
**Analisa Maksimum Produksi dalam Pemenuhan Kebutuhan
Konsumen Serta Perhitungan Laba Usaha Pada Industri Batu Bata
Usaha Baru Desa Sungai Buluh Kecamatan Muara Bulian**

Ratumas Hartha Delima¹, Nadiatul Khoiroh²

*Jurusan Manajemen, STIE-GK Muara Bulian
Jl. Gajah Mada, Telp. (0743) 23022
E-mail: ratumas89@gmail.com*

Abstract

The title of this research is the Analysis of Maximum Production in Meeting the Needs of Consumers as well as the Calculation of Business Profits in the New Business Brick Industry Sungai Buluh Village, Muara Bulian District. The purpose of this study was to determine the analysis of production development, sales volume, and operating profit in the new brick industry of Sungai Buluh Village. Data analysis method is using quantitative descriptive approach. Intended for the problem by describing the data obtained through observation, interviews in the literature in accordance with the problems studied. Data obtained directly from employees and leaders of the New Business Bricks Industry. The results of the study that the authors found in the field are as follow. From the data of the development of new brick business production in Sungai Buluh Village in 2018-2019, the production development experienced an instability every month. The highest increase occurred in November 2018, an increase of 33%. Then the lowest increase occurred in September 2018 5.6% with an average production development of 0.005%. And If seen from the data development of potential business demand for new brick businesses in Sungai Buluh Village in 2018-2019, the development of potential demand on a monthly basis is experiencing instability. The highest increase occurred in November 2018, an increase of 5,0%. And then the lowest increase was only 5,6% due to the decline in purchasing power of new business products in Sungai Buluh Village with an average potential growth of 2,4%. When viewed from the sales volume data at the New Business Bricks Company is unstable or up and down. The highest increase of 11,4% was due to many factors, one of which was the increase in consumer demand for products from the new brick business because of the large number of housing and other buildings. And then the lowest increase was only 10,2% due to the decline in purchasing power of new business products in Sungai Buluh Village. That is expected due to declining economic factors so that people's purchasing power is decreasing. So the profit in the brick business is a new business in producing 40,000 bricks which is Rp. 4.170.000.

Keywords: production, sales, volume, operating, profit.

Abstrak

Judul penelitian ini adalah Analisis Produksi Maksimal dalam Memenuhi Kebutuhan Konsumen serta Penghitungan Keuntungan Usaha di Industri Baru Bisnis Bata Desa Sungai Buluh, Kecamatan Muara Bulian. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis pengembangan produksi, volume penjualan, dan laba operasi di industri batu bata baru di Desa Sungai Buluh. Metode analisis data menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Dimaksudkan untuk masalah dengan menggambarkan data yang diperoleh melalui observasi, wawancara dalam literatur sesuai dengan masalah yang diteliti. Data diperoleh langsung dari karyawan dan pimpinan Industri Batu Bata Bisnis Baru. Hasil penelitian yang penulis temukan di lapangan adalah sebagai berikut. Dari data pengembangan produksi bisnis batu bata baru di Desa Sungai Buluh pada 2018-2019, pengembangan produksi mengalami ketidakstabilan setiap bulan. Peningkatan tertinggi terjadi pada November 2018, meningkat 33%. Kemudian kenaikan terendah terjadi pada September 2018 5,6% dengan rata-rata pengembangan produksi 0,005%. Dan Jika dilihat dari data perkembangan permintaan bisnis potensial untuk bisnis batu bata baru di Desa Sungai Buluh pada tahun 2018-2019, pengembangan permintaan potensial secara bulanan mengalami

ketidakstabilan. Peningkatan tertinggi terjadi pada November 2018, meningkat 5,0%. Dan kemudian kenaikan terendah hanya 5,6% karena penurunan daya beli produk bisnis baru di Desa Sungai Buluh dengan potensi pertumbuhan rata-rata 2,4%. Bila dilihat dari data volume penjualan di New Business Bricks Company tidak stabil atau naik turun. Peningkatan tertinggi 11,4% disebabkan oleh banyak faktor, salah satunya adalah peningkatan permintaan konsumen untuk produk dari bisnis batu bata baru karena banyaknya perumahan dan bangunan lainnya. Dan kemudian kenaikan terendah hanya 10,2% karena penurunan daya beli produk bisnis baru di Desa Sungai Buluh. Itu diperkirakan karena faktor ekonomi yang menurun sehingga daya beli masyarakat menurun. Jadi keuntungan dalam bisnis batu bata adalah bisnis baru dalam memproduksi 40.000 batu bata yaitu Rp. 4.170.000.

Kata kunci: produksi, penjualan, ukuran, operasi, keuntungan.

1. Pendahuluan

Salah satu tujuan dari setiap perusahaan atau badan usaha selain mencari laba (profit) yang diharapkan, juga melaksanakan dan mengusahakan kelangsungan hidup perusahaan. Titik tolak kegiatan pembangunan selama ini berdasarkan triologi pembangunan di segala bidang.

Proses produksi merupakan proses perubahan bentuk dan peningkatan daya guna dari suatu bahan baku menjadi barang-barang yang sudah diolah dan siap dipasarkan dengan melibatkan faktor-faktor produksi dalam pelaksanaannya. Keterlibatan faktor-faktor produksi merupakan hal yang sangat penting untuk diarahkan kepada sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan, sehingga membawa dampak yang sangat besar bagi efektifitas proses produksi perusahaan.

Pengembangan produk pada dasarnya adalah upaya perusahaan untuk senantiasa menciptakan produk-produk baru, serta memperbaiki atau memodifikasi produk-produk lainnya, agar dapat selalu memenuhi tuntutan pasar dan selera konsumen. Kegiatan pengembangan produksi tidak dapat dipisahkan dari konsep daur hidup produk. Setiap produk mengalami suatu siklus (daur) hidup tertentu. Mulai saat dirancang, diproduksi, diterjunkan kepasar, kemudian melewati tahap-tahap pengenalan, tahap puncak, tahap kematangan atau kejenuhan.

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun.

Penjualan merupakan tujuan utama dilakukan kegiatan perusahaan. Perusahaan, dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh, karena itu penjual memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan perusahaan dapat dijual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba.

“Penggangan merupakan suatu proses yang cukup rumit pada organisasi sektor publik, termasuk diantaranya pemerintah daerah. Hal tersebut berbeda dengan penggangan pada sektor swasta” (Siswati, 2014)

Tujuan umum dari sebuah usaha didirikan adalah mencari laba. Laba secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dengan jangka waktu (periode) tertentu. Dan laba juga dijadikan suatu indikator bagi para pemangku kepentingan untuk menilai sejauh mana kinerja manajemen dalam mengelola suatu perusahaan.

“Adapun untuk melihat kelayakan berjalannya usaha tersebut dapat diketahui dari berbagai aspek-aspek yang harus diperhatikan oleh pemilik usaha tersebut, kita lihat satu persatu aspek-aspek tersebut yang pertama aspek pasar, apabila pasar atau konsumen yang akan menikmati produk jasa ini tidak begitu banyak berarti dilihat dari aspek pasar usaha ini tidak layak, yang kedua aspek teknis apabila tidak ada unsur-unsur teknis yang mendukung jalannya usaha ini tidak dapat berjalan dengan maksimal, aspek keuangan apakah modal yang diperlukan memenuhi target dan sumber-sumber dana yang ditaksirkan, aspek manajemen siapa yang melakukan masing-masing aspek tersebut, aspek hukum bagaimana bentuk

legalitas perusahaan, apakah mempunyai izin usaha, aspek sosial bagaimana pengaruhnya kepada masyarakat sekitar proyek”. (Sumantri, 2018)

Industri batu bata merupakan industri yang memanfaatkan tanah liat sebagai bahan utama. Dalam penelitian ini yang dimaksud dengan industri batu bata yaitu suatu proses produksi yang didalamnya terdapat perubahan bentuk dari benda yang berupa tanah liat menjadi bentuk lain (batu bata), sehingga lebih bernilai.

Industri batu bata merupakan subsektor industri yang diharapkan berkembang pesat di kabupaten Batanghari. Industri ini merupakan jenis usaha industri yang termasuk dalam kategori industri pengolahan, yang mengolah tanah liat menjadi batu bata. Batu bata merupakan salah satu bahan baku yang digunakan dalam pendirian bangunan sebagai dinding pelindung rumah. Batu bata merah adalah jenis yang paling banyak digunakan masyarakat dalam pendirian bangunan. Hal ini dikarenakan harga lebih terjangkau dan kualitas lebih bagus di bandingkan yang lain.

Usaha-usaha kecil dan terlihat sederhana apabila dikembangkan dengan jiwa kewirausahaan yang baik, maka akan menghasilkan laba yang cukup menguntungkan bagi pengelolanya bahkan untuk orang lain. Penganggaran merupakan suatu proses yang cukup rumit pada organisasi sektor publik, termasuk diantaranya pemerintah daerah. Hal tersebut berbeda dengan penganggaran pada sektor swast

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Pengertian Produksi

Adanya barang-barang untuk pemenuhan kebutuhan konsumen manusia tidak dapat lepas dari proses produksi. Produksi menurut T. Hani Handoko “adalah kegiatan menghasilkan barang dan jasa. Produksi sangat berkaitan dengan nilai guna suatu barang. Maka, produksi juga dapat di sebut kegiatan menambah nilai guna suatu barang. Tetapi tidaklah mudah mengubah bahan baku menjadi barang siap konsumsi. Karena untuk dapat melakukan kegiatan produksi, seorang produsen membutuhkan faktor produksi tanpa faktor-faktor produksi, pembuatan suatu barang dan jasa tiak bisa berjalan. Kelangsungan proses produksi sangat ditentukan oleh keahlian pengusaha.” (Handoko, 2011)

Menurut *Hadiprodjo* dan *Soedarmo*, pengertian produksi adalah proses untuk menciptakan atau menambah manfaat, bentuk, waktu dan tempat atas faktorproduksi sehingga lebih dapat bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan manusia. (Hadiprodjo dan Sudarmo, 2000)

2.2 Tujuan Produksi

Berikut ini adalah beberapa tujuan produksi:

1. Memenuhi kebutuhan manusia. Manusia memiliki beragam kebutuhan terhadap barang dan jasa yang harus dipenuhi dengan kegiatan produksi. Apalagi jumlah manusia terus bertambah.
2. Mencari keuntungan atau laba. Dengan memproduksi barang dan jasa, produsen (orang yang memproduksi) berharap bisa menjalankan dan memperoleh laba sebanyak-banyaknya.
3. Meningkatkan mutu dan jumlah produksi. Produsen selalu berusaha memuaskan keinginan konsumen dengan berproduksi, produsen mendapat kesempatan melakukan uji coba (eksperimen) untuk meningkatkan mutu sekaligus jumlah produksinya agar lebih baik dari produksi sebelumnya.
4. Menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Dengan memproduksi barang dan jasa, produsen akan memperoleh pendapatan dan laba dari penjualan produknya, yang dapat digunakan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan termasuk kehidupan para karyawan.
5. Menganti barang-barang yang rusak karena dipakai atau karena bencana alam. Semua itu diganti dengan cara memproduksi barang yang baru.

2.3 Fungsi Produksi

Setiap faktor produksi yang terdapat dalam perekonomian adalah dimiliki oleh seseorang. Pemiliknya menjual faktor produksi tersebut kepada pengusaha dan sebagai balas jasanya mereka akan memperoleh pendapatan. Tenaga kerja mendapat gaji dan upah, tanah memperoleh sewa, modal memperoleh bunga dan keahlian keusahawanan memperoleh keuntungan. Pendapatan yang diperoleh masing-masing jenis faktor produksi tersebut tergantung kepada harga dan jumlah masing-masing faktor produksi yang digunakan. Jumlah pendapatan yang diperoleh berbagai faktor produksi yang digunakan untuk menghasilkan sesuatu barang adalah sama dengan harga dari barang tersebut. (Sukirno, Sadono, 2002).

Fungsi produksi merupakan suatu fungsi yang menjelaskan hubungan antara faktor yang digunakan dengan faktor produksi yang dihasilkan.

Fungsi produksi menghubungkan input dengan output dan menentukan tingkat output optimum yang bisa diproduksi dengan sejumlah input tertentu, atau sebaliknya, jumlah input minimum yang diperlukan untuk memproduksi tingkat output tertentu. Fungsi produksi ditentukan oleh tingkat teknologi yang digunakan dalam proses produksi.

Hubungan output input untuk suatu sistem produksi merupakan suatu fungsi dari tingkat teknologi pabrik, peralatan, tenaga kerja, bahan baku dan lain-lain yang digunakan dalam suatu perusahaan .

2.4. Faktor Produksi

Faktor produksi adalah segala sesuatu yang dibutuhkan untuk memproduksi barang dan jasa. Faktor produksi terdiri atas alam, tenaga kerja, modal, dan keahlian atau sumber daya pengusaha. Faktor produksi alam dan tenaga kerja disebut faktor produksi asli (utama), sedangkan modal dan tenaga kerja disebut faktor produksi turunan.

2.5. Proses Produksi

Proses produksi adalah tahap-tahap yang harus dilalui dalam memproduksi barang atau jasa. Ada proses produksi yang memerlukan waktu lama, seperti pembuatan gedung pencakar langit, pembuatan pesawat terbang, dan lain-lain. Ada proses produksi yang memerlukan waktu sebentar, seperti pembuatan kain, pembuatan televisi, dan lain-lain. Ada juga proses produksi yang hasilnya dapat langsung dinikmati konsumen, seperti pijat, pentas hiburan, dan produksi jasa lain. Dilihat dari caranya, proses produksi dapat digolongkan menjadi empat macam.

1. Proses produksi pendek, yaitu proses produksi yang pendek/cepat dan langsung menghasilkan barang atau jasa yang bisa dinikmati konsumen. Contoh: proses produksi makanan, seperti singkong goreng, pisang goreng, dan lain-lain.
2. Proses produksi panjang, yaitu proses produksi yang memakan waktu lama. Contoh: proses produksi menanam padi dan membuat rumah.
3. Proses terus-menerus/kontinu, yaitu proses produksi yang mengolah bahan-bahan secara berurutan melalui beberapa tahap pengerjaan sampai menjadi barang jadi. Ini berarti bahan-bahan tersebut harus melewati beberapa mesin secara terus-menerus hingga menjadi barang jadi. Contoh: proses produksi gula, kertas, dan lain-lain.
4. Proses produksi berselingan/intermitten, yaitu proses produksi yang mengolah bahan-bahan dengan cara menggabungkannya menjadi barang jadi. Misalnya, pada proses produksi mobil. Ada bagian yang membuat kerangka, ada bagian yang membuat setir, ada bagian yang membuat ban, kaca, dan lain-lain. Setelah setiap bagian selesai dengan kerjanya, hasilnya digabungkan menjadi mobil.

2.6. Biaya Produksi

Menurut Armanto Witjaksono (2006) komponen biaya produksi terdiri dari:"

1. Biaya bahan baku adalah bahan yang akan diolah menjadi bagian produk hingga selesai dan pemakaiannya dapat didefinisikan atau merupakan bagian integral pada produk tertentu. Biaya bahan baku adalah harga-harga perolehan dari bahan baku yang dipakai dalam kerja langsung dengan cara membeli.
2. Biaya tenaga kerja langsung adalah balasan jasa yang di berikan oleh perusahaan kepada karyawan. Biaya tenaga kerja langsung adalah balasan jasa yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau di ikuti jejaknya pada produk tertentu yang di hasilkan oleh perusahaan sebagai balas jasa atas kegiatan produksi.
3. Biaya *Overhead* Pabrik adalah semua biaya produksi selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik terdiri dari biaya bahan baku dan bahan penolong. Biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya produksi tidak langsung lainnya. Untuk mengetahui apakah suatu bahan baku atau bahan penolong pada umumnya merupakan bagian kecil bila di dibandingkan dengan total harga produksi misalnya bahan baku batu bata, terdiri dari tanah liat, pasir sedangkan bahan penolong minyak solar." (Armanto, 2006)

"Berikut ini pengertian volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan

yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri. ‘ (Rangkuti, Freddy, 2009)

3. Metode Penelitian

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah Penelitian Deskriptif Kuantitatif yaitu penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian dan fenomena serta hubungannya. Penelitian ini biasanya bertujuan untuk mengembangkan dan menggunakan model matematis, teori atau hipotesis yang berkaitan dengan fenomena dalam penelitian dan penelitian ini berupa angka-angka yang menggunakan rumus serta perhitungan yang berkaitan dengan pembahasan dalam penelitian.

3.2. Alat Analisis Data

Teori pertumbuhan/perkembangan adalah alat analisis yang digunakan dalam menganalisis laporan keuangan untuk mengukur pertumbuhan atau perkembangan produksi, volume penjualan dan laba usaha dari jangka waktu tertentu dari perusahaan Batu Bata Usaha Baru.

Untuk mencari seberapa perkembangan produksi yaitu dengan metode:

$$\frac{T_a - T_d}{T_d} \times 100\%$$

Keterangan :

Ta = Tahun Analisis

Td = Tahun Dasar

Volume penjualan merupakan hasil total keseluruhan dari penjualan produk atau barang selama waktu atau periode yang sudah ditetapkan dari perusahaan Batu Bata Usaha Baru.

$$\text{Volume penjualan} = \text{Total Penjualan}$$

Biaya produksi

$$\begin{aligned} \text{TC} &= \text{VC} + \text{FC} \\ \text{AC} &= \frac{\text{Total Cost}}{Q} \end{aligned}$$

Keterangan :

TC = Total Cost (biaya total produksi)

AC = Average Cost (biaya produksi rata-rata)

FC = Fixed Cost (biaya tidak tetap)

Q = Quantity (unit)

VC = Variabel Cost (biaya tidak tetap)

Total Penerimaan

$$\begin{aligned} \text{TR} &= \text{P} \times \text{Q} \\ \text{ATR} &= \frac{\text{TR}}{Q} \end{aligned}$$

Keterangan :

TR = Total Revenue (Total pendapatan)

P = Price (harga)

Q = Quantity (unit)

ATR = Average Total Revenue (Total pendapatan rata-rata)

Maximum profit/Laba

$$\begin{aligned} \text{P} &= \frac{\text{TR} - \text{TC}}{Q} \\ \text{Pu} &= \frac{\text{P}}{Q} \end{aligned}$$

Keterangan :

P = Profit (total keuntungan maksimum)

TR = Total Revenue (Total pendapatan)

TC = Total Cost (biaya total produksi)

Pu = Profit per unit

Q = Quantity (Jumlah Produksi).

4. Pembahasan

4.1. Perkembangan Produksi pada Usaha Batu Bata Usaha Baru

**Tabel 4.1 Perkembangan Produksi Pada Usaha Batu Bata Usaha Baru
Desa Sungai Buluh Kecamatan Muara Bulian Tahun 2018 – Juni 2019**

Tahun	Bulan	Jumlah produksi	Persentase (%)
2018	Januari	40.000	-
	Februari	36.800	-8
	Maret	38.650	5
	April	40.000	3
	Mei	39.750	-0,6
	Juni	44.880	13
	Juli	39.500	-12
	Agustus	38.580	-2,3
	September	36.400	-5,6
	Oktober	36.000	-1
	November	48.000	33
	Desember	40.200	-16
2019	Januari	39.350	-2
	Februari	37.000	-6
	Maret	41.000	11
	April	39.250	-4,2
	Mei	37.400	-5
	Juni	39.850	6,5
Rata-Rata		39.589	0,005

Sumber : Data Usaha Batu Bata Usaha Baru Desa Sungai Buluh

Dari uraian diatas, maka secara sederhana permintaan dapat diartikan sebagai jumlah barang yang diminta pada berbagai tingkat harga. Secara lengkap permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang rela dan mampu dibeli oleh konsumen/pelanggan pada berbagai kemungkinan harga selama periode tertentu dengan asumsi faktor-faktor lainnya dianggap tetap. Kondisi waktu tertentu tersebut dapat 1 (satu) jam, 1 (satu) hari, 1 (satu) tahun atau periode waktu lainnya.

Sedangkan faktor lain yang mempengaruhi permintaan suatu barang sebenarnya disamping harga barang itu sendiri, kita perlu memperhatikan harga dan ketersediaan barang yang berkaitan (bisa barang *substitusi* dan barang *komplementer*), pendapatan konsumen, dan selera/*preferensi* konsumen terhadap barang tersebut. Sedangkan Permintaan Potensial yaitu permintaan masyarakat terhadap suatu barang dan jasa yang sebenarnya memiliki kemampuan untuk membeli, tetapi belum melaksanakan pembelian barang atau jasa tersebut.

Perkembangan volume penjualan pada Usaha Batu Bata usaha Baru dari tahun 2018 sampai tahun 2019 bulan Juni dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.3 Perkembangan Volume Penjualan pada Usaha Batu Bata Usaha Baru Tahun 2018 – Juni 2019

Tahun	Bulan	Volume Penjualan		Persentase (%)
		Terjual	Rp	
2018	Januari	35.000	15.750.000	-
	Februari	36.000	16.200.000	3,5
	Maret	38.000	17.100.000	5,5
	April	35.000	15.750.000	-7,8
	Mei	39.000	17.550.000	11,4
	Juni	35.000	15.750.000	-10,2
	Juli	39.000	17.550.000	11,4
	Agustus	38.000	17.100.000	-2,5
	September	36.000	16.200.000	-5,2
	Oktober	36.000	16.200.000	0
	November	35.000	15.750.000	-2,7
	Desember	37.000	16.650.000	5,7
2019	Januarui	39.000	17.550.000	5,4
	Februari	37.000	16.650.000	-5,1
	Maret	36.000	16.200.000	-2,7
	April	39.000	17.550.000	8,3
	Mei	37.000	16.650.000	-5,1
	Juni	39.000	17.550.000	5,4
Rata-Rata		37.000	16.650.000	0,85

Sumber : Data Usaha Batu Bata Usaha Baru Desa Sungai Buluh

Adapun untuk mengetahui berapa jumlah biaya produksi batu bata “Usaha Baru” dalam memproduksi 40.000 buah batu bata, dirincikan sebagai berikut:

a. Biaya tetap

1. Gaji pimpinan per bulan Rp 2.500.000
2. Biaya yang digunakan untuk membuat bangsal sebesar Rp 6.000.000, sedangkan bangsal tersebut mampu bertahan sampai 5 tahun, maka untuk mengetahui biaya bangsal perbulan sebagai berikut.

$$\text{Rp } 6.000.000 : 5 \text{ Thn} = \text{Rp } 1.200.000 \text{ pertahun}$$

$$\text{Rp } 1.200.000 : 12 \text{ Bln} = \text{Rp } 100.000 \text{ perbulan biaya penyusutan bangsal}$$

Tabel 4.4 Rincian Biaya Tetap Pada Usaha Batu Bata Usaha Baru Tahun 2018 – Juni 2019

Jenis Biaya	Jumlah Rp
1. Gaji Pemimpin	2.500.000
2. Penyusutan bangsal	100.000
Total Fixed Cost (TFC)	2.600.000

Sumber : Data Usaha Batu Bata Usaha Baru Desa Sungai Buluh

b. Biaya tidak tetap

1. Biaya tanah liat yaitu

Pembelian sebidang tanah seharga Rp 5.000.000 per tumbuk (100m²) dan dapat diambil tanah liatnya dengan kedalaman 8 meter untuk batu bata dengan hitungan sebagai berikut:

$$100\text{m} \times 8\text{m} = 800\text{m}^3 \text{ untuk biaya tanah per kubik sebagai berikut:}$$

$$\text{Rp } 5.000.000 : 800 = \text{Rp } 6.250 \text{ per kubik tanah liat. Dan per kubik tanah liat hanya menjadi } 1.000 \text{ batu bata.}$$

$$\text{Jadi } \text{Rp } 6.250 \times 40 \text{ kubik} = \text{Rp } 250.000$$

2. Untuk biaya pasir per kubik bisa dibeli seharga Rp 90.000 untuk 10.000 batu bata.

- Jadi Rp 90.000 x 4 kubik = Rp 280.000
- 3. Sewa mesin per hari sebesar Rp 250.000 dengan produksi per hari sebanyak 10.000 buah batu bata
Jadi Rp 250.000 x 4 hari = Rp 1.000.000
- 4. Upah cetak batu bata Rp 80 per unit jadi untuk 40.000 batu bata
40.000 x Rp 80 = Rp 3.200.000
- 5. Kayu bakar untuk pembakaran 40.000 batu bata membutuhkan 2 truk kayu bakar dengan harga per truk Rp 550.000
Jadi untuk 2 truk x Rp 550.000 = Rp 1.100.000
- 6. Untuk penyusunan dan bongkar muat batu bata saat pengeringan serta pembakaran sebesar Rp 60.000 per 1.000 batu bata, jadi Rp 60.000 x 40 = Rp 2.400.000
- 7. Biaya sewa mobil sebesar Rp 100.000 untuk sekali angkut, dengan kapasitas sebanyak 5.000 buah batu bata
Jadi Rp 100.000 x 8 = Rp 800.000
- 8. Biaya bongkar muat saat pengiriman sebesar Rp 50.000 per 1.000 batu bata. Jadi Rp 50.000 x 40 = Rp 2.000.000
- 9. Biaya transportasi, menghabiskan dana sebesar Rp 200.000 per bulan.

Tabel 4.5 Rincian Biaya Tidak Tetap Pada Usaha Batu Bata Usaha Baru Tahun 2018 – Juni 2019

Jenis Biaya	Jumlah (Rp)
Biaya Tanah	250.000
Biaya Pasir	280.000
Biaya Sewa Mesin	1.000.000
Biaya Upah Cetak	3.200.000
Biaya Kayu Bakar	1.100.000
Biaya Upah Penjemuran	2.400.000
Biaya Sewa Mobil/ Transportasi	800.000
Biaya Bongkar Muat Saat Pengiriman	2.000.000
Biaya Untuk Memasarkan Batu Bata	200.000
Total Variabel Cost (TVC)	11.230.000

Sumber : Data Usaha Batu Bata Usaha Baru Desa Sungai Buluh

Adapun total pendapatam usaha batu bata usaha baru adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 TR &= P \times Q \\
 &= \text{Rp } 450 \times 40.000 \\
 &= \text{Rp } 18.000.000
 \end{aligned}$$

Adapun total biaya produksi batu bata usaha baru adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 TC &= FC + VC \\
 &= \text{Rp } 2.600.000 + \text{Rp } 11.230.000 \\
 &= \text{Rp } 13.830.000
 \end{aligned}$$

Jadi untuk mencari laba pada usaha batu bata usaha baru dalam memproduksi 40.000 batu bata adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Laba} &= TR - TC \\
 &= \text{Rp } 18.000.000 - \text{Rp } 13.830.000 \\
 &= \text{Rp } 4.170.000
 \end{aligned}$$

Untuk mencari laba per unit pada usaha batu bata usaha baru dalam memproduksi 40.000 batu bata adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Laba per unit} &= \frac{\text{Rp } 4.170.000}{40.000} \\
 &= \text{Rp } 104,25
 \end{aligned}$$

Jadi dalam memproduksi batu bata 40.000, keuntungan yang diperoleh usaha batu bata usaha baru sebesar Rp 4.170.000 dan laba per unit sebesar Rp 104,25

5. Penutup

Dari hasil penelitian dan pembahasan serta menjawab tujuan penelitian dapat ditarik kesimpulan atas penelitian ini sebagai berikut:

- a. Jika dilihat dari data perkembangan produksi usaha batu bata usaha baru Desa Sungai Buluh pada tahun 2018-2019 bahwa perkembangan produksi pada setiap bulannya mengalami ketidak stabilan. Kenaikan paling tinggi terjadi pada bulan November 2018 yaitu meningkat sebesar 33%. Kemudian kenaikan terendah terjadi pada bulan September 2018 5,6% dengan rata-rata perkembangan produksi sebesar 0,005%. Dan Jika dilihat dari data perkembangan potensi permintaan usaha batu bata usaha baru Desa Sungai Buluh pada tahun 2018-2019 bahwa perkembangan potensi permintaan pada setiap bulannya mengalami ketidak stabilan. Kenaikan paling tinggi terjadi pada bulan November 2018 yaitu meningkat sebesar 5,0%. Dan kemudian kenaikan terendah hanya 5,6% yang disebabkan oleh menurunnya daya beli terhadap produk usaha baru Desa Sungai Buluh dengan rata-rata perkembangan potensi sebesar 2,4%.
- b. Jika dilihat dari data volume penjualan pada Perusahaan Batu Bata Usaha Baru tidak stabil atau naik turun. Kenaikan paling tinggi sebesar 11,4% peningkatan tersebut disebabkan oleh banyak faktor salah satunya yaitu meningkatnya permintaan konsumen terhadap produk dari usaha batu bata usaha baru karena banyaknya pendirian perumahan dan bangunan-bangunan lain. Dan kemudian kenaikan terendah hanya 10,2% yang disebabkan oleh menurunnya daya beli terhadap produk usaha baru Desa Sungai Buluh. Yang diperkirakan karena faktor ekonomi yang menurun sehingga daya beli masyarakat menurun.
- c. Jadi laba pada usaha batu bata usaha baru dalam memproduksi 40.000 batu bata yaitu sebesar Rp 4.170.000

6. Daftar Pustaka

- Armanto, W. (2006). *Akuntansi Biaya, Edisi Pertama*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Hadiprodjo dan Sudarmo. (2000). *Manajemen Produksi, edisi keempat*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Handoko, H. (2011). *Dasar Manajemen Produksi & Operasi Edisi 1*. Yogyakarta: BPFE.
- Rangkuti, Freddy. (2009). *Strategi promosi yang kreatif dan analisis kasus integrated marketing communication*. Jakarta: Gramedia pustaka utama.
- Siswati, E. (2014). PENGARUH PARTISIPASI DALAM PENYUSUNAN ANGGARAN TERHADAP KINERJA APARAT PEMERINTAH DAERAH KABUPATEN BATANG HARI. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi Vol 14, No 2*, 105-109.
- Sukirno, Sadono. (2002). *Teori Mikro Ekonomi Ctakan ke Empat Belas*. Jakarta: Rajawali Press.
- Sumantri. (2018). Analisis Kelayakan Investasi Usaha Kecil Warnet (Studi Pada Warnet Bulian City Net Muara Bulian). *EKONOMIS: Jurnal Economics and Business Vol.2 No.1*, 92-100.