

**ANALISIS KEUNTUNGAN DAN PENENTUAN HARGA JUAL  
PISANG SALE PADA INDUSTRI BUKIT SANGGUL SEJATI  
DI KABUPATEN PADANG PARIAMAN**

Oleh:  
**WISUDA JUSTICIA. S**  
03914023

**SKRIPSI  
SEBAGAI SALAH SATU SYARAT  
UNTUK MEMPEROLEH GELAR  
SARJANA PERTANIAN**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS ANDALAS  
PADANG  
2009**



**ANALISIS KEUNTUNGAN DAN PENENTUAN HARGA JUAL INDUSTRI  
KECIL PISANG SALE BUKIT SANGGUL SEJATI  
DI KABUPATEN PADANG PARIAMAN**

Oleh:

**WISUDA JUSTICIA.S**  
03914023

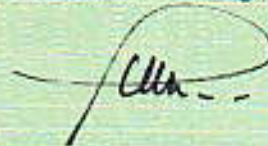
Menyetujui:

**Dosen Pembimbing 1**



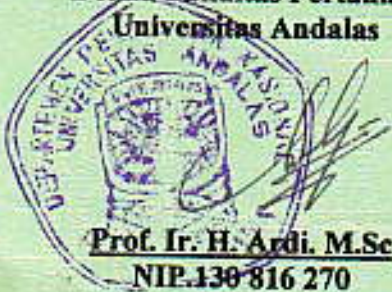
**Ir. Mulia Hanifah**  
NIP.130 353 247

**Dosen Pembimbing 2**



**Ir. Yusri Usman, MS**  
NIP.131 601 107

**Dekan Fakultas Pertanian  
Universitas Andalas**



**Prof. Ir. H. Ardi, M.Sc**  
NIP.130 816 270

**Ketua Jurusan Sosial Ekonomi  
Fakultas Pertanian Universitas Andalas**



**Dr. Ir. Endry Martius, M.Sc**  
NIP.131 642 013



**ANALISIS KEUNTUNGAN DAN PENENTUAN HARGA JUAL PISANG SALE  
PADA INDUSTRI KECIL BUKIT SANGGUL SEJATI DI KENAGARIAN  
PASAR USANG KECAMATAN BATANG ANAI PASAR USANG**

**ABSTRAK**

Penelitian ini dilaksanakan pada industri kecil Bukit Sanggul Sejati yang berada di Kenagarian Pasar Usang Kecamatan Batang Anai dari bulan Juni sampai Agustus 2008 dengan tujuan menganalisis keuntungan pisang sale dan titik impasnya dan menganalisis perbandingan harga jual yang ditetapkan oleh industri pisang sale Bukit Sanggul Sejati dengan harga jual yang ditetapkan berdasarkan teori penetapan harga melalui pendekatan *variabel costing*.

Metode penelitian yang digunakan adalah survey, dimana pihak industri Pisang Sale Bukit Sanggul Sejati dijadikan sumber data primer, sedangkan data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik Sumatera Barat, Dinas Koperasi Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Padang Pariaman, Diperindag Sumatera Barat dan Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Sumatera barat.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama periode Desember 2007 – Februari 2008 industri Pisang Sale Bukit Sanggul Sejati telah berproduksi di atas titik impas pada saat impas penjualan sebesar Rp 9.332,500,- dengan impas kuantitas sebanyak 386,58 kg dan harga jual Rp 20.000 per kg. Keuntungan yang diperoleh berdasarkan variabel costing periode Desember 2007 – Februari 2008 adalah sebesar Rp 2.574.468,8,-sedangkan keuntungan yang diperoleh berdasarakan pimpinan industri pisang sale Bukit Sanggul Sejati adalah sebesar Rp 793.425,-.

Untuk menganalisis perbandingan harga jual yang ditetapkan oleh pimpinan dengan teori penetapan harga, bahwa harga jual pisang sale yang ditetapkan industri Bukit Sanggul Sejati adalah Rp 20.000 per kg, lebih rendah dari yang dihitung berdasarkan pendekatan variabel costing yaitu Rp 23.799,56 per kg atau dengan selisih 20 % lebih besar dari harga jual yang ditetapkan pihak industri.

Berdasarkan perhitungan harga jual yang dilakukan maka disarankan agar industri perlu memperhitungkan kembali biaya-biaya yang digunakan untuk memproduksi pisang sale. Serta dapat mempedomani hasil analisis titik impas dan hasil perhitungan harga jual untuk memperkirakan laba yang diharapkan dan industri masih bisa menaikkan harga jual dengan melihat hasil perhitungan penetapan harga jual variabel costing.

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Peranan sektor pertanian dalam pembangunan di Indonesia tidak perlu diragukan lagi. Sesuai dengan amanat GBHN bahwa prioritas pembangunan diletakkan pada pembangunan bidang ekonomi dengan titik berat pada sektor pertanian. Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi guna memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja dan mendorong pemerataan kesempatan berusaha (Soekartawi, 2004).

Industri merupakan bagian dari pembangunan ekonomi nasional suatu negara, baik di Indonesia maupun negeri lain. Namun, pengertian istilah industri mempunyai beragam tafsiran. Salah satunya menurut Prawirosentono (2002), makna industri berasal dari kata latin *Industria* yaitu *Any Form Of Economic Actifity*. Menurut kriteria ini, industri adalah berbagai bentuk kegiatan ekonomi dapat dilakukan oleh perorangan maupun oleh perusahaan.

Jenis kegiatan ekonomi dari industri sangatlah beragam, salah satunya yang berhubungan dengan sektor pertanian yaitu agroindustri. Menurut Saragih (1999), Agroindustri merupakan salah satu bentuk industri hilir yang berbahan baku produk pertanian dan menekankan pada produk olahan dalam suatu perusahaan/industri. Disamping itu, agroindustri yang merupakan tahapan pembangunan sebagai kelanjutan pembangunan pertanian sebelum mencapai pembangunan industri.

Perkembangan industri di Sumatera Barat yang mengarah ke sektor agroindustri dan agribisnis baik yang berskala kecil maupun menengah semakin pesat. Pada tahun 2006, industri kecil yang bergerak di bidang pengolahan makanan dan minuman mencapai 74,65% dari keseluruhan usaha di sektor industri. Demikian juga dalam penyerapan tenaga kerja, usaha ini telah menyerap lebih dari setengah jumlah seluruh pekerja di sektor industri. Sebenarnya industri ini mempunyai potensi yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja maupun ikut memperbaiki perekonomian masyarakat luas. (BPS, 2006)



Pengolahan, pengawetan, pengamanan dan penanganan pangan adalah merupakan kegiatan yang penting dan strategis dari teknologi pangan dalam menciptakan dan menyiapkan aneka makanan di samping peran lainnya, yaitu menunjang berbagai bidang usaha dalam peningkatan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja seperti pertanian dan pengembangan industri pengolahan pangan itu sendiri. Program pembangunan industri di Sumatera Barat telah diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri berskala kecil dan menengah untuk mengoptimalkan sumber daya yang tersedia di daerah sampai ke pedesaan sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap perkembangan program industri padat modal dan padat karya. (Departemen Perindustrian dan Perdagangan, 2002)

Industri kecil mempunyai kelebihan yang tidak dimiliki oleh perusahaan menengah dan besar seperti biaya organisasi rendah, kebebasan bergerak serta rendahnya biaya Investasi. Di samping itu industri kecil juga mempunyai kelemahan diantaranya belum melakukan perencanaan dengan baik, yang mengakibatkan produk kurang mampu bersaing, harga pokok produk tinggi akibat biaya produksi tinggi, belum memiliki cara-cara penyaluran produk dan pemilihan saluran distribusi produk yang lebih menguntungkan, kekurangan modal untuk membiayai usaha yang menyebabkan pengusaha tidak dapat merebut peluang pasar guna pengembangan usaha (Said, 1991).

Pisang merupakan salah satu komoditi yang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi dan sangat potensial. Di dalam negeri, pisang merupakan kebutuhan konsumsi sehari-hari sebagai makanan segar. Prospek pemasaran untuk dalam negeri agaknya masih sangat cerah. Peningkatan taraf hidup masyarakat menyebabkan permintaan pesan akan buah-buahan khususnya pisang juga meningkat. Selain untuk memenuhi permintaan konsumen rumah tangga tersebut, komoditi ini juga banyak digunakan sebagai bahan baku Industri pengolahan pisang (Haryanto, 1996).

Buah pisang memiliki kandungan gizi sangat baik, antara lain menyediakan energi cukup tinggi di bandingkan dengan buah-buahan lain yaitu sekitar 136 kalori untuk setiap 100 gram (Suhardiman, 1997). Disamping itu menurut (Rismundar, 1989) pisang juga kaya mineral seperti kalium, magnesium, fosfor, besi, dan kalsium.

Pisang juga mengandung vitamin yaitu C, B Kompleks, B6 dan Serotonin yang aktif sebagai neurotransmiter dalam kelancaran fungsi otak. Khasiat lain dari buah pisang menurut Cahyono, (2003) adalah untuk obat luka lambung, menurunkan kolesterol darah, mencegah kanker usus, menjaga kesehatan jantung, membantu melancarkan pengiriman oksigen ke dalam otak, menyuburkan rambut menghaluskan kulit dan sebagainya.

Setiap usaha mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya, maka produk atau jasa yang dihasilkan harus dapat dipasarkan sampai kepada konsumen. Untuk itu perlu adanya penentuan harga jual yang tepat bagi pengusaha agar konsumen tidak beralih dari produk yang dihasilkan ke produk pesaing, ketepatan dalam menentukan harga jual harus diperhatikan. Menurut Mas'ud (1981) penentuan harga jual tidak bisa sekali diambil untuk digunakan seterusnya. Dengan beberapa kali revisi akan membuat harga jual betul-betul bisa digunakan sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan.

## 1.2. Perumusan Masalah

Industri Bukit Sanggul Sejati adalah industri yang mengolah hasil pertanian pisang menjadi jenis produk olahan pisang sale. Industri ini dirintis sejak tahun 1990, oleh Bapak Syofinar. Saat ini, industri pisang sale Bukit Sanggul Sejati memiliki tenaga kerja produksi berjumlah 4 orang. Industri ini tergolong dalam industri kecil karena industri ini melakukan kegiatan mengolah barang dasar menjadi barang setengah jadi/barang jadi atau dari yang kurang nilainya dengan maksud untuk dijual dengan jumlah pekerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak 19 orang (Lampiran 1).

Salah satu daerah penghasil tanaman pisang di Sumatera Barat adalah Kabupaten Padang Pariaman. Akan tetapi perkembangan tanaman pisang di daerah ini masih mengalami fluktuasi produksi dari tahun 2000 – 2005 (Lampiran 2). Walaupun produksi pisang masih rendah, di daerah ini masih banyak dijumpai agroindustri pengolahan pisang yang menghasilkan beberapa jenis produk olahan, seperti roti pisang, keripik pisang, pisang goreng, pisang rebus dan salah satu produk olahan yang terkenal adalah pisang sale.



Industri kecil Pisang Sale Bukit Sanggul Sejati yang bergerak di bidang agroindustri ini merupakan salah satu industri pengolahan makanan yang mempunyai kapasitas sebesar 10.800 Kg/tahun di Kabupaten Padang Pariaman (Lampiran 3). Industri ini merupakan mitra binaan dari PT. Semen Padang. Meskipun volume produksi dan penjualannya yang mengalami fluktuasi setiap bulannya dari tahun yang bersangkutan (Lampiran 4) hal ini disebabkan karena industri pengolahan pisang sale memiliki kelemahan yaitu masih bergantungnya proses produksi pada keadaan alam. Jika cuaca bagus maka proses penjemuran pisang bisa dilakukan secara cepat dalam jumlah yang besar, namun pada musim penghujan proses pengeringan akan memakan waktu yang lama sehingga akan ikut mempengaruhi proses produksinya. Selain itu berdasarkan informasi yang didapatkan dari pemilik, salah satu kelemahan lain dari industri pisang sale ini adalah belum melakukan pembukuan yang mengakibatkan kesulitan dalam melihat besarnya keuntungan dan menentukan harga jual produknya.

Untuk volume penjualan diketahui bahwa industri ini mengalami penjualan produk yang berfluktuasi. Pada bulan Desember 2007 – Januari 2008 mengalami kenaikan sebesar 66,7% dari 52,5 Kg – 87,5 Kg / bulan. Bulan Januari – Februari 2008 mengalami penurunan sebesar 10% dari 87,5 Kg – 78,75 Kg / bulan. Untuk lebih jelasnya dapat di lihat pada Lampiran 4.

Dari hasil survei di lapangan didapatkan bahwa harga bahan baku, bahan penolong serta bahan bakar mengalami kenaikan harga selama periode Desember 2007 – Februari 2008, berkisar Rp.500,- sampai dengan Rp.5000,- (Lampiran 5). Industri pisang sale Bukit sanggul Sejati ini menetapkan harga jual selama periode Desember 2007 – Februari 2008 adalah 20.000,-/Kg. Hal ini disebabkan karena pihak industri takut konsumen beralih ke produk sejenis dari pesaing.

Untuk melihat kenaikan harga dalam bentuk persentase per periode Desember 2007-Februari 2008, persentase kenaikan harga bahan penolong yang terbesar dalam periode 2007 – 2008 terjadi pada minyak goreng yaitu sebesar 44.44% dari Rp 9.000,- menjadi 13.000,- (lampiran 5) . Karena minyak goreng merupakan bahan penolong yang paling berperan dalam industri pengolahan pisang sale.

Ketidakstabilan atau fluktuasi produksi dan penjualan yang terjadi pada industri pisang sale Bukit Sanggul Sejati ini akan mempengaruhi pendapatan serta

keuntungan yang akan diperoleh industri, untuk itu perlu diketahui pada tingkat penjualan berapa industri ini dapat menutupi biaya yang dikeluarkan agar tidak mengalami kerugian. Selain itu mengingat bahwa harga jual adalah unsur yang sangat penting untuk keberhasilan keuangan dan keuntungan suatu usaha, maka perlu diketahui apakah keputusan penetapan harga tersebut sudah sesuai dengan kaidah-kaidah bisnis atau teori penetapan harga.

Dari kondisi diatas, timbul pertanyaan :

1. Berapa besar pendapatan penjualan industri pisang sale Bukit Sanggul sejati mampu menutupi biaya totalnya dan bisa menghindari kerugian.
2. Untuk mengetahui apakah penetapan harga jual pisang sale pada saat ini telah sesuai dengan pendekatan penetapan harga jual menurut variabel costing.

Berdasarkan dari uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat masalah ini sebagai rancangan proposal penelitian dengan judul: "Analisis Keuntungan dan Penentuan Harga Jual Pada Industri Pisang Sale Bukit Sanggul Sejati di Kenagarian Pasar Usang Kecamatan Batang Anai".

### **1.3. Tujuan Penelitian**

1. Menganalisis keuntungan Pisang Sale Bukit Sanggul Sejati.
2. Menganalisis perbandingan harga jual yang di tetapkan oleh Industri Pisang sale Sanggul sejati dengan harga jual yang di tetapkan berdasarkan teori penetapan harga.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian yang dilakukan ini adalah :

1. Bagi produsen/pemilik usaha dapat menjadikan sebagai pengembangan usaha dalam mendapatkan keuntungan dan pertimbangan, masukan dalam pengambilan keputusan mengenai penentuan harga jual.
2. Bagi produsen lain dapat dijadikan bahan acuan dan perbandingan dalam menentukan harga jual produk sejenis.



## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1. Gambaran Umum

Industri kecil pisang sale Bukit Sanggul Sejati ini didirikan oleh Bapak Syofinar. Sebelum melakukan usaha ini, pada tahun 1965 pemilik usaha belajar membuat pisang sale di daerah Jawa dengan menggunakan pisang tanduk. Setelah pindah ke padang pemilik tidak langsung membuat usaha pisang sale akan tetapi bekerja berbagai jenis pekerjaan seperti menjadi pelukis, pembuat kaca dan pedagang obat. Namun pekerjaan tersebut menuntut pemilik untuk berpindah-pindah dan mendapat penghasilan yang tidak menentu, maka pada tahun 1990 pemilik membuka usaha pisang sale yang diberi nama pisang sale Bukit Sanggul Sejati.

Pada awalnya produksi, jenis bahan baku yang digunakan masih pisang tanduk, tapi karena pisang tanduk kurang enak rasanya maka pemilik berinisiatif mengganti jenis bahan baku menjadi pisang manis bawang yang mempunyai rasa manis alami, sehingga pemilik tidak perlu lagi menambahkan gula kedalam adonan tepung.

Kegiatan produksi hanya dilakukan di dapur rumah pemilik, tapi karena tempatnya terlalu kecil dan sempit untuk kegiatan produksi maka pemilik menyewa tempat di Jalan Raya Padang Bukittinggi Km 24 Pasar Usang selama satu setengah tahun. Setelah masa kontrak habis, dan tidak diperpanjang lagi industri ini pindah ke jalan Raya Padang Bukittinggi km 25 Pasar Usang. Pisang sale ini membayar sewa per tahunnya. Karena semakin lama usaha ini semakin berkembang pemilik merasa perlu memberikan label pada produknya. Hal ini dimaksudkan agar produk yang dihasilkan mudah dikenali oleh pelanggan. Oleh sebab itu pemilik mengurus surat izin dari Dinas Koperindag serta mendapat pelatihan dengan nomor izin usaha Ri. P-IRT, No : 2141306041057.

Modal awal dalam mendirikan usaha pisang sale Bukit Sanggul Sejati sebesar Rp 75.000, yang merupakan modal pribadi dari pemilik. Ternyata pisang sale ini banyak diminati oleh konsumen dan setiap memproduksi ternyata produk habis terjual. Menyikapi hal tersebut, pimpinan pisang sale ini berkeinginan untuk mengembangkan usahanya dengan menambah volume produksi. Berhubung karena terbatasnya modal yang dimiliki oleh industri tersebut, maka pimpinan



## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Analisis Keuntungan Dan Penentuan Harga Jual Pisang Sale pada Industri Bukit Sanggul Sejati, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil perhitungan laba bersih menurut variabel costing selama periode Desember 2007 – Februari 2008, keuntungan yang diperoleh oleh industri Bukit Sanggul Sejati adalah sebesar Rp 2.574.468,8, sedangkan menurut hasil perhitungan keuntungan menurut pimpinan, Industri memperoleh keuntungan sebesar Rp 793.425,-. Maka keuntungan yang diperoleh melalui variabel costing jauh lebih besar hasilnya yakni dalam perhitungan keuntungan menurut pimpinan. Untuk analisis titik impas, industri pisang sale memperoleh titik impas dalam kuantitas adalah 386,58 Kg dan titik impas dalam penjualan Rp.9.332,500,-, dengan harga jual Rp. 20.000 / Kg. Berarti industri pisang sale Bukit Sanggul Sejati menunjukkan bahwa industri ini berada diatas titik impas.
2. Penentuan harga jual dengan metode *variabel costing* untuk masing-masing produk Industri Bukit Sanggul Sejati adalah Rp 23.799,56 per Kg untuk harga jual pisang sale. Sedangkan harga jual yang ditetapkan pimpinan industri Bukit Sanggul Sejati untuk pisang sale adalah Rp 20.000,- per Kg.

### 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian ada beberapa hal yang dapat disarankan kepada industri, yaitu :

1. Industri perlu memperhitungkan kembali biaya-biaya yang digunakan untuk memproduksi pisang sale. Serta dapat mempedomani hasil analisis titik impas dan hasil perhitungan harga jual untuk memperkirakan laba yang diharapkan.
2. Industri masih bisa menaikkan harga jual dengan melihat hasil perhitungan penetapan harga jual variabel costing.



## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik.2006. *Sumatera Barat dalam Angka 2003*. BPS Sumbar.
- Cahyono, 2003. *Pisang. Teknik Budidaya*. Karnisius.Yogyakarta.
- Chotim, C dan Yulia.1999. *Peluang Bagi Usaha Kecil*.Akatig.Bandung.
- Departemen Perindustrian Dan Perdagangan.1999. *Industri dan Perdagangan Sumatera Barat*. Kanwil Departemen Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Barat padang.
- Hadibroto. 1980. *Dasar – Dasar Akuntansi*. LP3ES, Jakarta.
- Hendriksen, Eldon. 1994. *Teori Akuntansi*, Edisi Keempat. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Ibrahim. 2003. *Dasar-dasar Pemasaran*. Prehallindo. Jakarta
- Lestari. W. 2004. *Analisis Penentuan Harga Jual Produk makanan Ringan khas Daerah Dari Usaha Mahkota Di Kecamatan Koto Tengah Padang*. Skripsi fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Lewis, Gregory. 1994. *Teknik Menetapkan Harga*. Gramedia. Jakarta.
- Mas'ud. 1981. *Akuntansi Manajemen*. Bag Penerbit Fakultas Ekonomi UGM. Yogyakarta.
- Mubyanto. 1994. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta
- Mulyadi, 2001.*Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, Cetakan Ketiga, Edisi Ketiga. Aditya Media. Yogyakarta
- \_\_\_\_\_, 2000. *Akuntansi Biaya*, Cetakan Kedelapan, Edisi Kelima. Aditya Media. Yogyakarta
- Munadjim. 1988. *Teknologi Pengolahan Pisang*, PT Gramedia. Jakarta. Hal 72
- Nazir, Moh.Ph.D.1999. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Prawirosentono, Suryadi.2002. *Pengantar Bisnis Moderen*.Bumi Aksara. Jakarta
- Saragih, B. 1999. *Pembangunan Agribisnis Merupakan Strategi Pembangunan Daerah dan Kerakyatan*. Seminar Nasional FPUA. Padang.
- Sockartawi. 2004. *Agribisnis dan Teori Aplikasinya*. PT. Raja Grafindo. Jakarta.
- Stanto,J. William.1996. *Prinsip pemasaran*, Edisi Ketujuh,Jilid 1. Erlangga. Jakarta
- Swastha, Bashu dan Sukotjo, Ibnu. 1999. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty, Yogyakarta.