusahaan belum memiliki sarana angkutan untuk mengangkut bahan baku dari daerah penghasil bahan baku ke perusahaan	❖ Proses pengadaan bahan baku tidak lancar
❖ Perusahaan selama ini hanya menyewa mobil untuk mengangkut bahan baku baik yang berasal dari dalam daerah maupun yang dari luar daerah	❖ Sarana angkutan perusahaan belum ada
❖ Alokasi dana sebagian besar dikeluarkan untuk kelangsungan proses produksi perusahaan yaitu untuk pembelian bahan baku, upah karyawan.	❖ Alokasi dana perusahaan untuk membeli sarana angkutan tersebut belum tersedia.
❖ Proses pengeringan gabah jika musim hujan berlangsung lama yaitu sekitar 4 – 6 hari jadi yang diproduksi hanya berkisar 1. 077. 247 ton beras sedangkan jika musim kemarau maka proses pengeringan berlangsung antara 1 – 2 hari maka hasil produksi berkisar 2.651.053 ton beras.	❖ Proses pengeringan gabah berlangsung lama pada musim hujan
❖ Proses pengeringan gabah menjadi terhambat jika musim hujan yang menyebabkan proses pengeringan gabah berlangsung lama (4 – 6 hari)	❖ Mesin pengering gabah (dryer) mengalami kerusakan
❖ Pemasok tetap bahan baku hanya 13 orang yaitu 8 orang pemasok dari Pinrang dan 5 orang pemasok dari Sidrap dan Soppeng	❖ Jumlah pemasok tetap bahan baku kurang
❖ Bahan baku gabah yang tersedia yaitu 6.472 ton gabah / tahun (Data tahun 1998), sedangkan target produksi perusahaan yaitu 15.000 ton gabah / tahun	❖ Perusahaan kekurangan bahan baku sebesar 8.528 ton gabah.
❖ Berdasarkan data tahun 1994 – 1998 maka pada tahun 1998 terjadi penurunan produksi yaitu dari 6.497 ton beras / tahun (Data 97) menurun menjadi 3.728,3 ton beras / tahun (Data 98). Hal ini terjadi karena banyak faktor-faktor yang menyebabkan yaitu salah satunya perusahaan kekurangan bahan baku gabah (8.528 ton gabah).	❖ Tingkat produksi menurun
❖ Omzet penjualan menurun dari Rp 8.454.059.711,00 (Data 97) menurun menjadi 6.250.708.706,00 (Data 98) hal ini disebabkan karena tingkat produksinya juga menurun.	❖ Omzet penjualan menurun

Sumber : Analisis penulis, 1998

❖ Analisis Masalah



Gambar 5 . Diagram Analisis Masalah Pengembangan Usaha pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998

BAGIAN KELIMA
ANALISIS SASARAN PENGEMBANGAN USAHA

Sasaran merupakan kriteria bagi keputusan yakni perincian khusus yang harus dicapai oleh keputusan. Seseorang menetapkan sasaran menyatakan tujuan dari keputusan dan menyetujui tingkatan yang harus dicapai, sebab hanya dengan ukuran yang jelas kita dapat mengambil keputusan atas pilihan yang beralasan (Kepner dan Tregor, 1982).

Sasaran adalah upaya untuk mencari jawaban terhadap masalah yang telah ditemukan pada tahap diagnosa masalah, kalau pada diagnosa masalah kita mengajukan pertanyaan dan jawaban terhadap keadaan dimana sebenarnya posisi perusahaan berada (keadaan sekarang), maka sasaran hasil lebih menekankan pada pertanyaan dan jawaban terhadap posisi dimana usahatani berada (sasaran masa datang)

Sasaran hasil sebagai suatu keadaan masa datang yang hendak dituju merupakan perbaikan dari masalah yang terjadi sekarang yang ditemukan dalam perusahaan yang hendak diidentifikasi untuk mencari hubungan tindakan hasil antara sasaran sebagai upaya untuk menciptakan keadaan perbaikan masa datang.

Tahapan sasaran hasil ini diawali dengan mengidentifikasi sasaran-sasaran hasil yang diperoleh dari proses transformasi positif dari masalah yang ditemukan pada tahap diagnosa masalah kemudian sasaran-sasaran hasil itu dibuat dalam suatu struktur sasaran untuk menentukan sasaran utama yang paling esensial untuk dilakukan penanganan karena antara sasaran yang satu dengan sasaran lainnya berada

dalam satu sistem yang saling mengkait, sehingga penyelesaian sasaran utama akan memudahkan penyelesaian sasaran-sasaran lainnya.

5.1. Identifikasi Sasaran

Setelah mengenali masalah-masalah yang ditemukan pada tahap diagnosa masalah maka untuk mendapatkan perbaikan dari masalah-masalah tersebut melalui proses transformasi positif masalah dapat ditentukan dan diidentifikasi sasaran-sasaran yang hendak dicapai dan menentukan satu sasaran utama sebagai fokus perhatian untuk diselesaikan dalam rangka perbaikan kinerja perusahaan.

Identifikasi sasaran dimaksudkan sebagai bahan pertimbangan untuk menyusun langkah-langkah perbaikan yang akan dikerjakan untuk menyelesaikan masalah yang ada dalam Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, agar jalannya proses produksinya dapat berjalan lancar.

Sasaran-sasaran utama yang diharapkan untuk memperbaiki masalah utama yang dihadapi oleh perusahaan adalah diharapkan agar volume penjualan meningkat, dengan cara peningkatan produksi sebagai sasaran utama, maka perlu disusun sasaran-sasaran yang dapat mendukung terwujudnya sasaran utama.

Adapun identifikasi sasaran pada proses produksi PT. Pertani (Persero) :

- **Proses pengadaan bahan baku lancar**

  Proses pengadaan bahan baku akan lancar jika ada sarana angkutan, karena ada yang akan mengangkut bahan baku berupa gabah dari daerah pasokan ke perusahaan, karena biasanya para pemasok tidak bersedia menerima kontrak kerjasama jika pemasok tersebut yang akan membawa sendiri gabahnya ke

perusahaan karena masalah transportasi. Mereka hanya ingin langsung menerima uang kontan dari hasil panen gabahnya

- **Sarana angkutan perusahaan ada**

  Jika ada sarana angkutan maka memudahkan dalam hal pengadaan bahan baku, sehingga jika ada kontrak kerjasama dari para petani atau pedagang, dengan pihak perusahaan maka memudahkan pemasok untuk menjual gabahnya kepada pihak PT. Pertani (Persero).

- **Alokasi dana perusahaan untuk membeli sarana angkutan tersebut tersedia**

  Dengan adanya persediaan dana dari perusahaan untuk pengadaan sarana angkutan ini maka sarana angkutan ini akan diusahakan secepatnya sehingga diharapkan para petani akan mudah dalam hal penyampaian gabah ke perusahaan

- **Proses pengeringan gabah berlangsung cepat**

  Pengeringan gabah berlangsung cepat jika kecerahan matahari 100 % yaitu selama 1 – 2 hari. Jika musim hujan maka proses pengeringan hanya mengandalkan mesin pengering gabah.

- **Mesin pengering (dryer) gabah dalam kondisi baik**

  Mesin pengering gabah dalam kondisi baik maka proses pengeringan akan berlangsung cepat sehingga diharapkan pesanan dari konsumen tidak tertunda lagi.

- **Bahan baku yang dibutuhkan perusahaan selalu tersedia**

  Selalu tersedianya bahan baku gabah yang dibutuhkan oleh perusahaan sehingga apabila perusahaan akan melakukan proses produksi maka tidak akan menunggu sampai musim panen karena stok bahan baku gabah tersedia setiap waktu

- **Jumlah pemasok tetap bahan baku bertambah (25 orang)**

  Jumlah pemasok tetap perusahaan itu bertambah yaitu dari 13 orang menjadi 25 orang dengan penambahan 12 orang yaitu 5 orang pemasok dari daerah Pinrang sedangkan dari luar daerah 7 orang, maka pengadaan bahan baku juga akan bertambah dari 20 ton gabah / hari menjadi 38 ton gabah / hari dengan pengadaan bahan baku tiap pemasok sebanyak 1,5 ton gabah maka dalam satu hari dapat menyediakan 38 ton gabah / hari.

- **Tingkat produksinya meningkat**

  Target produksi yang ingin dicapai oleh perusahaan yaitu 7.500 ton beras pertahunnya. Sehingga diharapkan faktor-faktor yang mendukung tercapainya sasaran utama tersebut diusahakan agar sasaran-sasaran antara dapat segera diatasi yaitu Bahan baku yang dibutuhkan selalu tersedia, proses pengeringan berlangsung cepat dengan peralatan dalam kondisi baik dan dapat dipergunakan, serta pengadaan sarana angkutan.

- **Omzet penjualan meningkat**

  Omzet penjualan meningkat menjadi Rp 12.575.190.000,- sehingga dengan dicapainya produksi maksimal yaitu 7.500,- ton beras / thn maka diharapkan omzet penjualan juga meningkat.

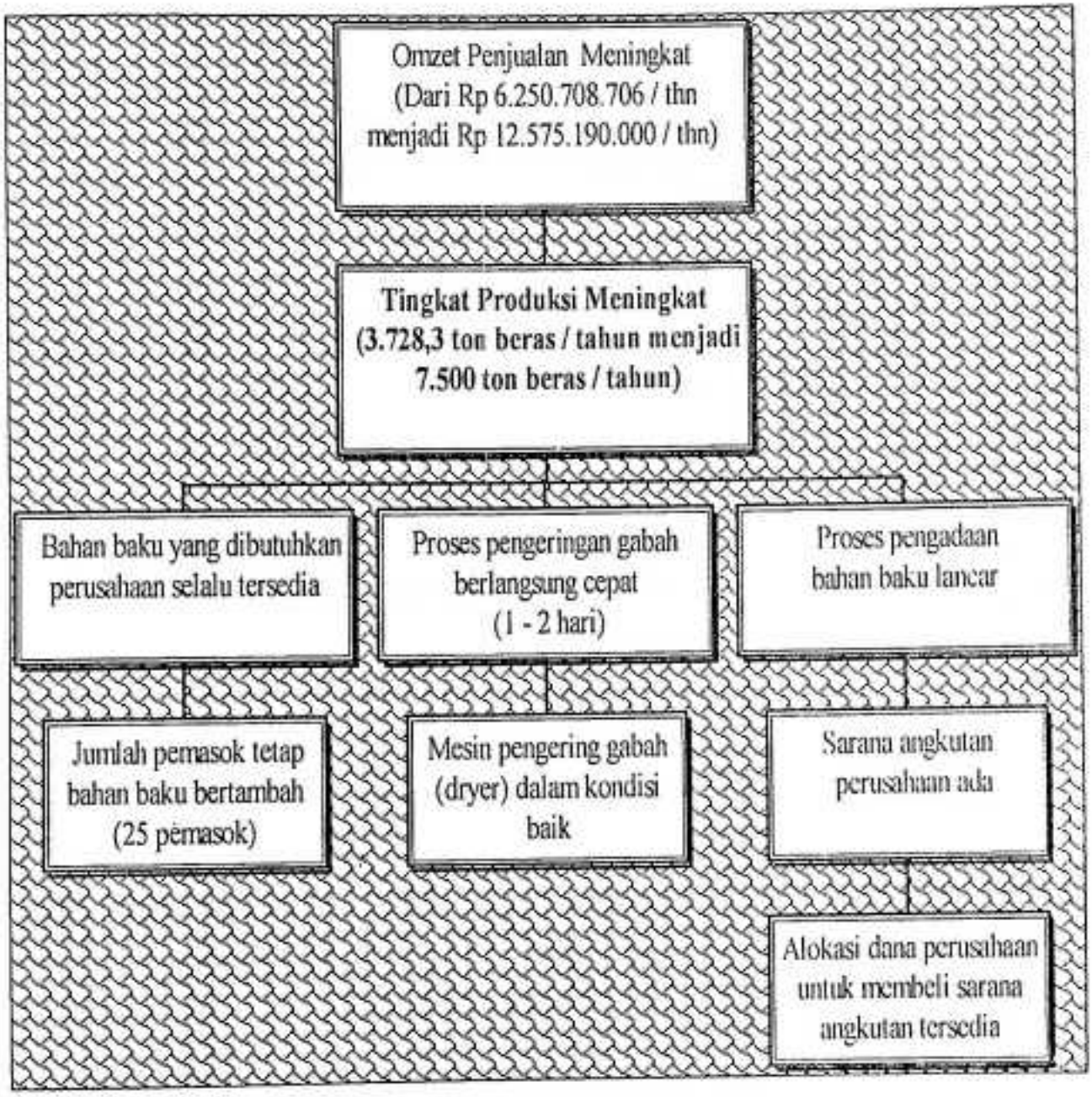
5.2. Strukturisasi Sasaran

Strukturisasi sasaran adalah suatu upaya untuk menyusun sasaran-sasaran yang didapatkan dari proses transformasi positif dari masalah-masalah yang ditemukan. Sasaran-sasaran tersebut kemudian disusun dalam satu struktur pohon sasaran yang bertujuan untuk mencari hubungan tindakan hasil antara sasaran satu dengan sasaran yang lainnya. Seperti pada strukturisasi masalah, maka pada strukturisasi sasaran ini dilakukan pemilahan sasaran ke dalam komponen sasaran-sasaran yang sejenis untuk memperkecil ukuran sasaran itu. Dengan memecah komponen sasaran menjadi unit-unit sasaran yang lebih kecil.

Setelah melakukan pengenalan sasaran pada proses identifikasi sasaran, maka sasaran utama yang hendak digarap atau yang paling tepat untuk diprioritaskan dalam menyelesaikan masalah pada perusahaan PT. Pertani (Persero) yaitu " *Tingkat produksi rendah.* "

Strukturisasi sasaran pengembangan usaha dapat kita lihat pada gambar dibawah ini.

❖ Analisis Sasaran



Gambar 6. Diagram Analisis Sasaran Pengembangan Usaha pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998

BAGIAN KEENAM
ANALISIS ALTERNATIF TINDAKAN PENGEMBANGAN USAHA

Alternatif yang ideal adalah alternatif yang memenuhi dengan sempurna setiap syarat yang ditetapkan baginya, tanpa menambah kesulitan baru. Oleh karena itu kita harus mengevaluasi setiap alternatif yang tersedia dengan mengukurnya terhadap semua sasaran kita. Alternatif yang memenuhi sasaran inilah yang diutamakan.

Jika kita harus memilih diantara beberapa alternatif, maka kita harus memutuskan dimana diantara alternatif tersebut yang paling baik dan memenuhi sasaran kita dengan resiko yang paling kecil yang dapat diterima (Kepner dan Tregoe, 1982).

Alternatif tindakan merupakan hasil yang diperoleh dari evaluasi setiap alternatif yang tersedia terhadap kriteria-kriteria yang ditetapkan. Pada saat evaluasi, setiap alternatif yang tidak dapat memenuhi kriteria yang ditetapkan segera gugur dari analisis alternatif.

Analisis alternatif adalah suatu usaha untuk melihat beberapa kemungkinan pilihan (alternatif) hubungan tindakan hasil (rangkaian utama) dari analisis sasaran yang mengarah pada suatu keadaan (tujuan) tertentu yang diinginkan. Analisis alternatif digunakan untuk melihat/menilai masing-masing alternatif untuk mengetahui apakah rangkaian tujuan tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengembangkan strategi proyek. Analisis alternatif ini pada akhirnya mengarah pada pemilihan salah satu dari rangkaian tujuan.

6.1. Alternatif Tindakan Persasaran Antara

Setelah menentukan sasaran hasil, maka kita harus melakukan kegiatan alternatif tindakan yang memungkinkan untuk dilakukan yang berhubungan dengan upaya mewujudkan sasaran hasil dalam mengatasi masalah. Tahap alternatif tindakan ini adalah suatu upaya untuk menciptakan berbagai pilihan tindakan yang akan menjadi jalur yang harus ditempuh guna mencapai tujuan.

Dalam penciptaan alternatif tindakan pengembangan usaha, yang menjadi fokus perhatian kita untuk dibuatkan alternatif tindakan adalah sasaran-sasaran yang merupakan sasaran-sasaran yang pada struktur pohon sasaran terdapat 3 sasaran antara :

- *S1 : Sasaran pada bahan baku yang dibutuhkan perusahaan selalu tersedia*

Sasaran pada bahan baku yang dibutuhkan perusahaan selalu tersedia merupakan sasaran antara yang dapat mewujudkan persediaan akan bahan baku yang kontinyu. Maka tindakan yang perlu dilakukan adalah dengan penambahan pemasok tetap

- *S2 : Sasaran pada proses pengeringan berlangsung cepat*

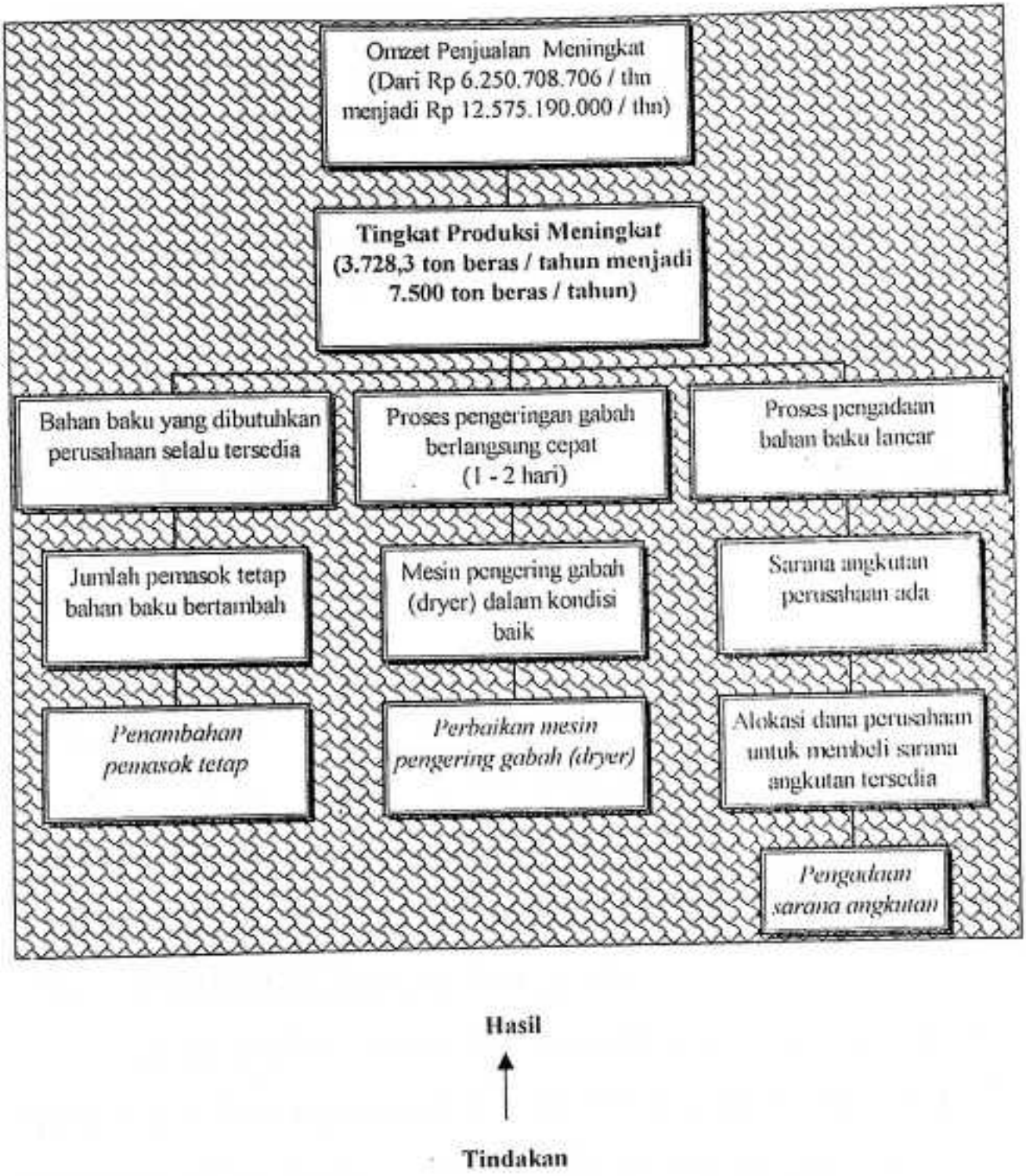
Sasaran proses pengeringan berlangsung cepat merupakan sasaran antara yang dapat mewujudkan pengeringan gabah berlangsung cepat. Maka tindakan yang perlu dilakukan adalah dengan memperbaiki mesin pengering gabah (dryer).

❖ *S3 : Sasaran pada proses pengadaan bahan baku lancar*

Sasaran pada proses pengadaan bahan baku lancar merupakan sasaran antara yang dapat mewujudkan pengadaan bahan baku lancar. Maka tindakan yang perlu dilakukan adalah dengan pengadaan sarana angkutan.

Untuk lebih jelasnya mengenai alur proses hubungan tindakan hasil antara sasaran terpilihnya tindakan untuk penyelesaian sasaran antara dan terwujudnya sasaran utama yang merupakan sasaran hasil, dapat dilihat pada struktur tindakan pengembangan usaha pada gambar berikut :

❖ Analisis Alternatif Tindakan



Gambar 7. Diagram Analisis Alternatif Tindakan Pengembangan Usaha pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998

6.2. Analisis Keputusan

Analisis keputusan (*Decision Analysis*) adalah suatu prosedur yang sistimatis yang didasarkan pada pola pikir yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan. Mengambil keputusan yang baik tergantung kepada tiga unsur yaitu mutu dari defenisi fakta-fakta khusus yang harus dipenuhi, mutu evaluasi mengenai alternatif atau pilihan yang tersedia, dan mutu dari pengertian mengenai apa yang dihasilkan oleh alternatif tersebut (Kepner dan Tregoe, 1982).

Tujuan dari analisis keputusan adalah untuk mengidentifikasi apa yang harus dilakukan, mengembangkan kriteria yang harus dipenuhi oleh sebuah pilihan. mengevaluasi alternatif terpilih terhadap kriteria tersebut dan mempertimbangkan resiko-resiko yang mungkin timbul dari alternatif terpilih. Adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam analisis keputusan sebagai berikut :

a. Pernyataan Keputusan

Pernyataan keputusan menunjukkan pusat perhatian bagi semua yang menyusul kemudian dan membatasi persoalan lagi bagi yang telah dipilih. kriteria yang harus dipertimbangkan akan muncul dari pernyataan itu yang menguraikan secara terperinci persyaratan dari keputusan itu (Kepner dan Tregoe, 1982).

Tujuan merumuskan pernyataan keputusan itu adalah untuk memusatkan perhatian pada tindakan yang terpilih dalam tahap pengidentifikasian alternatif tindakan sebagai dasar untuk pelaksanaan keputusan yang akan ditempuh dalam usaha mengembangkan perusahaan.

b. Alternatif Keputusan

Alternatif yang ideal adalah yang mampu memenuhi dengan sempurna setiap syarat yang ditentukan bagiannya, tanpa menambah kesulitan baru. Namun alternati f ideal ini jarang ada, karena itu harus mengevaluasi alternatif yang tersedia dengan mengukurnya terhadap semua sasaran yang dibuat (Kepner dan Tregoe, 1982).

Alternatif keputusan adalah suatu alternatif (pilihan) yang akan diambil dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan, atau beberapa kemungkinan pilihan bagi pencapaian tujuan dari pernyataan keputusan.

c. Kriteria Keputusan

Secara umum terdapat dua kategori yang digunakan pada analisis keputusan, yakni kriteria yang harus dimiliki (kriteria pokok) dan kriteria apa yang diinginkan (kriteria penunjang).

Kriteria keputusan adalah kemampuan memberikan gambaran mengenai suatu keadaan yang lebih jelas dan terperinci tentang hasil keputusan yang akan diambil. Tujuan penetapan kriteria adalah untuk menyaring sejumlah alternatif sehingga akan muncul sejumlah alternatif lain yang pada akhirnya akan muncul satu alternatif terbaik.

d. Evaluasi Alternatif Terhadap Kriteria Keputusan

Evaluasi alternatif terhadap kriteria keputusan adalah prosedur yang digunakan untuk mengetahui alternatif-alternatif yang paling baik yang memenuhi sasaran. Alternatif-alternatif yang diperoleh pada alternatif keputusan kemudian dievaluasi. Dalam evaluasi ini digunakan sistem pembobotan, dimana kriteria

keputusan dan alternatif keputusan diberi bobot kemudian dikalikan. Hasil perkalian yang memiliki bobot tertinggi adalah merupakan alternatif yang diprioritaskan.

Sesuai dengan alternatif tindakan yang telah diuraikan maka ada tiga alternatif tindakan yang akan dilaksanakan untuk mencapai sasaran antara. Ketiga analisis alternatif tersebut adalah sebagai berikut :

- *Penambahan pemasok tetap*
- *Perbaikan mesin pengering gabah (dryer)*
- *Pengadaan sarana angkutan*

1. Analisis Keputusan 1 :

- Pernyataan keputusan : " Menentukan jumlah pemasok bahan baku yang akan ditambah "
- Alternatif keputusan :

  A1 = Menambah 4 pemasok tetap dengan rata-rata pasokan 1,5 ton gabah /hari

  A2 = Menambah 8 pemasok tetap dengan rata-rata pasokan 1,5 ton gabah /hari

  A3 = Menambah 12 pemasok tetap dengan rata-rata pasokan 1,5 ton gabah /hari

- Kriteria keputusan :

K1 = Dapat memenuhi target produksi sebesar 7.500 ton beras / tahun	0,45
K2 = Dapat menyediakan gabah setiap waktu kepada perusahaan	0,30
K3 = Berada disekitar lokasi perusahaan	0,25
	1,00

Kriteria pertama memiliki bobot tertinggi diantara kriteria lainnya yaitu 0,45 sebab kriteria tersebut merupakan tujuan perusahaan yaitu mencapai target produksi

yaitu sebesar 6.500 ton beras / tahun. Kriteria kedua memiliki bobot 0,30 sebab pemasok tersebut belum tentu menyediakan gabah setiap bulannya kepada perusahaan sedangkan kriteria ketiga dengan nilai 0,25 kriteria tersebut mempunyai nilai terendah karena tidak semua pemasok berada di dekat lokasi perusahaan akan tetapi ada juga yang berada di luar daerah.

❖ Evaluasi Alternatif Terhadap kriteria Keputusan

Kriteria / Alternatif	K1 (0,45)	K2 (0,30)	K3 (0,25)
A1	0,15	0,20	0,45
A2	0,30	0,35	0,35
A3	0,55	0,45	0,20
Total	1,00	1,00	1,00

Berdasarkan pada tabel diatas maka terlihat bahwa evaluasi A3 dengan K1 memiliki bobot tertinggi yaitu 0,55 karena dengan alternatif 3 yaitu penambahan pemasok tetap sebanyak 12 pemasok yang berasal dari dalam daerah yaitu 5 pemasok dan luar daerah yaitu 7 pemasok, maka diharapkan salah satu faktor yang dapat memenuhi target produksi perusahaan yaitu 6.500 ton beras / thn dapat tercapai sedangkan bobot terendah dicapai pada A1 yaitu 0,15 karena dengan penambahan pemasok sebanyak 4 pemasok saja maka dipastikan kecil kemungkinannya untuk dapat memenuhi target produksi seperti yang diharapkan.

Bobot yang sama juga dicapai pada A1 dengan K3 yaitu 0,45 dimana dengan penambahan pemasok sebanyak 4 orang saja maka besar kemungkinannya dicari

yang berada di sekitar lokasi perusahaan karena tidak perlu mencari pemasok terlalu jauh jika hanya 4 orang saja maka besar kemungkinan dicari berada disekitar lokasi perusahaan. Sedangkan bobot nilai 0,45 juga dicapai pada A3 dengan K2 yaitu dengan penambahan pemasok sebanyak 8 orang maka dapat menyediakan gabah setiap waktu kepada perusahaan.

Selanjutnya setelah memiliki bobot, maka setiap alternatif dikalikan dengan masing-masing kriteria sehingga diperoleh nilai evaluasi alternatif terhadap kriteria keputusan.

Kriteria Alternatif	K1	K2	K3	Total
A1	0,0675	0,06	0,1125	0,07425
A2	0,135	0,105	0,0875	0,3275
A3	0,2475	0,135	0,05	0,4325

Keterangan :
A3 = Prioritas 1 (Menambah 12 pemasok tetap)
A2 = Prioritas 2
A1 = Prioritas 3

2. Analisis Keputusan 11 :

- Pernyataan keputusan : " Menentukan cara untuk memperbaiki mesin pengering gabah (dryer) "
- Alternatif keputusan :

  A1 = Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah (dryer)

  A2 = Membeli buku petunjuk mengenai cara memperbaiki mesin pengering gabah tersebut

A3 = Menghubungi operator mesin pada PT. Pertani di daerah lain

❖ Kriteria keputusan :

K1 = Biaya perbaikan tidak melebihi Rp 5.000.000,-	0,45
K2 = Dapat terlaksana dalam waktu singkat	0,30
K3 = Resiko kerusakan ditanggung oleh perusahaan	0,25
	1,00

Kriteria pertama memiliki bobot tertinggi diantara kriteria lainnya yaitu 0,45 sebab kriteria tersebut menyangkut biaya perbaikan mesin pengering gabah (dyer) jadi perannya sangat penting dimana jika melebihi biaya tersebut maka keputusan tidak dapat dilaksanakan. Kriteria kedua memiliki bobot 0,30 yaitu hendaknya perbaikan mesin pengering gabah tersebut terlaksana dalam waktu singkat agar jika musim hujan tiba maka tidak kewalahan lagi dalam mencari pasokan bahan baku gabah yang sudah kering dan siap digiling. Sedangkan kriteria ketiga dengan nilai 0,25 kriteria tersebut mempunyai nilai terendah karena resiko kerusakan ditanggung oleh perusahaan jadi tehnisi yang memperbaiki tidak mempunyai rasa memiliki mesin tersebut.

❖ Evaluasi Alternatif Terhadap kriteria Keputusan

Kriteria / Alternatif	K1 (0,45)	K2 (0,30)	K3 (0,25)
A1	0,45	0,50	0,45
A2	0,25	0,20	0,25
A3	0,30	0,30	0,30
Total	1,00	1,00	1,00

Berdasarkan pada tabel diatas maka terlihat bahwa evaluasi A1 dengan K2 memiliki bobot tertinggi yaitu 0,50 karena dengan alternatif 1 yaitu mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah tersebut maka kriterianya adalah dapat terlaksana dalam waktu singkat karena waktu yang dibutuhkan untuk memperbaiki mesin itu tidak terlalu lama karena memang ahli dalam permesinan dibandingkan dengan alternatif yang lain. Sedangkan bobot terendah dicapai pada A2 dengan K2 yaitu 0,20 karena dengan membeli buku petunjuk mengenai cara memperbaiki mesin dryer maka waktu yang dibutuhkan itu terlalu lama. Selanjutnya setelah memiliki bobot, maka setiap alternatif dikalikan dengan masing-masing kriteria sehingga diperoleh nilai evaluasi alternatif terhadap kriteria keputusan.

Kriteria / Alternatif	K1	K2	K3	Total
A1	0,2025	0,15	0,1125	**0,465**
A2	0,1125	0,06	0,0625	0,0625
A3	0,135	0,09	0,075	0,075

Keterangan :
A1= Prioritas 1 (Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah tersebut)
A3 = Prioritas 2
A2 = Prioritas 3

3. Analisis Keputusan 111:

❖ Pernyataan keputusan : " Menentukan jenis sarana angkutan "

❖ Alternatif keputusan :

A1 = 1 unit mobil truk yang memuat 23 ton gabah

A2 = 1 unit mobil kijang yang memuat 20 ton gabah

A3 = 1 unit mobil Carry yang memuat 116 ton gabah

❖ Kriteria keputusan :

K1 = Dapat menjangkau seluruh pelosok kota	0,25
K2 = Dapat memuat beras dalam jumlah yang banyak	0,25
K3 = Biaya untuk membeli sarana angkutan itu tidak lebih dari 100 juta	0,50
	1,00

Kriteria ketiga memiliki bobot tertinggi diantara kriteria lainnya yaitu 0,50 sebab kriteria tersebut merupakan syarat utama untuk pengadaan sarana angkutan dimana pengalokasian dana untuk membeli sarana angkutan itu tidak lebih dari 50 juta Kriteria kedua dan kriteria ketiga memiliki bobot yang sama yaitu 0,25 sebab pengadaan sarana angkutan dapat memuat beras dalam jumlah yang banyak dan kriteria ketiga yaitu hendaknya sarana angkutan itu dapat menjangkau seluruh pelosok kota.

❖ Evaluasi Alternatif Terhadap kriteria Keputusan

Kriteria / Alternatif	K1 (0,25)	K2 (0,25)	K3 (0,50)
A1	0,40	0,45	0,45
A2	0,35	0,35	0,30
A3	0,25	0,20	0,25
Total	1,00	1,00	1,00

Berdasarkan pada tabel diatas maka terlihat bahwa evaluasi A1 dengan K2 memiliki bobot tertinggi yaitu 0,45 karena dengan alternatif 1 yaitu pengadaan sarana angkutan berupa mobil truk yang dapat memuat beras dalam jumlah yang banyak sedangkan bobot terendah dicapai pada A3 dan K2 yaitu 0,20 dimana yaitu 1 unit mobil daihatsu maka kapasitasnya sangat kecil untuk memuat beras dalam jumlah yang banyak karena mobilnya kecil.

Selanjutnya setelah memiliki bobot, maka setiap alternatif dikalikan dengan masing-masing kriteria sehingga diperoleh nilai evaluasi alternatif terhadap kriteria keputusan.

Kriteria Alternatif	K1	K2	K3	Total
A1	0,1	0,1125	0,225	**0,4375**
A2	0,0875	0,0875	0,15	0,325
A3	0,0625	0,05	0,125	0,2375

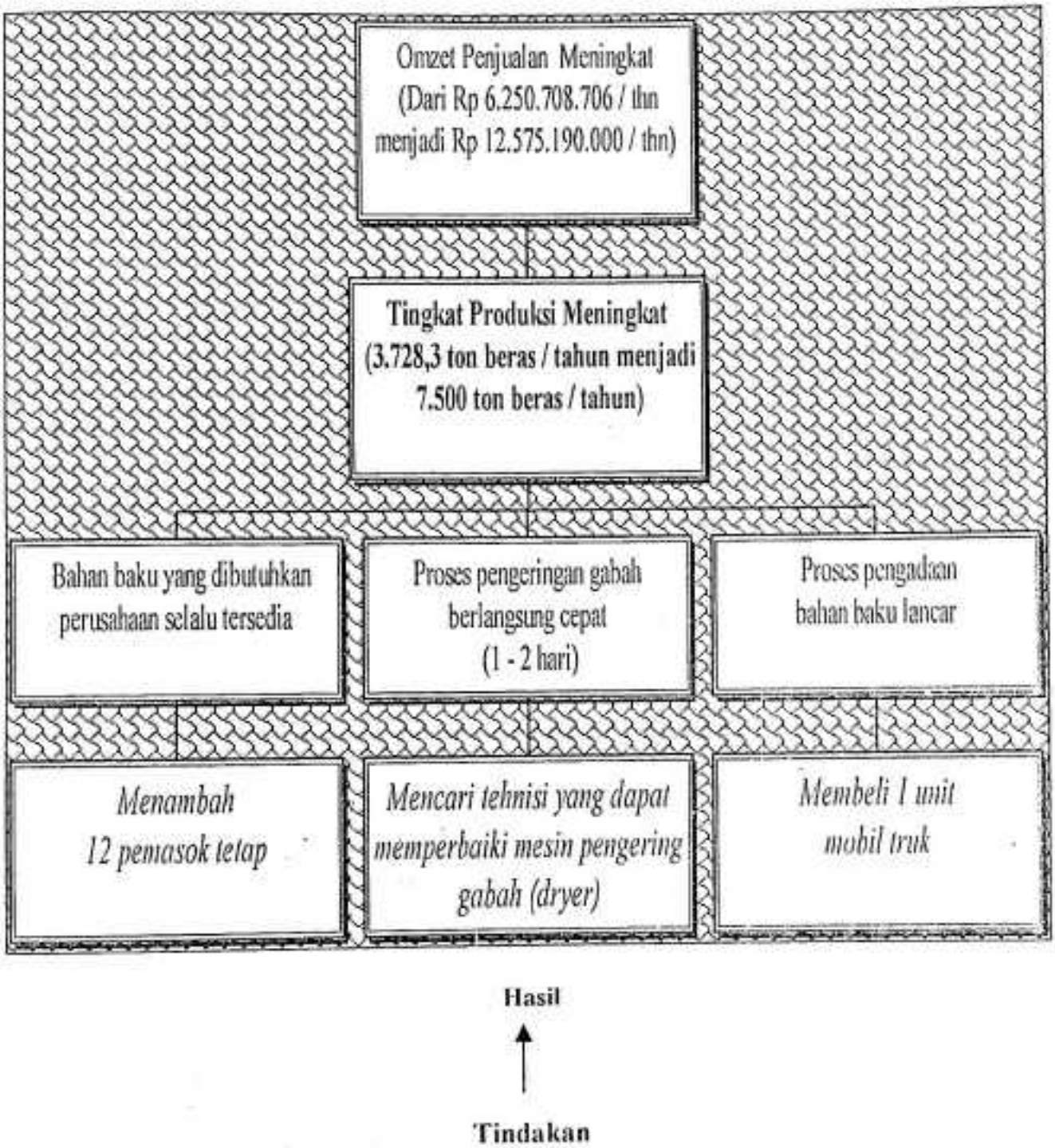
Keterangan :
A1 = Prioritas 1 (Membeli 1 unit mobil truk)
A2 = Prioritas 2
A3 = Prioritas 3

6.3. Alternatif Terpilih

Dari hasil evaluasi kriteria terhadap alternatif maka dapat diambil beberapa tindakan terpilih dari beberapa alternatif tindakan tapi hanya tiga alternatif yang terpilih. Adapun alternatif itu yaitu :

- Menambah 12 pemasok tetap (rata-rata pasokan 1,5 ton gabah/hari tiap pemasok
- Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah (dryer)
- Membeli 1 unit mobil truk (yang memuat 23 ton gabah)

❖ Analisis Alternatif Terpilih



Gambar 8. Diagram Analisis Alternatif Terpilih Pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

BAGIAN KETUJUH
MATRIKS PERENCANAAN PROYEK PENGEMBANGAN USAHA

7.1. Matriks Perencanaan Proyek

Matriks perencanaan proyek adalah suatu usaha untuk mengembangkan rancangan proyek yang dapat memberikan suatu ringkasan mengenai rancangan proyek pengembangan usaha tersebut dalam suatu matriks. Matriks perencanaan proyek menggambarkan bagaimana tindakan yang akan dilakukan untuk memenuhi sasaran antara dan sasaran utama, serta sarana dan biaya yang diperlukan untuk mewujudkan tindakan tersebut.

Matriks perencanaan pengembangan proyek membahas mengapa proyek dilaksanakan (maksud dan sasaran proyek), apa yang ingin dihasilkan oleh pelaksanaan proyek tersebut (hasil kerja proyek) bagaimana proyek itu bekerja untuk mencapai hasil-hasil yang diinginkan (kegiatan-kegiatan proyek), fakta-fakta diluar pengaruh langsung pengelolaan proyek yang perlu diawasi demi keberhasilan proyek dapat dinilai secara objektif (indikator-indikator objektif), darimana diperoleh data yang diperlukan untuk menilai keberhasilan secara objektif dapat diperoleh (sumber-sumber informasi dan pembuktian), dan terakhir akan menerangkan berapa sarana dan biaya yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan tersebut.

Dalam matriks perencanaan proyek ini struktur alternatif tindakan terpilih dijabarkan kedalam matriks perencanaan. Pada matriks ini yang dilakukan adalah mengidentifikasi dari masing-masing tingkatan tujuan, mementingkan ukuran tercapainya tujuan, menentukan sistem informasi pengendalian manajerial,

menentukan saran yang diperlukan dan menentukan besarnya biaya yang digunakan untuk mendukung tindakan pelaksanaan proyek.

Untuk lebih jelasnya mengenai matriks perencanaan proyek pengembangan Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 12 .Matriks Perencanaan proyek pengembangan Pada Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

Uraian tujuan sesuai Tingkatan	Ukuran tercapainya tujuan / hasil	Sistem informasi Pengendalian
1. Dampak Omzet penjualan meningkat	Dari Rp 6.250.708.706,-/thn menjadi Rp 12.575.190 000,-/thn	Bagian pemasaran
2. Sasaran utama Tingkat produksi meningkat	Dari 3.728,3 ton beras/ thn menjadi 7.500 ton beras/ thn	Bagian produksi
3. Sasaran Antara		
- Bahan baku yang dibutuhkan perusahaan selalu tersedia	Bahan baku tersedia setiap waktu	Bagian pengadaan bahan baku
- Proses pengeringan gabah berlangsung cepat	Mesin pengering gabah dalam kondisi baik dan dapat difungsikan	Bagian produksi
- Proses pengadaan bahan baku lancar	Pengadaan sarana angkutan (truk)	Bagian pengadaan bahan baku / pemasaran
Khusus tindakan	**Sarana yang diperlukan**	**Biaya (Rp)**
4. Tindakan- tindakan		
- Menambah 12 pemasok tetap perusahaan	Pemasok tetap	Rp 100.000 – Rp 200.000,-
- Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah (dryer)	Tehnisi	Rp 3.000.000,-
- Membeli 1 unit mobil truk	Mobil truk	Rp 50.000.000,- -- Rp 100.000.000,-

Sumber : Analisis Penulis, 1998.

7.2. Rencana Kerja Proyek

Rencana kerja proyek adalah suatu usaha untuk menyusun suatu kegiatan proyek yang dapat memberikan suatu ringkasan mengenai pelaksanaan rencana

kegiatan agar perusahaan dapat berkembang yang didalamnya meliputi penanggu jawab dari masing-masing tindakan yang akan dilakukan, hasil kegiatan ser penjadwalan tindakan.

Dalam rencana kerja proyek perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggiling Padi Pinrang maka tindakan-tindakan yang akan dilakukan untuk tiap-tiap sasar antara :

❖ *Sasaran antara : bahan baku yang dibutuhkan oleh perusahaan selalu tersedia*

Agar bahan baku berupa gabah selalu tersedia setiap waktu maka salah sa cara yang sebaiknya dilakukan oleh pihak perusahaan adalah dengan menamb pemasok tetap sebanyak 12 orang yang terdiri dari 5 pemasok dari dalam daer sedangkan dari luar daerah yang tersebar di beberapa daerah sebanyak 7 pemaso Keuntungan menambah pemasok terutama untuk luar daerah, yaitu kita ketah bahwa musim tanam untuk tiap daerah itu berbeda-beda jadi untuk mengat kekurangan gabah dimusim paceklik di dalam daerah maka kita butuhkan pemas dari luar daerah untuk menutupi kekurangan bahan baku pada musim paceklik dalam daerah.

❖ *Sasaran antara : proses pengeringan gabah berlangsung cepat (1 2 hari)*

Karena mesin pengeringan gabah mengalalmi kerusakan sehingga mes tersebut tidak bisa difungsikan lagi terutama untuk musim hujan maka gabah ya seharusnya diproduksi untuk melayani pesanan beras maka akan terhambat jika gab tersebut belum kering betul, sehingga untuk mengatasi masalah ini maka langk

yang dilakukan adalah mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin yang mengalami kerusakan.

❖ *Sasaran antara : Proses pengadaan bahan baku lancar*

Agar dalam proses pengadaan bahan baku terutama diluar daerah maka salah satu langkah yang diambil yaitu pengadaan sarana angkutan dengan membeli 1 unit mobil truk dengan pengadaan mobil ini maka memudahkan bagi perusahaan untuk membeli gabah di luar daerah dan juga memudahkan dalam hal pemasaran hasil produksi terutama untuk luar daerah.

Untuk lebih jelasnya mengenai rencana kerja proyek pengembangan usaha yang dilakukan oleh PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang. dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 13. Rencana Kerja Pengembangan Usaha PT. . Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

Tindakan	Penanggung Jawab	Hasil Kegiatan	Jadwal (Bulan) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
Menambah 12 pemasok tetap	Bagian pengadaan bahan baku	Ada pemasok tetap berjumlah 12 orang	✓ ✓ ✓ ✓
Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah (dryer)	Bagian produksi	Mesin dalam kondisi baik dan dapat difungsikan lagi	✓ ✓
Membeli 1 unit mobil truk	Bagian pengadaan/ pemasaran	Ada mobil truk	✓ ✓ ✓ ✓

Sumber : Analisis Penulis, 1998.

BAGIAN KEDELAPAN
ANALISIS PERSOALAN POTENSIAL

Analisis persoalan potensial adalah suatu upaya untuk melihat masa depan dengan berangkat dari apa yang ada dimasa kini untuk kemudian mencoba menentukan atau merumuskan tindakan pencegahan dan penanggulangannya terhadap persoalan-persoalan yang timbul.

Pengertian analisa persoalan potensial merupakan suatu prosedur yang memungkinkan untuk memasuki masa depan dengan melihat apa yang terkandung didalamnya, untuk kemudian kembali ke masa kini mengambil suatu tindakan. Tindakan yang terpilih setelah proses analisis keputusan (AK), kemudian dilanjutkan dengan penyusunan kerangka pelaksanaan tindakan pemecahan persoalan dengan menggunakan analisa persoalan potensial (APP) yang mempunyai tahapan-tahapan sebagai berikut : Pernyataan rencana kegiatan, Menyusun skenario kegiatan, Identifikasi tahap-tahap rawan, Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK), Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK), Identifikasi sebab persoalan potensial khusus (PPK), Tindakan pencegahan, Tindakan penanggulangan.

Pernyataan rencana kegiatan diperlukan untuk memberikan arah dan tujuan dari alternatif terpilih sebagai jawaban terhadap persoalan yang timbul.

Skenario pelaksanaan kegiatan atau tindakan yang disusun berdasarkan urutan atau tahap kegiatan yang akan dilaksanakan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan pada pernyataan rencana kegiatan.

Identifikasi tahap-tahap rawan dimaksudkan untuk mengenal daerah-daerah yang mudah kena serangan atau cukup rawan pada setiap skenario pelaksanaan kegiatan yang direncanakan, yang dapat menghambat pelaksanaan kegiatan yang dimaksud.

Identifikasi persoalan potensial khusus dimaksudkan untuk mengidentifkasi persoalan yang mungkin timbul pada tahap rawan. Identifikasi sebab persoalan potensial khusus adalah salah satu kegiatan yang dapat dilakukan terhadap sebab yang mungkin timbul dari setiap persoalan potensial khusus.

Tindakan pencegahan dengan tujuan untuk mencegah timbulnya persoalan dengan maksud untuk menghilangkan sebagian atau seluruh penyebab persoalan tersebut. Jika tindakan ini dapat dilaksanakan maka diharapkan hasil yang diperoleh akan lebih baik jika melalui tahap tindakan penanggulangan.

Sedangkan tindakan penanggulangan dimaksudkan sebagai langkah terakhir apabila tindakan pencegahan tidak dapat dilakukan lagi, yang bertujuan untuk mengurangi pengaruh persoalan yang tidak dapat dihindari. Tindakan penanggulangan ini lebih bersifat mempertahankan pelaksanaan skenario kegiatan yang telah direncanakan.

Struktur tindakan dimaksudkan untuk merangkum seluruh rencana kegiatan yang telah diputuskan. Struktur tindakan disusun berdasarkan urutan kegiatan yang ditetapkan pada analisis persoalan potensial. Sehubungan dengan alternatif terpilih maka analisis persoalan potensial pada masing-masing tindakan adalah sebagai berikut :

Rencana kegiatan 1 : " Menambah pemasok tetap sebanyak 12 orang "

Skenario kegiatan :

❖ *Menghubungi pemasok baik itu dari dalam maupun dari luar daerah untuk melakukan kerjasama*

Pemasok yang berada di dalam daerah dan luar daerah harus dihubungi agar dapat diketahui berapa orang pemasok yang bersedia untuk diajak bekerjasama

❖ *Melakukan negosiasi dan menetapkan kontrak*

Jika pemasok sudah dihubungi maka diajak berunding dan melakukan kontrak, kalau perlu ditandatangani oleh kedua belah pihak. Sebab pengalaman perusahaan selama ini banyak petani yang sudah diajak bekerjasama untuk menjual padinya sesudah panen akan tetapi setelah panen petani tersebut menjual keorang lain, jadi perusahaan kekurangan stok bahan baku dari petani tersebut.

❖ *Melaksanakan kerjasama*

Jika telah ada kesepakatan antara pihak perusahaan dan pemasok maka mulailah diadakan kerjasama. Dan kedua belah pihak harus saling terbuka terutama soal harga bahan baku yang ditawarkan oleh pihak perusahaan kepada pemasok jangan sampai ada pihak yang merasa dirugikan artinya keduanya harus diuntungkan oleh kerjasama tersebut.

Identifikasi tahap-tahap rawan :

❖ Pemasok

❖ Kesepakatan

❖ Kesepakatan

Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK) :

- Kurangnya pemasok yang akan diajak kerjasama
- Tidak terjadi kesepakatan
- Sistem pengiriman gabah menjalani keterlambatan

Identifikasi sebab persoalan potensial khusus :

- Pemasok melakukan kerjasama dengan orang lain
- Ketidaksesuaian kriteria pemasok dengan pihak perusahaan
- Terjadi masalah dalam transportasi

Tindakan pencegahan :

- Menghubungi pemasok tersebut melalui pemasok lain
- Menyeleksi dahulu sesuai dengan kriteria yang diinginkan oleh pemasok
- Menyediakan sarana transportasi yang memadai

Tindakan penanggulangan

- Menghubungi pemasok tersebut di lain waktu
- Kriteria yang diajukan oleh kedua belah pihak hendaknya diupayakan dapat disesuaikan
- Memanajemen sarana transportasi yang ada dengan sebaik mungkin

Rencana kegiatan 11 : " Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin dryer "

Skenario kegiatan :

- *Menghubungi tehnisi yang berpengalaman*

Langkah awal yang harus dilakukan yaitu menghubungi tehnisi yang dapat memperbaiki mesin dryer (pengering), tehnisi ini tentunya tidak sembarang tehnisi

karena mesin yang akan diperbaiki termasuk barang langka dan perlu penanganan secepatnya karena jika musim hujan akan menyulitkan pihak perusahaan untuk berproduksi.

❖ *Menetapkan kontrak*

Setelah tehnisi dihubungi maka langkah selanjutnya adalah menetapkan kontrak untuk perbaikan secepatnya kapan waktu pelaksanaannya agar proses produksi dapat lancar kembali.

❖ *Melaksanakan kerjasama dalam hal perbaikan mesin*

Jika kontrak kerjasama sudah disetujui maka langkah selanjutnya adalah melaksanakan kerjasama untuk perbaikan mesin tersebut.

Identifikasi tahap-tahap rawan :

- ❖ Tehnisi
- ❖ Kesepakatan
- ❖ Kesepakatan

Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK) :

- ❖ Tehnisi tidak berada ditempat
- ❖ Tidak tercapai kesepakatan
- ❖ Tidak terlaksana sesuai dengan aturan perjanjian

Identifikasi sebab persoalan potensial khusus :

- ❖ Melakukan kegiatan ditempat lain
- ❖ Ketidaksesuaian biaya perbaikan antara tehnisi dengan pihak perusahaan
- ❖ Salah satu pihak mematuhi perjanjian yang telah ditetapkan

Tindakan pencegahan :

- Menghubungi tehnisi melalui telepon
- Mempertimbangkan dahulu dari pihak perusahaan biaya yang ditawarkan dari pihak tehnisi
- Senantiasa mengontrol dan berkomunikasi antar kedua belah pihak baik itu dari tehnisi maupun pihak perusahaan

Tindakan penanggulangan

- Menghubungi tehnisi di lain waktu
- Berusaha saling mendahulukan kepentingan pihak lain
- Memberi sanksi kepada pihak yang melanggar peraturan

Rencana kegiatan 111 : " Membeli satu unit mobil truk "

Skenario kegiatan :

- *Menyediakan dana yang dibutuhkan untuk membeli truk tersebut*

Kegiatan ini merupakan langkah awal dari pelaksanaan keputusan membeli sarana angkutan (truk). Dimana perusahaan perlu menyediakan dana yang cukup untuk membeli truk tersebut.

- *Mencari toko yang menjual sarana angkutan tersebut*

Pencaharian informasi mengenai toko yang menyediakan sarana angkutan tersebut harus dilakukan secepatnya agar kendaraan yang terbeli nantinya benar-benar sesuai dengan yang dibutuhkan oleh perusahaan kasus.

❖ *Melakukan negosiasi harga*

Kegiatan ini merupakan tindak lanjut dari kegiatan setelah perusahaan menentukan toko yang menyediakan sarana angkutan yang dibutuhkan. Perusahaan melakukan negosiasi harga agar kedua belah pihak saling menguntungkan.

❖ *Melakukan kegiatan pembelian*

Kegiatan ini merupakan tahapan akhir dari kegiatan untuk membeli sarana angkutan sebesar satu unit mobil truk.

Identifikasi tahap-tahap rawan :

- ❖ Dana
- ❖ Informasi
- ❖ Kesepakatan harga
- ❖ Harga

Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK) :

- ❖ Dana belum mencukupi
- ❖ Kurangnya informasi yang diperoleh
- ❖ Tidak tercapai kesepakatan harga
- ❖ Harga mobil truk mahal

Identifikasi sebab persoalan potensial khusus :

Tindakan pencegahan :

- ❖ Penyediaan dana cadangan
- ❖ Menghubungi langsung pihak penyalur mobil truk
- ❖ Menyeleksi dahulu kriteria harga yang diinginkan
- ❖ Tidak ada

Tindakan penanggulangan

- ❖ Mencari toko yang dapat mencicil mobil truk
- ❖ Tidak ada
- ❖ Kriteria harga yang ditetapkan oleh kedua belah pihak
- ❖ Pembelian ditangguhkan

Tabel 14. Analisis Persoalan Potensial Pada Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

Rencana kegiatan	Skenario kegiatan	Identifikasi tahap-tahap rawan	Identifikasi persoalan potensial khusus (PPK)	Identifikasi sebab PPK	Tindakan Pencegahan	Tindakan Penanggulangan
Menambah 12 pemasok tetap	-Menghubungi pemasok baik itu didalam daerah maupun diluar daerah	Pemasok	Kurangnya pemasok yang akan diajak bekerjasama	Pemasok melakukan kerjasama dengan orang lain	Menghubungi pemasok tersebut melalui pemasok lain	Menghubungi pemasok tersebut dilain waktu
	- Melakukan negosiasi dan menetapkan kontrak	Kesepakatan	Tidak terjadi kesepakatan	Ketidaksesuaian kriteria pemasok dengan pihak perusahaan	Menyeleksi dahulu pemasok sesuai dengan kriteria yang diinginkan oleh pemasok	Kriteria yang diajukan oelh kedua belah pihak hendaknya diupayakan dapat disesuaikan
	- Melaksanakan kerjasama	Kesepakatan	Sistem pengiriman gabah mengalami keterlambatan	Terjadi masalah dalam transportasi	Menyediakan sarana transportasi yang memadai	Memanajemen sarana transportasi yang ada dengan sebaik mungkin
Mencari tehnisi yang dapat memperbaiki mesin pengering gabah (dryer)	- Menghubungi tehnisi yang berpengalaman	Tehnisi	Tehnisi tidak berada ditempat	Melakukan kegiatan ditempat lain	Menghubungi tehnisi melalui telepon	Menghubungi tehnisi di lain waktu
	- Menetapkan kontrak	Kesepakatan	Tidak tercapai kesepakatan	Ketidaksesuaian biaya perbaikan antara tehnisi dengan pihak perusahaan	Mempertimbangkan dahulu dari pihak perusahaan biaya perbaikan yang ditawarkan dari pihak tehnisi	Berusaha saling mendahulukan kepentingan pihak lain
	- Melaksanakan kerjasama	Kesepakatan	Tidak terlaksana sesuai dengan aturan perjanjian	Salah satu pihak mematuhi perjanjian yang telah ditetapkan	Senantiasa mengontrol dan berkomunikasi antar kedua belah pihak baik itu dari pihak tehnisi maupun dari pihak perusahaan	Memberikan sanksi kepada pihak yang melanggar peraturan

Rencana kegiatan	Skenario kegiatan	Identifikasi tahap-tahap rawan	Identifikasi personalan potensial khusus (PPK)	Identifikasi sebab PPK	Tindakan Pencegahan	Tindakan Penanggulangan
Membeli 1 unit mobil truk	-Menyediakan dana yang dibutuhkan untuk membeli truk tersebut	Dana	Dana belum mencukupi	Dana dioperasikan pada kegiatan lainnya	Penyediaan dana cadangan	Mencari mobil yang dapat mencicil mobil truk tersebut
	- Mencari toko yang menjual sarana angkutan tersebut	Informasi	Kurangnya informasi yang diperoleh	Informasi yang diperoleh kurang jelas	Menghubungi langsung pihak penyalur mobil truk	Tidak ada
	- Melakukan negosiasi harga	Kesepakatan harga	Tidak tercapai kesepakatan harga	Ketidaksesuaian harga yang ditawarkan oleh kedua belah pihak	Menyeleksi dahulu kriteria harga yang diinginkan	Kriteria harga yang ditetapkan oleh kedua belah pihak
	- Melakukan kegiatan pembelian	Harga mobil truk	Harga mobil truk mahal	Kondisi moneter	Tidak ada	Pembelian ditangguhkan

Sumber : Analisis Penulis, 1998.

BAGIAN KESEMBILAN
RANCANGAN USAHA

9.1. Pendahuluan

Pembangunan ekonomi yang menitikberatkan prioritasnya pada sektor pertanian. Dalam kurung waktu tersebut struktur pertanian telah menjadi prioritas utama dalam memacu pembangunan nasional khususnya pembangunan ekonomi.

Maka pembangunan industri juga tidak kalah pentingnya, oleh karena itu ketersediaan antara kedua sektor pembangunan tersebut memungkinkan untuk terciptanya struktur ekonomi yang lebih mapan dan seimbang, yaitu struktur ekonomi dengan titik berat pada bidang industri yang maju dengan didukung olek sektor pertanian yang tangguh dalam upaya mencapai tinggal landas.

Sektor pertanian dalam tatanan pembangunan nasional memegang peranan penting karena selain bertujuan menyediakan pangan bagi seluruh penduduk, juga merupakan sektor andalan penyumbang devisa negara dari sektor nonmigas.

Pertumbuhan dan perkembangan industri khususnya industri kecil yang begitu pesat mengembang berbagai misi seperti dalam rangka perluasan kesempatan berusaha dan bekerja, peningkatan pen.dapatan pengusaha, pengrajin, peningkatan kemampuan pengusaha terutama dalam pemasaran produksi serta peningkatan perbaikan struktur usaha industri kecil dan kerajinan agar kuat dan berdaya guna.

Wujud dari adanya keterkaitan antara sektor industri dan sektor pertanian adalah berkembangnya industri hasil pertanian atau agroindustri yang cukup berperan dalam pengembangan sektor industri secara keseluruhan.

9.2. Nama dan Lokasi Perusahaan

Dalam merancang usaha ini, tahap awal dilakukan dalam skala kecil dan tidak menutup kemungkinan untuk dikembangkan dimasa yang akan datang. Adapun nama perusahaan adalah "*PT. Budi Makmur Perkasa*". Dinamakan demikian sebab usaha ini didirikan agar selalu makmur dan perkasa disetiap masa serta dengan harapan agar usaha ini bisa sukses dimasa yang akan datang.

Lokasi perusahaan ini direncanakan didirikan di Ujung Pandang tepatnya di Jalan Adipura. Lokasi ini mudah dijangkau, transportasi lancar dan berdekatan dengan lokasi pabrik yang lain sehingga memudahkan dalam proses pemasaran.

9.3. Aspek Pemasaran

9.3.1. Daerah pemasaran

Dalam melakukan proses pemasaran produk ke pasar, maka terlebih dahulu perlu ada survei pasar supaya diketahui pasar -pasar mana yang cocok dan dapat dimasuki produk tersebut agar dapat laku di pasaran.

Sehubungan dengan tersebut daerah pemasaran produk yang dihasilkan oleh usaha "*PT. Budi Makmur Perkasa*" nantinya daerah pemasaran ditujukan untuk Kotamadya Ujung Pandang dan daerah-daerah sekitarnya. Daerah ini sangat bagus karena memiliki sarana transportasi dan komunikasi yang cukup lancar sehingga diharapkan dalam proses penyaluran dan pengiriman produk tidak mengalami hambatan. Dimana setiap daerah akan memiliki pasar yang sangat potensial untuk melakukan pemasaran.

9.3.2. *Permintaan*

Suatu barang mempunyai permintaan (demand), karena barang yang bersangkutan berguna, oleh karena itu suatu usaha atau bisnis harus senantiasa bersiap untuk menghadapi setiap kemungkinan penambahan atau penurunan jumlah produk yang ditawarkan.

Permintaan ini diperkirakan bukan hanya dari industri kecil, namun akan banyak pula permintaan dari pedagang pengecer dan pemilik toko serta usaha lainnya. Ketersediaan bahan baku yang cukup banyak didaerah seperti daerah Pinrang, Sidrap, Wajo dsb, yang merupakan dasar dari perusahaan untuk memproduksi produk tersebut, akan sangat berpengaruh dan menunjang pengembangan usaha yang akan didirikan ini, yang mana peluangnya masih sangat besar.

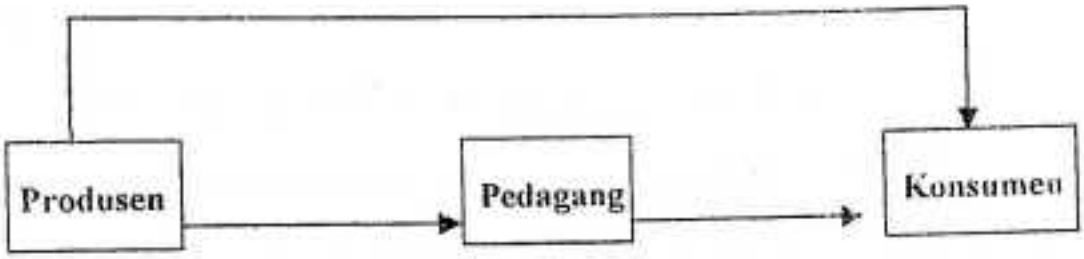
9.3.3. *Program Pemasaran*

1. *Saluran Pemasaran (Distribusi)*

Dalam upaya melancarkan jalannya proses pemasaran produk dan untuk mencapai sasaran penjualan, maka telah direncanakan suatu saluran pemasaran yang diharapkan akan sangat membantu dalam proses pemasaran.

Saluran pemasaran yang telah direncanakan itu adalah di setiap daerah pemasaran, di mana para pedagang atau pengecer inilah yang akan menjadi atau menyalurkan produk langsung kepada konsumen yang membutuhkannya.

Untuk daerah Ujung Pandang sendiri sistem pemasarannya diperkirakan tidak akan banyak mengalami masalah karena konsumen dapat langsung mendapatkan produk di tempat produksi mengingat letaknya tidak terlalu sulit untuk dijangkau oleh konsumen. Untuk lebih jelasnya mengenai saluran distribusi yang akan dijalankan oleh "*PT. Budi Makmur Perkasa*" karya dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 9. Saluran distribusi pemasaran produk PT. Budi Makmur Perkasa Karya

2. *Promosi*

Untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat maka dilakukan upaya promosi. Produksi merupakan suatu kegiatan yang akan dilakukan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat luas khususnya para konsumen yang membutuhkan produk tersebut. Kegiatan produksi ini merupakan usaha dalam upaya memacu kelancaran pemasaran.

Promosi yang akan dilakukan yaitu dengan menerbitkan brosur-brosur untuk disebarkan kepada konsumen, sehingga dengan melalui kegiatan promosi ini akan sangat membantu dalam upaya memperkenalkan produk kepada masyarakat yang merupakan konsumen akhir dari produk ini.

3. *Harga*

Harga merupakan salah satu faktor yang selalu diperhatikan sebelum membeli suatu produk. Oleh karena itu dalam menetapkan harga jual dari produk yang akan dihasilkan hal tersebut akan selalu dipertimbangkan. Di samping itu juga tingkat kemampuan dan daya beli konsumen perlu diperhitungkan pula dengan tidak mengabaikan tingkat keuntungan yang akan diperoleh.

Dari pertimbangan tersebut, maka akan ditetapkan harga jual yang dihasilkan dalam kemasan dengan berat setiap kemasan 1 kg dengan harga sebesar Rp 4.200,- Dimana dengan tingkat harga seperti itu diharapkan akan dapat memasuki pasar dan mampu bersaing dengan produk lainnya yang sudah ada dipasaran.

4. *Organisasi Pelayanan dan Penjualan*

Dalam upaya mencapai hasil pemasaran yang optimal, maka faktor organisasi dan pelayanan dan penjualan perlu diusahakan sebaik mungkin terutama dari segi pelayanan konsumen, karena pelayanan yang baik akan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen dan pelanggan.

Upaya yang dilakukan dalam membina hubungan baik dengan konsumen dengan pelanggan yaitu dengan cara tetap menjaga kualitas produk yang dihasilkan agar konsumen tidak merasa dirugikan. Begitu pula pada waktu penyerahan produk akan diusahakan secara tepat sesuai dengan permintaan konsumen. Hal tersebut akan terus dijaga dan dipertahankan dalam upaya memberi pelayanan yang baik kepada konsumen.

9.4. Aspek Produksi

9.4.2. Spesifikasi Produk

Jenis produk yang direncanakan akan diproduksi usaha PT. Budi Makmur Perkasa " nantinya adalah bahan baku dalam pembuatan makan ringan dalam bentuk tepung dengan bahan utama yang digunakan adalah beras yang akan diolah menjadi bahan baku dalam bentuk tepung beras.

Bahan baku ini nantinya sudah dalam bentuk tepung yang kering sehingga dengan demikian apabila disimpan dengan baik akan memiliki kemampuan bertahan dalam waktu yang lama.

9.4.3. Proses Produksi

Proses produksi adalah merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan dalam upaya mewujudkan produk yang dihasilkan. Sehubungan dengan itu, pada proses produksi ini langkah-langkah pembuatannya adalah sebagai berikut :

1. **Proses Penyediaan Bahan Baku**

   Terlebih dahulu bahan baku yaitu beras yang memiliki kualitas yang baik yang telah melalui proses penggilingan.

2. **Proses Penggilingan**

   Setelah bahan baku berupa beras telah disiapkan, maka pekerjaan selanjutnya adalah pengolahan dilakukan dengan menggunakan mesin giling. Untuk memperoleh hasil yang baik dalam pengolahan diusahakan dilakukan pengontrolan sesering mungkin.

3. **Proses Penjemuran**

Hasil yang telah diperoleh berupa tepung yang berasal dari pengolahan, kemudian dijemur di atas wadah yang telah disiapkan. Dalam penjemuran ini sedapat mungkin agar dapat hasil yang merata.

4. **Proses Pengemasan**

Pengemasan dilakukan dengan menggunakan kemasan yang telah disiapkan dan selanjutnya dipasarkan. Sebelum dikemas terlebih dahulu dilakukan penimbangan untuk memperoleh hasil kemasan yang merata. Kemasan yang digunakan ukuran 1 kg, hal ini dimaksudkan untuk mempermudah dalam proses pemasaran.



Gambar 10. Skema Proses Pembuatan Tepung Beras Putih Usaha "PT. Budi Makmur Perkasa " Ujung Pandang, 1998.

9.5. Aspek Organisasi dan Manajemen

9.5.2. *Aspek Organisasi*

Meningkatkan usaha yang akan didirikan merupakan usaha industri kecil dengan modal usaha yang relatif masih sangat terbatas, maka organisasi dari perusahaan akan disesuaikan dengan kemampuan dan kebutuhan perusahaan. Oleh karena itu dalam menjalankan usaha ini struktur organisasi akan disesuaikan pula dengan status perusahaan yang masih skala kecil, dimana struktur tersebut nantinya akan memberi kejelasan mengenai tugas dan tanggung jawab dari masing-masing karyawan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan.

Pimpinan perusahaan sebagai pemegang kepemimpinan dan jalannya usaha akan dibantu oleh bagian-bagian penting dalam perusahaan, seperti bagian administrasi dan keuangan, produksi, serta bagian pemasaran. Untuk lebih jelasnya mengenai struktur organisasi "*PT. Budi Makmur Perkasa* " dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar II . Struktur Organisasi PT. Budi Makmur Perkasa.

9.5.3. *Aspek Manajemen*

Aspek manajemen yang dimaksud adalah bagaimana fungsi-fungsi manajemen diterapkan dalam kegiatan perusahaan. Fungsi-fungsi manajemen tersebut meliputi : perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian. Oleh karena itu fungsi-fungsi tersebut sedapat mungkin diupayakan untuk dilaksanakan sejalan dengan pengoperasian perusahaan.

Dalam melakukan kegiatan perusahaan fungsi perencanaan akan ditetapkan pada setiap bagian-bagian, seperti perencanaan produksi, pembiayaan, penggunaan tenaga kerja. Sedangkan fungsi pengorganisasian akan digunakan untuk memadukan kerja antara bagian-bagian yang ada dalam perusahaan dan memberikan kejelasasn kepada semua karyawan mengenai tugas dan tanggung jawabnya dalam perusahaan.

Fungsi manajemen yang lebih banyak ditujukan kepada pimpinan perusahaan yaitu fungsi pengarahan dan pengorganisasian untuk mengarahkan dan mengkoordinasikan bagian-bagian dalam perusahaan supaya bagian tersebut dapat melakukan fungsinya sesuai dengan tanggung jawab yang ditetapkan, selain itu juga untuk mengkoordinir segala aktifitas yang berjalan dalam perusahaan. Sedangkan fungsi pengendalaian akan lebih utamakan mengendalikan semua kegiatan agar berjalan sesuai dengan apa yang telah direncanakan.

Keberhasilan dalam menerapkan fungsi manajemen ini merupakan titik awal untuk mencapai kemajuan dalam mengadakan usaha. Tetapi walaupun demikian semua ini akan lebih banyak ditentukan oleh sikap dan tindakan pimpinan perusahaan dalam melaksanakan fungsi-fungsi tersebut.

9.6. Aspek Keuangan

9.6.1. Analisis Biaya dan Pendapatan

Dalam suatu usaha yang dijalankan diperlukan adanya analisa biaya dengan maksud untuk menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan selama berlangsungnya proses produksi suatu produk yang dihasilkan. Disamping itu diperlukan pula adanya analisa pendapatan yang bertujuan untuk mengetahui berapa besar penerimaan yang dapat diperoleh dari hasil penjualan.

Tabel 15. Analisis Biaya dan Pendapatan Perusahaan "PT. Budi Makmur Perkasa " selama satu tahun di Ujung Pandang, 1998.

No	Uraian	Jumlah (unit)	Harga (Rp)	Total (Rp)
1.	**Penjualan**			
	- Tepung beras putih 800 bks	9.600	3 500	33.600.000
2.	**Biaya Variabel**			
	- Bahan baku beras 400 kg	4.800	2.310	11.088.000
	- Transpor (kali)	2	50.000	1 200.000
	- BBM (ltr)	200	3.750	750 000
	- Pengemasan			
	- plastik	10.000	22	220.000
	- label	10.000	12	120.000
3.	**Biaya Tetap**			
	- Rekening listrik	12	50.000	600 000
	- Biaya telepon	12	100.000	1.200.000
	- Upah tenaga kerja (org)	5	60.000	3.600.000
	- Perizinan usaha			300 000
	- Penyusutan alat			400 000
4.	**Pendapatan kotor**			14 122 000
	(1 – (2 + 3)			1.412.200
5.	**Pajak (10 %)**			12.709.800
6.	**Pendapatan bersih**			

Sumber : Hipotesis, 1998.

9.7. Aspek Dampak Lingkungan

Limbah yang dihasilkan dari usaha ini tidak ada, karena semua bahan yang digunakan habis terpakai dalam proses produksi. Walaupun tidak meninggalkan limbah tetapi masalah tersebut akan tetap dijaga, agar usaha ini tidak menimbulkan pencemaran terhadap lingkungan di sekitarnya.

Adapun dampak yang ditimbulkan yaitu dari asap yang keluar dari proses penggilingan beras menjadi tepung beras putih akan tetapi asap tersebut belum dikatakan limbah karena belum menganggu.

Dampak sosial yang ditimbulkan adanya usaha ini dapat dikatakan berdampak positif karena dengan keberadaan usaha ini akan memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat di sekitar lokasi usaha, sehingga dengan adanya usaha ini maka pengganggguran dapat ditekan walaupun tenaga kerja yang dikerahkan hanya 5 orang.

EPILOG

Refleksi

Dengan selesainya pelaksanaan praktek lapang pada perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang di kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang maka ada beberapa hal penting yang kiranya dapat bermamfaat bagi orang lain, terlebih lagi bagi penulis sendiri untuk langkah selanjutnya yaitu :

1. *Ketersediaan bahan baku dalam jumlah cukup, merupakan prasyarat untuk mencapai tingkat produksi yang maksimal.*

   Karena dengan kondisi yang demikian maka proses produksi tidak lagi dihambat oleh kekurangan bahan baku yang biasanya menjadi masalah utama dalam setiap perusahaan. Oleh karena itu ketersediaan bahan baku dalam jumlah yang cukup maka merupakan salah satu jaminan untuk berlansungnya proses produksi dalam suatu perusahaan.

2. *Kerjasama antara pemasok dengan pihak perusahaan dapat memperkuat eksistensi perusahaan itu dalam usaha peningkatan produksi*

   Artinya dengan keberadaan petani sekarang ini yang bekerjasama dengan pihak perusahaan sebagai pemasok tetap memberikan keuntungan kedua belah pihak. Keunggulan perusahaan dalam hal permodalan, sedangkan dari pihak petani yaitu bahan baku berupa gabah. Dalam hal ini kerjasama yang dilakukan antara pihak pemasok dan perusahaan dengan sendirinya dapat meningkatkan tanggung jawab produksi berupa gabah yang dihasilkan oleh petani sehingga dapat diterima dapat diterima oleh pihak perusahaan sebagai bahan baku industri

berasnya, sehingga pada akhirnya akan meningkatkan produksi sehingga volume penjualan juga meningkat.

3. *Kondisi peralatan produksi yang memadai, mendukung tercapainya produksi yang lancar*

   Jika peralatan dalam kondisi rusak menyebabkan proses produksi terhambat yang pada akhirnya berpengaruh terhadap volume penjualan sehingga diharapkan peralatan bahwa ada kontrol terhadap kondisi peralatan karena lancar tidaknya peralatan (mesin) maka proses produksi akan macet bahkan mungkin akan terhenti.

4. *Penerapan manajemen produksi yang berjalan dengan baik dan terencana sangat mendukung tercapainya tujuan perusahaan.*

   Penerapan manajemen produksi yang mencakup perencanaan produksi yang dilakukan secara profesional dan terencana dapat mengendalikan biaya pengadaan bahan baku secara maksimal dan memberikan laba kepada perusahaan.

5. *Sesuatu yang telah direncanakan dengan baik dan cermat belum tentu memperoleh hasil sesuai dengan yang direncanakan .*

   Pemberian target dalam setiap rencana yang dilakukan biasanya belum pasti memperoleh hasil sesuai dengan rencana. Hal ini disebabkan adanya masalah-masalah tertentu yang memungkinkan suatu hal tidak tercapai sesuai dengan target yang diinginkan.

6. *Sistem informasi dan data-data akurat dari suatu perusahaan merupakan hal yang sangat penting untuk menemukan dan mencari jalan keluar dari permasalahan yang dihadapi.*

Informasi yang lengkap dan didukung oleh datas-data yang akurat merupakan bekal yang sangat penting untuk menemukan masalah yang dihadapi oleh suatu perusahaan serta mencari solusi pemecahan dari masalah tersebut. Jika masalah telah ditemukan serta terpecahkan maka semua tujuan atau sasaran yang diharapkan dapat tercapai.

Saran-Saran

Untuk mempertahankan kualitas beras yang dihasilkan oleh PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, maka perlu ada pemeriksaan/ pengecekan dari pihak pimpinan (manajer) sebelum beras itu dipasarkan keluar agar kualitas beras PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang selalu diakui dan terpercaya kualitasnya.

Agar tingkat produksi PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, meningkat maka diharapkan penyelesaian masalah perusahaan yaitu masalah ketersediaan bahan baku, proses pengeringan gabah dan pengadaan bahan baku hendaknya dapat direalisasikan secepatnya agar target produksi yang diharapkan dapat tercapai.

REFERENSI

Ahyari, Agus, 1996. *Manajemen Produksi, Perencanaan Sistem Produksi, (Edisi 4 buku I dan buku II)* penerbit BPFE Yogyakarta.

Anonimous, 1993. *Garis-Garis Besar Haluan Negara, Ketetapan MPR no II MPR/1993.* Lubuk Agung, Jakarta.

Anonimous, 1995. *Persyaratan Standar Kualitas Beras Gilingan Pengadaan Dalam Negeri.* Direktur Jenderal Bina Usaha Koperasi dan Pertanian Tanaman Pangan dan Kepala Badan Urusan Logistik.

Anshori, Muslich, 1996. *Manajemen Produksi dan Operasi.* Konsep dan Kerangka Dasar, CV. Citra Media Surabaya.

Arifin, B. 1994. *Pangan Dalam Orde Baru.* Penerbit Kopinfo, Jakarta.

Assauri, S. 1993. *Manajemen Produksi dan Operasi.* Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Asri, M. dan John Suprihanto, 1986. *Manajemen Perusahaan Pendekatan Operasional,* Penerbit BPFE, Jogyakarta.

Harding, H.A. 1984. *Manajemen Produksi.* Balai Aksara, Jakarta.

Harsono, 1984. *Manajemen Pabrik,* Penerbit Balai Aksara, Jakarta.

Hasibuan, M. 1989. *Dasar, Pengertian, dan Masalah Manajemen,* Penerbit CV. Haji Masagung. Jakarta.

Heidjrachman, R. 1987. *Teori dan Konsep Manajemen,* Penerbit BPFE Yogyakarta.

Jafar, M. Hafsah. 1998. *Pembangunan Pertanian di Era Reformasi.* Makalah Seminar Nasional oleh Sekertaris Pengendalian Bimas, Departemen Pertanian. Jakarta.

Kepner, CH dan Benyamin B. Tregoe, 1982. *Manajer Yang Rasional (Edisi Kedua)* Penerbit Erlangga, Jakarta.

Komaruddin, 1991. *Asas-asas Manajemen Produksi.* Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.

Manullang, 1988. *Dasar-Dasar Manajemen.* Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.

Mubyarto, 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian.* Penerbit Lembaga Penelitian, Pendidikan, dan Penerangan Ekonomi dan Sosial, Yogyakarta.

Mulyadi, 1993. *Akuntansi Biaya (edisi kelima),* Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Yogyakarta.

Musselman, V. dan John Jackson, 1989. *Pengantar Ekonomi Perusahaan.* Jilid 1 Edisi Kesembilan, Penerbit Erlangga, Jakarta.

Noor, Muhammad, 1996. *Penanganan Pasca Panen,* Penerbit BPFE Universitas Gajahmada Yogyakarta. Yogyakarta.

Razak, A. Mappa, Husein A. Harahap, *Peran Kebijaksanaan Pengadaan Beras dalam Meningkatkan Pendapatan Petani Di Sul-Sel, Seminar Sehari di GPI Unhas,* Ujung Pandang.

Reksohadiprodjo, S. dan Indriyo Gitosudarmo, 1997. *Manajemen Produksi,* Penerbit BPFE Universitas Gajahmada Yogyakarta Edisi ke-4. Yogyakarta.

Simanjuntak, 1985. *Pengantar Ekonomi Sumberdaya Manusia,* Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Soekartawi, 1987. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil-Hasil Pertanian (Teori dan Aplikasinya),* Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.

Swasta, B. 1993. *Penguntar Bisnis Modern*, Penerbit Liberty, Yogyakarta.

Syamsuddin, A. dan Kawan-kawan. 1995. *Merintis Karir Kewirausahaan Anda*, Penerbit PUKTI, Ujung Pandang.

Terry, R. George. 1986. *Prinsip-Prinsip Manajemen.* Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.

Patong Dahlan dan A. Soeharjo. *Sendi-Sendi Pokok Ilmu Usahatani*, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian UNHAS, Ujung Pandang.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

(DISERTAI DENGAN FOTO-FOTO
KEGIATAN PRAKTEK LAPANG)

Lampiran 1. Struktur Organisasi PT. Pertani (Persero) Pusat, 1998.

STRUKTUR ORGANISASI PUSAT

I. Kantor pusat (Jakarta)

Komisaris

1. Komisaris utama	:	Marsekal muda (Purn). Soetriadji
2. Komisaris I	:	PM. Soedarsono, SE
3. Komisaris II	:	Dr.Ir.Soemitro Arintadisastra, MS

Direksi

1. Direktur utama	:	Ir. H. Nur Gaybita
2. Direktur keuangan	:	H. Artjan A. Imran, SE, MSM
3. Direktur Pengadaan & pemasaran	:	Marsoenoe
4. Direktur Bina Usaha	:	Ir. H. Aspan

II. Kantor Wilayah (Makassar)

1. Kepala wilayah	:	Ir. Bagus Anggoro Wibowo
2. Kabag keuangan / umum	:	Viskel M.BA
3. Kabag Saprotan	:	H.M. Nur Zainuddin
4. Kabag Bina Usaha	:	H. Soeparlan
5. Kabag Akuntansi	:	Tommi Kamsul G, SE, Ak

III Kantor cabang Sul-Sel I (Sidrap)

1. Kepala Cabang	:	Wanda Saputra,SE
2. Manajer keuangan /umum	:	Hendra Jaya
3. Manajer saprotan	:	A. Syahrir, BSc
4. Manajer PP. Sidrap I	:	Parman
5. Manajer Alsintan	:	Sultan
6. Manajer SPB	:	Ir. Elyunito Perdana
7. Manajer PP Pinrang	:	Haryanto
8. Manajer PP Polmas	:	Usman

Lampiran 2. Daftar Nama-Nama Pemasok dan Asal Daerah Pemasok Pada PT. Pertani (Persero), Pinrang, 1998.

No	Nama Pemasok	Asal Daerah
1.	H. Launding (pemasok tetap)	Pinrang
2.	M. Gani (pemasok tetap)	Pinrang
3.	Anwar (pemasok tetap)	Pinrang
4	Syamsuddin (pemasok tetap)	Pinrang
5	Rasyid (pemasok tetap)	Pinrang
6	Ali Raba (pemasok tetap)	Pinrang
7	Andarias (pemasok tetap)	Pinrang
8	Bakri (pemasok tetap)	Pinrang
9	Muslimin	Pinrang
10	Mansyur	Pinrang
11	Burhanuddin	Pinrang
12	M.Nasir	Pinrang
13	Anto	Pinrang
14	Sudirman	Pinrang
15	Saini	Pinrang
16	Ahmad (pemasok tetap)	Sidrap
17	Patto (pemasok tetap)	Sidrap
18	Amirullah (pemasok tetap)	Sidrap
19	Andae	Sidrap
20	Syamsuddin	Sidrap
21	H.Sulle	Sidrap
22	Alimin (pemasok tetap)	Soppeng
23	Buhaerah (pemasok tetap)	Soppeng
24	Burhan	Soppeng
25	Makmur	Wajo
26	Ondeng	Wajo
27	Muhani	Wajo
28	Sinar	Polmas
29	Jamaing	Polmas
30	Baharuddin	Polmas
31	Syamsuddin	Palopo
32	Hama	Bulukumba
33	Malik	Bone

Sumber : PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

Lampiran 3. Data Jumlah Pemasok (org), Bulan Pasokan dan Total Pengadaan Bahan Baku(kg) Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

No	Jumlah Pemasok (org)	Bulan	Total Pengadaan Gabah (kg)
1	4 pemasok	Januari	119.460,-
2	1 pemasok	Februari	6.879,-
3	6 pemasok	Maret	267.839,-
4	6 pemasok	April	1.082.247,-
5	7 pemasok	Mei	980.900,-
6	5 pemasok	Juni	631.304,-
7	7 pemasok	Juli	462.445,-
8	3 pemasok	Agustus	522.716,-
9	6 pemasok	September	695.485,-
10	10 pemasok	Oktober	310.266,-
11	4 pemasok	November	552.262,-
12	8 pemasok	Desember	840.306,-
Total Pengadaan Gabah (kg)			**6.472.109,-**

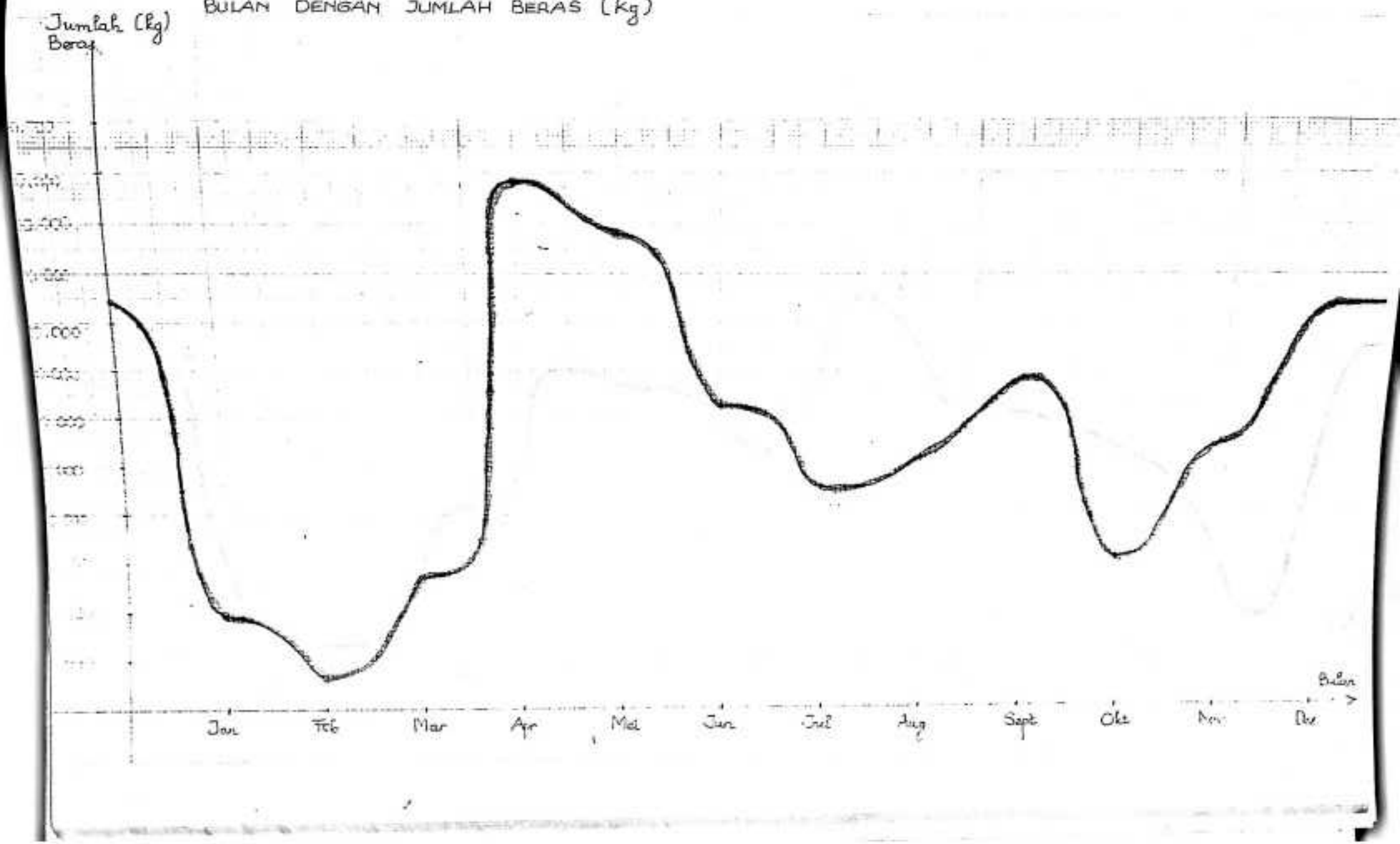
Sumber : PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

Lampiran 4. Data Pembelian Bahan Baku Gabah Setiap Bulannya Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

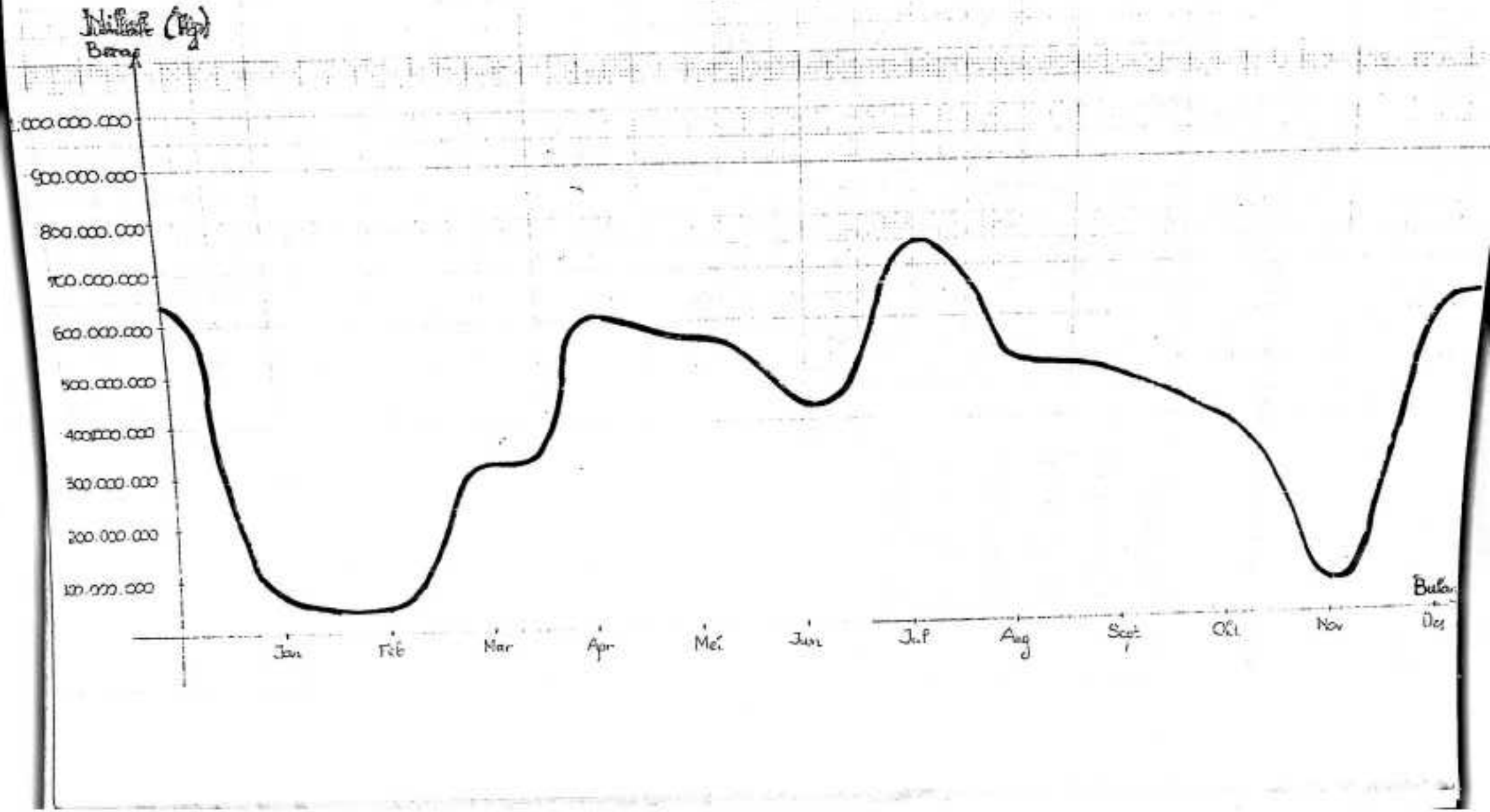
Bulan	Jumlah (kg)	Nilai (Rp)
Januari	119.460	68.740.252,00
Februari	6.879	4.299.375,00
Maret	267.839	318.208.550,00
April	1.082.247	614.267.206,00
Mei	980.900	569.280.271,00
Juni	631.304	437.025.086,00
Juli	462.445	748.279.249,00
Agustus	522.716	512.337.013,00
September	695.485	482.695.248,00
Oktober	310.266	399.930.632,00
November	552.262	62.582.804,00
Desember	840.306	636.436.064,00
Total	**6.472.109,-**	**4.854.081.750,00**

Sumber : PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

DATA PEMBELIAN GABAH DENGAN PARAMETER
BULAN DENGAN JUMLAH BERAS (Kg)



DATA PEMBELIAN BAHAN BAKU (GKP) DENGAN PARAMETER
BULAN DENGAN NILAI BERAS (Rp)



Lampiran 5. Data Produksi Beras Mulai Tahun 1994 - 1998 Pada PT. Pertani (Persero), Pinrang, 1998.

Tahun	Jumlah (kg)	Nilai (Rp)
1994	3.189.465	17.841.165.723,00
1995	6.177.485	8.940.712.500,00
1996	5.918.862	7.851.541.827,00
1997	6.497.000	8.454.059.711,00
1998	3.728.300	6.250.708.706,00

Sumber : PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

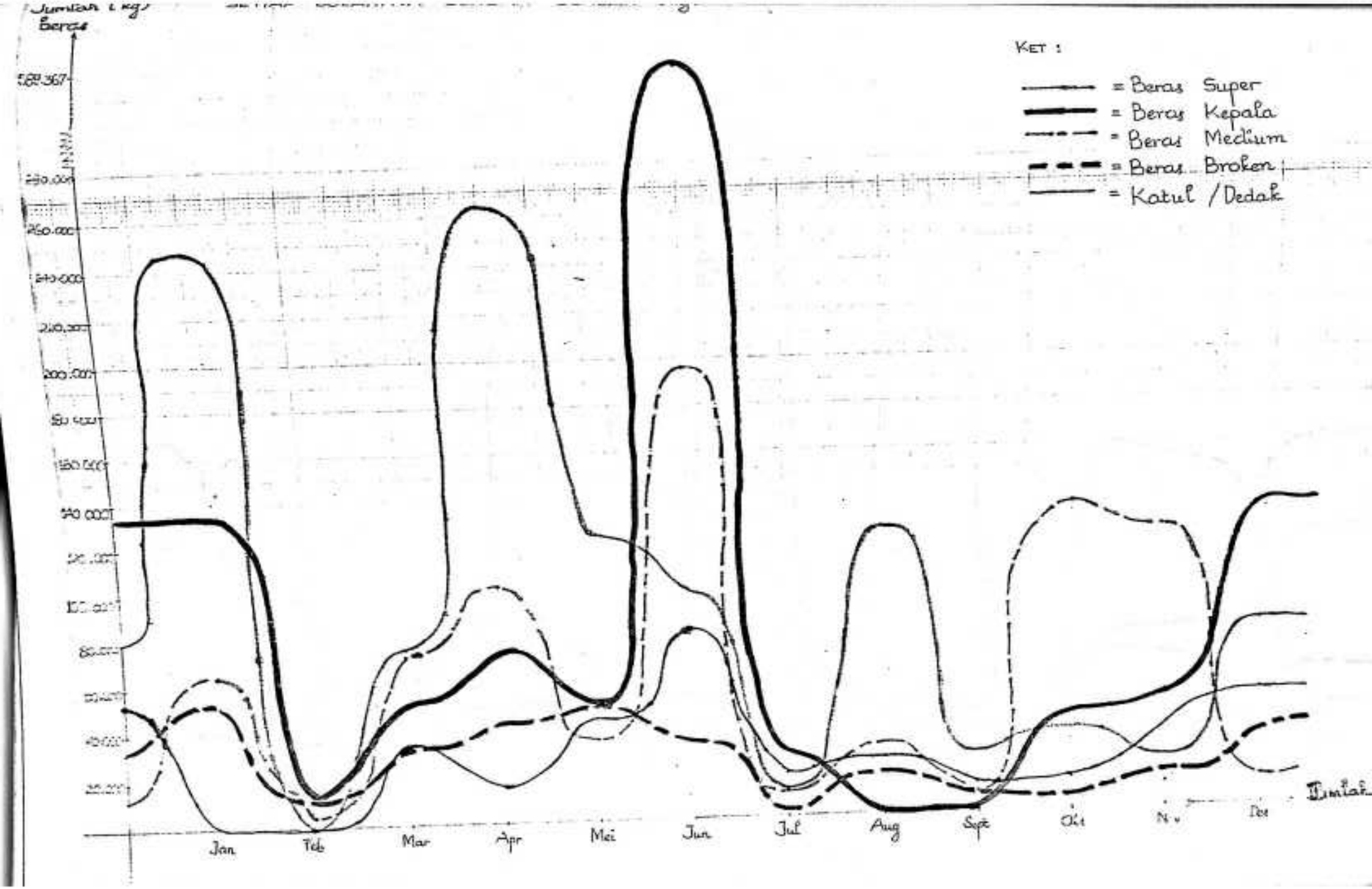
Lampiran 6. Data Produksi Beras Untuk Berbagai Tingkatan Mutu Setiap Bulannya, Jumlah Penjualan Beras (kg) dan Nilai Penjualan Beras (Rp) Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998 .

No	Bulan	Mutu Beras	Jumlah (kg)	Nilai (Rp)
1.	Januari *)	B.Super	248.700,-	318.579.500,-
		B.Kepala	135.950,-	165.274.500,-
		B.Medium	64.162,-	64.915.300,-
		B.Broken	51.228,-	40.157.560,-
		Total	**500.040,-**	**587.926.860,-**
2	Februari *)	B.Kepala	14.200,-	19.170.000,-
		B.Medium	4.350,-	4.567.500,-
		B.Broken	13.715,-	10.972.000,-
		Total	**32.265,-**	**34.709.000,-**
3.	Maret	B.Super	76.575,-	113.221.875,-
		B.Kepala	52.625,-	76.306.250,-
		B.Medium	74.242,-	89.750.000,-
		B.Broken	31.118,-	26.450.300,-
		Katul	33.279,-	12.479.625,-
		Total	**267.839,-**	**318.208.050,-**
4.	April	B.Super	264.750,-	482.487.261,-
		B.Kepala	76.900,-	103.815.000,-
		B.Medium	108.185,-	122.837.000,-
		B.Broken	43.287,-	36.793.950,-
		Katul	18.237,-	6.838.875,-
		Total	**511.359,-**	**752.772.086,-**
5.	Mei	B.Super	124.204,-	271.358.375,-
		B.Kepala	50.475,-	68.141.250,-
		B.Medium	35.027,-	38.529.700,-
		B.Broken	49.262,-	41.872.700,-
		Katul	47.102,-	15.961.785,-
		Total	**306.070,-**	**435.863.810,-**
6.	Juni	B.Super	99.675,-	190.852.500,-
		B.Kepala	589.367,-	1.104.970.000,-
		B.Medium	193.004,-	266.039.725,-
		B.Broken	36.364,-	37.633.200,-
		Katul	81.048,-	23.675.475,-
		Total	**999.458,-**	**1.623.170.900,-**

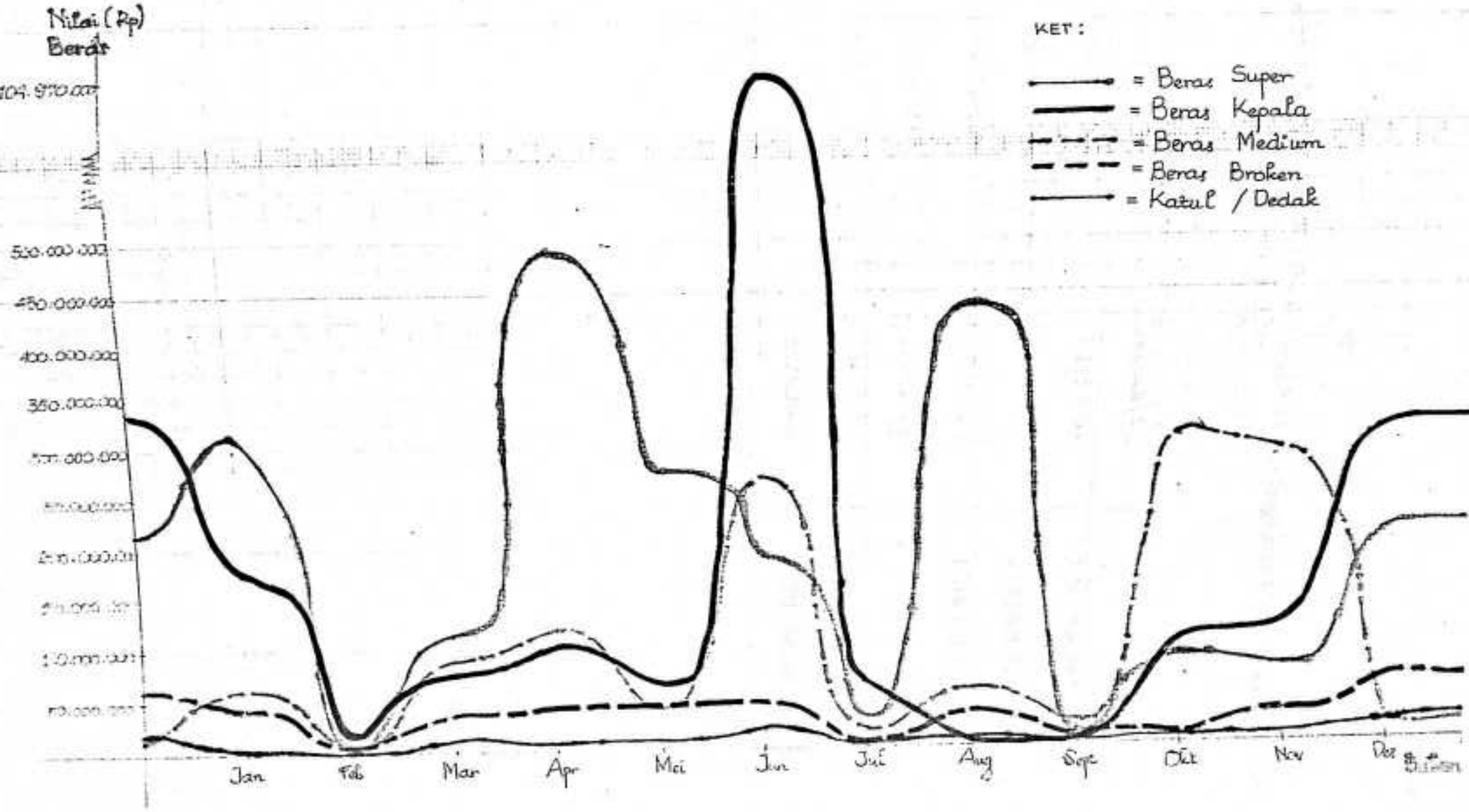
7.	Juli	B.Super	13.500,-	30.975.000,-
		B.Kepala	29.375,-	64.693.750,-
		B.Medium	11.550,-	17.325.000,-
		B.Broken	2.350,-	2.937.500,-
		Katul	19.482,-	5.844.600,-
		Total	**76.257,-**	**121.775.850,-**
8.	Agustus	B.Super	125.775,-	430.532.750,-
		B.Medium	30.000,-	59.130.000,-
		B.Broken	18.529,-	28.043.600,-
		Katul	25.862,-	7.370.670,-
		Total	**201.016,-**	**517.706.350,-**
9.	September	B.Super	25.250,-	75.185.000,-
		B.Medium	8.050,-	21.299.400,-
		B.Broken	8.183,-	15.876.000-
		Katul	11.728,-	3.187.000,-
		Total	**53.211,-**	**115.547.400,-**
10	Oktober	B.Super	35.455,-	98.702.500,-
		B.Kepala	43.308,-	111.261.000,-
		B.Medium	135.410,-	321.091.475,-
		B.Broken	5.113,-	10.226.000,-
		Katul	16.557,-	7.006.550,-
		Total	**235.843,-**	**548.187.525,-**
11	November *)	B.Super	21.078,-	57.264.500,-
		B.Kepala	50.185,-	125.462.500,-
		B.Medium	122.905,-	291.899.375,-
		B.Broken	14.672,-	30.811.200,-
		Katul	15.935,-	7.170.750,-
		Total	**224.775,-**	**512.608.325,-**
12	Desember *)	B.Super	80.788,-	218.127.600,-
		B.Kepala	137.413,-	343.532.500,-
		B.Medium	11.527,-	21.398.750,-
		B.Broken	36.433,-	68.576.650,-
		Katul	54.006,-	22.126.380,-
		Total	**320.167,-**	**673.761.880,-**

Sumber : PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

Keterangan : *) *Penjualan Beras Untuk Musim Hujan yaitu sebesar = 1.077.247 ton beras*
Penjualan Beras Untuk Musim Kemaran yaitu sebesar = 2.651.053 ton beras


Jumlah (Kg) Beras
KET :
= Beras Super
= Beras Kepala
= Beras Medium
= Beras Broken
= Katul / Dedak
Jan
Feb
Mar
Apr
Mei
Jun
Jul
Aug
Sept
Okt
Nov
Des
Jumlah

DATA PENJUALAN BERAS UNTUK BERBAGAI TINGKATAN MUTU
SETIAP BULANNYA DENGAN NILAI BERAS (Rp)



Lampiran 7. Total Produksi Beras Untuk Berbagai Tingkatan Mutu Pada PT. Pertani (Persero) Pinrang, 1998.

Mutu Beras	Jumlah (kg)	Nilai (Rp)
Beras Super	1.115.750,-	2.287.286.861,-
Beras Kepala	1.179.798,-	2.182.626.750,-
Beras Medium	799.262,-	1.318.782.725,-
Beras Broken	310.254,-	350.350.660,-
Katul	323.236,-	111.661.710,-
Total	**3.728.300,-**	**6.250.708.706,-**

Sumber : PT. Pertani (Persero), 1998 .

Lampiran 10. Varietas Padi dengan 3 Kualitas Beras Berdasarkan Beras Utuh (%) dan Beras Broken (%).

Varietas	Kualitas	Beras Utuh (%)	Beras Broken (%)	Total (%)
Ciliwung	Beras super	55	9	64
	Beras kepala	58	6	64
	Beras medium	-	-	-
IR 42	Beras super	-	-	-
	Beras kepala	64	3	67
	Beras medium	68	0	68
IR 64	Beras super	-	-	-
	Beras kepala	64	3	67
	Beras medium	68	0	68
IR 66	Beras super	-	-	-
	Beras kepala	64	3	67
	Beras medium	68	0	68

Lampiran . Komposisi Zat Makanan Pada 100 gr Beras Hasil Gilingan

Kandungan	Nilai (%)
- Karbohidrat	90.79
- Protein	8,15
- Abu	0,36
- Serat Kasar	0,16
- Lemak	0,37
- Unsur Mineral (Calsium, Magnesium, Sodium, Fosfor)	0,17
Jumlah	100%

Lampiran 8 Label Kemasan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

KHUSUS DARI
GABAH GABAH TERPILIH

Diproses dengan Mesin Modern oleh Tenaga Ahli yang terampil menghasilkan

"BERAS KEPALA"
60.30.10

Putih Bersih dan bebas Menir
Rasa Nasi Dijamin Enak

Diproduksi Oleh :

pertani

PT. PERTANI (PERSERO)
Penggilingan Padi Pinrang
Sulawesi Selatan

BERAS KEPALA
Super
75.20.05

Dari bahan gabah pilihan varitas tertentu, diproses dengan mesin modern yang menghasilkan beras putih dan bersih.

Bebas dari :

- ***Bau Apek***
- ***Campuran Katul***
- ***Menir***

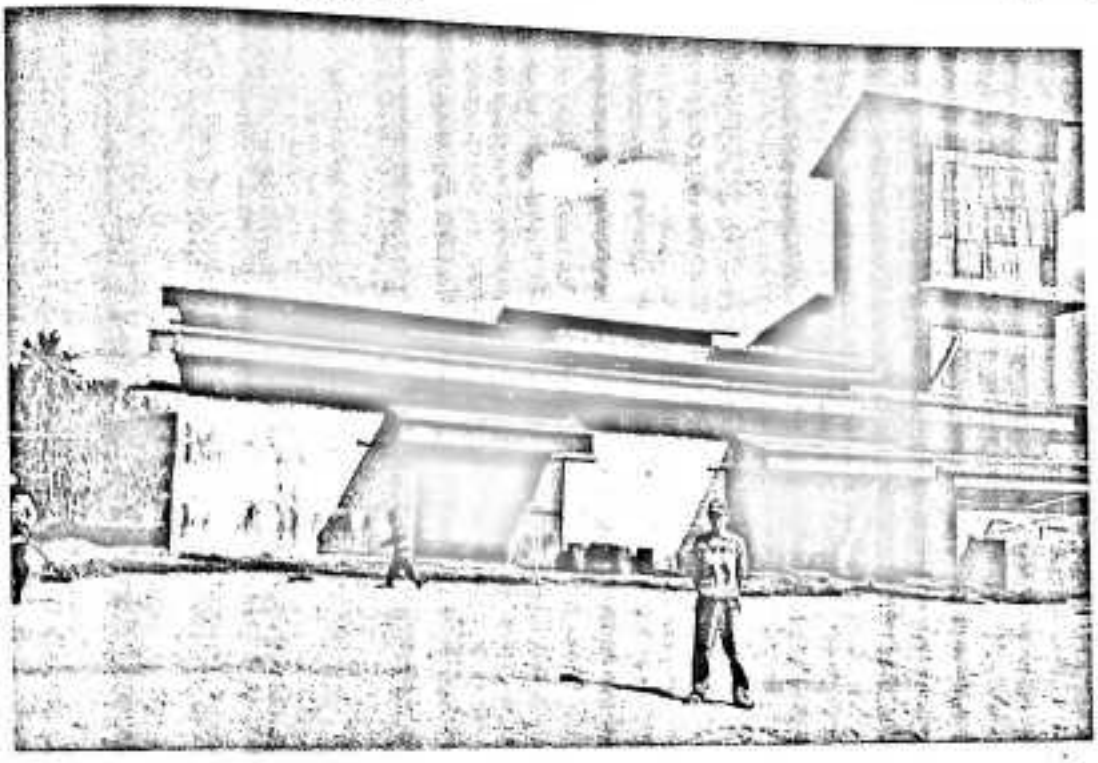
Sehingga rasa nasi enak dan pulen

Diproduksi Oleh :

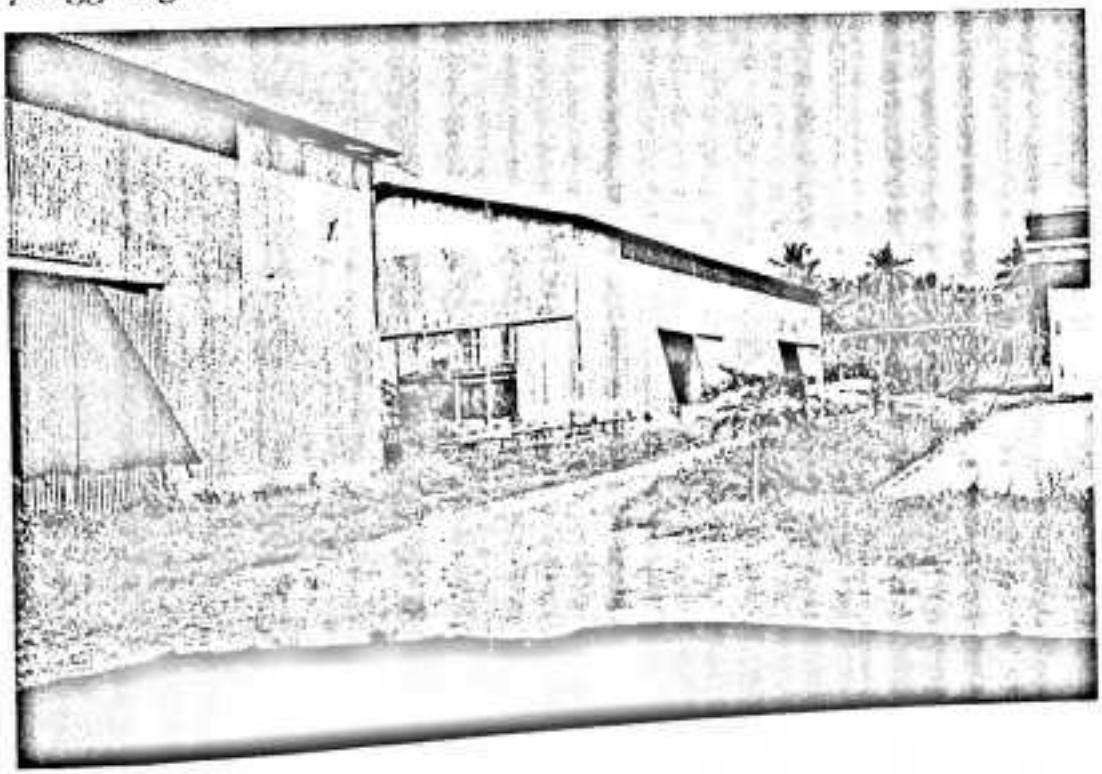
pertani

PT. PERTANI (PERSERO)
Penggilingan Padi Pinrang
Sulawesi Selatan

Lampiran . Foto Kegiatan Pada Perusahaan PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang, 1998.

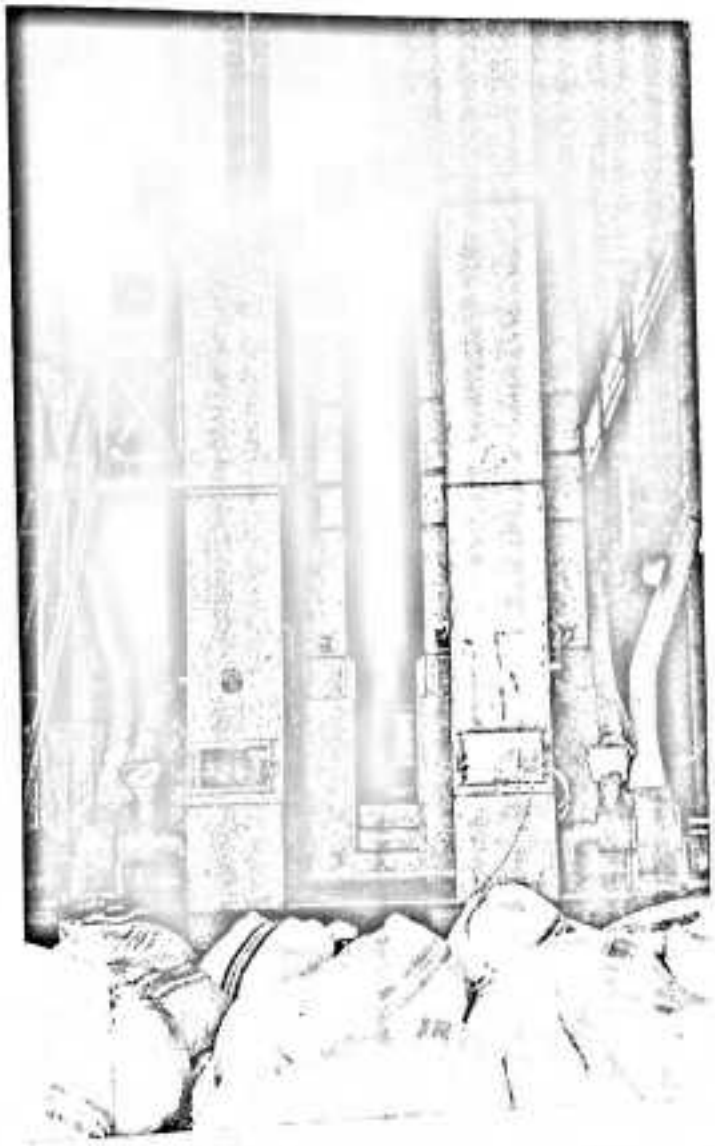


A.. Gabah dikeringkan untuk selanjutnya ditimbang dan diangkut ke tempat penggilingan

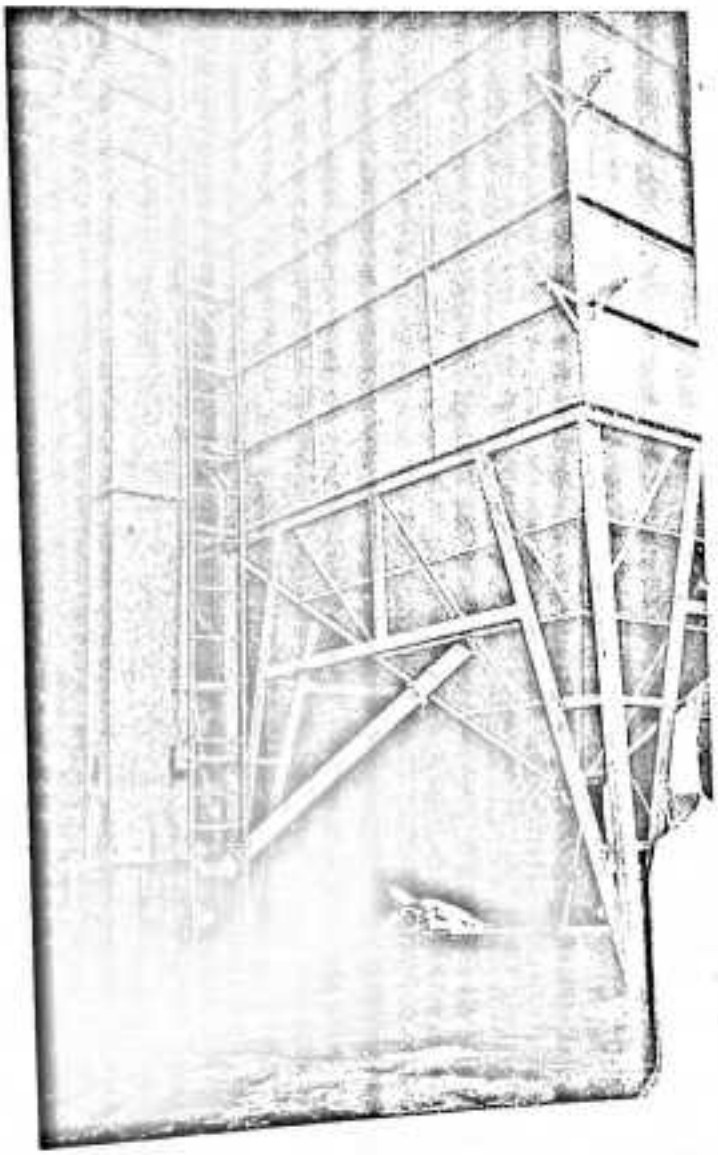


B. Gudang tempat penyimpanan beras

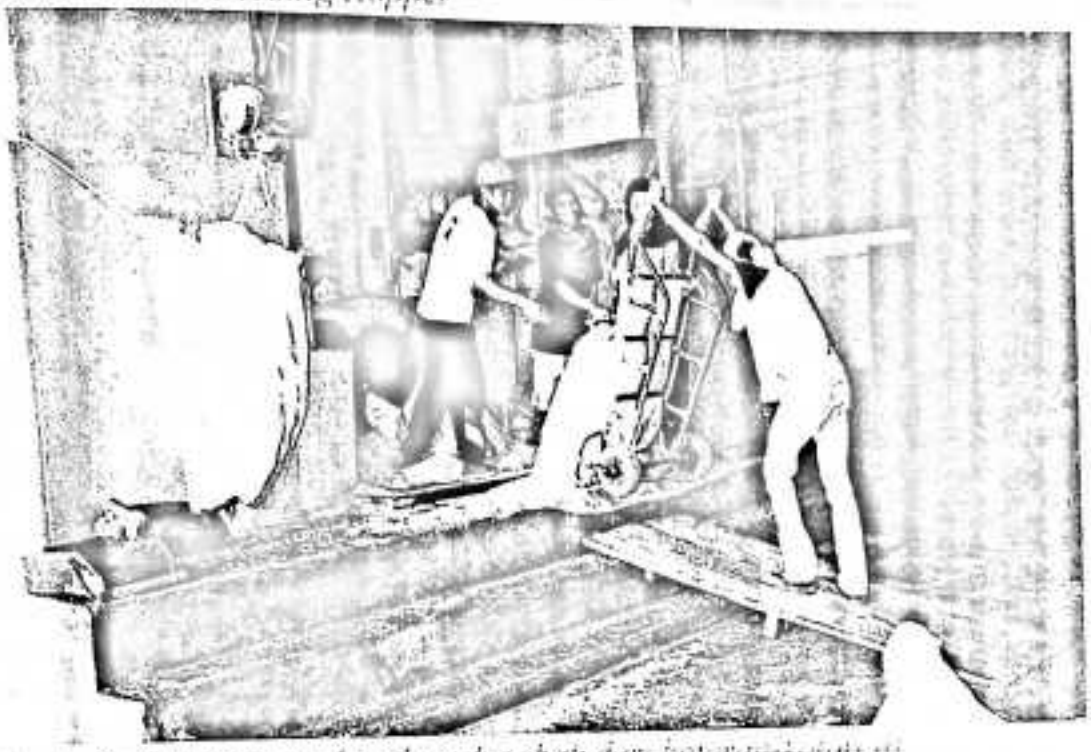
C. *Mesin Dryer (tempat pengering gabah)*



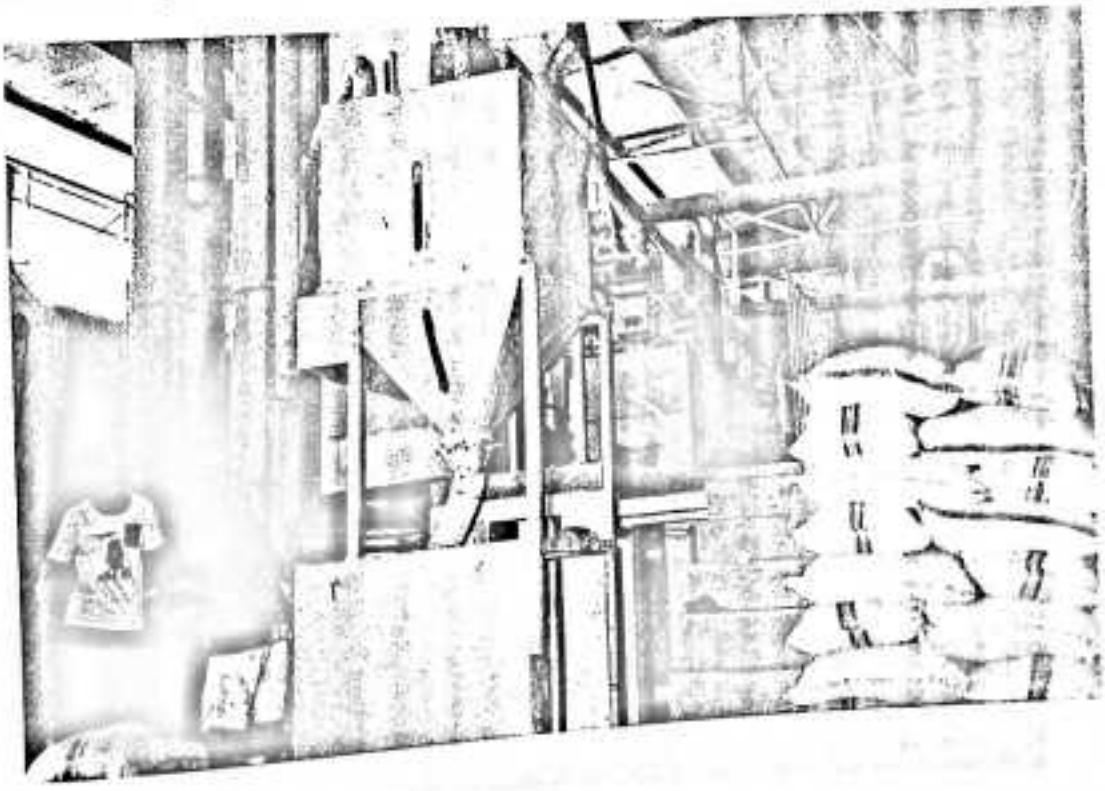
D. *Bak tempat penyimpanan gabah yang sudah dikeringkan*



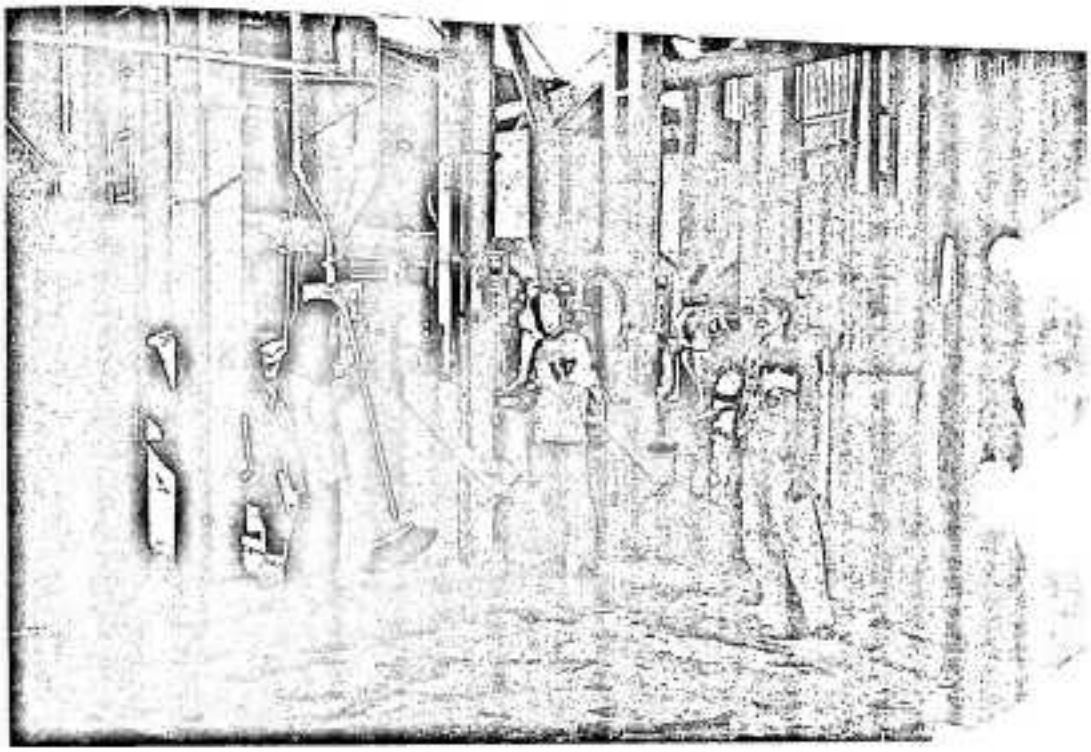
Gabah yang sudah dikeringkan dimasukkan [illegible] (tempat memasukkan gabah) tampak pemilik dan [illegible] gabah ke mesin Feeding Hopper



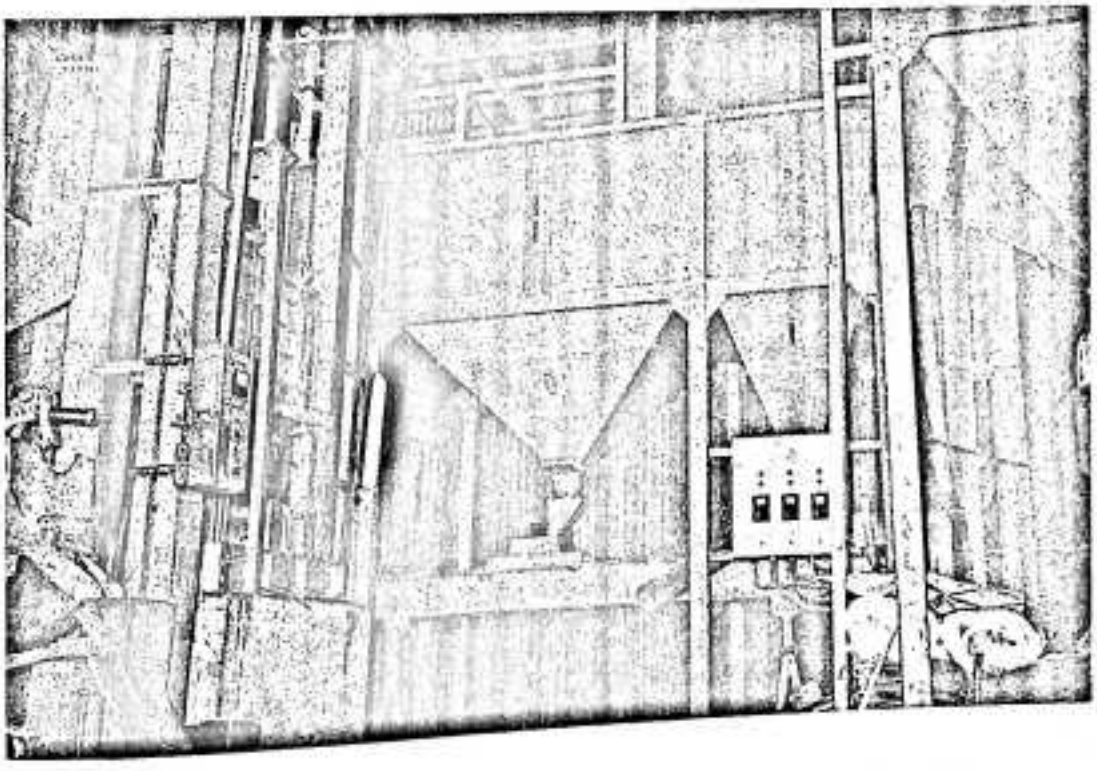
Mesin Paddy Cleaner (pembersih gabah dari kotoran-kotoran)



G. *Mesin Stoner (Mesin pemisah gabah dari batu dan logam) dan Mesin Whitening (Mesin Pemutih)*



H. *Mesin Rotary Shifter (pemisah menir) dan Grader (pemisah broken)*



I. *Gabah yang sudah digiling dikeluarkan di Bak penampungan, lalu diangkut untuk dipasarkan, tampak dua orang tenaga kerja sedang mengarungkan menjahit beras dan beberapa orang sedang mengangkat beras.*





PT. PERTANI (PERSERO)
PENGGILINGAN PADI PINRANG

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa mahasiswa yang tersebut dalam surat keterangan ini

Nama	:	Herti Haerani. B
Stb	:	G311 95 108
Jurusan	:	Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas	:	Pertanian

Adalah benar telah melaksanakan Praktek Lapang pada PT. Pertani (Persero) Penggilingan Padi Pinrang di Kelurahan Macorawalie, Kecamatan Watang Sawitto, Kabupaten Pinrang, dari bulan Mei sampai Agustus 1999.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pinrang, 1 September 1999

PT. PERTANI (PERSERO)
PENGGILINGAN PADI PINRANG

(HARYANTO)
Manajer