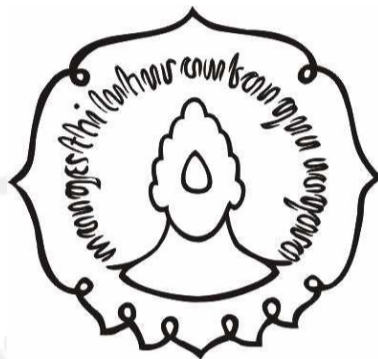


**ANALISIS *BREAK EVEN POINT*
PADA USAHA PENGOLAHAN PUCUK DAUN TEH
(KASUS DI PABRIK TEH SUMBER DAUN KABUPATEN CIANJUR)**

SKRIPSI

Untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh derajat Sarjana Pertanian
di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret

Jurusan/Program Studi
Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis



Oleh :

Dewi Rakhmawati

H 0304013

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2008**

ANALISIS *BREAK EVEN POINT*
PADA USAHA PENGOLAHAN PUCUK DAUN TEH
(KASUS DI PABRIK TEH SUMBER DAUN KABUPATEN CIANJUR)

yang dipersiapkan dan disusun oleh:
DEWI RAKHMAWATI
H 0304013

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal : 21 Juni 2008
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Tim Penguji :

Ketua,

Anggota I,

Anggota II,

Ir. Rhina Uchyani F, MS.
NIP 131 470 952

Erlyna Wida Riptanti, SP. MP.
NIP 132 305 155

Wiwit Rahayu, SP. MP.
NIP 132 173 134

Surakarta, Juli 2008

Mengetahui:
Universitas Sebelas Maret
Fakultas Pertanian
Dekan,

Prof. Dr. Ir. H. Suntoro, MS.
NIP 131 124 609

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin. Puji syukur Penulis panjatkan kepada Allah SWT yang senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga Penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi dengan judul *Analisis Break Even Point pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh (Kasus di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur)*, sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar kesarjanaan di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Skripsi ini tidak dapat terwujud tanpa adanya bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Suntoro, M.S. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bapak Ir. Catur Tunggal BJP, MS. selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Bapak Ir. Agustono, Msi. selaku Ketua Komisi Sarjana Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Ibu Ir Rhina Uchyani Fajarningsih, MS. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Pembimbing Akademik yang telah mendampingi dan memberikan ilmu, saran dan masukan selama penyusunan skripsi ini dan selama masa perkuliahan.
5. Ibu Erlyna Wida Riptanti, SP. MP. selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan perhatian yang sangat membantu kelancaran penyusunan skripsi ini.
6. Ibu Wiwit Rahayu, SP. MP. selaku Dosen Penguji yang memberikan saran dan masukan untuk kesempurnaan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen serta seluruh staff Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta terutama Jurusan Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis atas ilmu yang telah diberikan dan bantuannya selama masa perkuliahan penulis di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

8. Mbak Ira dan staff TU Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian/Agrobisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
9. Bapak Endang Supriyadi, pemilik Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur beserta keluarga dan seluruh karyawan Pabrik Teh Sumber Daun.
10. Pemerintah Daerah Kabupaten Cianjur, terutama Dinas Perkebunan Kabupaten Cianjur yang telah memberikan bantuan, informasi dan data guna penyusunan skripsi ini.
11. Drs. Sidin Najadi, MM. dan Ety Sulistiyati, kedua orang tua tercinta, yang menjadi motivator dan teladanku.
12. Kakakku Ari Prasetyo dan adikku Ferdiansyah Muhammad Rifki yang selalu menjadi semangat bagiku.
13. Keluarga besar Jatilawang dan Ledug.
14. Sahabatku Ilma Fadillah yang selalu memberi perhatian, dukungan, dan semangat.
15. GH Girls: Dhita, Qitin, mb.Noel, Omey, Tice, Dian, Sekar-je, Esti, Tami, Ayin, Yuyun, Nia. Terima kasih untuk semuanya. *You're my family.*
16. 'Kakak-kakakku': mzHasto, mzSandri, mzChandra, mzUnggul, mzYanwar, mbManisa.
17. Teman seperjuangan : 'Ieda Ayoe', Galoeh, Citra. *Keep spirit!!*
18. Kang Dadang, Radian, Rusi, Erna, Lala-Muf, Haryanto. Terima kasih atas kerjasama dan dukungannya baik di dalam maupun di luar HIMASETA.
19. Sol-Sur-Rini-Hafidh-Hamdan-Kokon-Lhia. *Great compositon of Bidang V, didn't we? ^_^*
20. Keluarga besar Agrobisnis 2004 : Ayiex, Mira, April, Indira, Putri, Inez, Ria, Anis-Khoirot, Dhika, Candria, Afita, Esthi, Irma, Laras, Mami, Ndani, Amel, Atta, Arisa, Nana, Ndari, Yeni, Rina, Anggita, Anis, Arum, Khaulah, Eka, Faizah, Fatimeh, Fitri, Tunjung, Iin, Nisa, Nungky, Nur, Pipit, Rini, Ufa, Suci, Lency; *and the boys* : Gollden, Barida, IndraWahyu, Adhi-Kepleh, AgungAry, Agung-Arief, Agus, Sidiq, Chandra, Hendrix, Maman, Faizal, p'To, Widi. Empat tahun bersama, sungguh memberi warna tersendiri bagi hidupku. Terima kasih...

21. Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASETA) dan Perhimpunan Organisasi Profesi Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Indonesia (POPMASEPI), dimana aku belajar berorganisasi dan bersosialisasi.
22. Keluarga Besar Agrobisnis Fakultas Pertanian UNS.
23. Semua pihak yang telah membantu kelancaran penyusunan skripsi ini dan memberi dukungan, doa dan semangat bagi penulis untuk terus berjuang.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, namun penulis berharap semoga sumbangan pemikiran ini akan dapat bermanfaat bagi pembaca. Terimakasih.

Surakarta, Juni 2008

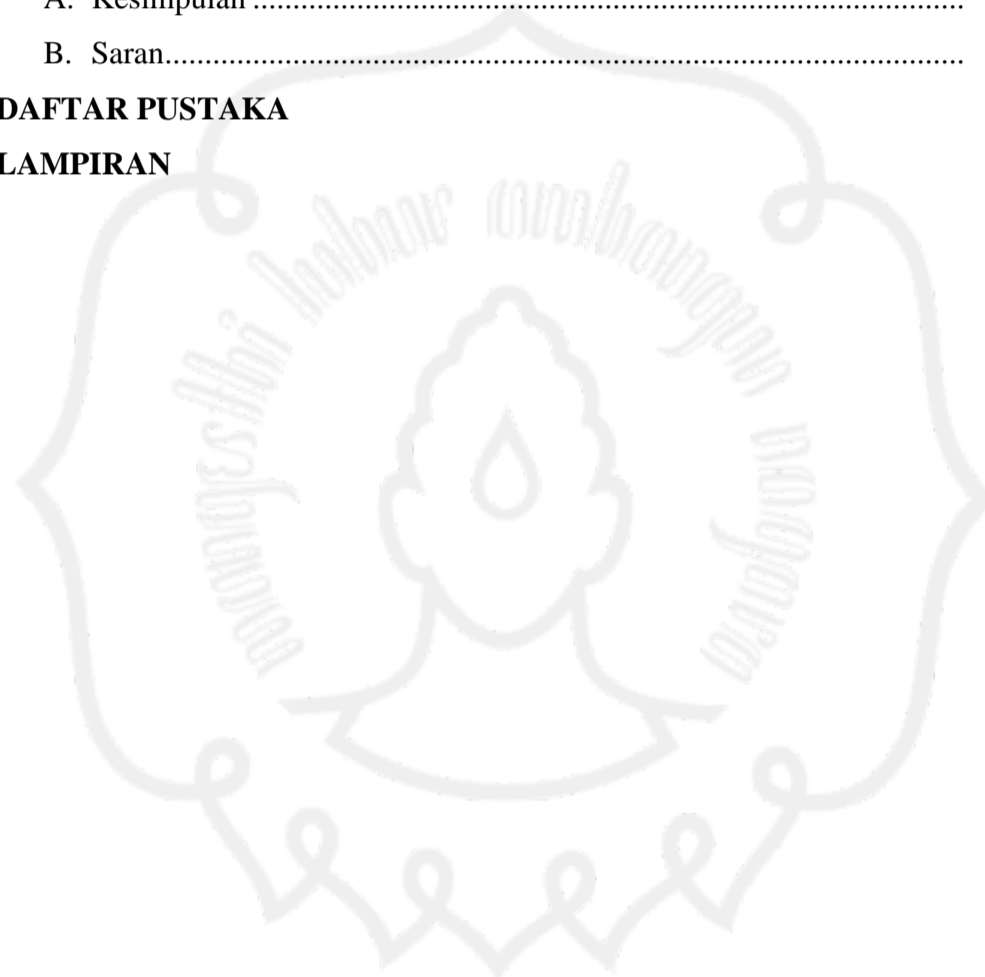
Dewi Rakhmawati



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
RINGKASAN	xi
I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	8
D. Kegunaan Penelitian	8
II. LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	10
B. Tinjauan Pustaka	11
C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah	19
D. Hipotesis	23
E. Asumsi-Asumsi	23
F. Pembatasan Masalah	23
G. Definisi dan Operasionalisasi Variabel	23
III. METODE PENELITIAN	
A. Metode Dasar Penelitian	25
B. Metode Pengambilan Lokasi Penelitian	25
C. Jenis dan Sumber Data	26
D. Teknik Pengumpulan Data	26
E. Metode Analisis Data	27
1. Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)	28

2. Tingkat Keuntungan/Rentabilitas Ekonomi (RE).....	29
3. Analisis Sensitivitas	29
IV. KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	30
B. Struktur Organisasi	32
C. Kegiatan Perusahaan	34
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Analisis Produksi dan Penerimaan.....	38
B. Analisis Penggunaan Biaya Tetap.....	39
C. Analisis Penggunaan Biaya Variabel.....	42
D. Analisis <i>Break Even Point</i> , Keuntungan, dan Rentabilitas Ekonomi .	45
E. Analisis Sensitivitas	51
F. Permasalahan	56
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	57
B. Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Luas Areal, Produksi, dan Produktivitas Teh Indonesia	3
Tabel 2. Perkembangan Hasil Penjualan Ekspor Impor Teh Indonesia	4
Tabel 3. Perkembangan Produksi, Harga Jual, dan Biaya Produksi Pabrik Teh Sumber Daun	7
Tabel 4. Produksi dan Penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun	40
Tabel 5. Biaya Tetap pada Pabrik Teh Sumber Daun	41
Tabel 6. Biaya Variabel pada Pabrik Teh Sumber Daun	45
Tabel 7. Perkembangan <i>Break Even Point</i> Pabrik Teh Sumber Daun	48
Tabel 8. Perkembangan Keuntungan dan Rentabilitas Ekonomi Pabrik Teh Sumber Daun	51
Tabel 9. Analisis Sensitivitas terhadap Harga Produk, Biaya Produksi, dan Jumlah Produksi pada Pabrik Teh Sumber Daun	54



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Grafik <i>Break Even</i>	20
Gambar 2. Skema Kerangka Teori Pendekatan Masalah	22
Gambar 3. Struktur Organisasi Pabrik Teh Sumber Daun.....	33
Gambar 4. Skema Proses Produksi Teh Hijau pada Pabrik Teh Sumber Daun	36
Gambar 5. Grafik Komponen Biaya Tetap Pabrik Teh Sumber Daun	42
Gambar 6. Grafik Komponen Biaya Variabel Pabrik Teh Sumber Daun.....	45
Gambar 7. Grafik BEP Pabrik Teh Sumber Daun Tahun 2005	47
Gambar 8. Grafik BEP Pabrik Teh Sumber Daun Tahun 2006.....	47
Gambar 9. Grafik BEP Pabrik Teh Sumber Daun Tahun 2007.....	48



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Laporan Laba/Rugi Pabrik Teh Sumber Daun	61
Lampiran 2. Neraca Pabrik Teh Sumber Daun	62
Lampiran 3. Realisasi Usaha Pabrik Teh Sumber Daun	63
Lampiran 4. Produksi, Penerimaan, dan Biaya Pabrik Teh Sumber Daun	63
Lampiran 4. Penghitungan BEP Pabrik Teh Sumber Daun.....	64
Lampiran 5. Penghitungan Rentabilitas Ekonomi Pabrik Teh Sumber Daun .	67
Lampiran 6. Analisis Sensitivitas Keuangan Pabrik Teh Sumber Daun	68



RINGKASAN

Dewi Rakhmawati. H0304013. 2008. *Analisis Break Even Point pada Usaha Pengolahan Pucuk Daun Teh (Kasus di Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur)*. Dibimbing oleh Ir. Rhina Uchyani F, MS. dan Erlyna Wida Riptanti, SP. MP. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.

Pabrik teh Sumber Daun yang terletak di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur Propinsi Jawa Barat merupakan salah satu perusahaan yang mengolah pucuk daun teh menjadi produk teh. Perusahaan ini merupakan usaha keluarga yang mulai beroperasi optimal sejak tahun 1994. Supaya dapat tetap eksis dalam agribisnis teh dan dapat membuat kebijakan mengenai produksi, harga, dan biaya, maka perlu analisis mengenai titik impas atau *Break Even Point* (BEP) terhadap perusahaan tersebut.

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung besarnya produksi dan penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun dalam keadaan mencapai *Break Even Point*, menganalisis rentabilitas ekonomi dari Pabrik Teh Sumber Daun, serta mengkaji sensitivitas BEP dan keuntungan Pabrik Teh Sumber Daun apabila terjadi perubahan harga jual produk, biaya produksi, dan jumlah produksi.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, dengan teknik pelaksanaan berupa studi kasus. Lokasi penelitian dan sampel dipilih secara sengaja (*purposive*) yaitu Pabrik Teh Sumber Daun di Kabupaten Cianjur. Metode analisis data yang digunakan adalah (1) perhitungan *Break Even Point* dalam unit dan Rupiah, (2) tingkat keuntungan/Rentabilitas Ekonomi (RE), dan (3) analisis sensitivitas.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa : (1) produksi dan penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun dalam keadaan mencapai *Break Even Point* adalah 586.405 Kg dan Rp 3.892.160.972,00 untuk tahun 2005, 565.460 Kg dan Rp 3.859.766.211,00 untuk tahun 2006, serta 545.777 Kg dan Rp 3.832.009.634,00 untuk tahun 2007, (2) Rentabilitas Ekonomi Pabrik Teh Sumber Daun pada tahun 2005, 2006, dan 2007 adalah sebesar 60,6%, 57%, dan 55,2%, dan (3) Perubahan variabel kenaikan dan penurunan harga sebesar 3%, kenaikan dan penurunan produksi sebesar 3%, serta kenaikan dan penurunan biaya produksi sebesar 5% masih dapat memberikan keuntungan bagi Pabrik Teh Sumber Daun. Saran yang dapat diberikan adalah: (1) Pabrik Teh Sumber Daun sebaiknya meningkatkan rentabilitasnya atau kemampuan untuk menghasilkan laba, dengan cara memangkas biaya variabel atau biaya produksi langsung, (2) Pabrik Teh Sumber Daun perlu menambah tenaga kerja yang khusus menangani masalah administrasi dan keuangan.

SUMMARY

Dewi Rakhmawati. H0304013. 2008. *Analysis of Break Even Point at Business Processing of Tea Leaves Sprout (Case in Sumber Daun Tea Factory in Cianjur Regency)*. Guided by Ir. Rhina Uchyani F, MS. and Erlyna Wida Riptanti, SP. MP. Agriculture Faculty. Sebelas Maret University. Surakarta.

Sumber Daun Tea Factory which is located in Subdistrict of Takokak in Cianjur Regency West Java is one of many companies which are processing of tea leaves sprout become the tea product. This company is a family effort which optimally operates since 1994. So that earn remain to exist in tea agribusiness and can make the policy of concerning production, price, and expense, hence need the analysis of *Break Even Point* (BEP) to the company.

This research aims are to count the level of production and revenue of Sumber Daun Tea Factory in a state of reaching *Break Even Point* (BEP) in set of kilogram unit and set of Rupiah, to analyze economic rentability from Sumber Daun Tea Factory, and to study the sensitivities of BEP and advantage of Sumber Daun Tea Factory in the event of price change of product, production cost, and decreasing production.

The basic method in this research used is descriptive method, with the execution technique in the form of case study. Location of research and sample selected by purposive that is Sumber Daun Tea Factory in Cianjur Regency. Data analyze method used are (1) calculation of *Break Even Point* in unit and Rupiah, (2) advantage storey level/Economic Rentability (RE), and (3) sensitivities analysis.

This research result known that : (1) production and revenue of Sumber Daun Tea Factory in a state of reaching *Break Even Point* is 586.405 kilogram and Rp 3.892.160.972,00 for the year of 2005, 565.460 kilogram and Rp 3.859.766.211,00 for the year of 2006, and also 545.777 kilogram and Rp 3.832.009.634,00 for the year of 2007, (2) economic Rentability of Sumber Daun Tea Factory in the year 2005, 2006, and 2007 are 60,6 %, 57 %, and 55,2 %, and (3) change of variable of increase and price degradation to 3%, increase and degradation produce to 3%, and also increase and decreasing cost produce to 5% admitting of to give the advantage for Sumber Daun Tea Factory. Suggestion which can be given are: (1) Sumber Daun Tea Factory should to improve the economics rentability or ability to yield the profit, by clipping expense especially variable cost to increase contribution margin ratio (2) Sumber Daun Tea Factory require to add the special labor to handle the administrative and finance.

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkebunan sebagai salah satu sub sektor pertanian, memiliki peran yang cukup penting dalam pembangunan pertanian Indonesia. Perkebunan teh merupakan salah satu bentuk perkebunan yang sudah lama dibudidayakan di Indonesia. Teh merupakan salah satu komoditas utama sektor perkebunan. Teh adalah bahan minuman penyegar yang sudah lama dikenal dan sudah membudaya dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Beberapa kandungan senyawa kimia dalam teh dapat memberi kesan warna, rasa, dan aroma yang memuaskan peminumnya. Sehingga sampai saat ini, teh adalah salah satu minuman penyegar yang banyak diminati. Selain sebagai bahan minuman, teh juga banyak dimanfaatkan untuk obat-obatan dan kosmetika.

Peran komoditas teh dalam perekonomian nasional cukup strategis, yaitu sebagai penghasil devisa, dampak berantai yang besar terhadap perkembangan industri lain, sumber pendapatan petani, dan konservasi lingkungan. Industri teh Indonesia rata-rata menyerap sekitar 300.000 pekerja dan menghidupi sekitar 1,2 juta jiwa. Selain itu, secara nasional industri teh menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) sekitar Rp 1,2 triliun (0,3 persen dari total PDB nonmigas) dan menyumbang devisa bersih sekitar 110 juta dollar AS per tahun. Dari aspek lingkungan, usaha budidaya dan pengolahan, teh termasuk jenis usaha yang mendukung konservasi tanah dan air. Oleh karena itu, komoditas teh sudah selayaknya dijadikan komoditas unggulan nasional (Radius, 2007).

Menurut Menteri Pertanian Anton Apriyantono, teh masih menjadi komoditas unggulan lapis kedua. Teh sebenarnya tidak terlalu kalah dalam hal ekspor dan penyerapan tenaga kerja. Jumlah tenaga kerja perkebunan teh tertinggi dibandingkan komoditas agribisnis lain, yaitu sekitar dua juta orang di seluruh Indonesia. Rata-rata perkebunan teh menyerap 3-4 tenaga kerja per hektar. Namun, selama ini komoditas perkebunan Indonesia yang sudah dianggap

sebagai unggulan yaitu kopi, kakao, kelapa sawit, dan karet, menghasilkan nilai ekspor yang tinggi dibandingkan dengan produk perkebunan lain sehingga terlihat lebih menonjol (Radius, 2005).

Budaya minum teh pada sebagian besar penduduk di Pulau Jawa dan lebih disukainya minum teh hitam di Pulau Sumatera serta di daerah yang lain, sangat mendukung cerah prospek teh Indonesia. Dengan melihat potensi wilayah Indonesia serta kebiasaan masyarakatnya, maka peluang untuk agribisnis teh terbuka luas.

Peluang Indonesia untuk agribisnis teh memang terbuka lebar karena berbagai potensi yang dimiliki. Tetapi peluang tersebut tidak hanya dimiliki Indonesia saja. Beberapa negara di dunia juga memiliki potensi serta peluang yang sama untuk agribisnis teh. Oleh karena itu, menurut Herdiwan (2007), melihat kondisi yang ada, teh Indonesia semakin mendapat saingan dari negara yang mengenal teh belum lama, seperti Vietnam. Hal ini dikarenakan mesin-mesin pengolah yang sudah tua, dan tanaman juga sudah banyak yang harus diremajakan. Selain itu juga ditambah oleh pihak perbankan yang masih tampak alergi membenahi permodalan. Pasar teh ekspor sungguh terbuka, juga pasar domestik dengan 240 juta penduduk Indonesia adalah pasar terbaik.

Tabel 1. Luas Areal, Produksi, dan Produktivitas Teh Indonesia

Tahun	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
2002	150.707	165.194	1,470
2003	143.604	169.821	1,442
2004	143.965	167.136	1,451
2005	140.538	166.091	1,462
2006	138.169	167.881	1,478

Sumber : Direktorat Jenderal Perkebunan

Dari tahun ke tahun sebenarnya produksi teh Indonesia relatif meningkat. Akan tetapi, hal yang sama juga terjadi pada negara produsen teh lain yang merupakan saingan Indonesia. Pembangunan perkebunan dengan pendekatan sistem agribisnis yang berorientasi pasar pada dasarnya bertitik tolak pada pasar sebagai penggerak utama pengembangannya, yaitu mempertemukan kebutuhan pelanggan atau permintaan pasar dengan pasokan yang tersedia, baik pasar lokal

(domestik) maupun ekspor. Keadaan luas areal, produksi, dan produktivitas teh Indonesia dapat dilihat pada tabel 1.

Hasil produksi yang dicapai, selain untuk kebutuhan dalam negeri juga diekspor ke berbagai negara. Kondisi pasar ekspor yang selama ini menjadi target pasar utama sangat sulit ditingkatkan, karena posisi Indonesia hanya sebagai pengikut pasar (*market follower*) dengan pangsa pasar hanya sekitar enam persen. Menurut Suprihatini (2004), hal ini disebabkan oleh lemahnya daya saing teh Indonesia karena komposisi produk teh yang diekspor Indonesia kurang mengikuti kebutuhan pasar, dan negara-negara tujuan ekspor teh Indonesia kurang ditujukan ke negara-negara pengimpor teh yang memiliki pertumbuhan impor teh tinggi. Berikut adalah perkembangan ekspor impor teh Indonesia.

Tabel 2. Perkembangan Ekspor Impor Teh Indonesia (ton)

Tahun	Volume Ekspor	Volume Impor
1994	84.916	100
1995	79.227	50
1996	101.532	50
1997	66.843	2.300
1998	67.219	2.300
1999	97.847	1.600
2000	105.581	2.200
2001	99.721	3.800
2002	100.185	6.000
2003	88.175	4.700
2004	98.572	5.000
2005	102.000	5.478
2006	95.339	5.500

Sumber : Asosiasi Teh Indonesia, 2007

Untuk keseluruhan produksi dunia yang mencapai 3.021.632 ton pada tahun 2002, produksi teh Indonesia terbilang relatif kecil, hanya sekitar lima persen. Di sisi ekspor, teh Indonesia yang diekspor kuantitasnya besar. Namun, pasar ekspor teh Indonesia itu makin tergerogoti munculnya pesaing baru di pasar teh dunia, salah satunya adalah dari Vietnam (Sukarjaputra, 2003).

Berdasarkan data ATI (Asosiasi Teh Indonesia), produksi teh Indonesia pada tahun 2006 mencapai 167.881 ton atau meningkat dibanding tahun 2005 yang 166.091 ton. Namun, pada tahun 2006, ekspor teh turun menjadi 95.339

ton. Padahal, tahun sebelumnya ekspor teh mencapai 102.000 ton. Sementara di sisi lain, impor teh Indonesia terus meningkat. Menurut Buletin yang dikeluarkan oleh *International Tea Committee* (2007), tahun 2005 Indonesia mengimpor teh 5.478 metrik ton, dan tahun 2006 meningkat menjadi 5.500 metrik ton (Idjatnika, 2008).

Seretnya pemasaran teh dianggap sebagai pemicu anjloknya harga komoditas perkebunan andalan Indonesia ini. Menurut data statistik 10 tahun terakhir, selisih harga teh di *Jakarta Tea Auction* (JTA) dibandingkan dengan harga teh Kenya makin jauh. Harga teh Kenya di pasaran dunia sekitar 140 sen dollar Amerika Serikat per kilogram, sedangkan teh Indonesia 90 sampai 110 sen dollar AS (Rachmawati, 2007).

Menurut Ketua ATI Insyaf Malik (2007), kualitas bukanlah penyebab rendahnya harga teh Indonesia di JTA karena secara relatif kualitas teh Indonesia sama dengan teh produksi sejumlah negara lainnya, misalnya Sri Lanka. Jika kita sedang musim kemarau, kualitas produksi teh Indonesia sangat baik. Akan tetapi, pada musim hujan kualitas kita turun. Produksi negara-negara lain pun seperti itu, sangat tergantung kepada musim. Tetapi harga di pasaran luar baik karena jumlah pembeli banyak sehingga terjadi kompetisi pembelian yang baik. Sedangkan di Indonesia, di JTA, 80 persen yang membeli itu hanya satu pihak saja, yaitu Lipton sehingga pasar menjadi tidak terlalu terbuka karena pembeli juga tidak terlalu aktif.

Lipton merupakan sebuah perusahaan berskala internasional yang banyak menghasilkan produk teh instan. Produk Lipton yang cukup dikenal masyarakat kita adalah *Lipton Ice Tea* dan *Lipton Lemon Tea*. Kedua produk tersebut dapat kita jumpai di pasar-pasar swalayan. Kekuatan Lipton yang sangat dominan di pasar teh Indonesia menyebabkan sulit bagi pihak lain untuk bersaing. Akibatnya, praktis Liptonlah yang banyak menentukan harga teh Indonesia.

Produk teh Indonesia diekspor 94 persen dalam bentuk curah (*bulk*). Sri Lanka tahun lalu mengekspor teh sebanyak 298.769 ton, hanya 60 persen yang berbentuk curah, selebihnya merupakan produk hilir. Menurut Insyaf (2007), industri teh di dalam negeri tertekan karena harga jual teh Indonesia melemah di

pasar dunia yang mulai kelebihan suplai dalam bentuk curah. Sementara itu, terdapat sejumlah kendala yang menghambat industri teh Indonesia menggenjot pengembangan produk hilir, antara lain karena tingginya biaya produksi serta kebijakan fiskal yang tak kondusif. Tingginya biaya produksi teh dipengaruhi oleh biaya buruh dan penggunaan bahan bakar solar. Selain itu, adanya pajak ekspor serta pajak pertambahan nilai (PPN) yang cukup besar juga mempengaruhi menurunnya ekspor teh Indonesia. Besarnya PPN untuk komoditas primer perkebunan adalah 10 persen dengan pajak ekspor 2-5 persen.

Propinsi Jawa Barat adalah salah satu daerah di Indonesia yang memiliki cuaca dan iklim yang sesuai untuk budidaya tanaman teh. Oleh karena itu, tanaman teh banyak dibudidayakan di sana dan sejalan dengan hal tersebut, didirikan pula pabrik-pabrik pengolahan teh yang biasanya terletak tidak jauh dari perkebunan.

Ketatnya persaingan dalam pasar komoditas teh menyulitkan gerak pelaku ekspor teh milik rakyat. Begitu pula yang terjadi dengan pabrik-pabrik pengolahan teh milik rakyat. Beberapa pabrik saat ini hanya melayani permintaan domestik. Terhentinya aktivitas ekspor teh membuat banyak perusahaan pengolah pucuk daun teh gulung tika sehingga banyak yang terpaksa dijual. Perusahaan perkebunan dan pengolah pucuk daun teh yang masih ada mencoba untuk bertahan dengan mengurangi jumlah karyawan maupun memberikan upah di bawah standar upah minimum regional.

Jawa Barat memiliki potensi agribisnis teh terbesar di tanah air, yaitu 74 persen dari produksi teh nasional berasal dari Jawa Barat dengan cakupan luas areal mencapai 105.400 hektar dan pencapaian produksi 130.000 ton. Khususnya untuk teh hitam dan teh hijau, pada tahun 2006 produksinya mencapai 98.500 ton, dengan asumsi rata-rata harga teh hitam dan teh hijau sekitar Rp 12.000,- tiap kilogramnya, akan diperoleh pendapatan kurang lebih Rp 1.182.000.000.000,- per tahun, realistiknya ini tentunya mempengaruhi pertumbuhan perekonomian Jawa Barat khususnya di sektor agribisnis (Dinas Perkebunan Jawa Barat, 2007).

Dengan melihat kondisi yang ada saat ini, maka setiap perusahaan pengolah pucuk daun teh harus seefisien mungkin dalam mengalokasikan dana dan membuat kebijakan bagi perusahaannya supaya dapat tetap eksis. Perusahaan harus mengetahui tingkat produksi dan penerimaan minimum, agar perusahaan minimal dapat menutup semua biaya operasional perusahaan.

Pabrik teh Sumber Daun yang terletak di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur Propinsi Jawa Barat merupakan salah satu perusahaan yang mengolah pucuk daun teh menjadi produk teh hijau. Perusahaan ini merupakan usaha keluarga yang mulai beroperasi optimal sejak tahun 1994. Setiap perusahaan pasti akan menghadapi perubahan jumlah produksi, harga, dan biaya produksi. Supaya dapat tetap eksis dalam agribisnis teh dan dapat membuat kebijakan mengenai produksi, harga, dan biaya, maka perlu analisis mengenai titik impas atau *Break Even Point* (BEP) serta bagaimana sensitivitasnya terhadap adanya perubahan-perubahan dalam harga, produksi, dan biaya.

B. Perumusan Masalah

Pabrik Teh Sumber Daun yang berlokasi di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam usaha produksi teh hijau. Seperti halnya perusahaan yang lain, pabrik teh Sumber Daun di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur ini dalam menjalankan usahanya akan berusaha menggunakan saprodi dengan seefisien mungkin sehingga diperoleh produksi dan keuntungan yang sebesar-besarnya. Hasil dari penjualan diharapkan mampu menutup semua biaya operasional perusahaan.

Melihat kondisi agribisnis teh di Indonesia saat ini, ditambah dengan adanya fluktuasi harga baik input maupun output, mengharuskan pihak manajemen perusahaan bertindak cermat dalam menentukan kebijakan yang berkaitan dengan produksi. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengetahui tingkat produksi dan penerimaan minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian tetapi juga belum memperoleh laba (impas).

Selain keuntungan usaha, efisiensi merupakan salah satu hal yang ingin dicapai oleh setiap perusahaan. Efisiensi usaha yang dicapai oleh perusahaan, menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mampu mengelola dan

mengalokasikan sumber daya yang dimiliki dengan baik. Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Rentabilitas ekonomi yang tinggi yang mampu dicapai oleh perusahaan akan menggambarkan kinerja perusahaan apakah sudah efisien atau belum.

Setiap perusahaan pasti akan menghadapi perubahan jumlah produksi, harga, dan biaya produksi. Dalam rangka mengkaji kelayakan aspek finansial ekonomi atas suatu investasi, lazimnya dilakukan analisis sensitivitas selama periode tertentu akibat kemungkinan perubahan berbagai unsur atau kondisi. Berikut ini adalah perkembangan harga jual teh hijau dan biaya produksi teh hijau pada Pabrik Teh Sumber Daun selama tiga tahun terakhir.

Tabel 3. Perkembangan Produksi, Harga Jual Produk Teh Hijau dan Biaya Produksi pada Pabrik Teh Sumber Daun

Tahun	Harga Rata-rata (Kg/Bln)	Jumlah Produksi Rata-rata (Kg/Bln)	Biaya Produksi Rata-rata (Rp/Bln)
2005	6.635	166.002,1	1.056.930.521
2006	6.825	169.320,8	1.107.025.225
2007	7.025	173.541,7	1.162.443.104

Sumber : Pabrik Teh Sumber Daun Kabupaten Cianjur

Berdasarkan data pada Tabel 3 di atas, dapat diketahui bahwa harga jual produk teh mengalami peningkatan kurang lebih sebesar 3 %. Begitu pula dengan jumlah produksi teh hijau, setiap tahun mengalami peningkatan sebesar 2 % - 2,5 % dan biaya produksi mengalami peningkatan yang berkisar antara 4,7 % - 5 %.

Dalam agribisnis teh di Indonesia, tidak hanya jumlah produksi teh yang dihasilkan serta harga jual produk yang berfluktuasi, tetapi juga pada biaya produksi yang dikeluarkan. Perubahan-perubahan tersebut akan mempengaruhi tingkat keuntungan dan BEP yang dicapai perusahaan, sehingga hal ini perlu dianalisis lebih lanjut.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai *Break Even Point* (BEP), tingkat keuntungan (rentabilitas ekonomi), serta analisis sensitivitas pada usaha pengolahan pucuk daun teh di

Pabrik Teh Sumber Daun. Adapun rumusan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Berapa besar produksi dan penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun dalam keadaan mencapai *Break Even Point* (BEP)?
2. Berapa kemampuan Pabrik Teh Sumber Daun untuk menghasilkan keuntungan dari kekayaan yang dimiliki (rentabilitas ekonomi)?
3. Bagaimana sensitivitas BEP dan keuntungan Pabrik Teh Sumber Daun apabila terjadi perubahan harga jual produk, biaya produksi, dan jumlah produksi?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Menghitung besarnya produksi dan penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun dalam keadaan mencapai *Break Even Point*.
2. Menganalisis rentabilitas ekonomi dari Pabrik Teh Sumber Daun.
3. Mengkaji sensitivitas BEP dan keuntungan Pabrik Teh Sumber Daun apabila terjadi perubahan harga jual produk, biaya produksi, dan jumlah produksi.

D. Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan mengenai BEP dan pengalaman serta merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Cianjur, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam penetapan kebijakan terutama dalam usaha pengembangan pabrik teh di Kabupaten Cianjur.
3. Bagi Pabrik Teh Sumber Daun, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dalam pengembangan usaha, terutama mengenai produksi, harga, dan biaya.

4. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan referensi dalam penyusunan penelitian selanjutnya atau penelitian-penelitian yang sejenis.



II. LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu

Alvisa Visnu Ferryanto (2004) dalam penelitiannya yang berjudul *Analisis Titik Impas di Perusahaan Penyulingan Minyak Kayu Putih Sendang Mole Gunung Kidul* menggunakan metode dasar penelitian berupa metode deskriptif analitis dan pelaksanaannya menggunakan teknik studi kasus. Data yang digunakan adalah data tahun 1998-2002 yang kemudian dianalisis untuk mengetahui titik impas dan tingkat keuntungan yang dicapai perusahaan tiap tahunnya.

Penerimaan PPMKP Sendang Mole diperoleh dari penjualan produk minyak kayu putih. Biaya yang dikeluarkan meliputi biaya tetap yang berupa biaya gaji, biaya reparasi, biaya pemeliharaan mesin dan gedung, biaya alat-alat kantor dan biaya penyusutan, dan biaya variabel yang berupa biaya administrasi, biaya bahan baku, biaya listrik, biaya tenaga kerja langsung, biaya angkut, biaya bahan penolong, biaya makan dan minum, serta biaya bahan bakar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa besarnya penerimaan dari hasil penjualan minyak kayu putih serta tingkat keuntungan setiap tahunnya mengalami peningkatan, sedangkan BEP dalam unit dan dalam rupiah cenderung berfluktuasi. Hal ini dipengaruhi oleh besarnya biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual per unit yang tiap tahunnya mengalami perubahan. Dalam penelitiannya disarankan supaya perusahaan melakukan usaha untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi minyak kayu putih dengan pengelolaan manajemen pemasaran yang lebih baik dan agar lebih aktif dalam memasarkan hasil produksinya terutama untuk pasar ekspor, supaya dapat meningkatkan penerimaan dan keuntungan.

Rohayati Suprihatini (2005) dalam penelitiannya yang berjudul *Daya Saing Ekspor Teh Indonesia di Pasar Teh Dunia* menyatakan bahwa pertumbuhan ekspor teh Indonesia jauh di bawah pertumbuhan ekspor teh dunia bahkan mengalami pertumbuhan negatif. Kondisi tersebut disebabkan karena

(1) komposisi produk teh yang diekspor Indonesia kurang mengikuti kebutuhan pasar; (2) negara-negara tujuan ekspor teh Indonesia kurang ditujukan ke negara-negara pengimpor teh yang memiliki pertumbuhan impor teh tinggi; dan (3) daya saing teh Indonesia di pasar teh dunia yang cukup lemah.

Dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekspor teh Indonesia, diperlukan upaya untuk meningkatkan komposisi produk teh Indonesia melalui upaya peningkatan ekspor teh Indonesia dalam bentuk produk-produk hilir (teh kemasan) dan teh curah. Upaya ini harus didukung oleh kebijakan perpajakan yang kondusif seperti PPN dan tarif impor. Selain itu diperlukan upaya meningkatkan pengaruh distribusi pasar dengan memilih negara-negara tujuan ekspor teh ke negara-negara yang memiliki pertumbuhan impor teh yang cukup tinggi, seperti Inggris, Perancis, Amerika Serikat, Kanada, Rusia, Jerman, Polandia, dan Jepang. Oleh karena itu, negara-negara tersebut perlu dijadikan negara tujuan ekspor utama bagi teh Indonesia. Pihak pemerintah khususnya atase perdagangan di negara-negara tersebut hendaknya dapat membantu para eksportir teh Indonesia untuk mendapatkan informasi mengenai selera pasar teh dan bernegosiasi untuk meringankan persyaratan serta tarif masuk teh ke negara-negara tersebut.

B. Tinjauan Pustaka

1. Teh

Tanaman teh (*Camellia sinensis*) berasal dari daerah subtropika, yang menghendaki lingkungan sejuk dengan suhu harian antara 13-25⁰C. Cahaya matahari cerah, dan kelembaban relatif pada siang hari lebih dari 70%. Tanaman ini tumbuh baik di daerah dengan curah hujan tinggi dan merata sepanjang tahun. Jumlah curah hujan per tahun lebih dari 2000 mm. Sistematika tanaman teh adalah sebagai berikut :

Divisio : Spermatophyta
Sub Divisio : Angiospermae
Class : Dicotyledoneae
Sub Class : Choripetalae
Ordo : Transtroemiaceae

Familia : Cistiflorae
Genus : Camelia
Spesies : *Camelia sinensis*

(Anonim^a, 1997).

Teh merupakan salah satu tanaman perkebunan yang penting. Dari tanaman ini diambil daunnya yang masih muda kemudian diolah dan digunakan sebagai bahan minuman, kosmetik dan obat-obatan. Ekspor produksi teh turut menyumbangkan devisa negara dari ekspor non migas. Kebutuhan di dalam dan di luar negeri tidak pernah surut. Di Indonesia teh sangat digemari karena rasa dan aromanya yang khas yang memberi kesegaran bagi yang meminumnya. Minum teh sudah membudaya di masyarakat Indonesia. Karena situasi pasar yang mendukung maka budidaya tanaman teh di dalam negeri terus bertahan (Warsoko, 2006).

Teh dikenal mula-mula pada abad VI di dataran China dan India. Pada abad IX teh mulai ditanam di Jepang. Teh dikenal orang Eropa pada abad XVI. Sesudah abad XVII teh dikenal di seluruh dunia. Penanaman teh secara besar-besaran di Indonesia telah dikenal sejak permulaan abad XIX. Pada waktu itu pemerintah Belanda menganjurkan kepada rakyat dan perusahaan-perusahaan swasta untuk menanam teh. Untuk penanaman ini berlanjut hingga sekarang. Hasil daun teh rakyat dapat dijual ke pabrik-pabrik teh terdekat atau diolah sendiri (ATI, 2007).

Senyawa utama yang dikandung teh adalah *katekin*, yaitu suatu kerabat *tanin* terkondensasi yang juga akrab disebut *polifenol* karena banyaknya gugus fungsi hidroksil yang dimilikinya. Selain itu, teh juga mengandung *alkaloid kafein* yang bersama-sama dengan *polifenol* teh akan membentuk rasa yang menyegarkan. Beberapa vitamin yang dikandung teh di antaranya adalah vitamin A, vitamin B, dan vitamin C, yang walaupun diduga keras menurun aktivitasnya akibat pengolahan masih dapat dimanfaatkan oleh peminumnya. Beberapa jenis mineral juga terkandung dalam teh, terutama fluoride yang dapat memperkuat struktur gigi. Karena kandungan senyawa

tersebut, terutama kandungan katekinnya, teh tampaknya dapat disebut minuman fungsional (Bambang, 2006).

2. Perusahaan

Pada umumnya orang sering mencampurbaurkan istilah perusahaan dengan badan usaha. Perusahaan adalah kesatuan teknis, yang bertujuan untuk menghasilkan benda-benda dan atau jasa, sedangkan badan usaha merupakan rumah tangga ekonomi yang bertujuan untuk mencari laba dengan mempergunakan sejumlah modal dan tenaga kerja untuk memenuhi kebutuhan. Perusahaan merupakan alat bagi badan usaha untuk mencapai tujuannya (Winardi, 1999).

Menurut Irawan dalam Ferryanto (2004), perusahaan adalah suatu badan usaha yang membuat, mendistribusikan, menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat yang mampu dan mau membelinya. Tujuan dari perusahaan adalah untuk menghasilkan laba bagi kelangsungan hidup perusahaan, memuaskan kebutuhan konsumen melalui penyediaan barang yang berkualitas baik dengan harga yang wajar, memberikan penghasilan kepada para investor dan mempunyai sejumlah uang tertentu untuk cadangan perluasan serta memberi upah yang layak bagi karyawannya.

Bentuk hukum perusahaan sangat banyak dan beragam. Secara umum terdapat tiga kategori yaitu perusahaan perseorangan (*Sole Proprietorship*), persekutuan (*Partnership*), dan perseroan terbatas (*Corporation*) (Keown *et al*, 2001).

Perusahaan haruslah bertujuan untuk memaksimalkan kesejahteraan pemegang saham, dengan cara memaksimalkan nilai saham perusahaan. Tujuan ini tidak hanya merupakan kepentingan bagi pemegang saham semata, namun juga memberikan manfaat yang terbaik bagi masyarakat di lingkungan perusahaan. Untuk dapat menciptakan kesejahteraan, perusahaan dituntut mampu memanfaatkan sumber daya yang terbatas dan beroperasi pada tingkat produktivitas yang optimal (Keown *et al*, 2001).

3. Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya atau harga pokok merupakan suatu titik tertentu yang tidak boleh dilanggar apabila perusahaan tidak ingin mendapatkan kerugian. Biaya yang dijadikan pedoman-pedoman penetapan harga sebenarnya sangat banyak macamnya. Pada perusahaan industri atau produksi, biaya yang diperhitungkan mulai dari biaya-biaya produksi seperti biaya bahan baku, bahan penolong, tenaga kerja langsung, biaya *overhead* dan sebagainya. Kemudian dilanjutkan dengan biaya pemasaran, biaya umum, administrasi dan berbagai biaya yang dikeluarkan setelah barang selesai diproduksi dan sedang dalam tahap penyampaiannya ke tangan konsumen. Pada perusahaan dagang baik sebagai *wholesaler* maupun *retailer*, biaya produksi tentunya tidak ada. Harga beli akan ditambah dengan biaya penyimpanan, biaya pengangkutan dan berbagai biaya lain yang dikeluarkan oleh *wholesaler* dan *retailer* (Asri, 1991).

Menurut perilakunya, biaya dapat dikelompokkan sebagai biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yaitu biaya yang konstan secara total sekalipun terjadi perubahan tingkat aktivitas dalam suatu kisaran relevan (*relevant range*) tertentu. Jumlah biaya ini secara periodik tidak akan berubah karena adanya perubahan volume produksi di pabrik. Biaya variabel yaitu biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan tingkat aktivitas. Jumlah biaya variabel akan konstan pada tiap unit produk dan variabel secara total. Semakin besar volume aktivitas maka total biaya variabel akan semakin besar (Samryn, 2001).

Penggolongan biaya usahatani berdasarkan fungsinya adalah biaya tetap dan biaya tidak tetap. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang tidak ada kaitannya dengan jumlah barang yang diproduksi. Produsen harus tetap membayarnya, berapa pun jumlah komoditas yang dihasilkan usahatannya. Sedangkan biaya tidak tetap (*variable cost*) adalah biaya yang berubah apabila luas usahanya berubah (Soekartawi, 2001).

4. Penerimaan

Penerimaan usahatani adalah nilai yang diterima dari penjualan produk usahatani. Penerimaan ini merupakan hasil perkalian dari jumlah produk total dengan harga persatuan (Soekartawi *et al*, 1999).

Menurut Soekartawi (1995), penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual dan biasanya produksi berhubungan negatif dengan harga, artinya harga akan turun ketika produksi berlebihan. Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut:

$$TR = Q \times Pq$$

Keterangan:

TR = Total penerimaan (Rp)

Q = Jumlah produk

Pq = Harga produk (Rp)

Semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil.

5. Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan total dan biaya total. Biaya ini dalam kenyataannya, dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel (Soekartawi 2001)

Keuntungan usaha merupakan selisih antara nilai penjualan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang yang dijual tersebut. Laba ekonomis dari barang yang dijual adalah selisih antara penerimaan yang diterima dari penjualan dan biaya peluang dari sumber yang digunakan untuk membuat barang tersebut. Jika biayanya lebih besar daripada penerimaan, yang berarti labanya negatif, situasi ini disebut rugi (Lipsey, *et al*, 1990)

6. Analisis Break Even Point

Perencanaan perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain dengan program *budget*. Penggunaan *budget* ini akan lebih bermanfaat bagi manajemen bila disertai dengan teknik-teknik perencanaan atau analisa yang lain, misalnya analisa *break even*, karena dapat memberikan informasi sebagai dasar pengambilan keputusan. Analisa *break even* mempunyai hubungan yang sangat erat dengan program *budget*. Walaupun analisa *break even* dapat diterapkan dengan data historis, tetapi akan sangat berguna bagi manajemen jika diterapkan pada data taksiran periode yang akan datang (Riyanto dan Munawir, 2001).

Break Even dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasinya, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain penerimaan sama dengan biaya ($TR = TC$). Tetapi analisa *break even* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan yang *break even* saja. Akan tetapi analisa *break even* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. Dengan menggunakan metode dan teknik analisa *break even* akan dapat ditentukan hubungan berbagai volume, biaya, harga jual, dan penjualan gabungan (*sales mix*) terhadap laba. Oleh karena itu, analisa *break even* juga sering disebut “*Cost-Volume-Profit Analysis*” (Riyanto dan Munawir, 2001).

Break even point atau BEP adalah suatu analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus dijual kepada konsumen pada harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul serta mendapatkan keuntungan/profit. Rumus Analisis *Break Even* adalah: $BEP = \text{Total Fixed Cost} / (\text{Harga perunit} - \text{Variabel Cost Perunit})$, dimana *Fixed cost* adalah biaya tetap yang nilainya cenderung stabil tanpa dipengaruhi unit yang diproduksi, dan *Variable cost* adalah biaya variabel yang besar nilainya tergantung pada banyak sedikit jumlah barang yang diproduksi (Anonim^b, 2006).

Menurut Riyanto (2001), mudah tidaknya penghitungan titik *break even* baik dengan rumus matematik maupun dengan grafik tergantung pada asumsi atau konsep dasar yang digunakan dalam penghitungan tersebut. Pada umumnya konsep dasar atau asumsi yang digunakan dalam analisa *break even* adalah sebagai berikut:

- a. Biaya di dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.
- b. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan.
- c. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan.
- d. Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisis.
- e. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau *sales mix*-nya adalah tetap konstan.

Analisis *break even* merupakan analisis untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak menderita kerugian, tetapi juga belum memperoleh keuntungan. Dengan analisis *break even* akan diketahui berbagai tingkat keuntungan atau kerugian untuk berbagai tingkat penjualan (Munawir, 2004).

7. Rentabilitas Ekonomi

Menurut Soemarso dalam Lestariningsih (2006), rentabilitas adalah hasil dari berbagai keputusan dan kebijakan yang dijalankan perusahaan. Analisis rentabilitas memberi jawaban akhir tentang efisien tidaknya perusahaan. Rentabilitas dapat diukur melalui kemampuan perusahaan menghasilkan laba.

Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dan umumnya dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Rentabilitas} : \frac{L}{M} \times 100\%$$

Keterangan :

L : jumlah laba yang diperoleh selama periode tertentu

M : modal atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba

Jika rentabilitas positif (menghasilkan laba) maka kinerjanya efisien (Riyanto, 2001).

Rentabilitas ekonomi ialah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persentase. Rentabilitas ekonomi sering pula dimaksudkan sebagai kemampuan suatu perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba.

$$\text{Rentabilitas Ekonomis} = \frac{\text{Laba sebelum pajak dan bunga}}{\text{Total aktiva}} \times 100\%$$

(Riyanto, 2001).

8. Analisis Sensitivitas

Menurut Sutawi *et al* dalam Lestariningsih (2006), analisis sensitivitas berguna untuk mengkaji sejauh mana perubahan unsur-unsur dalam aspek finansial ekonomi berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan. Dalam rangka mengkaji kelayakan aspek finansial ekonomi atas suatu investasi, lazimnya dilakukan analisis sensitivitas selama periode tertentu akibat kemungkinan perubahan berbagai unsur atau kondisi. Unsur-unsur tersebut dapat berupa perubahan harga bahan baku, biaya produksi, menciutnya pangsa pasar dan turunnya harga produk per unit atau terhadap bunga pinjaman.

Analisa sensitivitas atau sering pula disebut analisa kepekaan sebenarnya bukanlah teknik untuk mengukur resiko, tetapi suatu teknik untuk menilai dampak (*impact*) berbagai perubahan dalam masing-masing variabel penting terhadap hasil yang mungkin terjadi (*possible outcomes*). Analisa sensitivitas ini tidak lain adalah suatu analisa simulasi dalam mana nilai

variabel-variabel penyebab diubah-ubah untuk mengetahui bagaimana dampak akhirnya terhadap hasil yang diharapkan (Riyanto, 2001)

C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah

Istilah *Break Even Point* digunakan bilamana suatu perusahaan hanya mampu menutup biaya produksi dan biaya usaha yang diperlukan dalam menjalankan usahanya. Dengan kata lain, *break even point* menunjukkan jumlah laba sama dengan nol, atau bahwa penerimaan total sama dengan biaya total.

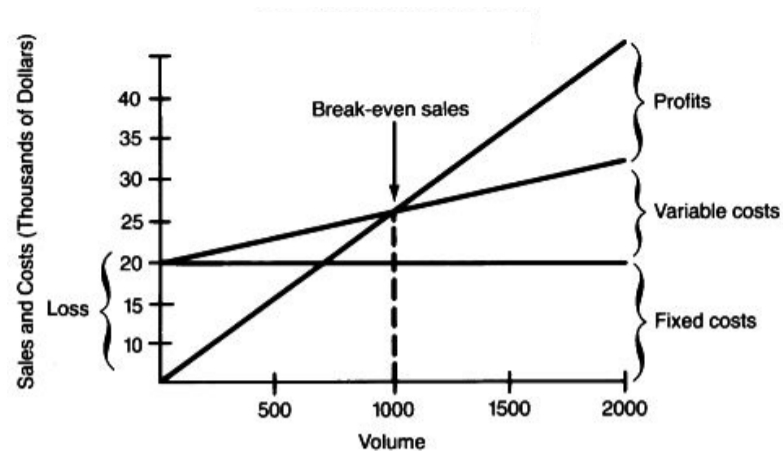
Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah *break even* dalam perusahaan tersebut. Masalah *break even* baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi (Riyanto, 2001).

Tujuan utama dari setiap perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Begitu pula dengan perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan pucuk daun teh. Keuntungan adalah selisih antara pendapatan yang diterima dari setiap penjualan dengan biaya yang telah dikeluarkan. Apabila perusahaan belum mampu memperoleh keuntungan, setidaknya perusahaan dapat menutup semua biaya dalam upaya menghindari kerugian (impas).

Ada tiga pendekatan yang dapat digunakan dalam analisis *break even* perusahaan untuk suatu periode. Pendekatan-pendekatan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pendekatan Grafik

Salah satu cara menentukan *break even point* adalah dengan membuat gambar atau grafik *break even*. Dalam gambar tersebut akan tampak garis-garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dan garis penghasilan penjualan.



Gambar 1. Grafik *Break Even*

Besarnya volume produksi atau penjualan dalam unit nampak pada sumbu horizontal (sumbu X) dan besarnya biaya dan penghasilan dari penjualan nampak pada sumbu vertikal (sumbu Y). Dalam gambar *break even* tersebut *break even point* dapat ditentukan, yaitu pada titik dimana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut kita tarik garis lurus vertikal ke bawah sampai sumbu X akan nampak besarnya *break even* dalam unit. Jika dari titik tersebut ditarik garis lurus horizontal ke samping sampai sumbu Y, akan nampak besarnya *break even* dalam rupiah.

2. Pendekatan *Trial and Error*

Perhitungan *break even point* dengan cara *trial and error* dilakukan dengan cara coba-coba, yaitu dengan menghitung keuntungan operasi dari suatu volume produksi/penjualan tertentu. Apabila perhitungan tersebut menghasilkan keuntungan maka diambil volume penjualan/produksi yang lebih rendah. Apabila dengan mengambil suatu volume penjualan tertentu perusahaan menderita kerugian maka kita mengambil volume penjualan/produksi yang lebih besar. Demikian dilakukan seterusnya hingga dicapai volume penjualan/produksi di mana penghasilan penjualan tepat sama dengan besarnya biaya total (Riyanto, 2001).

3. Pendekatan Matematik

Perhitungan *break even point* dengan menggunakan rumus matematika dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu :

a. Atas Dasar Unit

Perhitungan *break even point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Q)} = \frac{FC}{P - VC} \quad \text{di mana :}$$

BEP (Q) : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap

P : Harga jual per unit

VC : Biaya variabel per unit

b. Atas Dasar Penjualan (*Sales*) Dalam Rupiah

Perhitungan *break even point* atas dasar penjualan (*sales*) dalam Rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Q}_i) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \quad \text{di mana :}$$

BEP (Q_i) : Volume penjualan VC : Biaya variabel

FC : Biaya tetap S : Penerimaan total

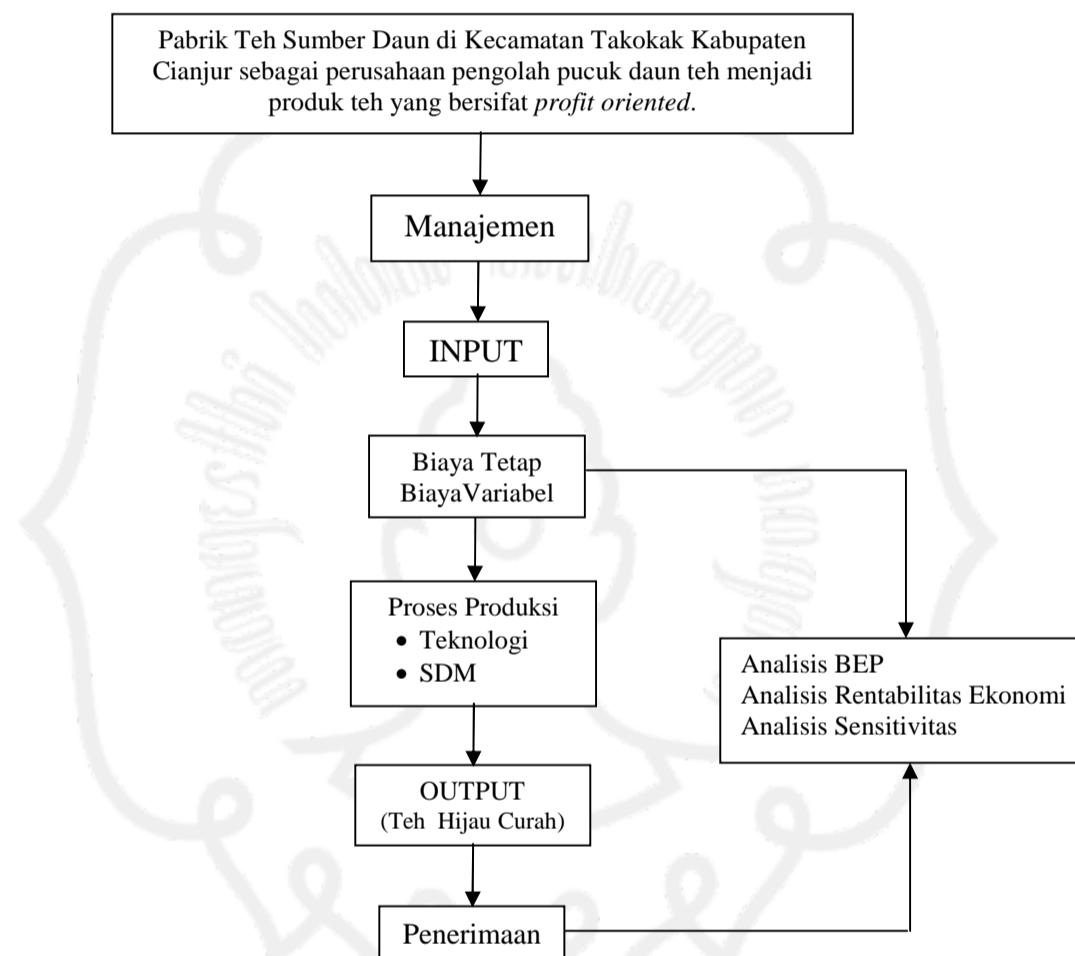
(Riyanto, 2001).

Rentabilitas menunjukkan kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan laba dari kekayaan yang dimiliki selama periode tertentu. Rasio rentabilitas yang digunakan adalah rentabilitas ekonomi. Rentabilitas ekonomi dari suatu perusahaan dapat diukur dengan menghubungkan antara laba yang diperoleh dengan kekayaan atau aset yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam persen.

Analisis sensitivitas berguna untuk mengkaji sejauh mana perubahan unsur-unsur dalam aspek finansial ekonomi berpengaruh terhadap usaha yang dijalankan. Analisis sensitivitas dilakukan dengan menaikkan atau menurunkan biaya produksi, jumlah produksi, dan harga produk, untuk melihat pengaruhnya terhadap keuntungan dan BEP yang dicapai oleh perusahaan.

Dari hasil analisis yang dilakukan akan dapat diketahui kondisi perusahaan pada saat mencapai *break even point* pada tiap periode yang dianalisis serta

bagaimana sensitivitasnya, sehingga pihak-pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan tersebut dapat mengambil keputusan berkaitan dengan kebijakan-kebijakan yang akan dilakukan, terutama menyangkut kebijakan produksi, terkait dengan penyediaan bahan baku, volume produksi minimal, serta penjualan minimal, sehingga usaha dapat berjalan dengan lebih efisien dan pada akhirnya akan menghasilkan keuntungan yang optimal. Selain itu, hasil analisis diharapkan dapat membantu memberikan informasi atau pedoman kepada manajemen perusahaan dalam memecahkan masalah-masalah yang dihadapi. Misalnya masalah penambahan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap lainnya, apakah penambahan atau penggantian aktiva tetap ini memungkinkan jika ditinjau dari segi ekonomi, atau apakah dengan penambahan atau penggantian aktiva tetap ini akan menguntungkan bagi perusahaan atau tidak. Adapun kerangka teori pendekatan masalah yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 2. Skema Kerangka Teori Pendekatan Masalah

D. Hipotesis

Berdasarkan kondisi perusahaan yang dilihat dari operasional perusahaan serta agribisnis teh saat ini, maka hipotesis yang diambil adalah sebagai berikut:

1. Produksi dan penerimaan Pabrik teh Sumber Daun di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur telah melampaui *Break Even Point* selama periode yang diteliti.
2. Pabrik Teh Sumber Daun di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur telah memperoleh keuntungan dan tingkat keuntungan atau rentabilitas ekonomi lebih besar dari tingkat suku bunga kredit.
3. Dengan adanya kenaikan dan penurunan harga dan produksi sebesar 3 persen, serta kenaikan biaya produksi sebesar 5 persen, Pabrik Teh Sumber Daun masih mampu mencapai BEP dan memperoleh keuntungan.

E. Asumsi-Asumsi

1. Prinsip-prinsip akuntansi yang digunakan pada waktu melakukan pencatatan akuntansi dilakukan secara konsisten dalam tahun yang bersangkutan.
2. Variabel-variabel yang tidak diamati dalam penelitian ini dianggap tidak berpengaruh.

F. Pembatasan Masalah

1. Penelitian ini merupakan studi kasus pada Pabrik Teh Sumber Daun di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur dan memusatkan diri pada aspek biaya, produksi, penerimaan, dan keuntungan.
2. Data yang diambil adalah data pada Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur pada tahun 2005, 2006, dan 2007.
3. Harga produk dan faktor produksi adalah harga pada saat periode analisis.

G. Definisi dan Operasionalisasi Variabel

1. Produksi merupakan keseluruhan produk yang dihasilkan oleh Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur. Produk yang dihasilkan adalah teh hijau curah dan dinyatakan dalam satuan kilogram (Kg).

2. Biaya adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur untuk memproduksi teh hijau dan dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp).
 - a. Biaya Tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah dan tidak dipengaruhi besarnya volume produksi atau penjualan, dan dinyatakan dalam rupiah (Rp). Biaya tetap meliputi biaya penyusutan bangunan, biaya penyusutan mesin dan peralatan, biaya penyusutan inventaris dan kendaraan, serta pajak tanah.
 - b. Biaya Variabel adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh volume produksi atau penjualan, dan dinyatakan dalam rupiah (Rp). Biaya variabel meliputi biaya bahan baku (pucuk daun teh), biaya bahan bakar, upah tenaga kerja, biaya administrasi, dan biaya pemasaran.
3. Penerimaan adalah keseluruhan hasil yang diterima oleh Pabrik Teh Sumber Daun dari penjualan serta dinyatakan dalam rupiah. Penerimaan diperoleh dari mengalikan produksi dengan harga produk.
4. Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya produksi dan dinyatakan dalam rupiah (Rp).
5. *Break Even Point* dicapai pada saat jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, dimana Pabrik Teh Sumber Daun tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak menderita kerugian, dan dinyatakan dalam satuan kilogram (Kg) dan Rupiah (Rp).
6. *Contribution margin* adalah bagian dari penerimaan yang tersedia untuk menutup biaya tetap, yang diperoleh dari penerimaan dikurangi biaya variabel.
7. Rentabilitas Ekonomi adalah kemampuan Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur untuk menghasilkan laba (keuntungan) selama periode tertentu dan dinyatakan dalam persen (%).
8. Analisis sensitivitas adalah analisis yang digunakan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisa jika ada suatu perubahan dari harga jual produk dan biaya produksi.

III. METODE PENELITIAN

A. Metode Dasar Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif mempunyai ciri-ciri yaitu memusatkan diri pada pemecahan masalah-masalah yang ada pada masa sekarang, pada masalah-masalah yang aktual, dan data yang dikumpulkan mula-mula disusun, dijelaskan dan kemudian dianalisa (Surakhmad, 1994). Data-data yang diperoleh digambarkan untuk kondisi saat ini dan berlaku saat penelitian dilaksanakan.

Teknik pelaksanaan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Studi kasus memusatkan perhatian pada suatu kasus secara intensif dan mendetail. Subyek yang diselidiki terdiri dari satu unit (atau satu kesatuan unit) yang dipandang sebagai kasus (Surakhmad, 1994).

B. Metode Pengambilan Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, lokasi penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*), yaitu obyek yang dipilih karena alasan-alasan diketahuinya sifat-sifat obyek itu (Surakhmad, 1994). Menurut data dari Dinas Perkebunan (2005), Propinsi Jawa Barat memiliki 122.896 Ha perkebunan teh dan sekaligus juga pabrik-pabrik pengolahan pucuk daun tanaman teh baik milik pemerintah (BUMN), swasta, maupun milik rakyat, yang tersebar di Bogor, Sukabumi, Cianjur, Tasikmalaya, Garut, Purwakarta, Subang, Bandung, Sumedang, Ciamis, Majalengka, dan Kuningan. Tetapi saat ini ada beberapa pabrik milik rakyat yang telah menutup usahanya karena tidak mampu bertahan dalam menghadapi persaingan dalam agribisnis teh.

Berdasarkan data dari Dinas Pertanian Kabupaten Cianjur (2005), total jumlah produksi teh rakyat di Cianjur sebanyak 3.918,61 ton dengan luas lahan perkebunan 14.388,76 hektar. Daerah yang selama ini dikenal sebagai sentra produksi teh rakyat antara lain Kecamatan Sukanagara, Campaka, Takokak, Kadupandak, dan Cibeber.

Lokasi penelitian yang diambil kali ini adalah di Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur dengan pertimbangan bahwa Pabrik Teh Sumber Daun merupakan salah satu dari sekian banyak perusahaan pengolah pucuk daun teh milik rakyat di Jawa Barat khususnya di Kabupaten Cianjur yang masih mampu bertahan dengan terus melakukan produksi dan berusaha mengembangkan usahanya. Selain itu, data yang dibutuhkan untuk penelitian tersedia serta dapat digunakan untuk menganalisis *break even point* usaha tersebut.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer

Menurut Surakhmad (1994), data primer adalah data yang langsung dan segera diperoleh dari sumber data oleh penyelidik untuk tujuan khusus (penyelidikan). Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara dengan responden yaitu pihak pimpinan dan karyawan Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang di luar diri penyelidik sendiri (Surakhmad, 1994). Data sekunder diperoleh dengan cara mencatat dan mengutip secara langsung dari instansi atau lembaga yang terkait dengan penelitian ini. Data sekunder berasal dari dokumen Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur, Dinas Perkebunan Kabupaten Cianjur dan Dinas Perkebunan Propinsi Jawa Barat, serta instansi lain yang ada relevansinya dengan penelitian ini.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan melakukan wawancara langsung dengan responden yaitu pihak pimpinan dan karyawan Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur.

2. Pencatatan

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder, yaitu dengan mencatat data yang ada pada instansi atau lembaga yang terkait dalam penelitian ini. Adapun instansi yang dijadikan sebagai sumber data dalam penelitian ini adalah Pabrik Teh Sumber Daun Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur, Dinas Perkebunan Kabupaten Cianjur dan Dinas Perkebunan Propinsi Jawa Barat.

3. Observasi

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai obyek yang akan diteliti yaitu kondisi Pabrik Teh Sumber Daun di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur.

E. Metode Analisis Data

1. Perhitungan *Break Even Point*

Break Even dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasinya, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain penerimaan sama dengan biaya ($TR = TC$).

a. Perhitungan *Break Even Point* Atas Dasar Unit

$$BEP(Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

di mana :

BEP (Q) : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual (Kg)

FC : Biaya tetap

P : Harga jual per unit

VC : Biaya variabel per unit

P-VC : *Contribution margin* per unit

b. Perhitungan *Break Even Point* Atas Dasar Penjualan dalam Rupiah

$$BEP(Q_i) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

di mana :

- BEP (Q_i) : Volume penjualan
FC : Biaya tetap
VC : Biaya variabel
S : Penerimaan total
 $1 - \frac{VC}{S}$: *Contribution margin ratio*

(Riyanto, 2001).

2. Tingkat Keuntungan/Rentabilitas Ekonomi (RE)

Rentabilitas menunjukkan kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan laba atau keuntungan selama periode tertentu. Rentabilitas ekonomis merupakan kemampuan suatu perusahaan dengan keseluruhan modal, baik modal asing maupun modal sendiri yang digunakan untuk menghasilkan laba. Rentabilitas ekonomi dihitung dengan rumus :

$$\text{Rentabilitas Ekonomis} = \frac{\text{Laba sebelum pajak dan bunga}}{\text{Total aktiva (modal)}} \times 100 \%$$

(Riyanto, 2001).

3. Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas bertujuan untuk melihat apa yang akan terjadi dengan hasil analisa jika ada suatu perubahan dalam perhitungan biaya dan penerimaan. Analisa sensitivitas merupakan analisa simulasi di mana nilai variabel-variabel penyebab diubah-ubah untuk mengetahui bagaimana dampaknya terhadap hasil yang diharapkan (Riyanto, 2001). Analisis sensitivitas dilakukan dengan menaikkan dan menurunkan harga jual produk, menaikkan dan menurunkan biaya produksi serta menaikkan dan menurunkan jumlah produksi.

F. Pengujian Hipotesis

1. Untuk menguji hipotesis 1 diuji dengan :
 - a. Jumlah produksi teh lebih besar dari BEP dalam unit produksi maka perusahaan telah melampaui BEP.
 - b. Jumlah produksi teh lebih besar dari BEP dalam Rupiah maka perusahaan telah melampaui BEP.

2. Usaha pengolahan pucuk daun tanaman teh di Pabrik Teh Sumber Daun menguntungkan apabila total penerimaan lebih besar dari total biaya ($TR > TC$) dan rentabilitas ekonomi lebih besar dari suku bunga kredit bank pada periode analisis.
3. Usaha pengolahan pucuk daun tanaman teh di Pabrik Teh Sumber Daun masih dapat memberikan keuntungan jika sampai pada kenaikan dan penurunan harga jual produk sebesar 3 persen, kenaikan dan penurunan biaya produksi sampai dengan 5 persen, serta kenaikan dan penurunan produksi sebesar 3 persen, perusahaan masih mampu mencapai BEP dan memperoleh keuntungan.



IV. KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Pabrik teh Sumber Daun merupakan salah satu perusahaan yang mengolah pucuk daun teh menjadi produk teh. Perusahaan ini merupakan usaha turun temurun yang dikelola oleh anggota keluarga. Usaha ini berbentuk perusahaan perseorangan. Perusahaan didirikan pada tahun 1990 oleh H. Enin (Alm) dan mulai beroperasi optimal sejak tahun 1994.

Lokasi perusahaan terletak di Kampung Ciparay Girang RT 02 RW 08 Desa Hegarmanah Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur. Lokasi usaha cukup strategis karena terletak di sentra perkebunan teh di wilayah Kabupaten Cianjur, baik perkebunan teh milik PTPN yaitu Perkebunan Bunga Melur, maupun perkebunan teh milik swasta/rakyat. Topografi wilayahnya berbukit-bukit dengan iklim yang cocok untuk jenis tanaman keras. Daerah Takokak termasuk ke dalam wilayah Kabupaten Cianjur bagian barat yang berbatasan dengan Kabupaten Sukabumi, sehingga secara geografis wilayah ini lebih dekat ke Sukabumi dibanding ke Cianjur. Jarak tempuh ke pusat kota Sukabumi lebih kurang tigapuluh lima kilometer.

Pada awal pendiriannya, perusahaan ini hanya bertujuan untuk menampung pucuk daun tanaman teh yang dihasilkan oleh perkebunan milik masyarakat sekitar, karena sebagian besar masyarakat Takokak bermata pencaharian sebagai petani teh, untuk kemudian diolah dengan alat yang masih sangat sederhana dan dengan modal yang sangat minim. Seiring berjalannya waktu, pabrik mulai berkembang dengan menambah jumlah produksi, hingga saat ini dapat memiliki kebun teh sendiri. Dari semula hanya memproduksi teh hijau kurang dari satu ton per hari, saat ini perusahaan telah mampu memproduksi teh hijau tidak kurang dari tiga ton per hari. Sarana produksi dan transportasi pun sudah bertambah sehingga dapat mendukung kelangsungan usaha ini.

Pabrik Teh Sumber Daun ini sudah memiliki legalitas usaha sebagai berikut :

1. SIUP No. 0019/10-7/PK/B/I/1994, berlaku selama perusahaan masih menjalankan usahanya
2. TDP No. 100655203228, berlaku s.d. 29 Januari 2009
3. NPWP a.n. Endang Supriadi dengan nomor 07.920.792.4-405.000

Saat ini perusahaan bergerak di bidang perdagangan dan pengolahan pucuk daun teh. Dari sekitar 14.388,76 hektar luas areal perkebunan teh di Kabupaten Cianjur, kebun yang dimiliki oleh perusahaan kurang lebih 40 hektar. Adapun luas tanah yang dimiliki selain kebun adalah seluas 2.400 m² yang digunakan untuk pabrik seluas 1.500 m² dan gudang kayu bakar seluas 300 m². Perusahaan telah memiliki kebun dan pabrik cukup lama, sehingga saat ini perusahaan tidak melaksanakan proses penanaman teh, tetapi hanya pemeliharaan tanaman, karena tanaman teh merupakan tanaman tahunan yang dapat bertahan antara sepuluh hingga duapuluh tahun dalam sekali tanam. Pemeliharaan yang dilakukan antara lain pemberantasan hama, pemangkasan, sera pemupukan.

Dalam proses produksinya, pabrik mengolah pucuk daun tanaman teh baik dari kebun sendiri maupun dari perkebunan lain. Setiap harinya, pabrik mengolah 23 – 24 ton pucuk daun teh basah. Dari bahan baku tersebut diperoleh teh hijau kering sebanyak 3 – 6 ton. Pabrik tidak pernah kesulitan dalam memperoleh bahan baku karena selain memiliki kebun sendiri, perusahaan juga sudah memiliki perjanjian kerjasama dengan petani-petani teh di sekitar untuk menyetorkan pucuk daun tehnya setiap hari. Kualitas pucuk daun teh basah tersebut baik karena para pemetik dan juga petani telah mengetahui bagaimana cara memetik yang benar sehingga kualitas pucuk dapat tetap terjaga. Selain itu, kualitas pucuk terus dijaga agar tetap baik karena kualitas pucuk daun teh basah akan mempengaruhi harga bahan baku itu sendiri. Pola pembayaran kepada *supplier* dilakukan secara tunai dan dibayar di muka.

Produk yang dipasarkan adalah teh hijau curah dalam satuan kilogram. Perusahaan tidak memproduksi jenis teh yang lain selain teh hijau karena pada pengolahan pucuk daun teh segar menjadi teh hijau kering tidak memerlukan proses fermentasi, sehingga waktu yang diperlukan untuk satu kali produksi lebih singkat dibandingkan dengan jenis teh yang lain seperti teh hitam yang

memerlukan fermentasi penuh dan teh *oolong* yang memerlukan setengah fermentasi. Target pasar adalah masyarakat dan pedagang teh di wilayah Kota dan Kabupaten Sukabumi, Kabupaten Cianjur, serta Kota dan Kabupaten Bandung.

Selain Sumber Daun, di wilayah Cianjur dan Sukabumi banyak terdapat perusahaan yang juga bergerak dalam bidang perdagangan dan pengolahan pucuk daun teh. Persaingan dalam bisnis teh di wilayah Cianjur dan Sukabumi cukup ketat, tetapi Sumber Daun telah mempunyai pelanggan sendiri yang sudah cukup lama menjadi mitra usaha, sehingga dapat dikatakan bahwa Sumber Daun telah mempunyai *captive market* tersendiri. *Flow chart* distribusi daun teh adalah sebagai berikut : Perkebunan teh/*supplier* → Pabrik → Pedagang/Pabrik lain → Konsumen.

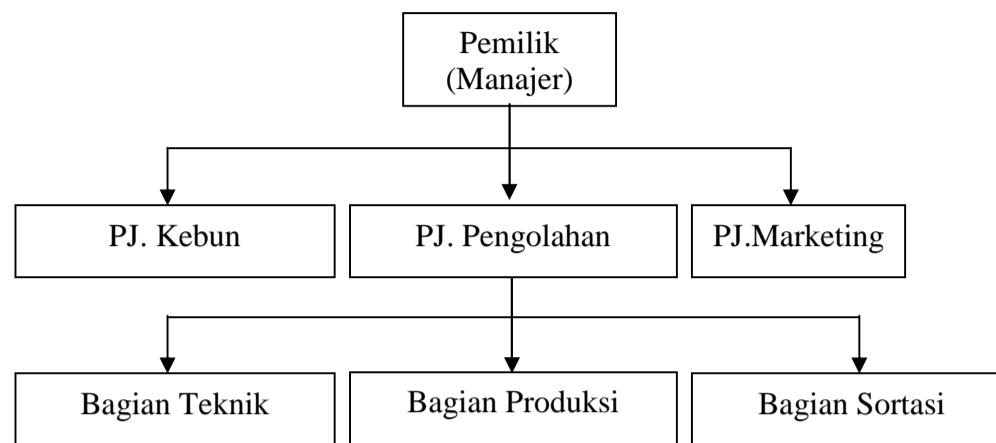
Prospek usaha pengolahan pucuk daun teh di Pabrik Teh Sumber Daun ini masih baik karena pola hidup masyarakat untuk mengkonsumsi teh masih cukup tinggi. Selain itu, khasiat teh hijau sebagai salah satu obat alternatif dan bahan baku kosmetik serta makanan turut mempengaruhi permintaan masyarakat akan teh hijau.

B. Struktur Organisasi

Pabrik Teh Sumber Daun termasuk ke dalam perusahaan menengah yang sedang berkembang. Oleh karena itu, struktur organisasinya masih sangat sederhana, dan belum menerapkan sistem manajemen secara penuh, tetapi tugas dan wewenang dari para personel perusahaan sudah disepakati bersama dan telah dapat dijalankan dengan baik.

Perusahaan dipimpin oleh pemilik yang bertanggungjawab atas semua resiko dan aktivitas perusahaan. Segala macam keputusan dan kebijakan ditangani langsung oleh pemilik perusahaan yang sekaligus berperan sebagai manajer. Begitu pula dengan administrasi dan keuangan, semuanya ditangani langsung oleh pemilik perusahaan dengan dibantu oleh istri. Saat ini perusahaan sudah mulai berkembang dan dikelola oleh Bapak Endang Supriadi. Pemilik perusahaan mempunyai tugas mengawasi seluruh kegiatan perusahaan sehari-

hari, dan juga menangani langsung masalah keuangan. Struktur organisasi pada Pabrik Teh Sumber Daun adalah sebagai berikut :



Gambar 3. Struktur Organisasi Pabrik Teh Sumber Daun

Tenaga kerja yang dimiliki saat ini adalah sebanyak 94 orang, yang terbagi menjadi dua, yaitu karyawan kebun dan karyawan pabrik, dengan perincian sebagai berikut :

1. Karyawan Kebun
 - a. Pemetik pucuk daun teh : 40 orang
 - b. Tenaga yang menyiangi : 25 orang
2. Karyawan Pabrik
 - a. Bagian Produksi : 15 orang
 - b. Bagian teknik : 4 orang
 - c. Bagian sortasi : 3 orang
 - d. Bagian kebersihan : 3 orang
 - e. Sopir : 4 orang
3. Karyawan Kantor : 2 orang

Pembagian kerja sudah dapat dilaksanakan dengan baik. Setiap karyawan memiliki tugas dan tanggungjawab masing-masing. Karyawan pabrik dibagi menjadi dua kelompok kerja dengan sistem *shift* pagi dan sore, sedangkan karyawan kebun bekerja setiap hari tanpa ada sistem *shift*. Jam kerja karyawan kebun berkisar antara pukul 08.00 s.d. 11.00 WIB. Jumlah karyawan dalam perusahaan dapat berubah sesuai dengan kebutuhan operasional kerja perusahaan.

Hubungan antara pimpinan perusahaan dan karyawan berjalan dengan baik dan lebih mengarah pada suatu hubungan yang bersifat informal, sehingga tercipta suasana lingkungan perusahaan yang penuh rasa kekeluargaan dan harmonis.

C. Kegiatan Perusahaan

1. Penyediaan Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi adalah pucuk daun tanaman teh yang masih segar. Bahan baku diperoleh dari dua sumber, yaitu dari kebun sendiri dari masyarakat sekitar pabrik. Bahan baku yang akan diolah setiap hari berkisar antara dupuluh tiga sampai dupuluh empat ton. Untuk menghasilkan satu kilogram teh hijau kering, diperlukan 4,2 kg teh basah. Dari kebun pucuk daun teh segar kemudian dibawa ke pabrik untuk ditimbang dan selanjutnya bahan baku siap untuk diolah.

2. Proses Produksi

Setelah dipanen, pucuk daun teh langsung diangkut ke pabrik untuk kemudian ditimbang dan diolah. Pengolahan yang dilakukan antara lain :

a. Pelayuan

Setelah ditimbang, daun teh ditebar dan diaduk-aduk untuk mengurangi kandungan air yang terbawa pada daun. Setelah itu, daun dilayukan dengan melewati daun tersebut pada mesin *Roll* yang berupa silinder panas sekitar lima menit. Proses pelayuan ini bertujuan untuk mematikan aktivitas enzim sehingga akan menghambat terjadinya proses fermentasi dan menurunkan kadar air menjadi 60-70%.

b. Penggilingan

Setelah mengalami pelayuan, daun teh kemudian masuk ke dalam mesin *Jackson* untuk penggilingan dan pembentukan. Proses ini bertujuan untuk memecah sel-sel daun sehingga teh yang dihasilkan mempunyai rasa yang lebih sepet. Keluar dari mesin ini, daun teh sudah tergulung dan berbentuk seperti benang keriting.

c. Pengerinan

Seperangkat mesin yang digunakan dalam proses pengerinan disebut mesin *Bellong* yang terdiri dari *ECP drier*, *rotary drier*, dan *Boiltea*. Pengerinan pertama dilakukan dengan *ECP drier*. Pada pengerinan pertama ini, dapat menurunkan kadar air menjadi 30-35%, dan akan memperpekat cairan sel. Proses ini dilakukan pada suhu 110-135° C selama tigapuluh menit.

Proses pengerinan kedua dilakukan dengan menggunakan *rotary drier* yang akan memperbaiki bentuk gulungan daun. Suhu yang digunakan 70-95° C dengan waktu 60-90 menit. Produk teh hijau yang dihasilkan berkadar air 4-6 %.

Selanjutnya dilakukan pengerinan akhir dengan menggunakan alat yang disebut *Boiltea*. Di dalam *Boiltea* ini teh hijau yang sudah jadi akan mengalami pemanasan untuk menyeragamkan warna kering.

d. Sortasi

Setelah dikeringkan, teh hijau kemudian masuk ke dalam mesin sortasi berupa tabung besar yang memiliki banyak lubang. Tujuan sortasi adalah untuk memisahkan teh menjadi beberapa jenis sesuai standar atau kualitas, menyeragamkan bentuk warna dan ukuran, dan juga untuk membersihkan produk dari serat-serat lain dan kotoran. Sortasi harus dilakukan dengan cepat karena produk bersifat higroskopis atau mudah menyerap air. Beberapa tingkatan kualitas teh hijau adalah Peko (daun pucuk), Jikeng (daun bawah/tua), Bubuk /Kempring (remukan daun), dan Tulang. Pabrik Teh Sumber Daun ini hanya menghasilkan satu jenis teh hijau yaitu berupa teh hijau kasar (*aracha*) yang kualitasnya peko dan jikeng.

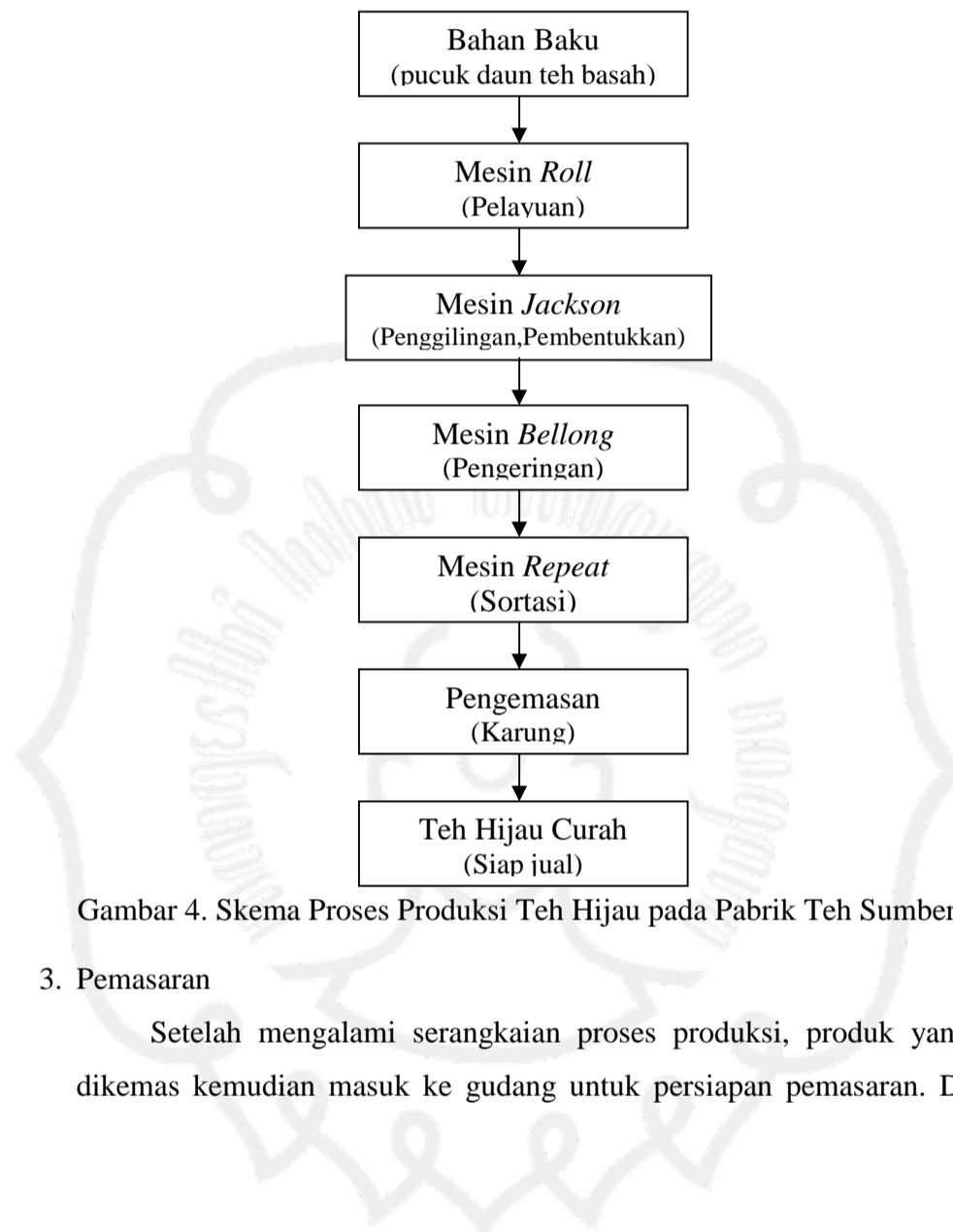
Saat ini, meskipun pabrik menghasilkan teh kualitas peko dan jikeng, tetapi mesin sortasi yang dimiliki belum dapat digunakan untuk memisahkan kedua teh dengan kualitas tersebut. Oleh karena itu, produk akhir pabrik masih berupa teh hijau campuran kualitas peko dan jikeng. Harga teh hijau dengan kualitas tersebut berkisar antara Rp 6.500,00 – Rp 7.800,00. Sisa sortiran yang berupa remukan daun serta tulang daun

disisihkan untuk dikonsumsi sendiri serta dibagikan secara cuma-cuma kepada karyawan serta masyarakat di sekitar pabrik.

e. Pengemasan

Produk teh hijau yang akan dipasarkan oleh Pabrik Teh Sumber Daun adalah teh hijau curah dalam satuan kilogram. Produk teh hijau dikemas secara manual dalam karung-karung plastik berwarna putih dengan kapasitas duapuluhlima dan limapuluh kilogram.

Proses produksi untuk menjadi produk teh hijau dari bahan baku hingga siap jual pada Pabrik Teh Sumber Daun adalah sebagai berikut :



Gambar 4. Skema Proses Produksi Teh Hijau pada Pabrik Teh Sumber Daun

3. Pemasaran

Setelah mengalami serangkaian proses produksi, produk yang sudah dikemas kemudian masuk ke gudang untuk persiapan pemasaran. Di dalam

gudang, teh kemudian *dipacking* untuk selanjutnya dikirim kepada pelanggan sesuai dengan pesanan.

Pabrik teh Sumber Daun menggunakan sistem FIFO (*First In First Out*) dalam manajemen stoknya, baik dalam proses pengolahan bahan baku berupa pucuk daun teh, maupun dalam pemasaran teh hijau. Pada proses produksi, daun yang pertama dipetik harus pertama kali diolah. Demikian pula halnya dengan produk jadi, teh hijau yang pertama diproduksi harus pertama kali dipasarkan atau dijual. Hal ini dimaksudkan supaya kualitas teh tetap terjaga.

Produk yang dipasarkan berupa teh hijau curah dalam satuan kilogram. Target pasar adalah masyarakat dan pedagang teh di wilayah Kabupaten dan Kota Sukabumi, Kabupaten Cianjur, serta Kota dan Kabupaten Bandung.

Perusahaan telah memiliki pelanggan yang sudah cukup lama menjalin kerjasama dalam hal pengadaan produk teh hijau curah. Para pelanggan adalah para pedagang besar teh. Karena sudah mempunyai pelanggan sendiri, maka pihak manajemen perusahaan tidak perlu lagi mencari pembeli. Perusahaan menjual teh hijau dalam bentuk curah kepada pedagang, yang nantinya dari para pedagang tersebut dikemas sendiri dan diberi merk dagang, kemudian baru dipasarkan kepada konsumen. Setiap kali transaksi, produk yang terjual tidak kurang dari limapuluh ton.

Pelanggan utama produk teh hijau Sumber Daun adalah PT. Kereta Kencana milik Lini Gunadi, dan selain itu ada pula Co Siong serta Didin Badarudin. Ketiga pelanggan utama tersebut berada di Kabupaten Sukabumi. Biasanya pelanggan akan datang langsung untuk bertransaksi, ataupun dengan menggunakan sarana telepon, dan kemudian barang akan dikirim kepada pelanggan, dan uang ditransfer melalui bank. Pola pembayaran dari konsumen dilakukan secara tunai, atau dapat pula dilakukan secara kredit selama maksimal dua minggu. Untuk mendukung pemasaran teh hijau, saat ini perusahaan telah memiliki beberapa kendaraan yang sangat membantu dalam pengangkutan. Kendaraan yang dimiliki antara lain dua buah truk, dua buah mobil *pick up*, satu buah mobil biasa, dan tiga buah sepeda motor.

V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Produksi dan Penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun

Penerimaan merupakan keseluruhan hasil yang diterima oleh perusahaan dari penjualan serta dinyatakan dalam rupiah yang diperoleh dari mengalikan produksi dengan harga produk. Produksi dan penerimaan pabrik teh Sumber Daun selama tiga tahun dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4. Produksi dan Penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun

Keterangan	Tahun Produksi		
	2005	2006	2007
Produksi (Kg/Thn)	1.992.025,0	2.031.850,0	2.082.500,0
Produksi rata-rata per bln (Kg)	166.002,1	169.320,8	173.541,7
Harga jual rata-rata (Rp/Kg)	6.635	6.825	7.025
Penerimaan (Rp/Thn)	13.217.085.875	13.867.376.250	14.629.562.500
Penerimaan rata-rata per bln(Rp)	1.101.423.823	1.155.614.688	1.219.130.208

Sumber : Analisis Data Sekunder

Penerimaan pabrik teh Sumber Daun seluruhnya berasal dari penjualan teh hijau curah yang dihasilkan. Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa produksi teh hijau setiap tahunnya terus bertambah antara 2 % – 2,5 %. Begitu pula dengan harga jual teh hijau di pasaran, yang meningkat kurang lebih 3 % setiap tahunnya. Jumlah produksi serta harga jual produk terus meningkat, sehingga penerimaan perusahaan dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan, karena jumlah produksi dan harga jual produk berbanding lurus terhadap penerimaan. Pada tahun 2006, jumlah penerimaan mengalami peningkatan sebesar 4,9 % dari tahun 2005, dan pada tahun 2007 meningkat kembali sebesar 5,5 % dari tahun 2006.

Harga jual teh hijau berfluktuasi dipengaruhi oleh adanya kesepakatan antara pihak perusahaan dengan pelanggan, dengan tetap memperhatikan keadaan pasar teh. Selain itu, setiap tahun perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan produksinya dengan harapan dapat meningkatkan penerimaan perusahaan. Produksi dapat meningkat setiap tahunnya karena perusahaan terus berusaha untuk menambah pasokan bahan baku dari kebun-kebun teh yang lain yang berada di sekitar pabrik, sehingga output berupa teh hijau pun meningkat. Adanya fenomena alam yaitu musim kemarau yang berlangsung cukup lama beberapa

tahun ke belakang, menyebabkan kualitas teh meningkat. Hal ini mempengaruhi produksi dan harga jual produk, sehingga penerimaan dari penjualan produk teh hijau meningkat.

Pabrik teh Sumber Daun hanya memproduksi teh hijau saja. Hal ini disebabkan karena dibandingkan dengan jenis teh yang lain, proses produksi teh hijau relatif lebih cepat. Selain itu, hingga saat ini produk teh hijau yang diminta oleh para pelanggan, karena selain dikonsumsi sebagai minuman, teh hijau juga digunakan sebagai bahan campuran kosmetik dan juga sebagai obat karena berdasarkan hasil penelitian, teh hijau bermanfaat bagi kesehatan. Oleh karena itu, teh hijau masih memiliki pangsa pasar yang tinggi. Setelah dikemas, produk akan segera dikirim kepada pelanggan, sehingga perputaran modal perusahaan dapat berjalan dengan cepat pula. Karena itu, perusahaan hanya berkonsentrasi untuk menghasilkan satu jenis produk berupa teh hijau saja. Dari analisis produksi dan penerimaan tersebut, maka dapat diketahui bahwa pabrik teh Sumber Daun terus mengalami pertumbuhan dalam usahanya.

B. Analisis Penggunaan Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah dan tidak dipengaruhi besarnya volume produksi atau penjualan. Biaya tetap yang dikeluarkan oleh pabrik teh Sumber Daun dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5. Biaya Tetap pada Pabrik Teh Sumber Daun (Rupiah)

Keterangan	Tahun Produksi		
	2005	2006	2007
Asuransi bangunan	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Asuransi kendaraan	9.200.000	9.200.000	9.200.000
Asuransi stock	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Biaya administrasi bank	312.000	312.000	312.000
Gaji pegawai tetap kantor	15.000.000	15.000.000	15.000.000
Gaji pegawai tetap pabrik	188.246.363	192.009.825	196.796.250
Gaji pimpinan	39.000.000	42.000.000	45.000.000
Pajak Bumi dan Bangunan	2.877.160	2.877.160	2.877.160
Pajak Kendaraan	6.440.000	6.440.000	6.440.000
Pemeliharaan	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Penyusutan bangunan	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Penyusutan kendaraan	92.000.000	92.000.000	92.000.000
Penyusutan mesin	65.000.000	65.000.000	65.000.000
Biaya Tetap Total	428.075.523	434.838.985	442.625.410
Rata-rata per bulan	35.672.960	36.236.582	36.885.451

Sumber : Analisis Data Sekunder

Biaya tetap yang dikeluarkan meliputi biaya penyusutan, biaya gaji, biaya asuransi, biaya administrasi, dan pajak. Pada tahun 2005 hingga 2007, perusahaan tidak mengeluarkan biaya untuk bunga maupun pengembalian kredit karena pada tahun yang bersangkutan perusahaan tidak sedang memiliki status sebagai kreditur. Pada tahun-tahun sebelumnya, perusahaan mengajukan kredit untuk kendaraan, tetapi pada tahun analisis, pinjaman telah dapat dikembalikan seluruhnya.

Biaya terbesar adalah biaya gaji pegawai tetap pabrik. Pegawai tetap pabrik adalah sebanyak duapuluh sembilan orang yang terbagi dalam lima bagian yaitu limabelas orang pada bagian pengolahan, empat orang pada bagian teknik, tiga orang pada bagian sortasi, tiga orang pada bagian kebersihan, dan empat orang sopir. Total pengeluaran untuk gaji pegawai tetap pabrik tersebut kurang lebih sebesar 44 %. Selain gaji pegawai tetap pabrik, biaya gaji lain yang dikeluarkan adalah gaji pegawai tetap kantor sebesar 3,4 % dan gaji pimpinan yang pada perusahaan bertindak sebagai manajer sebesar 9 % - 10 % dari total biaya tetap. Pegawai tetap kantor berjumlah dua orang dengan rincian gaji per bulan Rp 700.000,00 dan Rp 550.000,00. Gaji pegawai pabrik dan gaji pimpinan meningkat setiap tahun untuk mengimbangi adanya kenaikan harga barang-barang kebutuhan.

Biaya penyusutan yang dikeluarkan meliputi biaya penyusutan mesin, biaya penyusutan bangunan, dan biaya penyusutan kendaraan. Biaya penyusutan yang terbesar adalah biaya penyusutan kendaraan yang memiliki umur teknis duapuluh tahun, yaitu sebesar Rp 92.000.000,00 atau sekitar 21 % dari total biaya tetap dan selanjutnya adalah penyusutan mesin dengan umur teknis sepuluh tahun sebesar Rp 65.000.000,00 atau sekitar 15 % dari total biaya tetap, dan penyusutan bangunan dengan umur teknis lima tahun sebesar Rp 6.000.000,00 atau kurang lebih 1,4 % dari total biaya tetap. Biaya penyusutan kendaraan cukup besar karena perusahaan memiliki beberapa kendaraan yang memang diperlukan untuk mendukung operasional usaha. Kendaraan yang dimiliki antara lain truk, mobil *pick up*, mobil biasa, dan sepeda motor. Biaya penyusutan, baik untuk kendaraan, mesin maupun bangunan, dihitung dengan *Straight Line Method* atau metode

Garis Lurus, yang menggunakan dasar pemikiran bahwa benda yang digunakan menyusut dalam besaran yang sama setiap tahunnya sehingga tidak ada sisa pada akhir umur teknis. Metode ini digunakan karena metode ini dianggap sebagai cara termudah dalam menghitung penyusutan barang.

Selain penyusutan, perusahaan juga mengeluarkan biaya asuransi untuk kendaraan, bangunan, dan stock. Biaya asuransi dikeluarkan sebagai antisipasi jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Biaya asuransi untuk bangunan, kendaraan, dan stock tahunan besarnya kurang lebih 3 % dari biaya tetap total.

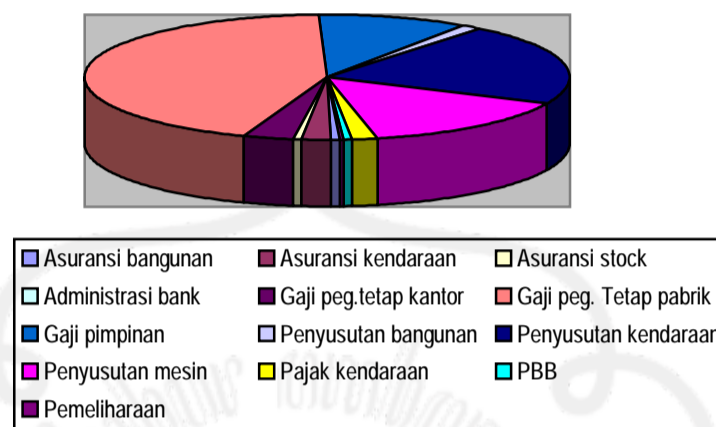
Biaya pajak yang dikeluarkan perusahaan meliputi biaya pajak bumi dan bangunan (PBB) dan pajak kendaraan. PBB di Kecamatan Takokak tergolong sangat rendah yaitu Rp 7.150,00 per 1000 m². Selain dari luas tanah dan bangunan, besarnya PBB dilihat dari lokasi tanah dan bangunan tersebut. Kecamatan Takokak terletak sangat jauh dari pusat Kabupaten Cianjur. Selain itu, sarana dan prasarana transportasi untuk menuju ke sanapun dapat dikatakan masih kurang baik. Jadi, meskipun di Kecamatan Takokak terdapat banyak perkebunan teh, PBB yang berlaku masih sangat rendah. Biaya yang dikeluarkan untuk PBB adalah sebesar Rp 2.877.160,00 atau kurang lebih 0,7 % dengan rincian Rp 2.860.000,00 untuk kebun dan Rp 17.160,00 untuk bangunan rumah, pabrik, gudang, dan pekarangan. Biaya yang dikeluarkan untuk pajak kendaraan kurang lebih 1,5 % dari total biaya tetap. Pajak kendaraan yang dikeluarkan cukup besar karena kendaraan yang dimiliki perusahaan pun cukup banyak, yang digunakan untuk kelancaran jalannya usaha.

Tanaman teh merupakan tanaman perenial atau tanaman tahunan, yang sekali tanam dapat bertahan selama sepuluh sampai duapuluh tahun. Yang diperlukan selama kurun waktu umur tanaman tersebut adalah pemeliharaan yang meliputi pemberantasan hama dengan pestisida, serta pemangkasan dan pemupukan yang dilakukan tiga tahun sekali. Kebun yang dimiliki oleh perusahaan sudah cukup lama ada, sehingga yang dilakukan perusahaan bukanlah proses menanam, tetapi pemeliharaan.

Hama yang sering muncul pada tanaman teh adalah kutu daun dan cacar daun yang disebabkan oleh jamur, yang diatasi dengan insektisida dan fungisida.

Pemeliharaan yang perlu dilakukan selain pemberantasan hama adalah pemangkasan yang dilakukan tiga tahun sekali. Pemangkasan dilakukan mendekati musim hujan. Setelah dilakukan pemangkasan, ranting-ranting pangkasan segera dibersihkan agar tidak mengganggu pertumbuhan. Setelah pemangkasan, kemudian dilakukan pemupukan. Karena pemeliharaan dilakukan kondisional, perusahaan menganggarkan biaya pemeliharaan setiap tahunnya sebesar Rp 1.000.000,00 atau 0,2 % dari total biaya.

Biaya administrasi bank merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, karena perusahaan memiliki rekening koran di bank. Biaya untuk administrasi bank adalah sebesar Rp 312.000,00 setiap tahunnya. Berikut adalah diagram komponen biaya tetap pada Pabrik Teh Sumber Daun.



Gambar 5. Komponen Biaya Tetap pada Pabrik Teh Sumber Daun

Total biaya tetap yang dikeluarkan adalah Rp 428.075.523,00 untuk tahun 2005, Rp 434.838.985,00 tahun 2006, dan Rp 442.625.410,00 pada tahun 2007. Besarnya biaya tetap adalah 3,3 % dari keseluruhan biaya, dan jumlahnya jauh lebih kecil jika dibandingkan dengan biaya variabel yang dikeluarkan.

C. Analisis Penggunaan Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh volume penjualan. Biaya variabel yang dikeluarkan oleh pabrik teh Sumber Daun dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 6. Biaya Variabel pada Pabrik Teh Sumber Daun (Rupiah)

Keterangan	Tahun Produksi		
	2005	2006	2007
Biaya bahan baku	9.914.308.425	10.347.196.125	10.933.125.000
Biaya bahan bakar	1.464.138.375	1.536.078.600	1.596.236.250
Biaya listrik	104.581.313	128.006.550	109.331.250
Biaya packing	2.490.031	3.047.775	3.123.750
Biaya gudang	1.992.025	2.031.850	2.082.500
Pengangkutan&pemasaran	268.923.375	281.411.225	288.426.250
Biaya administrasi	3.984.050	4.063.700	4.165.000
Biaya lain-lain	3.000.000	3.250.000	3.250.000
Biaya Variabel Total	11.763.417.590	12.305.085.820	12.939.740.000
Rata-rata per bulan	980.284.799	1.025.423.818	1.078.311.667
Rata-rata per kilogram	5.905	6056	6214

Sumber : Analisis Data Sekunder

Biaya terbesar yang dikeluarkan adalah biaya untuk pembelian bahan baku yaitu pucuk daun teh yang masih segar. Pucuk daun teh yang baru dipetik harus segera dibawa ke pabrik untuk menghindari kerusakan. Pabrik teh Sumber Daun menggunakan sistem FIFO (*First In First Out*). Bahan baku pucuk daun teh segar diperoleh dari kebun sendiri serta dari kebun-kebun lain milik rakyat di daerah Takokak.

Perusahaan memang memiliki kebun sendiri, tetapi pada prakteknya, bahan baku yang berasal dari kebun lain atau membeli dari petani teh jumlahnya lebih besar, kurang lebih lima banding satu. Jadi, untuk kelancaran proses produksinya, pabrik sangat bergantung pada setoran bahan baku dari petani. Oleh karena itu, dalam pembukuan perusahaan, baik bahan baku yang berasal dari kebun sendiri maupun dari petani, biayanya dianggap sama. Hal ini dimaksudkan untukantisipasi jika bahan baku yang berasal kebun milik sendiri memiliki kualitas yang kurang baik, maka dapat membeli atau menambah pasokan bahan baku dari pihak lain.

Harga bahan baku berupa pucuk daun teh basah selama periode analisis berkisar antara Rp 1.100,00 sampai dengan Rp 1.300,00 per kilogram yang sudah termasuk biaya angkut ke pabrik. Untuk menghasilkan satu kilogram teh hijau kering diperlukan teh basah sebanyak 4,2 kilogram. Setiap hari pada tahun 2005, 2006, dan 2007, pabrik menerima kurang lebih duapuluh tiga sampai duapuluh empat ton pucuk daun teh, yang setelah melalui proses pengolahan akan menjadi

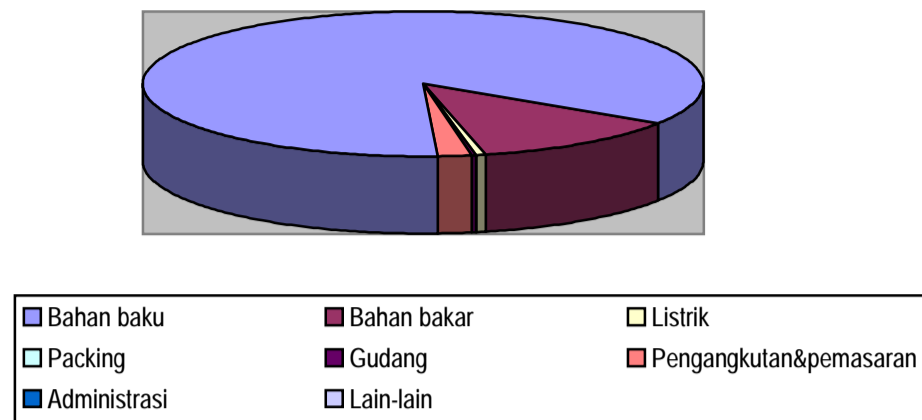
teh kering sekitar lima ton. Total pengeluaran untuk bahan baku kurang lebih sebesar 85 % dari keseluruhan biaya variabel yang dikeluarkan.

Bahan bakar untuk proses produksi teh juga memerlukan biaya yang cukup besar, yaitu sebesar 12 %. Bahan bakar yang digunakan adalah kayu. Sebelum krisis ekonomi, perusahaan menggunakan solar industri sebagai bahan bakar dalam proses produksi teh. Tetapi, karena adanya kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM) yang cukup drastis, maka perusahaan mencari alternatif lain untuk mengganti solar, supaya dapat menekan biaya produksi. Dan selanjutnya, sampai saat ini, perusahaan terus menggunakan kayu sebagai bahan bakar. Kayu diperoleh dari *supplier* kayu yang berasal dari wilayah Cianjur Selatan.

Biaya listrik yang dikeluarkan kurang lebih sebesar 0,8 % dari total biaya variabel. Listrik digunakan untuk penerangan serta untuk menjalankan beberapa alat dan mesin dalam proses produksi. Selanjutnya adalah biaya packing dan biaya gudang. Biaya yang diperlukan untuk packing hanya 0,02 % dari total biaya variabel. Produk teh hijau Sumber Daun dipasarkan dalam bentuk teh hijau curah yang hanya dikemas dengan karung sehingga tidak memerlukan biaya packing yang besar. Begitu pula dengan biaya gudang. Biaya gudang relatif kecil yaitu sebesar 0,01 % karena produk biasanya langsung dikirim kepada pembeli, tidak perlu lama-lama disimpan di gudang, sehingga tidak memerlukan biaya yang besar.

Biaya pengangkutan dan pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan dalam penjualan produk, yang meliputi ongkos kirim, biaya bahan bakar kendaraan, upah tenaga untuk pengangkutan dan pemasaran, serta biaya lain-lain yang dikeluarkan selama proses pengangkutan dan pemasaran. Besarnya biaya pengangkutan dan pemasaran kurang lebih 2 % dari total biaya variabel.

Biaya administrasi yang dikeluarkan adalah sebesar 0,05 %, yang meliputi biaya administrasi pabrik untuk penyediaan bahan baku, pemberian gaji pegawai, serta penjualan. Biaya lain-lain terdiri dari biaya sumbangan, biaya perbaikan-perbaikan, dan biaya lain yang masih ada hubungannya dengan produksi dan pemasaran produk. Besarnya biaya lain-lain adalah 0,03% dari total biaya variabel.



Gambar 6. Komponen Biaya Variabel pada Pabrik Teh Sumber Daun

Total biaya variabel yang dikeluarkan adalah Rp 11.763.417.590,00 untuk tahun 2005, Rp 12.305.085.820,00 tahun 2006, dan Rp 12.939.740.000,00 pada tahun 2007. Besarnya biaya variabel adalah 96,7 % dari keseluruhan biaya, dan jumlahnya jauh lebih besar dibandingkan dengan biaya tetap yang dikeluarkan. Biaya variabel dipengaruhi oleh jumlah produksi. Semakin banyak teh yang diproduksi, maka biaya yang dikeluarkan semakin besar pula. Dari hasil analisis data yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa operasionalisasi pabrik teh Sumber Daun memerlukan biaya yang besar.

D. Analisis *Break Even Point*, Keuntungan, dan Rentabilitas Ekonomi

Seperti halnya perusahaan pada umumnya, pabrik teh Sumber Daun di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur ini dalam menjalankan usahanya akan berusaha menggunakan saprodi dengan seefisien mungkin sehingga diperoleh produksi dan keuntungan yang sebesar-besarnya. Hasil dari penjualan diharapkan mampu menutup semua biaya operasional perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengetahui tingkat produksi dan penerimaan minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian tetapi juga belum memperoleh laba (impas). Berikut adalah perkembangan BEP pabrik teh Sumber Daun selama tahun 2005, 2006, dan 2007.

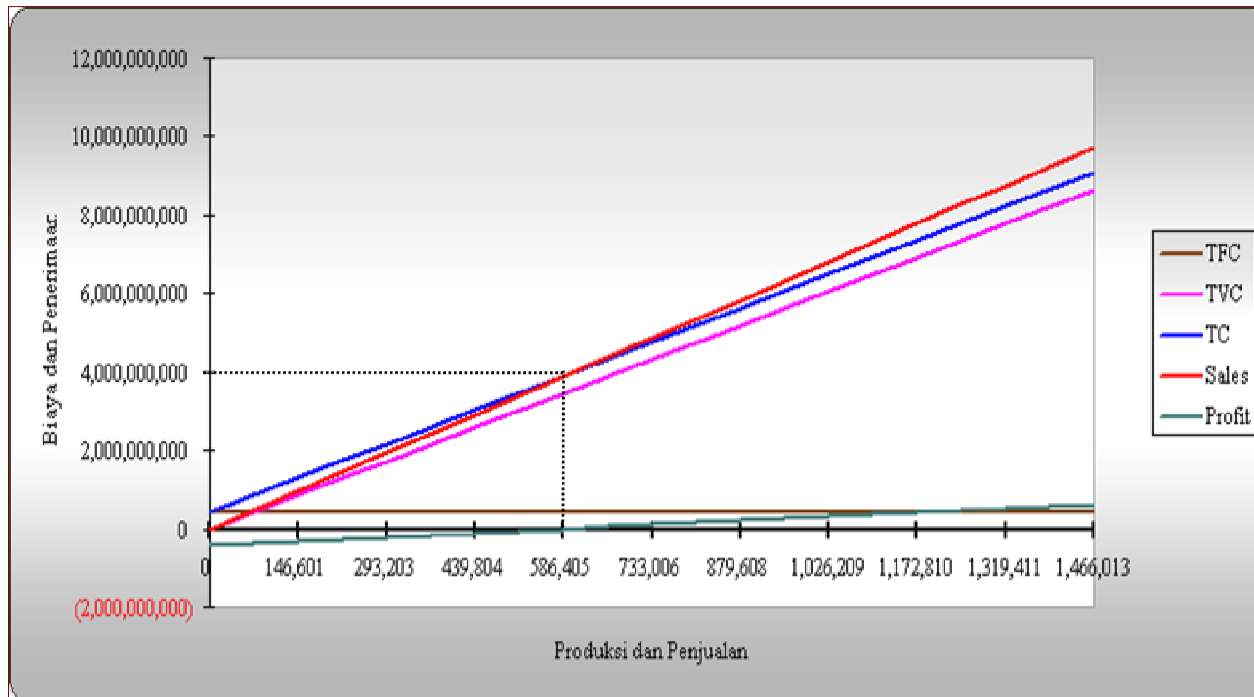
Tabel 7. Perkembangan *Break Even Point* Pabrik Teh Sumber Daun

Keterangan	Tahun Produksi		
	2005	2006	2007
Biaya Tetap (Rp/Thn)	428.075.523	434.838.985	442.625.410
Biaya Variabel(Rp/Thn)	11.763.417.590	12.305.085.820	12.939.740.000
Penerimaan (Rp/Thn)	13.217.085.875	13.867.376.250	14.629.562.500
Produksi (Kg/Thn)	1.992.025	2.031.850	2.082.500
Harga Jual (Rp)	6.635	6.825	7.025
Biaya Tetap Per Unit	215	214	213
Biaya Variabel Per Unit	5.905	6056	6214
<i>Contribution margin</i> Per Unit	730	769	811
BEP dalam Unit (Kg)	586.405	565.460	545.777
BEP dalam Rupiah	3.892.160.972	3.859.766.211	3.832.009.634

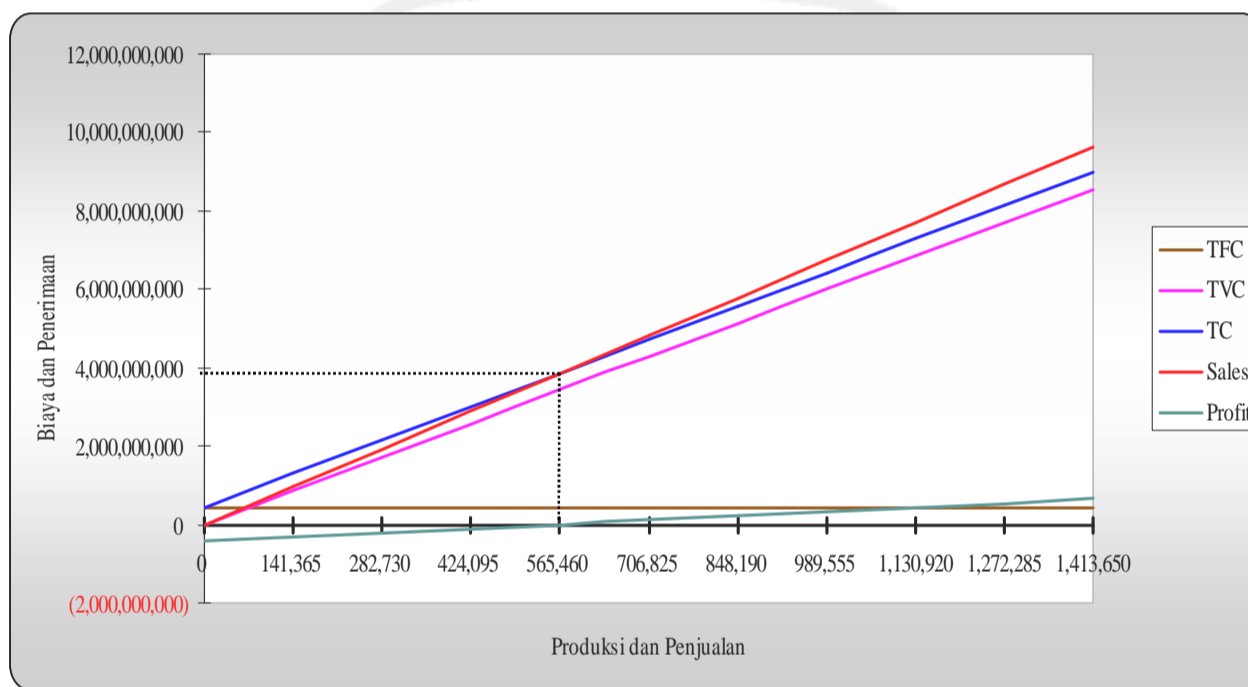
Sumber : Analisis Data Sekunder

Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan dimana jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, yaitu saat perusahaan tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak menderita kerugian. Pada penelitian ini digunakan konsep *contribution margin*. Menurut Riyanto (2001), apabila menggunakan konsep *contribution margin*, BEP akan tercapai pada volume penjualan dimana *contribution margin*-nya tepat sama besarnya dengan biaya tetapnya. Jadi, apabila *contribution margin* lebih besar daripada biaya tetap, berarti penerimaan perusahaan lebih besar dari biaya total. Hal tersebut berarti bahwa perusahaan telah memperoleh keuntungan.

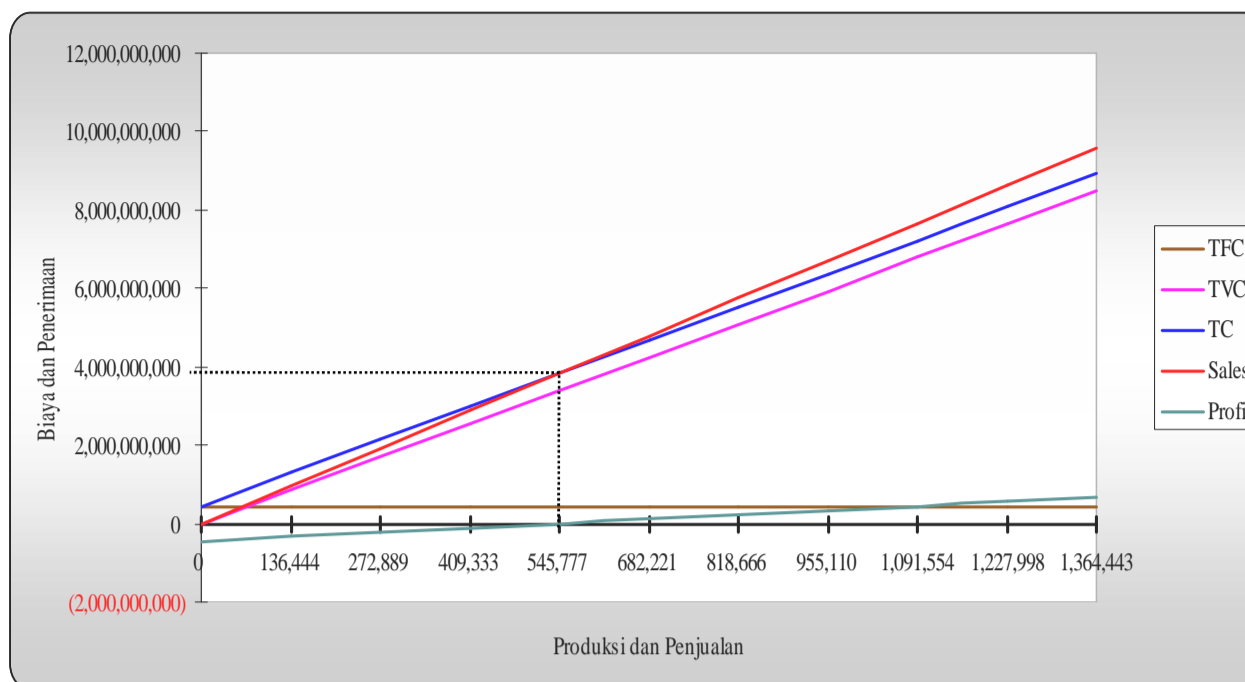
BEP dalam unit dapat dihitung dengan membandingkan antara biaya tetap dengan hasil pengurangan antara harga jual produk dengan biaya variabelnya (*contribution margin* per unit), sedangkan BEP dalam Rupiah dapat dihitung dengan membandingkan antara biaya tetap dengan *contribution margin ratio*. Berikut adalah grafik rata-rata BEP Pabrik Teh Sumber Daun tahun 2005, 2006, dan 2007.



Gambar 7. Grafik Rata-rata *Break Even* Pabrik Teh Sumber Daun Tahun 2005



Gambar 8. Grafik Rata-rata *Break Even* Pabrik Teh Sumber Daun Tahun 2006



Gambar 9. Grafik Rata-rata *Break Even* Pabrik Teh Sumber Daun Tahun 2007

Dari hasil analisis data sekunder, diperoleh hasil bahwa BEP dalam unit untuk tahun 2005, 2006, dan 2007 berturut-turut adalah 586.405 Kg, 565.460 Kg, dan 545.777 Kg. Sedangkan BEP dalam Rupiah adalah Rp 3.892.160.972,00, Rp 3.859.766.211,00, dan Rp 3.832.009.634,00. Jika dibandingkan dengan jumlah produksi dan penerimaan pada tahun tersebut, jumlah produksi teh lebih besar dari BEP baik dalam unit maupun dalam Rupiah. Dari angka-angka tersebut, dapat diketahui bahwa pada tahun 2005, 2006, serta 2007, perusahaan telah mampu menutup semua biaya yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan. Jadi, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa produksi dan penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur telah melampaui BEP selama periode yang diteliti dapat diterima.

Adanya peningkatan produksi dan harga, yang dipengaruhi oleh musim kemarau yang membuat kualitas teh hijau lebih baik menyebabkan nilai BEP baik dalam unit maupun dalam Rupiah menurun setiap tahun pada periode analisis. Semakin rendah nilai BEP berarti bahwa semakin cepat perusahaan mencapai

BEP atau menutup biaya yang dikeluarkan, sehingga semakin cepat pula perusahaan memperoleh keuntungan.

Analisis BEP memungkinkan perusahaan mengetahui apakah mereka beroperasi dekat atau jauh dari BEP. Jika operasi perusahaan pada tingkat keluaran dekat dengan BEP, maka perubahan sekecil apapun dalam aktivitas perusahaan akan dapat menentukan hidup dan matinya perusahaan. Jika perusahaan beroperasi jauh dari BEP, maka margin pengaman penjualan tinggi. Perusahaan akan mengetahui bahwa mereka memiliki margin yang relatif besar untuk melakukan manuver bisnis.

Analisis BEP yang telah dilakukan akan dapat membantu perusahaan dalam memasok informasi untuk perencanaan dan pengambilan keputusan manajerial. Perusahaan akan dapat menghitung volume penjualan teh yang dibutuhkan, serta pertimbangan dalam menentukan harga jual teh untuk mencapai laba tertentu. Perusahaan juga dapat menentukan bagaimana perubahan-perubahan harga, volume penjualan, dan biaya produksi mempengaruhi laba operasi perusahaan.

Tabel 8. Perkembangan Keuntungan dan Rentabilitas Ekonomi Pabrik Teh Sumber Daun

Keterangan	Tahun Produksi		
	2005	2006	2007
Penerimaan (Rp/Thn)	13.217.085.875	13.867.376.250	14.629.562.500
Biaya Total (Rp/Thn)	12.191.493.110	12.739.924.810	13.382.365.410
Laba sebelum bunga&pajak(Rp)	1.025.592.760	1.127.451.440	1.247.197.090
Laba setelah bunga&pajak(Rp)	871.753.846	958.333.724	1.060.117.527
Total Aktiva (Rp/Thn)	1.692.452.557	1.976.955.434	2.259.569.600
Rentabilitas Ekonomi (%)	60,6	57,0	55,2
Rata-rata Suku Bunga Modal Kerja	15,5	13,5	13,5

Sumber : Analisis Data Sekunder

Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan biaya produksi. Selama tahun 2005, 2006, dan 2007, usaha produksi teh hijau ini telah dapat memberikan keuntungan sebesar Rp 1.025.592.760,00, Rp 1.127.451.440,00, dan Rp 1.247.197.090,00.

Rentabilitas Ekonomi menunjukkan bagaimana perusahaan menggunakan kekayaan yang dimiliki untuk dapat menghasilkan keuntungan selama periode tertentu. Rentabilitas Ekonomi dihitung dengan membandingkan laba sebelum pajak dan bunga dengan total aktiva (kekayaan) dan selanjutnya dikalikan 100%.

Rentabilitas Ekonomi merupakan ukuran efektivitas perusahaan. Dengan membandingkan laba atau keuntungan yang diperoleh dengan aktiva yang menghasilkan laba tersebut, dapat diketahui apakah perusahaan efektif atau tidak dalam menggunakan kekayaannya untuk mencapai keuntungan. Aktiva dan laba yang diperhitungkan untuk menghitung Rentabilitas Ekonomi berasal dari operasional perusahaan. Semakin tinggi nilai Rentabilitas Ekonomi, maka kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba semakin baik.

Dari hasil analisis data sekunder diperoleh angka Rentabilitas Ekonomi pabrik teh Sumber Daun pada tahun 2005, 2006, dan 2007 adalah sebesar 60,6%, 57,0%, dan 55,2%. Hal ini berarti bahwa dengan aktiva atau kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan berupa kas, giro, tabungan, piutang dagang, persediaan barang, tanah, bangunan, kendaraan, mesin dan peralatan sejumlah Rp 1.692.452.557,00, Rp 1.976.955.434,00, dan Rp 2.259.569.600,00 dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp 1.025.592.760,00 (60,6%), Rp 1.127.451.440,00 (57%), dan Rp 1.247.197.090,00 (55,2%). Hal ini berarti bahwa kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba adalah baik, dan perusahaan telah dapat menggunakan aktiva yang dimiliki untuk menghasilkan laba dengan efektif.

Nilai rentabilitas ekonomi perusahaan mengalami penurunan karena setiap tahun aktiva yang dimiliki perusahaan terus bertambah. Hal ini berarti bahwa kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba menurun. Berdasarkan data tersebut, walaupun nilainya menurun, nilai rentabilitas ekonomi perusahaan masih tergolong tinggi, dan dapat diketahui bahwa nilai rentabilitas ekonomi pabrik teh Sumber Daun untuk tahun 2005, 2006, dan 2007 lebih besar dari tingkat suku bunga. Tingkat suku bunga yang diperbandingkan di sini adalah tingkat suku bunga modal kerja dari PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk, karena perusahaan memiliki rekening pada bank tersebut. Nilai rentabilitas ekonomi lebih besar dari tingkat suku bunga artinya adalah bahwa modal yang dimiliki untuk menjalankan usaha sudah mampu menghasilkan keuntungan. Jika modal yang dimiliki tersebut berasal dari pinjaman bank, maka perusahaan akan mampu membayar bunga pinjaman. Karena pabrik teh Sumber Daun belum

melaksanakan kerjasama dengan bank dalam hal pinjaman modal kerja, maka hal tersebut tidak berpengaruh nyata.

Bagi perusahaan pada umumnya, masalah rentabilitas lebih penting daripada masalah laba, karena laba yang besar belum merupakan ukuran bahwa perusahaan tersebut telah dapat bekerja dengan efektif. Efektivitas baru dapat diketahui dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan aktiva yang menghasilkan laba tersebut, atau dengan kata lain adalah dengan menghitung rentabilitasnya. Oleh karena itu, hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan adalah tidak hanya bagaimana usaha untuk memperbesar laba, tetapi yang lebih penting adalah usaha untuk mempertinggi rentabilitasnya. Rentabilitas dapat dipertinggi dengan memangkas biaya untuk meningkatkan rasio margin kontribusi, meningkatkan aktivitas untuk menambah rasio perputaran aktiva, dan meningkatkan penjualan yang otomatis akan meningkatkan laba.

Selama periode analisis, perusahaan telah mampu menutup semua biaya produksi dan menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, hipotesis kedua yang menyatakan bahwa Pabrik Teh Sumber Daun di Kecamatan Takokak Kabupaten Cianjur telah mencapai keuntungan, dan tingkat keuntungan atau Rentabilitas Ekonomi lebih besar dari tingkat suku bunga kredit dapat diterima.

E. Analisis Sensitivitas

Dalam melaksanakan usahanya, perusahaan tidak lepas dari masalah dan resiko. Resiko yang dihadapi antara lain adanya fluktuasi harga produk di pasar, perubahan jumlah produksi, serta perubahan biaya produksi.

Peningkatan harga produk, penurunan biaya produksi, dan peningkatan produksi, akan memberikan keuntungan bagi perusahaan, karena akan meningkatkan penerimaan, dan pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba. Tetapi sebaliknya, adanya penurunan harga produk, peningkatan biaya produksi, serta penurunan produksi akan berpengaruh negatif bagi perusahaan dalam hal operasionalisasi dan pada akhirnya akan mempengaruhi penerimaan yang diperoleh. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat mengetahui, sejauh mana perubahan-perubahan tersebut akan mempengaruhi operasionalisasi perusahaan, sehingga pada akhirnya perusahaan akan dapat mengambil kebijakan-kebijakan

yang tepat terutama kebijakan produksi. Untuk mengetahui potensi perusahaan agar tetap memperoleh keuntungan dalam usahanya, perlu dilakukan analisis dari perubahan variabel-variabel tersebut.

Analisis sensitivitas adalah suatu teknik untuk mengetahui dampak berbagai perubahan dalam masing-masing variabel penting terhadap hasil yang mungkin terjadi (*possible outcomes*). Analisis yang dilakukan adalah dengan menaikkan dan menurunkan harga, menaikkan dan menurunkan biaya produksi, serta menaikkan dan menurunkan jumlah produksi. Berikut adalah hasil dari analisis sensitivitas yang telah dilakukan.

Tabel 9. Analisis Sensitivitas terhadap Harga Produk, Biaya Produksi, dan Jumlah Produksi pada Pabrik Teh Sumber Daun

No,	Uraian	Harga	BT	BV	BV /Unit	Produksi	Penerimaan	Keuntungan	BEP(Q)	BEP(Rp)
1	Kenaikan Harga Jual	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3%	7235,75	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	15.068.449.375	1.686.083.965	433.017	3.133.202.992
	6%	7446.50	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	15.507.336.250	2.124.970.840	359.000	2.673.294.552
	9%	7657.25	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	15.946.223.125	2.563.857.715	306.593	2.347.661.123
	Penurunan Harga Jual									
	3%	6814,25	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.190.675.625	808.310.215	736.862	5.021.164.552
	6%	6603,50	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	13.751.788.750	369.423.340	1.135.113	7.495.721.327
	9%	6392,75	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	13.312.901.875	-69.463.535	2.470.154	15.791.079.007
2	Kenaikan Produksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3%	7025	442.625.410	12.939.740.000	6033	2.144.975	15.068.449.375	1.686.083.965	446.008	3.133.202.992
	6%	7025	442.625.410	12.939.740.000	5862	2.207.450	15.507.336.250	2.124.970.840	380.540	2.673.294.552
	9%	7025	442.625.410	12.939.740.000	5701	2.269.925	15.946.223.125	2.563.857.715	334.187	2.347.661.123
	Penurunan Produksi									
	3%	7025	442.625.410	12.939.740.000	6406	2.020.025	14.190.675.625	808.310.215	714.757	5.021.164.552
	6%	7025	442.625.410	12.939.740.000	6610	1.957.550	13.751.788.750	369.423.340	1.067.007	7.495.721.327
	9%	7025	442.625.410	12.939.740.000	6828	1.895.075	13.312.901.875	-69.463.535	2.247.840	15.791.079.007

Sumber : Diolah dari lampiran 6

Lanjutan Tabel 9. Analisis Sensitivitas terhadap Harga Produk, Biaya Produksi, dan Jumlah Produksi pada Pabrik Teh Sumber Daun

No.	Uraian	Harga	BT	BV	BV /Unit	Produksi	Penerimaan	Keuntungan	BEP(Q)	BEP(Rp)
3	Kenaikan Biaya Produksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	5%	7025	464.756.681	13.586.727.000	6524	2.082.500	14.629.562.500	578.078.820	928.100	6.519.903.575
	10%	7025	486.887.951	14.233.714.000	6835	2.082.500	14.629.562.500	-91.039.451	2.561.445	17.994.151.070
	15%	7025	509.019.222	14.880.701.000	7146	2.082.500	14.629.562.500	-760.157.721	-4.220.908	-29.651.879.400
	Penurunan Biaya Produksi									
	5%	7025	420.494.140	12.292.753.000	5903	2.082.500	14.629.562.500	1.916.315.361	374.733	2.632.497.555
	10%	7025	398.362.869	11.645.766.000	5592	2.082.500	14.629.562.500	2.585.433.631	278.032	1.953.174.250
15%	7025	376.231.599	10.998.779.000	5282	2.082.500	14.629.562.500	3.254.551.902	215.794	1.515.954.803	
4	Kenaikan Harga & Kenaikan B.Produksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3% 5%	7235,75	464.756.681	13.586.727.000	6524	2.082.500	15.068.449.375	1.016.965.695	653.196	4.726.366.174
	6% 10%	7446,50	486.887.951	14.233.714.000	6835	2.082.500	15.507.336.250	786.734.299	796.111	5.928.237.491
	9% 15%	7657,25	509.019.222	14.880.701.000	7146	2.082.500	15.946.223.125	556.502.904	994.848	7.617.799.659
5	Penurunan Harga & Kenaikan B.Produksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3% 5%	7018,68	464.756.681	13.586.727.000	6524	2.082.500	14.616.395.894	564.912.213	939.968	6.597.332.092
	6% 10%	6801,61	486.887.951	14.233.714.000	6835	2.082.500	14.164.342.413	-556.259.539	-14.616.130	-99.413.144.531
	9% 15%	6584,53	509.019.222	14.880.701.000	7146	2.082.500	13.712.288.931	-1.677.431.290	-907.242	-5.973.764.585
6	Penurunan Harga & Penurunan B.Prdksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3% 5%	6808,12	441.518.846	12.907.390.650	6198	2.082.500	14.177.904.017	828.994.520	723.694	4.926.994.072
	6% 10%	6597,56	418.281.012	12.228.054.300	5872	2.082.500	13.739.412.140	1.093.076.828	576.349	3.802.498.037
	9% 15%	6387,00	395.043.178	11.548.717.950	5546	2.082.500	13.300.920.263	1.357.159.135	469.511	2.998.762.059
7	Kenaikan Harga & Penurunan Pproduksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3% 3%	7235,75	442.625.410	12.939.740.000	6406	2.020.025	14.616.395.894	1.234.030.484	533.272	3.858.626.120
	6% 6%	7446,50	442.625.410	12.939.740.000	6610	1.957.550	14.576.896.075	1.194.530.665	529.248	3.941.044.290
	9% 9%	7657,25	442.625.410	12.939.740.000	6828	1.895.075	14.511.063.044	1.128.697.634	533.823	4.087.616.009

Sumber : Diolah dari lampiran 6

Lanjutan Tabel 9. Analisis Sensitivitas terhadap Harga Produk, Biaya Produksi, dan Jumlah Produksi pada Pabrik Teh Sumber Daun

No.	Uraian	Harga	BT	BV	BV /Unit	Produksi	Penerimaan	Keuntungan	BEP(Q)	BEP(Rp)
8	Penurunan Harga& Kenaikan Produksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3% 3%	7018,68	442.625.410	12.939.740.000	6033	2.144.975	15.054.887.771	1.672.522.361	448.867	3.150.454.056
	6% 6%	6801,61	442.625.410	12.939.740.000	5862	2.207.450	15.014.202.957	1.631.837.547	471.001	3.203.560.573
	9% 9%	6584,53	442.625.410	12.939.740.000	5701	2.269.925	14.946.394.935	1.564.029.525	500.697	3.296.856.909
9	Kenaikan Prdksi& Kenaikan B.Prdksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3% 5%	7025	464.756.681	13.586.727.000	6334	2.144.975	15.068.449.375	1.016.965.695	672.792	4.726.366.174
	6% 10%	7025	486.887.951	14.233.714.000	6448	2.207.450	15.507.336.250	786.734.299	843.877	5.928.237.491
	9% 15%	7025	509.019.222	14.880.701.000	6556	2.269.925	15.946.223.125	556.502.904	1.084.384	7.617.799.659
10	Penurunan Pduksi& Kenaikan B.Produksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3% 5%	7025	464.756.681	13.586.727.000	6530	2.080.626	14.616.395.894	564.912.213	939.122	6.597.332.092
	6% 10%	7025	486.887.951	14.233.714.000	7059	2.016.277	14.164.342.413	-556.259.539	-14.151.337	-99.413.144.531
	9% 15%	7025	509.019.222	14.880.701.000	7624	1.951.927	13.712.288.931	-1.677.431.290	-850.358	-5.973.764.585
11	Penurunan Prdksi& Penurunan B.Prdksi	7025	442.625.410	12.939.740.000	6214	2.082.500	14.629.562.500	1.247.197.090	545.482	3.832.009.634
	3% 5%	7025	441.518.846	12.907.390.650	6395	2.018.207	14.177.904.017	828.994.520	701.351	4.926.994.072
	6% 10%	7025	418.281.012	12.228.054.300	6252	1.955.788	13.739.412.140	1.093.076.828	541.281	3.802.498.037
	9% 15%	7025	395.043.178	11.548.717.950	6100	1.893.369	13.300.920.263	1.357.159.135	426.870	2.998.762.059

Sumber : Diolah dari lampiran 6

Analisis sensitivitas dilakukan dengan memasukkan perubahan-perubahan sebesar 3% untuk produksi dan harga, serta 5% untuk biaya produksi, dan selanjutnya dilakukan kelipatannya. Dari hasil analisis sensitivitas yang telah dilakukan terhadap harga, produksi, dan biaya selama tahun 2007, dapat diketahui bahwa dengan adanya kenaikan harga dan kenaikan produksi sampai dengan 9%, serta penurunan biaya produksi sampai dengan 15%, perusahaan masih dapat mencapai BEP dan memperoleh keuntungan. Adanya perubahan-perubahan tersebut akan menurunkan nilai BEP sehingga perusahaan akan lebih cepat mencapai BEP dan memperoleh keuntungan.

Selanjutnya adalah bahwa dengan adanya penurunan harga jual dan penurunan produksi sampai dengan 9%, serta kenaikan biaya produksi sampai dengan 10%, nilai BEP semakin besar, bahkan melebihi jumlah produksi dan penerimaan. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak mampu menutup biaya operasionalnya sehingga mengalami kerugian.

Kenaikan biaya produksi sampai dengan 15% yang diikuti dengan kenaikan harga sampai dengan 9%, serta kenaikan produksi sampai dengan 9% dan kenaikan biaya produksi sampai dengan 15% akan meningkatkan nilai BEP, tetapi dalam kondisi tersebut produksi dan penerimaan masih lebih besar daripada BEP sehingga perusahaan masih mampu menutup biaya operasionalnya sehingga dapat memperoleh keuntungan. Adanya penurunan harga sampai dengan 6% yang diikuti dengan kenaikan biaya produksi sampai dengan 10% juga meningkatkan nilai BEP yang besarnya melebihi jumlah produksi dan penerimaan. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak mampu menutup biaya operasionalnya sehingga mengalami kerugian.

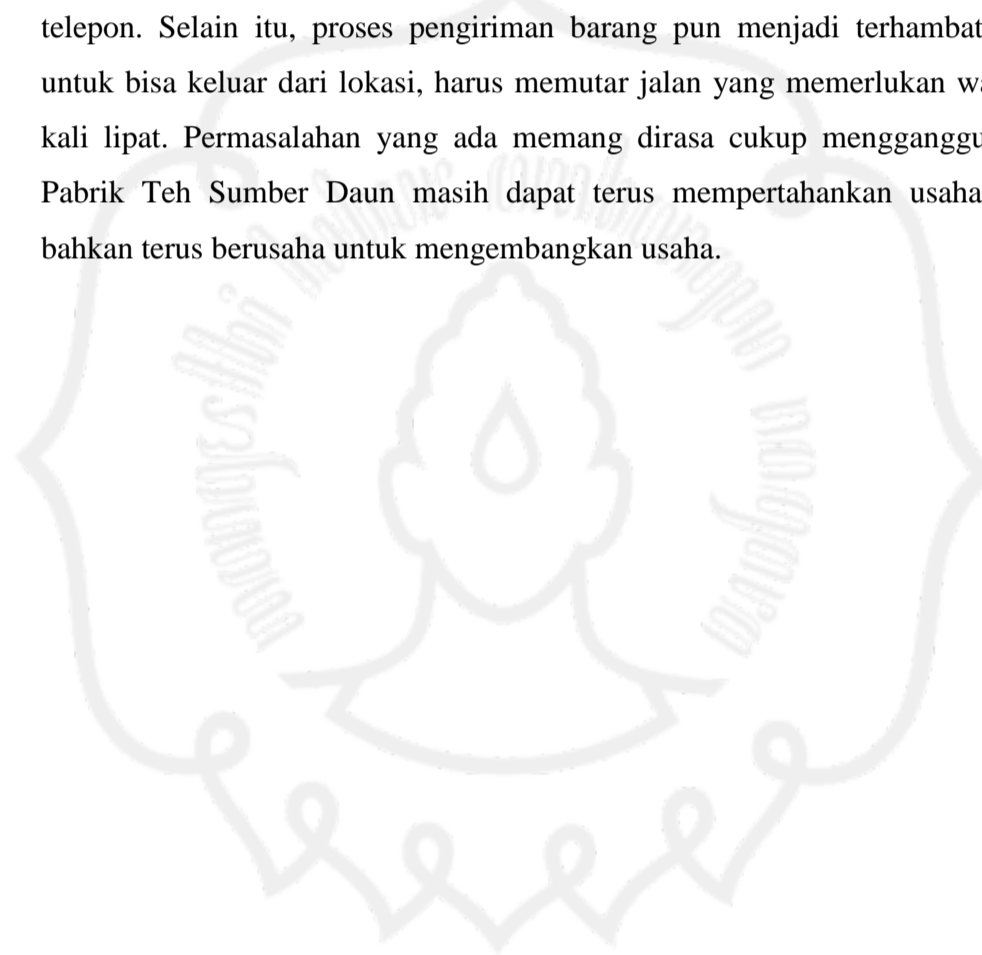
Dengan adanya kenaikan harga dan penurunan produksi sampai dengan 9%, serta penurunan harga dan kenaikan produksi sampai dengan 9%, perusahaan masih mampu melampaui BEP dan memperoleh keuntungan. Demikian pula halnya dengan adanya penurunan harga sampai dengan 9% yang diikuti penurunan biaya produksi sampai dengan 15%, serta penurunan produksi sampai dengan 9% diikuti penurunan biaya produksi sampai dengan 15%, perusahaan masih mampu melampaui BEP dan memperoleh keuntungan. Hal ini berarti bahwa dengan adanya perubahan atas variabel-variabel tersebut, perusahaan masih mampu menutup biaya operasionalnya dan masih memperoleh keuntungan.

Dengan mengetahui pengaruh dari perubahan harga, biaya produksi, dan jumlah produksi diharapkan perusahaan akan menilai kembali estimasi penerimaan dan keuntungan yang akan diperoleh, sehingga perusahaan diharapkan akan mampu mengendalikan atau mengatasi masalah-masalah yang berkaitan dengan hal tersebut.

F. Permasalahan

Pabrik Teh Sumber Daun sudah berdiri cukup lama dan cukup eksis dalam dunia agribisnis teh saat ini. Tetapi, hingga saat ini, administrasi perusahaan belum begitu baik. Administrasi dan keuangan perusahaan dikelola secara langsung oleh pemilik dengan dibantu oleh istri. Arus keluar masuknya uang tidak selalu dicatat, dan perusahaan belum melaksanakan sistem pembukuan yang baik, sehingga terkadang pemilik menemui kesulitan untuk meninjau ulang kondisi perusahaan, dan lebih mengandalkan daya ingat pemilik.

Selain masalah administrasi, lokasi usaha yang cukup jauh dari pusat kota terkadang menjadi salah satu kendala. Kondisi jalan untuk menuju ke lokasi sudah cukup baik. Jalan sudah diaspal dan dapat dilewati kendaraan. Jaringan komunikasi berupa telepon dan listrik pun sudah dapat diakses. Tetapi, jika musim hujan datang, sering sekali terjadi longsor di Kecamatan Takokak, yang menyebabkan akses jalan, telepon, dan listrik terputus. Hal ini menghambat proses penjualan, karena banyak pelanggan yang memesan barang melalui telepon. Selain itu, proses pengiriman barang pun menjadi terhambat, karena untuk bisa keluar dari lokasi, harus memutar jalan yang memerlukan waktu dua kali lipat. Permasalahan yang ada memang dirasa cukup mengganggu. Tetapi Pabrik Teh Sumber Daun masih dapat terus mempertahankan usahanya dan bahkan terus berusaha untuk mengembangkan usaha.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Produksi dan penerimaan Pabrik Teh Sumber Daun dalam keadaan mencapai *Break Even Point* adalah 586.405 Kg dan Rp 3.892.160.972,00 untuk tahun 2005, 565.460 Kg dan Rp 3.859.766.211,00 untuk tahun 2006, serta 545.777 Kg dan Rp 3.832.009.634,00 untuk tahun 2007. Hal ini menunjukkan bahwa Pabrik Teh Sumber Daun telah telah melampaui BEP, sehingga mampu menutup semua biaya yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan.
2. Rentabilitas Ekonomi Pabrik Teh Sumber Daun pada tahun 2005, 2006, dan 2007 adalah sebesar 60,6 %, 57 %, dan 55,2 %. Hal ini menunjukkan bahwa Pabrik Teh Sumber Daun sudah efektif dalam menggunakan kekayaannya untuk menghasilkan keuntungan.
3. Perubahan variabel kenaikan dan penurunan harga sebesar 3%, kenaikan dan penurunan produksi sebesar 3%, serta kenaikan dan penurunan biaya produksi sebesar 5% masih dapat memberikan keuntungan bagi Pabrik Teh Sumber Daun.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Nilai rentabilitas ekonomi Pabrik Teh Sumber Daun semakin menurun. Oleh karena itu, Pabrik Teh Sumber Daun sebaiknya meningkatkan rentabilitas ekonominya atau kemampuan untuk menghasilkan laba. Hal ini dapat dilakukan dengan cara memangkas biaya variabel berupa biaya gudang, biaya administrasi, dan biaya lain-lain.
2. Pabrik Teh Sumber Daun perlu menambah tenaga kerja yang khusus menangani masalah administrasi dan keuangan, yang memiliki kemampuan dan kecakapan dalam mengerjakan pembukuan, misalnya dengan syarat minimal lulusan D3 jurusan Akuntansi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim^a. 1997. *Sejarah Teh*. Diakses pada Sabtu, 15 September 2007 Pukul 13'30.
- Anonim^b. 2003. *Membuat Analisa Titik Impas*. www.wacanamitra.com. Diakses pada Sabtu, 15 September 2007 Pukul 13'15.
- Anonim^c. 2006. *Pengertian, Definisi dan Rumus BEP/Break Even Point-Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan*. http://organisasi.org/pengertian_definisi_dan_rumus_bep_break_even_point_ilmu_ekonomi_studi_pembangunan. Diakses pada Sabtu, 15 September 2007 Pukul 13'15.
- Anonim^d. 2007. *Tea Festival 2007*. <http://www.disbun.jabarprov.go.id>. Diakses pada Selasa, 12 Oktober 2007 Pukul 11'0.
- Asri, Marwan. 1991. *Marketing*. AMP YKPN. Yogyakarta.
- ATI. 2006. *Teh*. www.tea_intro.php.htm. Diakses pada Selasa, 12 Oktober 2007 Pukul 12'00.
- Bambang, Kustamiyati. 2006. *Prospek Teh Indonesia Sebagai Minuman Fungsional*. http://www.ipard.com/art_perkebun/Aug02-06_kb.asp. Diakses pada Selasa, 12 Oktober 2007 Pukul 11'00.
- FAO. 2007. *Information For Decisio Making*. www.fao.org/docrep/W4343E.htm. Diakses pada Selasa, 12 Oktober 2007 Pukul 11'00.
- Ferryanto, Alvisa Visnu. 2004. *Analisis Titik Impas di Perusahaan Penyulingan Minyak Kayu Putih Sendang Mole Gunung Kidul*. Skripsi FP UNS. Surakarta.
- Hamidah, Siti dan Sri Widodo. 2003. Dualisme di Lingkungan Perusahaan Inti Rakyat (PIR) Lokal Teh di Jawa. *Jurnal Agro Ekonomi Volume 10 Nomor 2, Desember 2003 : 81-99*.
- Hernanto, Fadholi. 1993. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Idjatnika. 2008. *Perkembangan Teh Indonesia*. Blog pribadi. Diakses pada Selasa, 1 April 2008. Pukul 11'00.
- Keown, A.J., D.F. Scott Jr., J.D. Martin, dan J.W. Petty. 2001. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Edisi Ketujuh*. Salemba Empat. Jakarta.
- Kuswadi. 2008. *Memahami Rasio-Rasio Keuangan Bagi Orang Awam*. PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Lestariningsih. 2006. *Analisis Break Even Point Usaha Produksi Telur Ayam Ras-Kasus di Luwes Farm Kabupaten Sukoharjo*. Skripsi FP UNS. Surakarta.
- Lipsey, G. R., Peter, O. S. dan Douglas, D. P. 1990. *Pengantar Mikroekonomi : Jilid I*. Diterjemahkan oleh Jaka, A. W dan Kirbrandoko. Erlangga. Jakarta.
- Muljono, Teguh Pudjo. 1995. *Analisa Laporan Keuangan untuk Perbankan*. Penerbit Djambatan. Jakarta.

- Munandar, H. 1993. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Munawir, S. 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Jakarta.
- Rachmawati, Evy. 2007. *Pasar Ekspor Teh Indonesia Digerogoti oleh Pesaing Baru*. <http://www2.kompas.com/kompas-cetak/0407/31.htm>. Diakses pada Sabtu, 15 September 2007 Pukul 15'15.
- _____. 2007. *Teh Sukabumi, Tak Seharum Nasibnya*. <http://www2.kompas.com/kompas-cetak/0407/31.htm>. Diakses pada Sabtu, 15 September 2007 Pukul 15'15.
- Radius, Bayu Dwi. 2005. *Teh Sudah Selayaknya Menjadi Komoditas Unggulan Nasional*. <http://www.deptan.go.id/ditbangbun/kebijakan.htm>. Diakses pada Selasa, 12 Oktober 2007 Pukul 11'00.
- _____. 2007. *Teh Masih Dianggap Minuman Inferior..* <http://kompas.com/kompas-cetak/0704/21/Jabar/12315.htm>. Diakses pada Selasa, 1 April 2008. Pukul 11'00.
- Riyanto, B. 2001. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan Edisi IV*. BPFE. Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang dan Munawir. 2001. *Analisa Laporan Finansial*. Penerbit Liberti. Yogyakarta.
- Samryn LM. 2001. *Akuntansi Manajerial Suatu Pengantar*. PT RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Simamora, Henry. 1999. *Akuntansi Manajemen*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Universitas Indonesia – Press. Jakarta.
- _____. 1999. *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian; Teori dan Aplikasinya*. Rajawali Press. Jakarta.
- _____. 2001. *Agribisnis, Teori dan Aplikasi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Soekartawi., Rusmadi dan Effi Damaijati. 1993. *Risiko dan Ketidakpastian Dalam Agrobisnis : Teori dan Aplikasi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sukarjaputra, Rakaryan. 2003. *Teh Indonesia di Ujung Tanduk*. <http://www.kompas.com/kompas-cetak/0407/31.htm>. Diakses pada Selasa, 12 Oktober 2007 Pukul 11'00.
- Suprihatini, Rohayati. 2001. Daya Saing Ekspor Teh Indonesia di Pasar Teh Dunia. *Jurnal Agro Ekonomi Volume 23 Nomor1 ,Mei 2005 : 1-29*.
- _____. 2004. *Aspek Pertumbuhan, Komposisi Produk, Distribusi, dan Daya Saing Teh Indonesia Di Pasar Dunia*. <http://www.lrpi.com>. Diakses pada Selasa, 1 April 2008. Pukul 11'00.
- Suprihatini, Rohayati, Nurul Awalina M., dan Shabri. 2005. Hasil Pengujian Pasar Teh *effervescent*. *Jurnal Penelitian Teh dan Kina Volume 8 Nomor 3, September-Desember 2005*.

- Surakhmad, W. 1994. *Metode Ilmiah Penelitian, Metode dan Teknik Penelitian*. Tarsito. Bandung.
- Warsoko. 2006. *Agronomi Tanaman Tahunan, Materi Kuliah*. FP UNS. Surakarta.
- Winardi. 1999. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Penerbit Tarsito. Bandung.

