



**PENETAPAN HARGA POKOK PENJUALAN TELUR ITIK PADA
USAHA MUSTAHIK MELALUI ZAKAT PRODUKTIF BAZNAS
PROVINSI SUMATERA BARAT**
(studi kasus usaha mustahik pada kelompok ternak itik petelur amanah
farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan Palembang
kabupaten agam)

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Program Studi Akuntansi Syariah*

Oleh:

Tia Mustika
1930403095

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
2023 M/ 1445 H**

BIODATA PENULIS



Nama : Tia Mustika
NIM : 1930403095
Program Studi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Tempat/Tanggal Lahir : Sawahlunto Sijunjung/ 21 Maret 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Golongan Darah : B
No. Hp : 081277269035
E-mail : tiamustika026@gmail.com
Alamat : Jr Ranah Kenagarian Sungai Dareh Kecamatan
Pulau Punjung Kabupaten Dharmasraya

Nama Orang Tua

Ayah : Tofik Trahidayat

Ibu : Rusnawati

Anak ke : 1 (Satu)

Jumlah bersaudara : 2 (Dua)

Riwayat Pendidikan

SD : SD N 17 Pulau Punjung

SMP : SMP N 03 Pulau Punjung

SMA : SMA N 01 Pulau Punjung

MOTTO

“percayalah apa yang sudah Allah gariskan jauh lebih indah dari apa yang kita rekanakan walau terkadang prosesnya harus dengan melibatkan air mata”

“jadilah baik untuk dirimu sendiri,
meskipun kamu selalu dianggap buruk
oleh orang lain”

“jangan menganggap diamnya seseorang
sebagai sikap sombongnya, bisa jadi dia
sedang sibuk bertengkar dengan dirinya
sendiri”

(Ali bin Abi Thalib)

“ Sesulit apapun prosesnya, yakinkan hatimu bahwa ini
semua akan berakhir indah”

LEMBAR PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur bagi Allah SWT dan atas doa serta dukungan orang-orang tercinta sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Oleh sebab itu saya ucapkan terima kasih kepada ;

Allah SWT yang telah memberikan izin dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya.

Diri penulis sendiri Tia Mustika yang sudah mampu melewati semua rintangan dan hambatan selama proses pembuatan skripsi ini. Meskipun sampai di titik ini sangatlah berat namun ini bukan akhir dari proses pembelajaran, namun ini adalah proses awal untuk terus belajar

Kedua orang tua, Ayah Tofik Trahidayat dan Ibu Rusnawari yang telah memberikan dukungan moril maupun materil serta doa yang tidak pernah henti untuk kesuksesan saya. Terima kasih telah memberikan cinta dan kasih sayang yang tak terhingga. Insyaallah semoga ini menjadi langkah awal membuat kalian bahagia.

Adikku Ferri Yulanda Saputra, terima kasih telah memberikan doa, motivasi, dukungan dan memberikan semangat yang luar biasa selama proses pembuatan skripsi ini.

Untuk sahabatku Sri Febrianti Aria, terima kasih telah membersamai langkah saya disetiap proses pengerjaan skripsi ini. Terima kasih telah mau menjadi tempat bercerita dan terima kasih telah menjadi teman terbaik selama saya menempuh pendidikan sarjana.

Teruntuk Kamu Rendi Trio Agusti, terima kasih telah menjadi bagian dari hidupku, terimakasih sudah menjadi tempat sandaran saat semua tak sesuai harapan, tempat keluh kesahku, tempat pelampiasan moodku. Yang selalu memahami setiap keadaanku, terimakasih masih bertahan sampai saat ini, semoga kita dipersatukan dalam ikatan yang halal seperti impian kita sejak awal menjalin kasih.

Teruntuk Sahabat Windi Afriani, Unasyya Mifta Akbar, Serli Ferdila, Tesa Audina, Yolanda Febrina, terimakasih atas bantuan dan dukungan dari kalian aku bisa menyelesaikan skripsi ini. Dan terimakasih atas pengalaman, kebaikan, dan hiburan dari kalian selama ini

Terimakasih untuk teman-teman seperjuangan di Akuntansi Syariah angkatan 2019 serta teman-teman lain yang tidak bisa disebutkan satu-persatu atas segala bantuan dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.

Special untuk diriku sendiri terimah kasih sudah bisa menyelesaikan semua ini aku hebat, aku kuat, aku bisa!

Batusangkar, Januari 2024

Tia mustika

1930403095

ABSTRAK

Tia Mustika, NIM 1930403095, judul skripsi: **“Penetapan Harga Pokok Penjualan Telur Itik Pada Usaha Mustahik Melalui Zakat Produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat (Studi Kasus Usaha Mustahik Pada Kelompok Ternak Itik Petelur Amanah Farm Jorong Koto Alam Nagari Salareh Aia Kecamatan Palembang Kabupaten Agam)”**. Program studi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

Permasalahan dalam skripsi adalah penetapan harga pokok penjualan terlalu tinggi yang menyebabkan penjualan akan menurun, jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang didapat oleh pelaku usaha. Harga yang berbeda antar wilayah dapat mempengaruhi sistem penetapan harga yang berlaku di pasaran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga pokok penjualan telur itik pada usaha mustahik melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah melalui wawancara dan dokumentasi dengan menggunakan alat bantu seperti kamera dan perekam.

Hasil dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penetapan harga pokok penjualan telur itik pada usaha mustahik kelompok amanah farm menggunakan metode *cost plus pricing* sebesar Rp. 71.200/papan, dan Rp. 2.400/butirnya.

Kata Kunci: Penetapan Harga Pokok Penjualan, *cost plus pricing*

ABSTRACT

Tia Mustika, NIM 1930403095, thesis title: "Determination of the Cost of Goods Sold of Duck Eggs in Mustahik Businesses Through Productive Zakat BAZNAS West Sumatra Province (Case Study of Mustahik Businesses in the Amanah Farm Laying Duck Breeding Group Jorong Koto Alam Nagari Salareh Aia District Palembayan Agam Regency)".

تحديد تكلفة البضائع المباعة لبيض البط في أعمال المستهيك من خلال الزكاة الإنتاجية بازناس ، مقاطعة سومطرة الغربية (دراسة حالة أعمال المستهيك في مزرعة أمانة جورونج كوتو علم مجموعة البط البياض ، ناجاراي سالاربه آيا ، منطقة باليمبيان ، أغام ريجنسي)

Islamic Accounting Study Program, Faculty of Islamic Economic and Business, State Islamic University (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

The problem in the thesis is that the cost of goods sold is too high which causes sales to decline, if the price is too low it will reduce the profit earned by business people. Different prices between regions can affect the pricing system prevailing in the market. This study aims to determine the determination of the cost of goods sold of duck eggs on mustahik businesses through productive zakat BAZNAS West Sumatra Province.

The type of research used is field research with a qualitative descriptive approach, the data collection techniques used are interviews and documentation using tools such as cameras and recorders.

The results of this study can be concluded that the determination of the cost of goods sold of duck eggs on the mustahik business of the amanah farm group using the cost plus pricing method is Rp. 71,200 / board, and Rp. 2,400 / grain.

Keywords: Cost of Goods Sold, cost plus pricing

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Penetapan Harga Pokok Penjualan Telur Itik Pada Usaha Mustahik Melalui Zakat Produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat (Studi Kasus Usaha Mustahik Pada Kelompok Ternak Itik Petelur Amanah Farm Jorong Koto Alam Nagari Salareh Aia Kecamatan Palembang Kabupaten Agam”**. Shalwat dan salam agar senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang selalu menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Skripsi ini disusun untuk melengkapi syarat dalam meraih gelar Sarjana Akuntansi pada program Strata Satu (S1) pada program studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.

Selanjutnya penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak terkait yang sudah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Marjoni Immamora, M.Sc selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.
2. Dr. H. Rizal, M.Ag. CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.
3. Elsa Fitri Amran, SE., MM M.Si, CERTSF selaku Ketua Program Studi Akuntansi Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.
4. Nasfizar Guspendri, SE., M.Si selaku Pembimbing yang selalu memberikan masukan dan arahan serta bimbingan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Mega Rahmi, SE. Sy., M.Si selaku Dosen penguji I yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk menjadi penguji pada sidang munaqasyah penulis sehingga mengetahui kesalahan dan memperbaiki

kesalahan dalam penulisan skripsi ini.

6. Sri Madona Saleh, SE., M.Si selaku Dosen penguji II yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk menjadi penguji pada sidang munaqasyah penulis sehingga mengetahui kesalahan dan memperbaiki kesalahan dalam penulisan skripsi ini.
7. Sri Adella Fitri, SE., M.Si selaku Penasehat Akademik yang selalu membimbing dan membantu penulis selama penulis kuliah.
8. Seluruh Dosen dan karyawan Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberikan bantuannya kepada penulis.
9. Seluruh pihak yang terlibat yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan, doa, dan dorongan selama menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan, oleh sebab itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk perbaikan kedepannya.

Batusangkar, Januari 2024

Penulis

Tia Mustika

1930403095

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Rumusan masalah.....	6
D. Tujuan Pelitian	6
E. Manfaat Penelitian dan Luaran Penelitian	7
F. Definisi Operasional.....	7
BAB II	9
LANDASAN TEORI.....	9
A. KAJIAN TEORI	9
1. Zakat produktif	9
2. Biaya.....	13
3. Harga pokok produksi	16
4. Harga pokok Penjualan	22
5. Harga jual	25
6. Itik petelur	33
B. Penelitian yang relevan	42
BAB III.....	45
METODE PENELITIAN	45
A. Jenis Penelitian.....	45
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	45
D. Sumber Data.....	47
E. Teknik Pengumpulan Data.....	47

F. Teknik Analisis Data.....	48
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	50
A. Gambaran Umum Usaha Kelompok Ternak Itik Amanah Farm	50
1. Sejarah amanah farm	50
2. Kondisi umum usaha ternak itik.....	51
3. Letak geografis amanah farm	51
4. Struktur kelompok	52
5. Maksud dan tujuan	53
6. Indikator	53
7. Tahapan kerja	54
8. pengendalian Penyakit itik Dan Pencegahannya.....	56
9. Pemeliharaan	57
10. Peralatan Panen Itik Petelur	58
11. Tata Cara Pemanenan Telur Itik	58
B. Hasil penelitian dan pembahasan	59
1. Struktur biaya usaha peternakan telur itik.....	59
BAB V.....	73
PENUTUP.....	73
A.Kesimpulan.....	73
B.Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN.....	77

DAFTAR TABEL

Table 2.1 Metode Full Costing	18
Table 2.2 Metode Variabel Costing	19
Table 2.3 Harga Pokok Penjualan	25
Table 2.4 Penentuan Harga Jual Full Costing.....	30
Table 2.5 Penentuan Harga Jual Variabel Costing.....	31
Table 3.1 Waktu Penelitian	46
Table 4.1 Biaya pakan perbulan.....	60
Table 4.2 Biaya bibit itik (DOD)	61
Table 4.3 Biaya tenaga kerja langsung	62
Table 4.4 Biaya kemasan per bulan	63
Table 4.5 Biaya vitamin perbulan	64
Table 4.6 Biaya operasional perbulan.....	65
Table 4.7 Biaya penyusutan peralatan	65
Table 4.8 Biaya penyusutan kandang perbulan.....	66
Table 4.9 Biaya penyusutan bayah perbulan.....	67
Table 4.10 Perhitungan HPP satu papap telur itik dengn metode full costing.....	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Kelompok.....	52
-----------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 Surat Tugas Pembimbing Proposal Skirpsi.....	77
LAMPIRAN 2 Surat Tugas Pembimbing Skripsi.....	78
LAMPIRAN 3 Surat Tugas Seminar Proposal	79
LAMPIRAN 4 Surat ogon Izin Penelitian	80
LAMPIRAN 5 Surat Balasan ustahik Usaha Kelompok Ternak Itik Petelur Amanah Farm.....	81
LAMPIRAN 6 Foto Wawancara.....	82
LAMPIRAN 7 Buku Kas Peternaakan Itik Petelur Amanah Farm	83
LAMPIRAN 8 Foto Kandang Itik.....	84
LAMPIRAN 9 Pengemasan Telur	85
LAMIRAN 10 Pedoman Wawancara Penelitian	86

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Zakat sebagai rukun Islam yang ketiga merupakan instrumen utama dalam ajaran Islam, yang berfungsi sebagai distributor aliran kekayaan dari tangan orang kaya (the have) kepada orang miskin (the have not). Zakat di samping termasuk ke dalam kategori ibadah mahdah, juga memiliki dimensi ekonomi. Bahkan dalam perspektif ilmu ekonomi, zakat dapat pula dijadikan instrumen utama kebijakan fiskal. Meskipun sangat disayangkan bahwa hingga saat ini belum ada satu negara Islam pun di dunia ini yang menjadikan zakat sebagai instrumen utama kebijakan fiskal.

Allah menyebutkan kata zakat sebanyak 30 kali (tiga puluh kali) di antaranya bersama-sama sebanyak 27 kali (dua puluh tujuh kali) dengan shalat. Salah satu bersama kata shalat namun tidak dalam ayat yang sama. Hal ini dapat dipahami betapa zakat sebagai salah satu rukun Islam yang sangat penting. Kewajiban zakat beriringan dengan shalat memiliki karakteristik yang sama, yaitu sebagai ibadah yang diwajibkan untuk kaum muslimin

Zakat adalah instrumen penting dalam sektor ekonomi Islam dan mendorong kemajuan dan kemakmuran umat Islam di seluruh dunia. Untuk itu, institusi zakat perlu diatur dan diurus dengan efisien dan sistematis karena sejak sekian lama zakat menjadi wilayah dan medium terpenting untuk pengurusan ekonomi dalam masyarakat Islam. Melalui sistem pendistribusian yang baik, zakat dapat menjadi alternative kestabilan krisis ekonomi yang sedang melanda dunia.

Menurut ajaran Islam, zakat sebaiknya dipungut oleh negara atau lembaga yang diberi mandat oleh negara dan atas nama pemerintah bertindak sebagai wakil fakir dan miskin. Pengelolaan di bawah otoritas yang dibentuk oleh negara akan jauh lebih efektif pelaksanaan fungsi dan

dampaknya dalam membangun kesejahteraan umat yang menjadi tujuan zakat itu sendiri, dibanding zakat dikumpulkan dan didistribusikan oleh lembaga yang berjalan sendiri-sendiri yang tidak ada koordinasi.

Pada masa Rasulullah zakat tidaklah populer, karena hanya diambil dari orang-orang kaya saja diantara mereka. Justru sedekah lebih populer dibandingkan dengan zakat. Karena sedekah bisa diperoleh dari siapapun tidak pandang bulu, entah seseorang yang mengeluarkan sedekah itu kaya atau miskin. Jika zakat hanya sebatas materi saja dengan ketentuan-ketentuan syariat yang harus dipenuhi, sedekah lebih dari sekedar materi bahkan bisa pula berupa immateri. Misalnya menjadikan orang lain gembira, bahagia dan senang dengan senyuman.

Pengelolaan dana zakat tidak terlepas dari peran penting seorang amil yang professional agar dampak zakat secara sosial ekonomi dapat dirasakan oleh masyarakat. Di Indonesia, pengelolaan dana zakat juga tidak bisa lepas dari peran penting Negara. Karena pemerintah merupakan pemegang kekuasaan dalam hal menghimpun dan menyalurkan dana zakat. Bukti dari Negara memiliki kekuasaan atas peraturan zakat adalah disahkannya undang-undang No. 38 Tahun 1999 kemudian diperbaharui dalam UU No. 23 Tahun 2011 tentang pengelolaan zakat.

Dalam konteks pengelolaan keuangan organisasi pengelolaan zakat harus dilihat secara seksama terutama dalam mengidentifikasi pemilik keuangan yang diamanahkan kepada organisasi pengelolaan zakat. Jika memiliki pandangan pengelola keuangan zakat yang memahami bahwa dana zakat merupakan amanah, maka dapat mempersepsikan orang-orang yang telah mempercayakan amanahnya tersebut adalah anggota masyarakat muslim yang ikhlas memberikan sumber dana kepada organisasi pengelola zakat untuk disalurkan kepada mustahik.

Pada saat ini masih banyak sekali masyarakat yang statusnya masih mengalami keterpurukan ekonomi, padahal secara mental dan kemampuan masyarakat tersebut bisa lebih maju dari sebelumnya, karena terpentok terhadap modal maka kehidupan ekonominya selalu stagnan tidak ada

perubahan. Karena dilihat dari data Statistik Zakat Nasional (National Zakat Statistic) dari tahun ke tahun, penyaluran dana zakat pada bidang ekonomi mengalami peningkatan.

Salah satu cara menanggulangi kemiskinan adalah dukungan orang yang mampu untuk mengeluarkan harta kekayaan mereka berupa dana zakat kepada mereka yang kekurangan. Zakat merupakan salah satu dari instrumental yang strategis dan sangat berpengaruh pada tingkah laku ekonomi manusia dan masyarakat serta pembangunan ekonomi umumnya. Zakat merupakan ibadah maliyah yang mempunyai dimensi pada sosial ekonomi dan pemerataan karunia Allah SWT. Zakat dengan pengelolaan yang baik dapat dimanfaatkan untuk memajukan kesejahteraan umum bagi seluruh masyarakat.

Model pendayagunaan zakat dengan konsep pemberdayaan pada saat ini menjadi tren di kalangan lembaga-lembaga pengelola zakat dan relevan untuk menjawab persoalan kemiskinan, misalnya pemberdayaan ZIS dengan pemberian modal usaha baik dengan sistem pinjaman tanpa bagi hasil maupun dengan sistem bagi hasil. Model pendayagunaan zakat untuk pemberdayaan ekonomi masyarakat miskin adalah program pemanfaatan dana zakat untuk mendorong mustahik mampu memiliki usaha mandiri. Program tersebut diwujudkan dalam bentuk pengembangan modal usaha mikro yang sudah ada atau perintisan usaha mikro baru yang prospektif.

Salah satu bentuk penyaluran dana yang sesuai dengan permasalahan saat ini adalah zakat produktif. Penyaluran dana zakat secara produktif yakni mengubah keadaan penerima (mustahik) menjadi muzakki dengan cara berwirausaha sesuai dengan kemampuan masing-masing para mustahik. Saat ini pendayagunaan zakat secara produktif sedang mengalami kemajuan pesat, karena dari pengelolaan zakat secara produktif mampu memberikan hasil yang lebih optimal untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tetapi tidak banyak semua penyaluran zakat produktif dapat berjalan dengan baik, penyaluran zakat produktif melalui program

pemberdayaan seringkali mengalami kegagalan atau stagnansi dalam merubah kesejahteraan masyarakat. Hal tersebut dapat dipengaruhi karena beberapa alasan. Bisa karena pihak Lembaga hanya melakukan penyaluran dana dan membuat program pemberdayaan saja, tanpa melakukan sosialisasi, pemantauan, dan evaluasi. Selain itu juga dapat disebabkan karena mustahik yang menerima pemberdayaan tidak menjalankan dengan sungguh-sungguh. Jadi keberhasilan suatu program pemberdayaan harus ada kerjasama yang baik dari kedua belah pihak. persaingan di dunia bisnis semakin tinggi dan membuat perubahan pada lingkungan bisnis. Persaingan global, perusahaan harus mampu menetapkan harga jual yang kompetitif. Untuk itu, diperlukan perhitungan harga pokok produksi yang menggambarkan realisasi biaya yang dibebankan pada produk yang dihasilkan. ini dapat dilakukan dengan cara menelusuri biaya-biaya yang terjadi pada aktivitasaktivitas yang dilakukan dalam membuat suatu produk.

Salah satu usaha yang berhasil di bantu melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat adalah usaha kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan palembayan kabupaten agam, yang mana usaha ini yang masih bisa berkembang dan yang berhasil di bantu oleh pihak Badan Amil Zakat (BAZNAS) Provinsi Sumatera Barat, walaupun masih belum bisa dikatakan belum sempurna.

Kelompok ternak itik petelur amanah farm merupakan usaha itik petelur yang terletak di jorong koto alam nigari salareh aia kecematan palembayan kabupaten agam. Kelompok ternak itik petelur amanah farm merupakan kelompok ternak itik yang menjual telur itik dan olahan telur asin dibawah asuhan Ibu Siska Putri Nanda, S.Pd. dengan perkembangan usaha sampai saat ini kelompok itik pertelur amanah farm dibawah asuhan Ibu Siska selain menjual telur itik juga menyediakan pakan. Jumlah anggota peternak itik dibawah asuhan Ibu Siska, berjumlah 9 orang, yang mengikuti arahan dan bimbingan serta mengikuti pembinaan dalam rangka

peningkatan usaha ternak itik.

Harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk karena harga adalah satu dari empat bauran pemasaran/marketing mix (4P = product, price, place, promotion / produk, harga, distribusi, promosi). Harga adalah suatu nilai tukar dari produk barang maupun jasa yang dinyatakan dalam satuan moneter. Penetapan harga pokok penjualan terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh para pelaku usaha. Dalam hal ini penetapan harga pokok penjualan telur itik juga menjadi sangat penting bagi peternak. Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu usaha karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh peternak dari penjualan produknya.

Harga telur itik eceran dipasaran berkisar Rp. 2.500 / butir, untuk harga per papannya Rp. 70.000- Rp.90.000/papan kepada pengecer. Namun mengharapkan harga pasar sebesar Rp.3000/butir. Pasaran Produksi telur itik tidak hanya di pasarkan di kecamatan Palembang saja, akan tetapi permintaan sampai ke luar kecamatan Palembang, diantaranya Kecamatan Ampek Nagari, kecamatan Tanjung Mutiara, Kecamatan Lubuk Basung, Kecamatan Matur, bahkan sampai ke Pasaman Barat dan Bukittinggi. Harga yang berbeda antar wilayah ini dapat dipengaruhi oleh sistem penetapan harga yang berlaku di peternakan tersebut tergantung dari kondisi peternakan itu sendiri. Pakan yang di gunakan dalam 1 bulan itu sebanyak 8 karung yang harga perkarung pakan N544 Rp. 445.000 – Rp.460.000, obat anti stress dalam 1 bulan itu digunakan sebanyak 1 bungkus dengan harga perbungkus Rp. 25.000. banyak itik yang di bantu oleh pihak BAZNAS itu sebanyak 100 ekor itik, punya pribadi buk siska itu sebanyak 270, jumlah keseluruhan menjadi 370 ekor itik. Dari 100 ekor itik itu mampu menghasilkan 70 butir telur perharinya, jadi dalam jangka waktu satu bulan itik mampu menghasilkan telur itu sebanyak $70 \times 30 = 2.100$ butir/bulan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mempelajari dan membahas lebih lanjut mengenai **”Penetapan Harga Pokok Penjualan Telur Itik Petelur Pada Usaha Mustahik Melalui Zakat Produktif Baznas Provinsi Sumatera Barat (studi kasus usaha mustahik kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan palembayan kabupaten agam)”**.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi fokus penelitian peneliti adalah” penetapan harga pokok penjualan telur itik petelur pada usaha mustahik melalui zakat produktif baznas provinsi sumatera barat (studi kasus usaha mustahik kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan palembayan kabupaten agam)”.

C. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang dan focus penelitian di atas, maka yang menjadi rumusan peneliti adalah bagaimana penetapan harga pokok penjualan telur itik petelur pada usaha mustahik melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat (studi kasus usaha mustahik kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan palembayan kabupaten agam).

D. Tujuan Pelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui penetapan harga pokok penjualan telur itik petelur pada usaha mustahik melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat (studi kasus usaha mustahik kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nigari salareh aia kecamatan palembayan kabupaten agam).

E. Manfaat Penelitian dan Luaran Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat penelitian

a. Bagi penulis

Penelitian ini dapat menambah pemahaman serta pengetahuan penulis mengenai penentuan harga pokok penjualan telur itik petelur pada usaha mustahik melalui zakat produktif baznas, dengan menerapkan ilmu yang didapatkan saat diperkuliahan serta syarat untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

b. Bagi usaha kelompok amanah farm

Dari penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat kepada usaha kelompok amanah farm tentang bagaimana menghitung harga pokok penjualan itik petelur.

c. Bagi akademisi

Dari penelitian ini dapat bermanfaat serta menambah pengetahuan mengenai penentuan harga pokok penjualan telur itik petelur pada usaha mustahik melalui zakat produktif baznas Provinsi Sumatera Barat.

2. Luaran penelitian

Target yang ingin peneliti capai dari hasil temuan ini adalah diterbitkan sebagai jurnal ilmiah tentang penentuan harga pokok penjualan telur itik petelur pada usaha mustahik melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat (studi kasus usaha mustahik kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nigari salareh aia kecamatan palembayan kabupaten agam).

F. Definisi Operasional

Untuk lebih memudahkan pemahaman mengenai judul, maka penulis akan mengurangi secara singkat maksud dan tujuan dalam bentuk definisi istilah yaitu sebagai berikut:

Penentuan zakat produktif maksudnya adalah menentukan harga pokok penjualan pada usaha kelompok ternak itik petelur.

Harga pokok penjualan adalah semua total biaya yang telah dikeluarkan dalam proses produksi oleh usaha kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagarai salareh aia kecamatan Palembang kabupaten agam yang dibantu melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. KAJIAN TEORI

1. Zakat produktif

a. Pengertian zakat produktif

Zakat produktif adalah zakat yang diberikan kepada para mustahiq dimana zakat tersebut tidak habis sekali waktu melainkan digunakan untuk mengembangkan usaha mustahiq sehingga pada akhirnya mustahiq mampu memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri tanpa bergantung kepada bantuan orang lain dan diharapkan mustahiq dapat merubah statusnya menjadi muzakki. Hukum zakat produktif boleh hukumnya bahkan sangat dianjurkan. Karena konsep distribusi produktif yang dikedepankan oleh sejumlah lembaga pengumpul zakat, biasanya dipadupadankan dengan dana terkumpul lainnya yaitu sedekah dan infaq.

Zakat produktif merupakan zakat yang diberikan kepada fakir miskin berupa modal usaha atau yang lainnya yang digunakan untuk usaha produktif yang mana hal ini akan meningkatkan taraf hidupnya, dengan harapan seorang mustahiq akan bisa menjadi muzakki jika dapat menggunakan harta zakat tersebut untuk usahanya. Hal ini juga pernah dilakukan oleh Nabi, dimana beliau memberikan harta zakat untuk digunakan sahabatnya sebagai modal usaha. (Nurnasrina, P, 2017, p. 109)

Dari pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa zakat produktif adalah pendayagunaan zakat secara produktif, yang pemahamannya lebih kepada bagaimana cara atau metode dalam menyampaikan zakat kepada sasaran dalam pengertian yang lebih luas, sesuai dengan ruh dan tujuan syara'. Zakat produktif dimaksudkan agar mustahiq dapat berusaha dan bekerja lebih maksimal dalam memenuhi kebutuhan hidupnya serta agar dapat

menghilangkan sifat bermalas-malasan dengan hanya mengharapkan bantuan dari orang lain. Diharapkan mustahiq dapat meningkatkan pendapatannya sehingga mereka tidak lagi menjadi mustahiq tetapi selanjutnya dapat menjadi muzakki.

b. Konsep ayat zakat produktif

مَّا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ
وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ
فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۝۷

Artinya: “*Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota maka adalah untuk Allah, untuk Rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu, maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu, maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya*”. (Qs. Al-Hasyr:7)

c. Tujuan dan Hikmah Zakat Produktif

1. Tujuan zakat produktif

Tujuan utama zakat ialah agar manusia lebih tinggi nilainya dari pada harta. Tujuan lainnya ialah semata-mata untuk mensucikan diri dari harta mereka. (Qardawi, 2011, p. 848)

Tujuan zakat adalah:

- a) Mengangkat derajat fakir miskin dan membantu keluar dari kesulitan hidup serta penderitaan.
- b) Membantu pemecahan permasalahan yang dihadapi oleh para gharimin, ibnu sabil, dan mustahiq lainnya.
- c) Membina tali persaudaraan sesama umat Islam dan manusia pada umumnya

- d) Menghilangkan sifat kikir dan membersihkan diri dari sifat dengki dan iri (kecemburuan social) dalam hati orang miskin.
- e) Sarana pemerataan pendapatan (rezeki) untuk mencapai keadilan sosial

Tujuan zakat produktif dilihat dari pendapat-pendapat tersebut adalah mensucikan diri (pribadi) dari kotoran dosa, memurnikan jiwa, menolong, membantu, dan membangun kaum dhuafa yang lemah dan menjadi unsur penting dalam mewujudkan keseimbangan dalam distribusi harta dan keseimbangan tanggung jawab individu dalam masyarakat.

2. Hikmah atau Manfaat Zakat Produktif

Hikmah yang dapat dipetik dari praktik zakat produktif adalah pemberdayaan Sumber Daya Manusia (SDM) dan terjadinya komunikasi yang dapat menghilangkan menara gading antara si miskin dengan si kaya. (Shidiq, 2016, p. 218)

Manfaat zakat diantaranya yaitu sebagai berikut:

- a) Mensyukuri karunia Illahi, mensucikan diri dari dosa, membersihkan jiwa yang kotor, menumbuhkan subur harta dan pahala serta membersihkan diri dari sifat-sifat kikir dan loba, iri serta dengki.
- b) Melindungi masyarakat dari bahaya kemiskinan.
- c) Mewujudkan keseimbangan penyaluran harta, dan tanggung jawab individu dalam masyarakat.
- d) Menghindari kesenjangan social antara aghniya dan dhu'afa.
- e) Menjadi unsur penting dalam mewujudkan keseimbangan distribusi harta, dan keseimbangan tanggung jawab individu dalam masyarakat.
- f) Guna mendekatkan hubungan kasih sayang dan cinta-mencintai antara si miskin dengan si kaya.

d. Penerima Zakat produktif

Delapan asnaf yang dinyatakan Allah sebagai yang berhak menerima zakat itu secara berurutan adalah sebagai berikut:

- 1) Fakir adalah orang yang sama sekali tidak memiliki harta. Merekapun tidak mampu memenuhi kebutuhan pokok hidupnya.
- 2) Miskin adalah orang yang memiliki harta atau orang yang memiliki pekerjaan atau mampu bekerja namun penghasilannya sama sekali tidak mencukupi untuk memenuhi seluruh kebutuhan dasar hidupnya.
- 3) Amil adalah orang yang bertugas mengumpulkan dan membagikan zakat.
- 4) Muallaf adalah orang yang baru memeluk agama Islam.
- 5) Riqab (hamba sahaya) Adalah orang yang statusnya sebagai budak belian dan ingin memerdekakan dirinya.
- 6) Gharimin adalah orang yang memiliki banyak hutang karena terdesak oleh kebutuhan yang halal dan tidak sanggup lagi untuk membayarnya.
- 7) Fisabilillah adalah orang yang berjuang di jalan Allah, seperti orang yang berjihad (berperang), berdakwah dan lain-lain.
- 8) Ibnu Sabil adalah orang-orang yang bepergian jauh untuk kepentingan ibadah (bukan maksiat) dan kehabisan bekal.

e. Macam-Macam Zakat Produktif

Dalam penyaluran zakat produktif ada dua macam yaitu zakat produktif tradisional dan produktif kreatif, guna untuk melepaskan fakir miskin kepada taraf hidup yang layak dan dapat memenuhi semua kebutuhannya, yaitu kategori ketiga, zakat produktif tradisional adalah zakat yang diberikan dalam bentuk barang-barang produktif. Misalnya kambing, sapi, mesin jahit, alat-alat pertukaran dan sebagainya. Pemberian zakat dalam bentuk ini akan dapat mendorong orang menciptakan suatu usaha atau

memberikan lapangan kerja bagi fakir miskin. Kategori terakhir yaitu zakat produktif kreatif dimaksudkan semua pendayagunaan zakat yang diwujudkan dalam bentuk modal yang dapat dipergunakan, baik untuk membangun suatu proyek sosial maupun untuk membantu atau menambah modal seseorang pedagang atau pengusaha kecil.¹³ Dari pembagian macam-macam zakat produktif diharapkan arah dan kebijaksanaan pengelolaan zakat produktif dapat berhasil sesuai dengan sasaran yang dituju. Adapun maksud arah dan kebijaksanaan pengelolaan zakat adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan usaha pemerintah atau pengelola dalam rangka memanfaatkan hasilhasil pengumpulan zakat kepada sasaran dalam pengertian yang lebih luas sesuai dengan cita dan rasa syara', secara tepat guna, efektif manfaatnya dengan sistem distribusi yang serba guna dan produktif sesuai dengan pesan dan kesan syari'at serta tujuan sosial ekonomi dari zakat. (Asnainu, 2008, pp. 70-78)

2. Biaya

a. Pengertian biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi dan kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (mulyadi, Akuntansi Biaya Edisi ke 5 , 2005).

Setiap perusahaan yang menjalankan usahanya pasti memerlukan biaya dan besar kecilnya biaya akan berpengaruh terhadap harga pokok produk yang dihasilkan. Pengertian biaya dapat di golongkan ke dalam biaya dalam arti luas dan biaya dalam arti sempit, yaitu:

- 1) Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.
- 2) Biaya dalam arti sempit adalah pengorbanan sumber ekonomi

untuk memperoleh aktiva. pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva ini di sebut dengan harga pokok. (Mulyadi, 1999, pp. 6-10)

b. Penggolongan biaya

Informasi biaya dapat digunakan oleh manajemen untuk berbagai tujuan. Jika tujuan manajemen berbeda maka diperlukan cara penggolongan biaya yang berbeda pula. Cara penggolongan biaya tersebut meliputi:

- 1) Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok kegiatan perusahaan biaya dapat digolongkan berdasarkan fungsinya, produksi administrasi dan umum, pemasaran dan keuangan.
- 2) Penggolongan biaya ke dalam biaya produk dan biaya periode. Biaya produk dalam perusahaan manufaktur terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik. Biaya periode meliputi biaya pemasaran, administrasi dan umum biaya keuangan.
- 3) Penggolongan biaya berdasarkan perilaku biaya-biaya, di kelompokkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variable.
- 4) Penggolongan biaya sesuai objek atau pusat biaya. Biaya di golongkan menjadi: biaya langsung dan biaya tidak langsung.
- 5) Penggolongan biaya sesuai dengan periode akuntansi dimana biaya dibebankan. Biaya di golongkan menjadi; pengeluaran modal dan pengeluaran penghasilan.
- 6) Penggolongan biaya untuk tujuan pengendalian biaya. Untuk tujuan pengendalian biaya. Maka dikelompokkan ke dalam biaya terkendali dan biaya tidak terkendali.
- 7) Penggolongan sesuai dengan tujuan pengembalian keputusan, untuk itu data biaya di kelompokkan ke dalam: biaya relevan dan biaya tidak relevan.

Atas dasar pengaruh perubahan volume terhadap biaya,

maka biaya dapat digolongkan menjadi :

1) Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Biaya tetap jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkatan tertentu.
- b) Biaya tetap persatuan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.
- c) Contoh biaya tetap misalnya: biaya overhead pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi dan umum tetap. Biaya tersebut elemennya dapat digolongkan ke dalam: biaya depresiasi aktiva tetap, biaya asuransi gaji pejabat kunci dan biaya tetap lainnya.

2) Biaya variabel Biaya variabel adalah biaya yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a) Biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin besar pula jumlah total biaya variabelnya, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah pula pada jumlah total biaya variabel.
- b) Biaya variabel persatuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, jadi biaya satuan konstan.
- c) Contoh biaya variabel misalnya: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya pemasaran variabel dan biaya administrasi variabel. Biaya semi variabel.

- 3) biaya semi variabel memiliki karakteristik sebagai berikut :
- a) Biaya semi variabel jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding. semakin tinggi volume kegiatan semakin besar pula jumlah total biaya, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah pula jumlah total biayanya tetapi perubahannya tidak sebanding.
 - b) Biaya semi variabel per satuan berubah terbalik di hubungkan dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding. Sampai dengan tingkatan kegiatan tertentu, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan, semakin tinggi biaya satuan.
 - c) Contoh biaya semi variable misalnya : biaya biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap, biaya kendaraan, biaya listrik dan biaya telepon

3. Harga pokok produksi

Pengertian harga pokok produksi adalah semua biaya yang telakorbankan dalam proses produksi atau kegiatan mengubah bahan baku menjadi produk selesai yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. (Abdu, 2009, p. 20)

Biaya produksi (*manufacturing cost*) adalah biaya yang terjadi pada fungsi produksi. Fungsi produksi adalah fungsi yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Untuk menghasilkan produk diperlukan bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, tenaga kerja tidak langsung, bahan penolong dan fasilitas, seperti Gedung, mesin, listrik, dan peralatan lainnya. Karena biaya yang terkait dengan tenaga kerja tidak langsung produk atau istilah umumnya di kenal dengan biaya *overhead* pabrik (mulyadi, Akuntansi Biaya, 2014, p. 47).

Unsur-unsur harga pokok produksi digolongkan menjadi tiga, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya

overhad pabrik (BOP).

a. Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung yaitu, bahan baku langsung yang dipakai dalam proses produksi, bahan baku langsung adalah kegiatan yang mendominasi atau bagian terbesar dalam produksi barang jadi dan memiliki nilai yang relative besar dari biaya bahan baku langsung.

b. Biaya tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung adalah gaji atau upah serta balas jasa dan dengan nama apapun yang di bayarkan kepada karyawan yang turut secara langsung dalam memproses produksi, sedangkan gaji atau upah yang di bayarkan kepada mandor pabrik, supervisor produksi, dan manager produksi tidak produksi tidak boleh dimasukkan kedalam biaya tenaga kerja tidak langsung.

c. Biaya *overhead* pabrik (BOP)

Biaya overhead pabrik adalah semua biaya untuk memproduksi suatu produk selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik terdiri atas berbagai elemen biaya yang tidak dapat dibebankan secara langsung pada pekerjaan atau produk tertentu.

Biaya-biaya produksi yang termasuk dalam biaya overhead pabrik dikelompokkan menjadi beberapa golongan, yaitu biaya bahan penolong atau bahan pembantu, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya penyusutan aktiva tetap pabrik, biaya reparasi dan pemeliharaan, biaya asuransi pabrik, biaya jasa kepada orang lain, biaya lain yang sifatnya tidak langsung, dan biaya yang berhubungan dengan proses produksi. Contoh BOP tetap adalah penyusutan bangunan pabrik (*factory's building depreciation*), penyusutan mesin dan peralatan (*depreciation on machineries and equipment*), gudang (*warehousing cost*), dan pemeliharaan pabrik dan mesin (*factory and machineries maintenance*). Contoh BOP

variabel adalah listrik, air untuk pabrik (*factory's utilities*), pengemasan (*packaging/bottling and labor cost*) dan ongkos kirim (*inbound and outbound deliveries*). (Harahap & tukino, 2020, pp. 1-3)

1. Metode penentuan harga pokok produksi

Harga pokok produksi dapat dihitung dengan tiga pendekatan yaitu dengan menggunakan *full costing*, *variable costing*, *based costing*.

a) *Full Costing*

Full costing Merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi kedalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead, baik yang bersifat tetap maupun variabel.

Dengan demikian harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi pada tabel berikut ini:

Table 2.1 Metode *Full Costing*

Biaya bahan baku	Rp.xxx
Biaya tenaga kerja	Rp. xxx
Biaya overhead pabrik variable	Rp. xxx
Biaya overhead pabrik tetap	Rp xxx
Harga pokok produksi	Rp. xxx
Biaya administrasi dan umum	Rp. xxx
Biaya pemasaran	Rp.xxx
Biaya komersial	Rp.xxx
Total harga pokok produk	Rp.xxx

b) *Variable Costing*

Variable Costing Merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variabel kedalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead variabel. Harga pokok produk yang dihitung dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari unsur harga pokok produksi variabel ditambah dengan biaya non-produksi variabel (biaya pemasaran variabel, biaya administrasi dan umum variabel) dan biaya tetap.

Table 2.2 Metode *Variable Costing*

Biaya bahan baku	Rp. xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. xxx
Biaya overhead pabrik variable	Rp. Xxx
Harga pokok produksi variable	Rp. xxx
Biaya pemasaran variable	Rp. xxx
Biaya administrasi dan umum variable	Rp. Xxx
Biaya komersial	Rp. xxx
Total biaya variable	Rp. xxx
Biaya overhead pabrik tetap	Rp. xxx
Biaya pemasaran tetap	Rp. xxx
Biaya administrasi dan umum tetap	Rp. Xxx
Total biaya tetap	Rp. xxx

c) *Activity Based Costing*

Activity Based Costing pada dasarnya merupakan metode penentuan harga pokok produk yang ditujukan untuk menyajikan informasi cost produk secara cermat bagi kepentingan manajemen, dengan mengukur secara cermat konsumsi sumber daya dalam setiap aktivitas yang digunakan untuk menghasilkan produk. (Sahla, 2020, pp. 6-7)

2. Tujuan penentuan harga pokok produksi

a) Menentukan harga jual produk

Diketuinya harga pokok produksi, maka suatu industri dapat juga menentukan harga jual produknya. Selain itu, manajemen juga harus mempertimbangkan faktor-faktor lain yang berperan dalam penentuan harga jual produk, seperti keadaan pasar dan campur tangan pemerintah.

b) Memantau realisasi biaya produksi

Manajemen membutuhkan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan dalam pelaksanaan rencana produksi. Untuk itu akuntansi biaya dapat digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya. Pengumpulan biaya produksi untuk jangka waktu tersebut dilakukan dengan menggunakan harga pokok proses.

c) Menghitung laba rugi periodic

Manajemen membutuhkan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu, agar dapat mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran dalam periode mampu menghasilkan laba bruto atau mengakibatkan rugi bruto. (mulyadi, Akuntansi Biaya , 2012, p. 93)

Manfaat informasi yang dihasilkan oleh metode *full costing* dan *variable costing* adapun manfaat informasi yang dihasilkan adalah

a. Perencanaan laba jangka pendek

Untuk kepentingan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.

Dalam jangka pendek, biaya tetap tidak berubah dengan adanya volume kegiatan, sehingga hanya biaya variabel yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen dalam pengambilan keputusannya. Oleh karena itu, metode *variable costing* yang menghasilkan laporan laba-rugi yang menyajikan informasi biaya variabel yang terpisah dari informasi biaya tetap dapat memenuhi kebutuhan manajemen untuk perencanaan laba jangka pendek.

b. Pengendalian biaya

Variabel costing menyediakan informasi yang lebih baik untuk mengendalikan periode cost dibandingkan informasi yang dihasilkan oleh *full costing*. biaya *overhead* pabrik tetap diperhitungkan dalam tarif biaya *overhead* pabrik dan dibebankan sebagai unsur biaya produksi sehingga manajemen kehilangan perhatian terhadap periode costs (biaya overhead pabrik tetap) tertentu yang dapat dikendalikan. Di dalam *variabel costing*, periode costs yang terdiri biaya yang berperilaku tetap dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan laba-rugi sebagai pengurang terhadap laba kontribusi. Biaya tetap ini dapat dikelompokkan kedalam dua golongan: *discretionary fixed costs* dan *committed fixed costs*. *Discretionary fixed costs* merupakan biaya yang berperilaku tetap karena kebijakan manajemen sehingga dapat dikendalikan oleh manajemen. Contohnya biaya iklan. *Committed fixed costs* merupakan biaya yang timbul dari kepemilikan pabrik, equipment dan organisasi pokok. Biaya ini merupakan semua biaya yang tetap dikeluarkan, yang tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan dalam memenuhi tujuan jangka panjang perusahaan. Dalam jangka pendek *committed fixed cost* tidak dapat dikendalikan oleh manajemen. Contohnya biaya depresiasi, sewa, asuransi, dan gaji karyawan

inti.

c. Pengambilan keputusan

Variabel costing menyajikan data yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek. Dalam pembuatan keputusan jangka pendek, yang menyangkut volume kegiatan, periode costs tidak relevan karena tidak berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Variable costing khususnya bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek. Ditinjau dari sudut penentuan harga, perbedaan pokok antara full costing dan variable costing adalah terletak pada konsep penutupan biaya. Menurut metode fullcosting, harga jual harus dapat menutup total biaya, termasuk biaya tetap didalamnya. Didalam metode variable costing, apabila harga jual tersebut telah menghasilkan laba kontribusi guna menutup biaya tetap adalah lebih baik dari pada harga jual yang tidak menghasilkan laba kontribusi sama sekali.

4. Harga pokok Penjualan

a. Pengertian harga pokok penjualan

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Harga pokok penjualan (HPP) merupakan Salah satu unsur atau elemen dari Laporan laba rugi suatu perusahaan dagang. Harga pokok penjualan adalah gambaran jumlah pengorbanan yang harus dijadikan pengorbanan oleh produsen pada waktu pertukaran barang dan jasa. Harga pokok penjualan diperoleh dengan membandingkan total seluruh biaya dengan volume produk yang dihasilkan. Tujuan perhitungan harga pokok penjualan adalah sebagai dasar penetapan harga di pasar, untuk menetapkan pendapatan yang diperoleh pada proses pertukaran barang atau jasa dan sebagai alat untuk penilaian efisiensi pada proses produksi. harga pokok penjualan adalah

jumlah biaya yang seharusnya untuk memproduksi suatu barang ditambah biaya 24 seharusnya lainnya sehingga barang itu berada di pasar. Apabila perusahaan akan menyusun laporan keuangan khususnya laporan laba rugi, maka harus dilakukan perhitungan Harga Pokok Penjualan yang terjadi dalam periode berjalan. Ketepatan perhitungan Harga Pokok Penjualan mempengaruhi keakuratan laba yang diraih perusahaan atau rugi yang ditanggung perusahaan. Dengan demikian semakin tepat perhitungan Harga Pokok Penjualan yang dilakukan akan berakibat semakin akurat laporan laba atau rugi perusahaan.

b. Unsur – Unsur yang Membentuk Harga Pokok Penjualan

Dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan, hal yang perlu dipahami terlebih dahulu adalah unsur-unsur yang membentuk Harga Pokok Penjualan.

Unsur-unsur yang membentuk Harga Pokok Penjualan antara lain persediaan awal, persediaan akhir, dan pembelian bersih barang dagangan. Secara lebih detail tentang unsur-unsur tersebut maka, adapun pembahasan yaitu sebagai berikut :

1) Persediaan Awal Barang Dagangan (*Initial Inventory*)

Persediaan awal barang dagangan merupakan persediaan barang dagangan yang tersedia pada awal suatu periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal perusahaan dagang terdapat pada neraca saldo periode berjalan atau pada neraca awal perusahaan atau laporan neraca tahun sebelumnya.

2) Persediaan Akhir Barang Dagangan (*End Inventory*)

Persediaan akhir barang dagangan merupakan persediaan barang-barang pada akhir suatu periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan akhir perusahaan akan diketahui dari data penyesuaian perusahaan pada akhir periode.

3) Pembelian Bersih

Pembelian bersih merupakan seluruh pembelian barang dagangan yang dilakukan perusahaan baik pembelian barang dagangan secara tunai maupun pembelian barang dagangan secara kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian tersebut serta dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang terjadi.

c. Manfaat harga pokok penjualan

Ada dua manfaat dari harga pokok penjualan yaitu sebagai berikut :

- 1) Sebagai patokan untuk menentukan harga jual.
- 2) Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Jika harga jual lebih besar dari HPP maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya, apabila harga pokok penjualan lebih besar dari harga penjualan maka akan diperoleh kerugian. (Yadiati wiwin, 2006, p. 137)

d. Rumus perhitungan Harga Pokok Penjualan

Untuk mempermudah perhitungan harga pokok penjualan maka menggunakan rumus yaitu sebagai berikut :

$$HPP = \text{Barang Tersedia Untuk Dijual} - \text{Persediaan Akhir}$$

Keterangan

BTUD = Persediaan barang dagang awal + pembelian bersih

Pembelian bersih = (Pembelian + Biaya Angkut Pembelian) – (Retur Pembelian + Potongan Pembelian)

Apabila ditampakkan dalam bentuk bagan akan terlihat sebagai berikut:

Table 2.3 Harga Pokok Penjualan

Persediaan Awal Barang Dagang			Rp.xxx
Pembelian	Rp.xxx		
Beban Angkut Pembelian	Rp.xxx (+)		
		Rp.xxx	
Retur Pembelian	Rp.xxx		
Potongan Pembelian	Rp.xxx (+)		
		Rp.xxx (-)	
Jumlah Pembelian Bersih			Rp.xxx (+)
Barang Tersedia Untuk Dijual (BTUD)		Rp. xxx	
Persediaan Ahir Barang Dagangan		Rp.xxx (-)	
Hpp			Rp.xxx

Keterangan : Rumus HPP diatas bersifat fleksibel, maksudnya apabila dalam perusahaan Unsur-unsur HPP tidak lengkap seperti pada Rumus, misalnya tidak terdapat retur pembelian, atau tidak terdapat potongan pembelian atau tidak terdapat biaya angkut pembelian dan sebagainya, maka perhitungan HPP tetap dapat dilakukan tanpa mengikut sertakan unsur tersebut dalam perhitungan.

5. Harga jual

a. Pengertian Harga

Dalam suatu produk terkandung nilai ekonomis yang pada umumnya disebut harga. Harga merupakan salah satu dari bauran pemasaran oleh karena itu harga perlu dikondisikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, yaitu produk, distribusi dan promosi. (Tjiptono, 2008, p. 157)

- 1) Biaya, biaya merupakan faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

- 2) Organisasi, manajemen perlu memutuskan siapa di dalam organisasi yang harus menetapkan harga untuk produk yang diproduksi oleh perusahaan agar harga yang ditetapkan tidak memberikan kerugian pada perusahaan.
- 3) Posisi suatu produk dalam gaya hidup pelanggan, yaitu menyangkut apakah produk tersebut merupakan simbol status atau hanya produk yang digunakan sehari-hari.
- 4) Manfaat yang diberikan produk tersebut kepada pelanggan. Faktor-faktor di atas harus diperhatikan perusahaan dalam menetapkan harganya. Harga yang ditetapkan perusahaan akan diterima konsumen dan berhasil memperoleh pelanggan jika harga tersebut memperhatikan keinginan konsumen.

Harga dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang harus dibayar untuk mendapatkan hak penggunaan produk. Harga dalam keputusan pembelian dapat menjadi faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian untuk memengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian suatu produk, pemasar biasanya memodifikasi harga mereka. Pemahaman konsumen terhadap harga mempunyai dampak yang penting terhadap penetapan kebijakan harga. Konsumen dapat mempunyai ekspektasi atas hubungan harga dengan kualitas. Konsumen mungkin mempunyai ekspektasi bahwa harga yang lebih mahal mencerminkan kualitas yang lebih baik. (Philip Kotler & Gary Armstrong, 2003, p. 73)

b. Penetapan Harga Jual

Penetapan harga adalah keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti dalam jangka waktu tertentu. Harga yang ditetapkan lebih tinggi daripada nilai yang diterima, perusahaan tersebut akan kehilangan kemungkinan untuk memetik laba, jika harganya ternyata terlalu rendah daripada nilai yang diterima, perusahaan tersebut tidak akan berhasil menuai kemungkinan memperoleh laba. (Alma, 2004, p. 120)

Metode penetapan harga secara garis besar dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penetapan harga berbasis permintaan, berbasis biaya, berbasis laba dan berbasis persaingan, yaitu: (Tjiptono, 2008, p. 157)

1) Metode Penetapan Berbasis

Permintaan Metode ini lebih mengedepankan aspek permintaan konsumen atau situasi pasar dari aspek yang umum dipakai yaitu biaya. Beberapa hal yang menjadi alasan penggunaan metode ini adalah, daya beli, jenis segmen yang dilayani, posisi produk di pasar, manfaat atau benefit produk, serta tingkat potensial pasar. (Tjiptono, 2008)

a) *Skimming Price*

Menerapkan penetapan harga produk yang cukup tinggi di masa pengenalan atau pertumbuhan awal dari produk, kemudian menurunkan harga tersebut ketika tingkat persaingan mulai naik atau pasar sudah turun daya tariknya.

b) *Penetration Pricing*

Menerapkan penetapan harga produk rendah di awal produk dipasarkan, dengan harapan tercapai volume penjualan yang tinggi sehingga perusahaan bisa mencapai skala ekonomis dalam waktu singkat.

c) *Prestige Pricing*

Menerapkan tingkat harga yang relatif tinggi dengan harapan konsumen yang sangat peduli dengan status akan tertarik dengan produk tersebut.

d) *Price Lining*

Menerapkan metode penetapan harga jual lebih dari satu atau beberapa macam harga untuk jenis barang yang sama, yang didasarkan pada atribut tertentu, misal warna tertentu, di mana warna tersebut ternyata banyak diminati

konsumen.

2) Metode Penetapan Harga Berbasis

Biaya Metode penetapan harga berbasis biaya ini menetapkan harga produk dengan memperhitungkan semua biaya produksi, operasional dan biaya pemasaran serta tingkat laba. Metode yang berbasis biaya lebih mengutamakan aspek penawaran dari pada aspek permintaan. Dalam metode ini dikenal dua macam metode untuk menetapkan harga, yaitu *mark-up* dan *cost plus* (Tjiptono, 2008, p. 160)

a) *Mark-Up Pricing*

Pedagang yang membeli barang-barang dagangan akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga beli dengan sejumlah *mark-up*. Keuntungan bisa diperoleh dari sebagian *mark-up* tersebut.

b) *Cost Plus Pricing*

Pengertian *Cost Plus Pricing* menurut beberapa pendapat :

- 1) Menurut Kamaruddin (2013:148), menyatakan bahwa biaya (*cost*) merupakan komponen penting yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk atau jasa. Pengertian *Cost Plus Pricing* adalah nilai biaya tertentu ditambah dengan kenaikan (*mark-up*) yang ditentukan.
- 2) Garison dkk (2013:125), menyatakan bahwa *Cost Plus Pricing* adalah proses penentuan harga jual dengan cara menghitung biaya produksi perunit, memutuskan berapa laba yang diinginkan, kemudian menentukan harga jual.
- 3) Mulyadi (2015:349), *Cost Plus Pricing* adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.

dari ketiga pernyataan tersebut peneliti tertarik untuk menggunakan teori Mulyadi karena memuat unsur-unsur secara detail tentang Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*) dll dalam permasalahan yang akan di teliti oleh penulis. Kesimpulan yang dapat ditarik tentang *Cost Plus Pricing* adalah penentuan harga jual yang menambahkan laba yang diharapkan oleh manajemen.

Cost plus pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost plus pricing* dihitung dengan rumus seperti yang digunakan untuk menghitung harga jual dalam keadaan normal tersebut di atas, yaitu:

harga jual = taksiran biaya penuh + laba yang diharapkan

Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual ini: taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan: *Full Costing* dan *Variable Costing*. Dalam pendekatan *Full Costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri unsur-unsur seperti pada tabel

Table 2.4 Penentuan Harga Jual *Full Costing*

Biaya Bahan Baku	Rp. Xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. xxx
Biaya Overhead Pabrik (variabel + tetap)	Rp. xxx
Taksiran Total Biaya Produksi	Rp xxx
Biaya Administrasi dan Umum	Rp. Xxx
Biaya Pemasaran	Rp. xxx
Taksiran Biaya Komersial	Rp. xxx
Taksiran Biaya Penuh	Rp. Xxx

Unsur kedua yang diperhi tungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan. Dalam keadaan normal, harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

Dalam pendekatan *Variable Costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur seperti disajikan pada tabel:

Table 2.5 Penentuan Harga Jual *Variable Costing*

<i>Variable Costing:</i>	
Biaya Bahan Baku	Rp. xxx
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. xxx
Biaya Overhead Pabrik variabel	Rp. xxx
Taksiran Total Biaya Produksi variable	Rp xxx
Biaya Administrasi dan Umum	Rp. xxx
Biaya Pemasaran	Rp. xxx
Taksiran Biaya variable	Rp. xxx
Taksiran Biaya Penuh	Rp. xxx
Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rp. xxx
Biaya Administrasi dan Umum Tetap	Rp. xxx
Biaya Pemasaran Tetap	Rp. xxx
Taksiran Total Biaya Tetap	Rp. xxx
Taksiran Biaya Penuh	Rp. xxx

Biaya yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan *Full Costing* maupun *Variable Costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua: biaya yang dipengaruhi oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan persentase *Mark Up*.

3) Metode Penetapan Harga Berbasis Laba

Metode ini berusaha menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penetapan harganya. Upaya ini dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk persentase terhadap penjualan atau investasi. (Tjiptono, 2008, p. 162)

a) *Target Profit Pricing*

Pada metode ini perusahaan menetapkan besaran laba tahunan yang diharapkan, kemudian dihitung berapa harga yang harus ditetapkan untuk jumlah unit penjualan tertentu agar laba tersebut dapat tercapai.

b) *Target Return On Sales Pricing*

Dalam metode ini, perusahaan akan menetapkan tingkat harga tertentu yang dapat menghasilkan laba dalam presentase tertentu terhadap volume penjualan.

4) Metode Penetapan Harga Berbasis Persaingan Selain berdasarkan pada pertimbangan biaya, permintaan, atau laba harga juga dapat ditetapkan atas dasar persaingan. (Tjiptono, 2008, p. 164)

a) *Customary Pricing*

Pada metode *customary pricing*, penetapan harga produk ditentukan oleh faktor tradisi, saluran distribusi yang terstandarisasi atau faktor-faktor lain yang dijadikan pegangan oleh pedagang.

Contoh barang yang banyak menggunakan metode penetapan harga jual secara *customary pricing* adalah, beras, gula, tepung.

b) *Market Pricing*

Metode *market pricing* ini muncul karena anggapan bahwa cukup sulit untuk melakukan identifikasi struktur pembentuk harga yang berlaku di pasar sehingga produsen akan melakukan penetapan harga yang subyektif.

c) *Loss Leader Pricing*

Pada metode penetapan harga *loss leader pricing* ini, harga ditetapkan dengan harga di bawah biaya totalnya atau jual rugi. Biasanya strategi penetapan harga *loss leader pricing* bersifat sementara sampai dengan di mana target program perusahaan telah tercapai.

6. Itik petelur

Itik merupakan unggas yang memiliki sifat *aquatic* yaitu menyukai air. Hal ini ditunjang oleh bulu-bulu yang tumbuh disekujur tubuhnya. Kondisi bulu yang tebal dan berminyak pada itik dapat menghalangi air masuk ke dalam tubuhnya ketika berenang dan bermain air. (Martawijaya, 2004, p. 16)

Peternak itik di Indonesia masih berskala kecil sehingga perlu diusahakan secara komersial dan intensif. Hal ini diperlukan karena adanya penambahan penduduk yang terus meningkat setiap tahunnya sekitar 1,25% dan semakin meningkatnya daya beli masyarakat. Kebutuhan telur itik ini sekarang belum mencukupi permintaan pasar, baik dalam bentuk telur segar maupun telur olahan dan telur segar.

Ternak itik merupakan penyumbang terhadap produksi telur nasional yang cukup signifikan, yakni sebagai penyumbang kedua terbesar setelah ayam ras. Itik berperan sebagai 2 penghasil telur dan daging, sebanyak 19,35% dari 793.800 ton kebutuhan telur diperoleh dari telur itik.

Ternak itik merupakan komoditi ternak unggas yang potensial sebagai penghasil telur dan daging. Sumbangan ternak itik terhadap produksi telur nasional cukup signifikan, yakni sebagai penyumbang kedua terbesar setelah ayam ras. Ukuran telurnya yang lebih besar dari telur ayam kampung, ternak itik mudah pemeliharaannya, mudah beradaptasi dengan kondisi setempat serta merupakan bagian dari kehidupan masyarakat tani pedesaan. Hingga kini usaha ternak itik masih didominasi oleh peternakan skala kecil, bersifat tradisional

ekstensif, tingkat keterampilan peternak yang rendah, modal kecil serta adopsi teknologi rendah, mengakibatkan masih rendahnya produktivitas ternak itik.

Sebelum berternak ada yang harus diperhatikan yaitu:

1. Pilih lokasi yang strategis

Penentuan lokasi juga merupakan faktor penting sebelum mendirikan usaha peternakan. Lokasi yang dipilih untuk perternakan itik petelur sebaiknya strategis dan dekat dengan pemasaran. Jauh dari permukiman penduduk, idealnya jarak kandang minimal 10 km.

2. Perawatan kandang

Jadwal pemeliharaan kandang merupakan salah satu kegiatan dipeternakan yang menjadi prioritas dan menjadi kewajiban wajib setiap harinya. Kebersihan kandang itik harus selalu di jaga. Mulai dari kebersihan sisa pakan setiap kali selesai diberikan hingga membersihkan kotoran terutama di kandang pemeliharaan DOD dan kandang sistem tertutup. Perawatan lain yang harus dilakukan di antaranya sebulan sekali dilakukan penyemprotan disinfektan untuk mematikan bibit penyakit. Tahap Perawatan Kandang Itik:

- a. Mula-mula kandang dibersihkan dari kotoran, termasuk bahan penutup lantai.
- b. Apabila terbuat dari semen, alas kandang dicuci dengan menggunakan deterjen.
- c. Jika terbuat dari tanah, alas kandang disemprot dengan larutan formalin 5%.
- d. Pada saat lantai kandang dibersihkan atau disemprot, bagian sisi atau dinding kandang pun harus dibersihkan.
- e. Jangan lupa sarang laba-laba di bagian atas kandang dibuang.
- f. Apabila lantai, dinding, dan bagian atas dari kandang sudah bersih, bagian luar dan dalam kandang harus disemprot dengan

disinfektan, misalnya formalin, karbol atau lisol.

- g. Tanah di sekeliling kandang juga perlu dibersihkan dari kotoran.
- h. Karena kotoran (*feses*) itik encer, maka jika lantai tidak sering dibersihkan

3. Pemberian pakan dan perawatan itik

Jumlah pemberian pakan harus benar-benar diperhitungkan sesuai dengan jumlah itik dan kebutuhan nutrisi setiap ekor itik setiap kali pemberian. Pengarahan harus dilakukan sejak awal dan sebaik-baiknya agar tidak terjadi kesalahan sejak awal. Jumlah pemberian pakan yang tidak teratur, baik berlebihan maupun kekurangan berakibat pada tidak meratanya mutu itik yang dihasilkan. Berusaha memberi pakan murah dengan kandungan nutrisi yang tidak mencukupi mungkin dapat menghemat biaya pakan. Namun, tidak ada artinya jika pertumbuhan bobot atau produktivitas itik menjadi lebih rendah. Hal yang harus diperhatikan pada pemberian minum adalah kualitas air dan pergantian air minum yang teratur sehingga itik selalu meminum air segar. Manajemen peternakan itik yang baik juga mengatur tata cara pemberian vaksin dan obat-obatan pada itik secara teratur, terutama vaksinasi sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.

Tip menyiasati harga pakan yang tinggi untuk menyiasati harga pakan yang tinggi, seperti bekatul. Belilah bekatul dalam jumlah banyak pada saat musim panen padi. Pada saat itu ketersediaan bekatul dan dedak cukup banyak dan harganya murah. Sebelum disimpan, bekatul dikeringkan di bawah terik matahari agar lebih tahan lama disimpan. Sementara untuk menyiasati harga konsentrat yang tinggi, ganti konsentrat dengan ikan atau tepungnya. Kandungan protein konsentrat hampir sama dengan kandungan protein ikan. Apalagi harga ikan relatif lebih murah untuk daerah-daerah yang berdekatan dengan laut. Selain itu,

peternak dapat memanfaatkan pakan lokal, seperti nasi aking, bekicot, ataupun pakan tambahan dan ramuan herbal buatan sendiri sebagai pengganti vitamin pabrikan untuk meningkatkan produksi telur.

4. Pengawasan dan pengarahan karyawan

Selama kegiatan beternak, berikan pengarahan dan pengawasan kepada karyawan agar kinerja terjaga dan produktivitas itik petelur meningkat. Terutama pada karyawan yang baru bekerja di peternakan itik. Namun, pengawasan dan pengarahan harus dilakukan dengan baik dan bijak, tanpa kesan menggurui. Tidak perlu terkesan seperti memata-matai. Lakukan pengawasan dengan teknik "bersahabat" agar para pekerja tetap merasa nyaman karyawan. Pengarahan dan pengawasan terhadap karyawan harus dilakukan dengan baik

Selain dilakukan oleh pemilik sendiri atau manajer peternakan, pengarahan bisa dilakukan oleh sesama karyawan yang lebih dahulu bekerja. Pengarahan yang terkesan bersahabat selain memberikan kemampuan teknis juga dapat meningkatkan kinerja serta rasa memiliki dalam diri para karyawan. Rasa tanggung jawab untuk melakukan pekerjaan dengan sebaik-baiknya sedikit demi sedikit akan muncul dalam diri setiap karyawan, sehingga pengawasan dapat dikurangi.

Biasakan juga memberi kebebasan bagi karyawan untuk mengeluarkan pendapat yang dimiliki terkait pengelolaan peternakan maupun mengenai hak dan kewajiban mereka. Tidak menutup kemungkinan ide yang muncul dari para karyawan atau pengurus peternakan menjadi salah satu jalan untuk memajukan peternakan yang dimiliki.

5. Pengaturan produksi telur

Jumlah telur itik yang dihasilkan perlu disesuaikan dengan fluktuasi harga di pasar, agar saat panen diperoleh harga tinggi dan

peternak memperoleh keuntungan, bukan justru merugi. Kecuali, jika peternak sudah memiliki pembeli tetap, jumlah produksi dibuat tetap setiap bulan.

Peternak dapat meningkatkan produksi telur pada saat tertentu untuk mengimbangi lonjakan permintaan sehingga tidak kehilangan momen naiknya harga dan besarnya permintaan. Misalnya, saat hari raya keagamaan, permintaan telur cenderung naik.

6. Pengelolaan keuangan

Salah satu penyebab utama peternak tidak bisa mengembangkan usahanya, bahkan merugi adalah pengelolaan keuangan yang tidak baik. Berikut beberapa tip yang bisa dilakukan peternak dalam mengelola pendapatannya.

- a. Peternak harus memisahkan keuangan usaha beternak dengan keuangan pribadi atau keluarga.
- b. Buat catatan yang memadai mengenai segala transaksi yang dilakukan untuk beternak, baik pengeluaran investasi (kandang, peralatan, dan perlengkapan lainnya) maupun pengeluaran operasional sehari-hari (pakan, bibit, vitamin, obat-obatan, upah pekerja, biaya panen, dan biaya transportasi).
- c. Kurangi pendapatan dengan seluruh biaya operasional dan biaya penyusutan investasi (perhitungannya bisa dilihat di bab analisis usaha), sehingga diperoleh keuntungan yang dapat dinikmati peternak. Gunakan pendapatan yang telah dikurangi tadi untuk biaya operasional pada periode berikutnya dan biaya investasi jika kandang atau peralatan mulai rusak. Jika peternak ingin meningkatkan skala usaha, keuntungan bersih tersebut disisihkan sebagian.

7. Pengelolaan limbah

Limbah hasil peternakan harus diolah dengan baik, jangan sampai mengotori lingkungan. Limbah tersebut tidak berbahaya.

Justru bisa memberikan keuntungan bagi peternak. Kotoran telur itik merupakan limbah yang paling banyak dihasilkan.

Kotoran berpotensi dimanfaatkan kembali untuk berbagai tujuan. Hanya saja, penanganannya sebelum dimanfaatkan kembali harus tepat. Kotoran itik misalnya, harus rutin dibersihkan dari dalam kandang agar tidak mengganggu kesehatan itik. Setelah dikumpulkan, kotoran itik diolah untuk dijadikan pupuk organik. Dalam jumlah banyak, kotoran itik dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan tambahan bagi peternakan karena dapat dijual sebagai pupuk. (Wakhid, 2012, pp. 15-20)

1. Biaya

Biaya adalah harga perolehan dari suatu pengorbanan atas sumber-sumber ekonomi baik barang atau jasa untuk mendapat sesuatu yang merupakan tujuan yaitu pendapatan atau penghasilan baik dimasa kini atau masa yang akan datang. Unsur-unsur biaya produksi yaitu :

- a. Biaya bahan baku adalah bahan yang diolah menjadi produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya atau merupakan bagian integral pada produk tertentu.
- b. Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa (tekn prestasi) yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan.
- c. Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung, yang elemennya dapat digolongkan kedalam biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, penyusutan dan amortisasi aktiva tetap pabrik, reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap, biaya listrik dan air pabrik, biaya asuransi pabrik, biaya overhead lain-lain.
- d. Biaya pemasaran, yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya biaya ini meliputi fungsi penjualan, fungsi penggudangan produk selesai, fungsi pengepakan dan pengiriman, fungsi adpertensi, fungsi pembuatan faktur atau administrasi penjualan.

- e. Biaya administrasi dan umum, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya ini terjadi dalam rangka penentuan kebijaksanaan, pengarahan, dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan.
- f. Biaya keuangan adalah semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan. (Batubara, 2013, pp. 217-224)

2. Akuntansi Biaya

Akuntansi merupakan sistem dan metode, pengolahan data, perekaman atas kejadian-kejadian (transaksi), serta sebagai sistem yang digunakan untuk tercapainya akuntabilitas (pertanggung jawaban).

Biaya (cost) adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa mendatang bagi organisasi. (Hamta, 2015, p. 9)

Akuntansi biaya adalah suatu bidang akuntansi dalam mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur dan melaporkan tentang informasi biaya yang digunakan serta penentu harga pokok dari suatu produk yang diproduksi dan dijual ke pasar baik guna memenuhi keinginan pemesan maupun menjadi persediaan barang dagangan yang akan dijual.¹³ Sedangkan Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Akuntansi biaya didefinisikan juga sebagai proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan pelaporan biaya pabrikasi, dan penjualan produk dan jasa dengan cara-cara tertentu, serta peraturan terhadap hasil-hasilnya. (Bustami, 2009, p. 73)

Akuntansi saat ini memiliki beberapa bidang khusus seiring dengan perkembangan dunia usaha, pertumbuhan ekonomi, kemajuan teknologi yang pesat, dan faktor lainnya yang mempunyai pengaruh terhadap kegiatan perusahaan. Diantara bidang-bidang akuntansi

tersebut adalah akuntansi keuangan, akuntansi manajemen, akuntansi biaya, pemeriksaan akuntansi (auditing), dan perpajakan. Akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen yang merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya. Bidang ini terutama berhubungan dengan biaya-biaya untuk memproduksi suatu barang, hingga saat ini masih banyak orang beranggapan bahwa akuntansi biaya hanya dapat diterapkan pada bidang manufaktur saja, walaupun kenyataannya, hampir

Setiap jenis bidang usaha dapat memperoleh manfaat dari akuntansi biaya. Saat ini akuntansi biaya telah diterapkan pada berbagai bidang kegiatan nonmanufaktur atau jasa seperti: konsultan, perusahaan asuransi, perbankan, sekolah-sekolah dan rumah sakit, kereta api dan penerbangan, dan instansi pemerintah yang menggunakan teknik-teknik akuntansi biaya. (Firdaus A. dunia, 2019, p. 6). Sistem akuntansi biaya (*cost system*) dapat dikelompokkan menjadi dua sistem, yaitu:23

a. *Actual Cost System* (Sistem Harga Pokok Sesungguhnya)

Actual Cost System merupakan sistem pembebanan harga pokok kepada produk atau pesanan yang dihasilkan sesuai dengan harga pokok yang sesungguhnya dinikmati. Pada sistem ini, harga pokok produksi baru dapat dihitung pada akhir periode setelah biaya sesungguhnya dikumpulkan.

b. *Standard Cost System* (Sistem Harga Pokok Standar)

Standard Cost System merupakan sistem pembebanan harga pokok kepada produk atau pesanan yang dihasilkan sebesar harga pokok yang telah ditentukan/ditaksir sebelum suatu produk atau pesanan dikerjakan.

Pengelolaan perusahaan, akuntansi biaya merupakan bagian yang penting dari ilmu akuntansi dan telah berkembang menjadi *tools of management*, yang berfungsi menyediakan informasi biaya

bagi kepentingan manajemen agar dapat menjalankan.

Fungsinya dengan baik. Informasi biaya diperukan oleh manajemen untuk tujuan sebagai berikut.

a. Penentuan Harga Pokok

Dalam penentuan harga pokok, biaya-biaya dihimpun menurut pekerjaan (job), bagian-bagian (departement) atau dirinci lagi menurut pusat-pusat biaya (cost pools), produk-produk dan jasa-jasa.

b. Perencanaan Biaya

Perencanaan merupakan kegiatan untuk merumuskan tujuan dan menyusun program operasi yang lengkap dalam rangka mencapai tujuan tersebut, termasuk pula proses penentuan strategi yang disusun untuk jangka panjang dan jangka pendek. Akuntansi biaya menyediakan informasi biaya yang dapaat membantu manajemen dalam membuat keputusan operasi jangka pendek dan keputusan alokasi sumber daya jangka panjang dan merumuskan strategi-strategi untuk masa yang akan datang, antara lain mengenai;

- 1) Harga jual dan volume penjualan
- 2) Tingkat keuntungan produk PARE
- 3) Pembelian
- 4) Belanja barang modal
- 5) Perluasan pabrik

c. Pengendalian biaya

Pengendalian merupakan usaha manajemen untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan melakukan perbandingan secara terus-menerus antara hasil yang diperoleh dengan yang direncanakan. Perbandingan antara hasil yang sesungguhnya dengan anggaran yang disusun, maka manajemen dapat melakukan penilaian atas efisiensi usaha dan kemampuan memperoleh laba dari berbagai produk. Disamping itu para manajer dapat mengadakan tindakan perbaikan jika terdapat penyimpangan - penyimpangan

yang tidak diinginkan yang timbul dari hasil perbandingan tersebut.

d. Dasar untuk pengambilan keputusan yang khusus

Akuntansi biaya memberikan informasi biaya yang berbeda agar dapat dibandingkan dengan pendapatan dari berbagai tindakan alternatif yang akan dipilih oleh manajemen. Berdasarkan informasi ini maka manajemen dapat membuat keputusan-keputusan perencanaan yang menyangkut masalah-masalah khusus, seperti;

- 1) Membuat produk baru
- 2) Menghentikan atau meneruskan suatu produk
- 3) Menerima atau menolak pesanan-pesanan tertentu
- 4) Membeli atau membua sendiri
- 5) Menjual langsung atau memproses lebih lanjut sebuah produk.

(lestari & permana , 2017, p. 6)

B. Penelitian yang relevan

1. Penelitian dilakukan oleh Gilang Muhammad putra, dkk (2014) yang berjudul Sistem Penetapan Harga Pokok Penjualan Telur Puyuh (*Coturnix – Coturnix Japonica*) Pada Usaha Ternak Puyuh (studi kasus di peternakan puyuh soreang kab. bandung). Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Maret sampai dengan Bulan April 2014 di peternakan puyuh Agung Quail Farm di Soreang Kabupaten Bandung. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahu sistem penetapan harga pokok penjualan telur puyuh di peternakan Agung Quail Farm dan mekanisme pembentukan harga pada sistem tersebut. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus, dalam metode studi kasus terdapat informan kunci (*key informan*) sebanyak 2 orang, terdiri dari pemilik peternakan (*owner*) dan pedagang pengecer (*retailer*). Model analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah model deskriptif kualitatif. Hasil analisis data menunjukkan bahwa sistem/metode penetapan harga pokok penjualan Agung Quail Farm menggunakan metode cost plus pricing, dimana hasil perhitungan mendekati harga pasar yaitu Rp 210,00/butir. Mekanisme pembentukan harga dari

sistem tersebut adalah berdasarkan pengaruh dari azas permintaan dan penawaran antara Agung Quail Farm dengan pedagang pengecer, dan masih di pengaruhi harga telur puyuh dari wilayah Jawa Timur. Berdasarkan penelitian diatas terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian penulis. Persaamannya adalah membahas mengenai bagaimana penentuan harga pokok penjualan. Sedangkan perbedaannya antara penelitian penulis dengan penelitian diatas adalah tempat penelitian dan membahas mengenai harga pokok penjualan telur puyuh sedangkan peneliti membahas mengenai harga pokok penjualan telur itik.

2. Penelitian dilakukan oleh Mulyati akib (2020) yang berjudul Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Berdasarkan Metode Full Costing Rumah Makan Bebek Goyang Sulawesi (Begos) Kendari. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Perhitungan harga pokok produksi pada Rumah Makan Begos (2) Perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing dan (3) Perbandingan perhitungan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual antara metode full costing dengan perhitungan harga pokok pada Rumah Makan Begos. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis deskriptif, sementara pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi yang selanjutnya dianalisis dengan teknik analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan perhitungan (1) harga pokok produksi bebek dengan menggunakan metode perusahaan diperoleh biaya sebesar Rp 4.041.130 dalam satu kali produksi dengan jumlah bebek 300 porsi, (2) sementara perhitungan harga pokok produksi bebek dengan metode *full costing* didapat sebesar Rp 4.048.379 dalam satu kali produksi dengan jumlah bebek 300 porsi, dan harga pokok produksi bebek per porsi dengan menggunakan metode *full costing* didapatkan sebesar Rp13.494, sedangkan harga pokok bebek per porsi dengan menggunakan metode perusahaan yaitu sebesar 13.443 atau

mengalami *undercost* Rp51. Berdasarkan penelitian diatas terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian penulis. Persaamannya adalah membahas mengenai bagaimana penentuan harga pokok penjualan. Sedangkan perbedaannya antara penelitian penulis dengan penelitian diatas adalah tempat penelitian dan membahas mengenai harga pokok penjualan rumah makan bebek sedangkan peneliti membahas mengenai harga pokok penjualan telur itik.

3. Penelitian dilakukan oleh Susanti Sundari (2018) berjudul Analisa Rantai Pasok Dan Harga Pokok Penjualan Telur Ayam Ras Pada Pasar Way Halim Bandar Lampung. Telur ayam ras merupakan salah satu komoditas yang mempunyai peranan penting dalam menunjang ketersediaan protein hewani bagi masyarakat. Rata-rata harga telur tidak stabil Panjang rantai pasok mempengaruhi harga hingga konsumen akhir. Penelitian dengan judul Analisis Rantai Pasok dan Harga Pokok Penjualan Telur Ayam di Pasar Way Halim Bandar Lampung mempunyai permasalahan : (1). Bagaimana rantai pasok telur ayam di Way Halim pasar di Bandar Lampung, (2). Berapa Harga Pokok Penjualan Telur Ayam di Way Pasar Halim di Bandar Lampung. Penelitian ini bertujuan (1). Untuk mengetahui rantai pasok ayam di pasar Way Halim Bandar Lampung, (2) untuk mengetahui berapa Harga Pokok Penjualan ayam di pasar Way Halim Bandar Lampung. Penentuan lokasi adalah dipilih secara sengaja, yaitu di pasar Way Halim Bandar Lampung. Dan sampelnya Penentuan dilakukan dengan metode random sampling untuk menentukan sampel rantai pasok pemain dimana responden penelitian adalah para pemain yang terlibat dalam aktivitas rantai pasok ayam di pasar Way Halim Bandar Lampung. Dan pengumpulan datanya adalah dilakukan selama awal bulan Maret 2018 dengan hasil penelitian adalah (1).Rantai Persediaan telur ayam ras yang terjadi di pasar Way Halim Bandar Lampung relatif sedikit, yaitu dari pemasok peternak telur ayam ke agen, ke pedagang dan pedagang hingga konsumen akhir. (2).Besarnya

keuntungan yang diperoleh tergantung juga pada harga yang ditetapkan oleh PINSAR (Asosiasi Insan Unggas Rakyat). Persaamannya adalah membahas mengenai bagaimana penentuan harga pokok penjualan. Sedangkan perbedaannya antara penelitian penulis dengan penelitian diatas adalah tempat penelitian dan membahas mengenai analisis rantai pasok dan harga pokok penjualan telur ayam sedangkan peneliti membahas mengenai harga pokok penjualan telur itik.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Enny Istanti (2022) yang berjudul Penerapan Metode Full Costing Untuk Menentukan Harga Pokok Produksi (studi kasus peternakan bebek) di Sidoarjo dengan jenis penelitian metode pendekatan kualitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif dalam bentuk tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Harga pokok produksi telur per kilogram yang diperoleh dengan menggunakan metode *full costing* pada periode 2020-2021 adalah Rp 16.177,77/kg. Metode perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* akan lebih baik digunakan peternak bebek, jika ingin memperoleh laba yang lebih akurat berdasarkan perhitungan akuntansi, karena metode ini telah memasukkan seluruh biaya, termasuk nilai penyusutan peralatan dan penyusutan kandang. Berdasarkan penelitian diatas terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian penulis. Persaamannya adalah tempat penelitian di peternak bebek. Sedangkan perbedaannya antara penelitian penulis dengan penelitian diatas adalah tempat penelitian dan membahas mengenai tentang harga pokok produksi sedangkan peneliti membahas mengenai harga pokok penjualan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang penulis lakukan di usaha kelompok amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan Palembang kabupaten agam, adapun metode yang digunakan oleh penulis yaitu metode deskriptif kualitatif. Dimana metode ini mendeskripsikan bagaimana penetapan harga pokok penjualan telur itik petelur usaha mustahik melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

penelitian dilakukan pada mustahik usaha kelompok amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan Palembang kabupaten agam yang dibantu melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat. Adapun waktu penelitian yang penulis lakukan dapat dilihat pada table berikut ini:

Table 3.1 Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Bulan							
		Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep-Jan
1	Menyiapkan Data Awal	✓							
2	Pembatan proposal		✓	✓					
3	Proses Bimbingan Pra Seminar			✓	✓	✓	✓		
4	Seminar Proposal							✓	
5	Penelitian Skripsi								✓
6	Bimbingan Skripsi								✓
7	Sidang Munagasyah								✓

Sumber: penulis skripsi

C. Instrument Penelitian

Instrument utama dalam penelitian ini yaitu peneliti sendiri yang akan mengumpulkan data dengan cara bertanya, meminta, mendengar, dan mengambil. Dalam mengumpulkan data dari sumber informasi (informan), peneliti memerlukan instrument bantuan. Ada dua macam instrument bantuan bagi peneliti yaitu:

1. Panduan atau pedoman wawancara, digunakan untuk memperoleh data. Ini adalah suatu tulisan singkat yang berisikan daftar informasi yang akan dikumpulkan. Daftar ini juga dilengkapi dengan pertanyaan-pertanyaan yang diberikan bersifat umum yang memerlukan jawaban yang panjang, bukan jawaban ya atau tidak. Pedoman saat wawancara khusus untuk penutur berisi pertanyaan-pertanyaan tentang proses mendapatkan cerita dan penuturnya.
2. Alat perekam, Peneliti menggunakan alat rekaman seperti perekam suara pada hp dan kamera foto untuk merekam dan mendokumentasikan peristiwa-peristiwa atau hal-hal yang dianggap

mendukung serta mendapatkan kejelasan tentang data tertentu dalam penelitian, sementara catatan lapangan digunakan untuk mencatat hal-hal yang dianggap perlu dan mendukung penelitian.

D. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini, yaitu sumber data sekunder.

1. Sumber data primer

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah informan yang terlibat langsung dan memahami serta bisa memberikan gambaran tentang pengelolaan keuangan desa. Informan yang berhubungan dengan penelitian ini adalah:

- a. Pemilik peternakan
- b. Pekerja kandang

2. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder dalam penelitian ini merupakan data-data mengenai catatan laporan penerimaan dan pengeluaran mustahik pada usaha kelompok amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan palembayan kabupaten agam dan BAZNAS Provinsi Sumatera barat

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah prosedur sistematis untuk mendapatkan perolehan data yang diperlukan, untuk mengumpulkan data tersebut dibutuhkan dua metode yaitu sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data penelitian yang diperlukan mengetahui hal-hal dari responden. Dalam teknik tersebut peneliti mewawancarai pemilik peternakan itik dan pekerja kandang.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah peneliti mencari data terkait penelitian yang dilakukan berupa catatan, transkrip, surat kabar, buku, majalah, dan lain sebagainya. Berguna untuk mendukung keakuratan data

penelitian yang dilakukan dari hasil wawancara. Dokumentasi sangat diperlukan sebagai bukti bahwasahnya peneliti melakukan penelitian dan hasil dari penelitian ini digunakan sebagai penunjang dalam penelitian tersebut. Dalam hal ini peneliti menggunakan catatan laporan penerimaan dan pengeluaran mustahik pada usaha kelompok amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan Palembang kabupaten agam.

F. Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, serta membuat kesimpulan agar mudah dipahami oleh diri sendiri ataupun orang lain. (Hardani, 2020, p. 162)

Teknik analisis data yang penulis gunakan dalam penelitian ini berdasarkan biaya yang telah dikeluarkan dalam proses produksi dengan metode *full costing* oleh usaha kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan Palembang kabupaten agam yang dibantu melalui zakat produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat. Dengan menggunakan rumus:

Tabel 3.2 metode *full costing*

Biaya bahan baku	Rp. xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp. xxx
Biaya overhead pabrik variable	Rp. Xxx
Harga pokok produksi variable	Rp. xxx
Biaya pemasaran variable	Rp. xxx
Biaya administrasi dan umum variable	Rp. Xxx
Biaya komersial	Rp. xxx
Total biaya variable	Rp. xxx
Biaya overhead pabrik tetap	Rp. xxx
Biaya pemasaran tetap	Rp. xxx
Biaya administrasi dan umum tetap	Rp. Xxx
Total biaya tetap	Rp. xxx

Sumber: Mulyadi (2015)

Penetapan harga dapat dilakukan dengan mengadakan perhitungan harga pokok penjualan, yang mana banyak metode dalam hal menetapkan harga pokok penjualan. Dalam penelitian ini, metode yang akan digunakan adalah metode menurut Basu Swastha (2005) yaitu *cost plus pricing method* dan *mark up pricing method*. Metode *cost plus pricing* merumuskan bahwa harga pokok penjualan merupakan hasil akumulasi dari total biaya produksi dengan margin dengan rumus:

Harga pokok penjualan = total biaya produksi + margin

mark up pricing method merumuskan bahwa harga pokok penjualan merupakan hasil akumulasi harga beli dengan mark up harga dengan rumus:

harga jual = harga beli + *mark up*

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Kelompok Ternak Itik Amanah Farm

1. Sejarah amanah farm

Kelompok ternak itik petelur (KTIP) “amanah farm” terletak di jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan palembayan. Usaha ternak itik ini dimulai oleh ibu siska putri nanda, S.Pd. awalnya memelihara itik petelur sebanyak 25 ekor itik, terdiri dari 22 ekor betina dan 3 ekor jantan bantuan dari BAZNAS Kabupaten Agam pada tahun 2016 kepada neneknya yang bernama yulinar, dan diteruskan sampai saat ini. Dalam mengembangkan itik ini terdapat berbagai kendala, seperti kekurangan modal, pakan yang mahal dan kurangnya pengetahuan bagaimana cara membuat itik bisa bertelur. Salah satu upaya yang dilakukan mencari informasi sebanyak-banyaknya dimana ada orang yang mampu mengembangkan itik petelur. Di daerah kinali kampung dalam pasaman tepatnya dibeli pakan sebanyak 25 kg. ternyata cocok dan hasil telur meningkat hanya 1 itik betina yang tidak mau bertelur. Dari hasil ini sampai sekarang mampu untuk membeli pakan dan menyisihkan keuntungan.

Dengan perkembangan usaha sampai saat ini ibu siska selain menjual pakan juga melayani peternak itik lainnya untuk bagaimana caranya meningkatkan hasil telur itik, termasuk selalu menanyakan perkembangan dan kendala yang dihadapi. Dari sekian banyak peternak yang dilayani ibu siska hanya tinggal 9 orang inilah yang bertahan karena mengikuti arahan dan bimbingan ibu siska, selebihnya yang gagal dikarenakan terburu-buru dan mengharapkan hasil besar tanpa mempertimbangkan hal-hal dasar yang sudah dibuat ibu siska yaitu bibit yang bagus, pakan yang teratur, kandang yang memadai dan konsistensi peternak dalam mengelolanya.

2. Kondisi umum usaha ternak itik

Nagari Salareh Aia merupakan salah satu sentra usaha ternak di kecamatan palembayan. Nagari Salareh Aia mempunyai wilayah yang relative datar dan sebagian daerah lainnya mempunyai banyak perbukitan, mempunyai banyak sungai dan mata air, mulai dari sungai besar seperti batang masang dan banyak sungai lainnya. Dari segi iklim tropis Salareh Aia dengan suhu minimal 24 °C dan maksimal 30 °C. dan dengan keadaan daerah yang relatif datar, mempunyai pasokan Air yang memadai, berpotensi untuk membuat daerah persawahan, dan daerah yang berada di perbukitan dijadikan perkebunan oleh masyarakat.

Dengan kondisi tersebut rata-rata perekonomian masyarakat bergerak di sektor pertanian dan perkebunan, sehingga sangat berpotensi dalam pengembangan Usaha peternakkan khususnya usaha ternak itik.

3. Letak geografis amanah farm

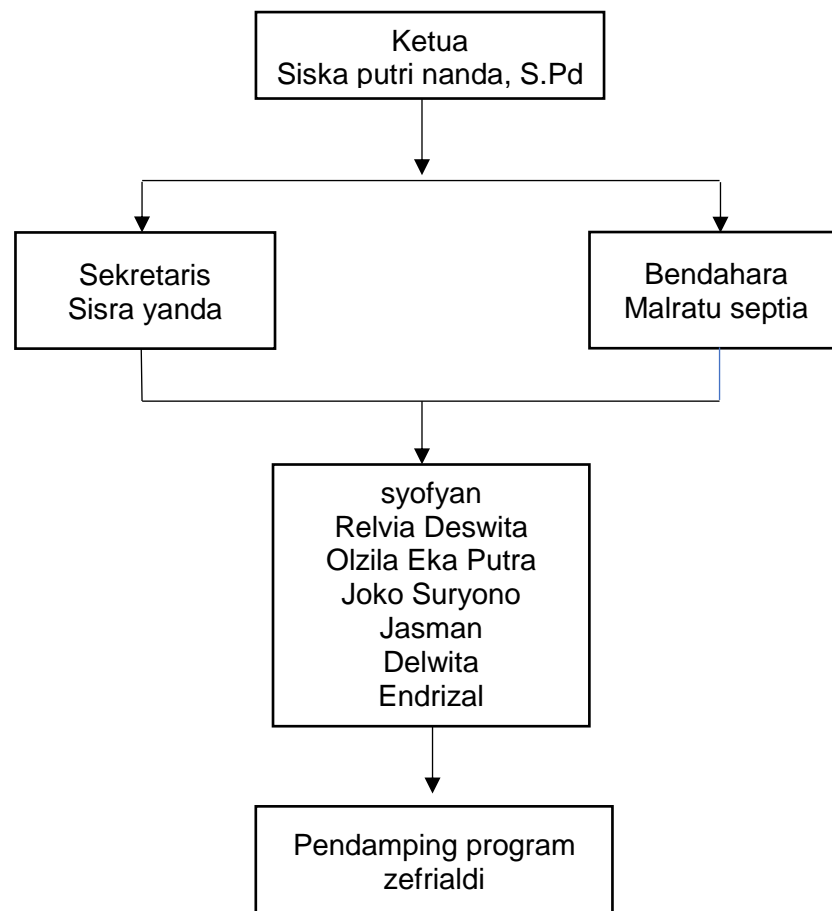
Nagari Salareh Aia dibentuk oleh Dua kesatuan adat yang tumbuh dan berkembang berdasarkan nilai-nilai adat minangkabau dengan berbagai dinamika yang selaras membentuk Dua *Langgam Saripado dan Langgam Panghulu Nan Balimo Rajo Tapian Kandih*, perpaduan nilai- nilai Adat dan Syarak melahirkan struktur yang baku dan diwariskan secara turun temurun berdasarkan pewaris menurut *Garis Ibu*.

Pada tahun 2010 sesuai Keputusan Permusyawaratan Nagari Salareh Aia Nomor 05 Tahun 2010 tentang pemekaran jorong, maka terbentuklah 11 Jorong dalam sistem Pemerintahan Nagari Salareh Aia yang tertuang dalam Surat Keputusan Wali Nagari Nomor: 05 Tahun 2011, tentang pemberhentian dan pengangkatan Wali Jorong Nagari Salareh Aia, adapun Jorong yang di mekarkan berasal dari 3 Jorong yang sebelumnya.

Nagari Salareh Aia secara geografis terletak pada posisi koordinat 00,07' 03,6" LS dan 100 05'10,3 BT luas Nagari Salareh Aia adalah 62 KM yang terdiri dari 11 Jorong, sedangkan secara administrative wilayah Nagari Salareh Aia adalah:

- a. Sebelah barat dengan kecamatan ampek nagari
- b. Sebelah timur berbatasan dengan nagari tigo koto silungkang,
- c. Sebelah selatan dengan kecamatan IV Nagari
- d. Sebelah utara berbatasan dengan kabupaten pasaman.

4. Struktur kelompok



Gambar 4.1 Struktur Kelompok

5. Maksud dan tujuan

a. Maksud kegiatan

- 1) Meningkatkan kreativitas dan memberdayakan peternak itik
- 2) Menumbuhkan dinamika dan kepemimpinan anggota kelompok melalui kegiatan musyawarah, diskusi, dan penyusunan program.
- 3) Sebagai wadah penyediaan ternak itik kedepan yang berkualitas untuk kebutuhan pasar lokal, maupun regional.
- 4) Merangsang pertumbuhan ekonomi dan dapat menekan pengangguran.

b. Tujuan

- 1) Dapat meningkatkan jumlah ternak itik
- 2) Dapat menambah pendapat para peternak
- 3) Menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat
- 4) Meningkatkan produksi telur
- 5) Meningkatkan pemberdayaan dibidang ekonomi masyarakat yang berimplikasi pada kesejahteraan keluarga.

6. Indikator

Dari rencana kegiatan program ternak itik peternak terdapat beberapa indikator sasaran/program atau kegiatan sebagai berikut :

- a. Pengembangan pengelolaan peternakan itik
- b. Peningkatan kreatifitas dan kegiatan masyarakat
- c. Peningkatan jumlah pasokan telur itik
- d. Peningkatan perekonomian masyarakat
- e. Persentase terwujudnya program kegiatan masyarakat dalam bidang peternakan khususnya itik.
- f. Persentase terwujudnya peningkatan kapasitas sumberdaya yang mendukung kelancaran program ternak itik.

7. Tahapan kerja

a. Tahap Sosialisasi

Dalam tahap ini pengelola melakukan pendekatan dengan kelompok masyarakat seperti petani, peternak dan buruh yang menjadi anggota kelompok usaha peternak itik.

b. Tahap Penjaringan Peserta

Dalam proses penjaringan dilakukan dengan memilih anggota dari kelompok binaan seperti komunitas profesi (kelompok petani, peternak, serta kelompok pemuda, masyarakat pra sejahtera dan pengangguran)

c. Kriteria Penerima Bantuan Itik

Dalam rangka mengarahkan kegiatan agar tepat sasaran maka pengelola menyusun kriteria bagi calon peserta binaan yang terdiri dari :

1) Peserta

Peserta kegiatan ini merupakan kelompok Masyarakat yang menjadi binaan usaha Peternakan dan Pertanian yang sudah bergabung dalam kelompok Itik Petelur Amanah Farm

2) Rencana Pengadaan Itik

Dalam rangka pengadaan itik, yang distandarkan dengan jenis itik Ratu yang sudah teruji untuk di budidayakan untuk itik petelur. Dalam rangka pengadaan itik, diperkirakan membutuhkan waktu kurang lebih dua minggu.

3) Rencana Pembangunan

Untuk pembangunan kandang estimasi waktu pengerjaannya kurang lebih 1 minggu, termasuk pengadaan materialnya.

d. Rencana Produksi Telur

1) Jenis

Jenis itik yang digunakan untuk program ini adalah itik Ratu.

2) Usia itik yang dibeli

Tiga Bulan Lima Belas Hari

3) Usia mulai bertelur

Dari hasil penelitian dan pengalaman yang dilakukan masa produktif, itik mulai bertelur pada usia lima bulan.

4) Masa produktif

Masa produktif itik dari mulai bertelur sampai pada masa tidak produktif adalah selama dua tahun enam bulan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu siska putri ananda selaku pemilik peternakan pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Usia itik mulai bertelur itu pada usia 5 bulan, biasanya asumsi dasar itik bertelur dengan sangat baik sebanyak 80% dari jumlah populasi. Dapat disimpulkan rata-rata jumlah telur itik yang dihasilkan dalam sehari adalah 296 butir telur/hari dari 370 ekor itik.

5) Perhitungan Hasil yang diperoleh

Dalam 100 ekor itik dengan kebutuhan pakan sebanyak 4 karung N544 isi 50 Kg, mampu menghasilkan telur dalam satu bulan sebanyak 2.100 butir.

a) Harga jual pasaran telur itik satu butir = Rp. 2.500,- Maka total penjualan telur itik dalam satu bulan :

$$2.100 \times \text{Rp. } 2.500,- = \text{Rp. } 5.250.000,-$$

b) Pakan.

Pakan yang digunakan untuk itik petelur ini adalah pakan N544 yang mana didalamnya terkandung 25% kosentrat. 1 ekor itik itu memerlukan pakan sebanyak 150 gra/ekor/hari. Harga pakan per kg adalah Rp.8.700/kg atau Rp.8,7 gram.

c) Obat anti stress yang digunakan adalah SANA stress.

SANA stress adalah vitamin yang mengandung multivitamin Total biaya pakan dan obat dalam satu bulan menghabiskan anggaran sebanyak Rp. 1.765.000.

d) Tabungan kelompok ditetapkan Rp. 200.000,-/ Minggu melalui rapat anggota setelah panen.

Keuntungan yang didapatkan oleh masing- masing anggota kelompok setelah dikeluarkan harga pakan dan obat Rp. 5.250.000,- dikurang Rp. 1.765.000,- dikurang tabungan kelompok Rp. 800.000,0 = Rp. 2.685.000,-

c. Langkah yang diambil setelah itik tidak produktif

Pada tahap ini Itik yang sudah berumur lima bulan siap untuk memproduksi telur yang akan dipasarkan. Mengingat masa produktif itik dalam bertelur selama dua tahun enam bulan maka ditahap itik sudah tidak bertelur lagi dilakukan proses peremajaan yaitu mengganti itik yang sudah tua dengan itik yang masih muda. Pengadaan itik muda ini diambil dari 10% tabungan hasil pemasaran telur itik selama masa produktif ditambah dengan penjualan itik yang sudah tidak produktif.

8. pengendalian Penyakit itik Dan Pencegahannya

a. Penyakit pada itik petelur

Secara umum penyakit yang sering dijumpai menimpa itik petelur adalah nafsu makan berkurang mengalami penyakit rontok bulu dan penyakit lumpuh. Para peternak telur itik menggunakan

pengobatan penyakit rontok bulu cukup dengan memberikan air rebusan daun pepaya, sedangkan kelumpuhan dapat diobati dengan mengurut kakinya memakai air pencuci piring dan mengiris kakinya memakai pisau.

b. Pengendalian Penyakit itik petelur

Usaha pencegahan adalah upaya yang dipandang secara ekonomis lebih menguntungkan dibandingkan dengan usaha pengobatan. peternak itik melakukan program pencegahan penyakit yang akan menimpa itik petelur. Cara terbaik untuk menghindari serangan penyakit adalah dengan memelihara itik dalam kandang yang memadai, serta pemberian pakannya pun harus mencukupi. Berdasarkan pengalaman 2 responden peternak itik usaha kelompok amanah farm, Kecamatan Palembang Kabupaten agam dengan cara memberikan ramuan tradisional yaitu daun pepaya yang sudah direbus.

9. Pemeliharaan

Perawatan Untuk mendapatkan hasil produksi maksimal, maka perawatan terhadap itik petelur juga harus maksimal. Didalam perawatannya harus berhati-hati. Pemberian pakan yang kurang saja dapat menyebabkan itik stress ataupun jatuh sakit (maman surachman, 2009). Dalam hal pemberian pakan kepada itik petelur, dilakukan dengan memberikan 2 kali setiap harinya. Waktu untuk memberikan pakan itik ternaknya yaitu pagi hari pukul 07.30 s/d 08.00 wib, dan sore hari pada pukul 17.00-17.30 wib. Selain pakan, peternak itik petelur juga harus memperhatikan beberapa hal terkait dengan perawatan itik petelur seperti :kebersihan kandang, kebersihan peralatan pakan,kondisi itik petelur.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu siska putri ananda selaku pemilik peternakan pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Untuk melihat perkembangan itik itu bisa dengan memperhatikan saat memberikan pakan, Pastikan pakan itik mengandung nutrisi yang sesuai dengan tahap perkembangannya. Sesuaikan jenis dan jumlah pakan sesuai dengan usia itik untuk mendukung pertumbuhan yang sehat, selalu jaga suhu kandang agar sesuai dengan kebutuhan itik pada setiap tahap perkembangan. Kebersihan kandang perlu diutamakan, karena lingkungan bersih membantu mencegah penyakit dan stres, Pisahkan itik berdasarkan usia untuk mencegah konflik sosial dan pastikan setiap kelompok mendapatkan perhatian yang sesuai, serta selalu melihat perubahan apa saja yang mungkin mengindikasikan masalah kesehatan atau nutrisi.

10. Peralatan Panen Itik Petelur

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peralatan yang harus dipersiapkan dalam kegiatan panen telur itik diantaranya:

- a. Ember yang digunakan untuk tempat meletakkan telur itik dari kandang menuju ke rumah.
- b. Tempat telur itik digunakan untuk tempat menyusun telur itik setelah diambil dari kandang biar telur itik tersusun rapi dan mengurangi resiko pecahnya telur itik tersebut.
- c. Tali rafia digunakan untuk mengikat tempat telur yang telah diisi telur tersebut untuk siap dipasarkan

11. Tata Cara Pemanenan Telur Itik

Berdasarkan penelitian yang dilakukan teknik pengambilan telur itik induk siska dilakukan setiap hari yaitu pada pagi hari pukul 06.00 s/d 06.15 wib. dengan cara Mengambil ember untuk tempat telur itik tersebut diletakkan, Menelusuri kandang itik petelur dan tempat mainnya secara merata agar tidak ada telur itik yang tercecer, Membersihkan telur itik dengan kain lap agar telur yang kotor terlihat bersih, Meletakkan telur itik tersebut ke tempat telur itik agar tersusun

rapi, Setelah selesai tersusun rapi, telur itik tersebut siap untuk dipasarkan.

B. Hasil penelitian dan pembahasan

1. Struktur biaya usaha peternakan telur itik

Mulyadi (2009) biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Itik mulai bertelur pada usia 5 bulan, dan masa produktif itik mulai dari bertelur sampai pada masa tidak produktif adalah selama dua tahun enam bulan. Untuk jumlah itik secara yang dimiliki oleh buk siska itu sebanyak 270 ekor itik, dengan adanya program BAZNAS provinsi sumatera barat buk siska pun menerima bantuan sebanyak 100 ekor itik.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu siska putri ananda selaku pemilik peternakan pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Itik yang telah dibantu melalui zakat produktif oleh BAZNAS provinsi sumatera barat itu sebanyak 100 ekor itik, sebelum pihak BAZNAS provinsi sumatera barat memberikan bantuan ibu memiliki 270 ekor itik pribadi. Jadi total itik yang ibu miliki seluruhnya itu sebanyak 370 ekor itik. Dengan adanya bantuan dari pihak BAZNAS itu sangat membatu ibu dalam mengembangkan usaha telur itik ibu saat ini.

Adapun uraian dari struktur biaya telur itik sebagai berikut:

a. Biaya bahan baku

1) Biaya pakan

Pakan untuk itik petelur ini adalah N544 yang didalamnya terkandung 25% konsentrat. 1 ekor itik memerlukan pakan sebanyak 150 gram/ekor/hari, harga pakan per kg adalah Rp.8.700/kg atau Rp.8,7 gram. Biaya pakan itik perhari adalah 150 gram x Rp. 8,7 adalah Rp.1.305.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu siska putri ananda selaku pemilik peternakan pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Untuk pakan yang dihabiskan oleh itik satu ekor itu sebanyak 150 gram, total itik ibuk secara keseluruhan itu sebanyak 370 ekor itik menghabiskan pakan dalam satu hari sekitar 55.500 gram setiap harinya.

biaya pembelian dapat dilihat pada tabel:

Table 4.1 Biaya pakan perbulan

No	Keterangan	Jumlah itik	Biaya pakan 1 ekor itik/hari (Rp)	Biaya perekor/hari (Rp)	Biaya perbulan (Rp)
1.	Pakan N544	370	1.305	482.850	14.485.500
	Total biaya				14.485.500

Sumber: data olahan

Dari tabel di atas biaya pembelian pakan yang dikeluarkan buk siska yang merupakan ketua dari kelompok ternak itik petelur amanah farm. Pakan yang digunakan adalah N544 yang didalamnya terkandung 25% konsentrat. pemberian pakan untuk satu ekor itik sebanyak 150 gram dengan biaya pakan Rp.8.700/kg atau Rp. 8,7 gram. Biaya pakan yang dikeluarkan perbulan oleh buk siska adalah Rp. 14.845.500

2) Biaya bibit itik

Amanah farm menjalankan usaha itik petelur yang dimana yang di ketuanya adalah buk siska yang membeli bibit itik atau DOD yang berumur 1-2 minggu. Buk siska membeli DOD sebanyak 1 box yang isinya itu 100 ekor itik dengan harga Rp.1.300.000. biaya bibit itik atau DOD dapat dilihat tabel 2.

Table 4.2 Biaya bibit itik (DOD)

No	Keterangan	Total biaya
1.	Bibit itik (DOD)	1.300.000
Total biaya		1.300.000

Sumber: data olahan

Dari tabel diatas menjelaskan biaya bibit itik atau DOD yang di keluarkan buk siska selaku ketua dari usaha kelompok ternak petelur amanah farm sebanyak Rp. 1.300.000.

b. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang berkaitan langsung dengan kegiatan produksi mulai dari persiapan kandang hingga panen. Tenaga kerja langsung memiliki tugas yaitu membersihkan kandang, memberi makan dan minum pada itik , mengambil hasil panen telur itik, dan melakukan kegiatan obat anti stres pada itik. Upah tenaga kerja yang digunakan pada perhitungan biaya tenaga kerja langsung adalah upah yang diberikan dengan biaya yang sama atau konstan. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak syofyan selaku pembersih kandang pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Pakan itu diberikan sebanyak 2 kali sehari, waktu pemberian pakan itu di pagi hari pukul 07.30 - 08.00 wib dan waktu di sore hari pada pukul 17.00-17.30 wib. Serta untuk karyawan yang di pakai ibu siska itu hanya bapak saja. Dalam memberikan pakan itu bapak juga harus memperhatikan peratawan itik seperti membersihkan kandang, membersihkan peralatan pakan dan kondisi itik setiap harinya apakah baik atau tidaknya.

Biaya tenaga kerja perbulan dapat di lihat pada tabel berikut:

Table 4.3 Biaya tenaga kerja langsung

No	Nama pekerja	Biaya upah perhari	Biaya upah perbulan
1.	Syofyan	100.000	3.000.000
Total biaya			3.000.000

Sumber: data olahan

Dari tabel di atas menjelaskan biaya tenaga langsung yang dikeluarkan buk siska yang menggunakan tenaga kerja langsung sebanyak 1 orang. Anggaran biaya yang di keluarkan adalah Rp. 1.300.000.

c. Biaya overhead pabrik

1) Biaya overhead pabrik variable

Biaya overhead pabrik variabel yang jumlahnya terpengaruh dengan perubahan tingkat produksi volume kegiatan, dimana perubahannya sebanding dengan perubahan volume kegiatan terdiri dari biaya bahan penolong. Adapun klasifikasi biaya tersebut dapat dilihat pada uraian dibawah ini

a) Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong (bahan baku tidak langsung) yaitu bahan tambahan yang dibutuhkan untuk menghasilkan suatu produk tertentu. Biaya bahan penolong yang digunakan buk siska dalam usaha kelompok ternak itik petelur amanah farm dibagi menjadi 2, yaitu biaya kemasan, dan biaya vitamin. Uraian biaya bahan penolong yang digunakan pada usaha ternak itik petelur amanah farm dibawah ini:

1) Biaya kemasan

Usaha kelompok ternak itik petelur yang mana ketua dari usaha tersebut adalah buk siska yang menggunakan menggunakan kemasan berupa

egg cartoon. Kemasan ini berfungsi tempat meletakkan telur untuk dikirimkan kepada saluran pemasaran yang terbuat dari bahan karton. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu siska putri ananda selaku pemilik peternakan pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Egg cartoon yang ibu gunakan selama satu bulan sekitar 350 papan, dengan biaya perpapannya itu sebesar Rp. 500.

Biaya kemasan per bualan dapat dilihat pada Tabel:

Table 4.4 Biaya kemasan per bulan

No	Keterangan	Kebutuhan (papan)	Harga beli (Rp)	Total biaya(Rp)
1.	<i>Egg cartoon</i>	350	500	175.000
Total biaya				175.000

Sumber: data olahan

Tabel diatas menjelaskan biaya kemasan yang dikeluarkan buk siska selama satu bulan. Kemasan yang dibutuhkan selama satu bulan adalah sebanyak 350 buah dengan harga beli Rp.500, jadi biaya kemasan yang dikeluarkan adalah Rp.175.000

2) Biaya vitamin

Vitamin yang dipakai adalah vitamin SANA stress yang mana mengandung multivitamin dan elektrolit. Vitamin mengatasi dan mencegah itik stress. Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu siska putri Ananda selaku pemilik peternakan itik pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Obat yang ibu gunakan itu mereknya SANA Stress, manfaat obat ini untuk itik mencegah itik stress yang dapat mengakibatkan itik akan sulit untuk berproduktif, obat yang dihabiskan dalam satu bulan itu sebanyak 9.

Biaya yang dikeluarkan buk siska adalah dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 4.5 Biaya vitamin perbulan

No	Keterangan	kebutuhan	Harga/satuan (Rp)	Total biaya (Rp)
1	SANA Stress	9	13.500	121.500
Total biaya				121.500

Sumber: data olahan

Tabel diatas menjelaskan biaya vitamin anti stress yang dikeluarkan buk siska selama satu bulan. Anggaran biaya yang dikeluarkan adalah Rp.121.500

2) Biaya overhead tetap

Biaya overhead pabrik tetap yang sampai tingkat tertentu jumlahnya konstan, tidak terpengaruh adanya perubahan tingkat produksi yang terdiri dari biaya penyusutan peralatan, penyusutan kandang, biaya listrik dan air, biaya operasional dan biaya transportasi. Biaya overhead pabrik tetap dapat dilihat dibawah ini:

a) Biaya operasional

Biaya operasional adalah suatu biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan kegiatan pokok yaitu penjualan telur itik. Biaya operasional yang dikeluarkan oleh buk siska meliputi biaya listrik dan air. Biaya

operasional yang di keluarkan buk siska perbulan dapat dilihat pada tabel:

Table 4.6 Biaya operasional perbulan

No	Keterangan	Total biaya
1	Operasional	20.000
Total biaya		20.000

Sumber: data olahan

Tabel diatas menjelaskan biaya operasional yang keluarkan buk siska selama satu bulan. Anggaran biaya operasional yang dikeluarkan adalah Rp.20.000

b) Biaya penyusutan peralatan

Peralatan yang digunakan itu berupa tempat makan dan tempat minum yang estimasinya itu 2 tahun atau 24 bulan. Perhitungan biaya penyusutan peralatan menggunakan metode garis lurus atau *straight line method* tanpa nilai residu dengan alasan perhitungan relative lebih mudah dan membantu asset tetap dalam kondisi baik. Biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan buk siska dapat dilihat pada Tabel

Table 4.7 Biaya penyusutan peralatan

No	Keterangan	Kebutuhan	Harga (Rp)	Total (Rp)	Total/bulan (Rp)
1	Tempat minum	10	25.000	250.000	10.416
2	Tempat makanan	10	20.000	200.000	8.333
Total biaya					18.749

Sumber: data olahan

Tabel diatas menjelaskan biaya penyusutan peralatan yang di keluarkan oleh buk siska. Peralatan yang digunakan berupa tempat makan dan tempat

minum yang di butuhkan sebanyak 10 buah masing-masing. Dengan harga tempat minum Rp.25.000 dan harga tempat makan Rp. 20.000. anggaran biaya penyusutan peralatan yang dikeluarkan oleh buk siska perbulan adalah Rp.18.749.

c) Biaya penyusutan kandang

Biaya membangun kandang yang dikeluarkan oleh buk siska sebesar Rp. 10.000.0000, kandang akan kuat digunakan selama 5 tahun atau 60 bulan. Perhitungan biaya penyusutan kandang menggunakan metode garis lurus atau *straight line method* tanpa nilai residu dengan alasan perhitungan relative lebih mudah dan membantu asset tetap dalam kondisi baik. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu siska putri ananda selaku pemilik peternakan pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Untuk umur ekonomis kandang itik 5 tahun dengan biaya waktu pembuatan kandang itu sebesar Rp. 10.000.000.

Biaya penyusutan kandang yang dikeluarkan buk siska dapat dilihat pada Tabel

Table 4.8 Biaya penyusutan kandang perbulan

No	Keterangan	Biaya pembuatan kandang (Rp)	Umur ekonomis/bulan	Total /bulan (Rp)
1.	Penyusutan kandang	10.000.000	60	167.000
Total				167.000

Sumber: data olahan

Tabel diatas menjelaskan menjelaskan mengenai

biaya penyusutan kandang yang dikeluarkan bu siska selama satu bulan, anggaran biaya penyusutan kandang yang dikeluarkan bu siska sebesar Rp.167.000/bulan.

d) Biaya penyusutan bayah

Biaya penyusutan bayah adalah harga beli bayah yang siap telur dikurangi harga jual bayah afkir, lalu dibagi dengan masa aktif itik tersebut bertelur. Meskipun pada kenyataannya usia produktif setiap ekor itik tidaklah sama. harga beli bayah siap telur itu dengan harga Rp.85.000 dan bayah afkir sebesar Rp.43.000. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu siska putri ananda selaku pemilik peternakan pada tanggal 19 oktober 2023 mengatakan:

Usia itik tidak berproduktif itu setiap itik tidaklah sama, rata-rata usia itik yang tidak berproduktif itu sekitar usia 4-5 tahun itu itik akan sulit untuk bertelur. Biasanya itik yang tidak berproduktif atau disebut dengan itik afkir untuk bertelur lagi itu bisa ibu jual dengan harga Rp. 43.000/ekor.

Biaya penyusutan bayah selama perbulan dapat dilihat pada tabel.

Table 4.9 Biaya penyusutan bayah perbulan

Uraian	Total (Rp)
Harga beli hayah	85.000
Harga jual bayah afkir	(43.000)
Total	42.000
Usia produktif itik	8
Total penyusutan bayah /bulan	5.250

Sumber: data olahan

Tabel diatas menjelaskan biaya penyusutan bayah yang dikeluarkan buk siska dalam perbulannya itu sebesar Rp. 5.250/bulan.

Harga pokok produksi telur itik

Pengertian harga pokok produksi menurut Hadibroto (1990) adalah Biaya- biaya yang dikorbankan untuk memproses bahan-bahan (termasuk bahan bakunya) atau barang setengah jadi, sampai menjadi barang akhir untuk dijual. Perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* tersebut didapat dengan mengakumulasi semua biaya-biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Biaya produksi (*manufacturing cost*) adalah biaya yang terjadi pada fungsi produksi. Fungsi produksi adalah fungsi yang mengolah bahan baku manjadi barang jadi. Untuk menghasilkan produk diperlukan bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, tenaga kerja tidak langsung, bahan penolong dan fasilitas, seperti gedung, mesin, listrik, dan peralatan lainnya. Karena biaya yang terkait dengan tenaga kerja tidak langsung produk atau istilah umunya di kenal dengan biaya *overhead* pabrik. (mulyadi, Akuntansi Biaya, 2014, p. 47)

Biasanya asumsi dasar itik bertelur dengan sangat baik itu dapat bertelur 80% dari jumlah populasi. Jadi, untuk itik dari buk siska yang jumlahnya sebanyak 370 ekor itik diperkirakan dapat menghasilkan telur sebanyak 296 butir telur. Perhitungan harga pokok produksi metode full costing dapat dilihat pada Tabel

Table 4.10 Perhitungan HPP satu papan telur itik dengan metode *full costing*

No	Uraian	Biaya (Rp)
1	Bahan baku	
	Biaya pakan	14.485.500
	Biaya DOD	1.300.000
	Total	15.785.500
2	Biaya tenaga kerja langsung	3.000.000
3	Biaya overhead pabrik variable	
	Biaya kemasan	175.000
	Biaya vitamin	121.500
	Total	296.000
4	Biaya overhead pabrik tetap	
	Biaya operasional	20.000
	Biaya penyusutan peralatan	18.749
	Biaya penyusutan kandang	167.000
	Biaya penyusutan bayah	5.250
Total	210.999	
Total biaya		19.292.999
5	Jumlah produksi telur	296
	Harga pokok produksi /papan telur itik	65.200

Sumber: data olahan

Tabel diatas menjelaskan bahwa perhitungan harga pokok produksi satu papan telur itik dengan metode *full costing* yaitu mengakumulasi semua biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik, hasil perhitungan menunjukkan bahwa total biaya pokok produksi adalah Rp.65.200/papan. Nilai tersebut diasumsikan sama dengan biaya pokok produksi untuk 1 papan/bulan, maka diperoleh hasil perhitungan harga pokok produksi satu papan sebesar Rp.65.200. dalam satu papan telur itik itu berisi sebanyak 30

butir telur dan jika telur itik satu butirnya itu sebesar Rp.2.200/butir . Total biaya pokok produksi ini diakumulasikan dengan besaran margin akan membentuk harga pokok penjualan sebagaimana yang dipersyaratkan dalam *Cost plus pricing method*. Buk siska menyatakan bahwa margin harga yang diinginkan oleh pemilik usaha ternak ini, yaitu sebesar Rp 200/butir atau sebesar Rp. 6000/papannya ,dengan demikian harga pokok penjualan perpapannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Harga Pokok Penjualan} &= \text{Total Biaya Produksi} + \text{Margin} \\ &= \text{Rp.65.200} + \text{Rp.6000/papan} \\ &= \text{Rp.71.200 /papan}\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat menghasilkan harga pokok penjualan telur itik buk siska yang hasil perhitungannya dari total biaya produksi ditambah biaya laba yang diharapkan, dengan demikian hasil perhitungan harga pokok penjualan telur itik buk siska sebesar Rp. 71.200/papan. Adapun perhitungan dalam perbutirnya buk siska menginginkan margin dalam usahanya sebesar Rp. 200/butirnya, total biaya produksi perbutirnya itu sebesar Rp. 2.200, dengan demikian harga pokok penjualan perbutirnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Harga Pokok Penjualan} &= \text{Total Biaya Produksi} + \text{Margin} \\ &= \text{Rp. 2.200} + \text{Rp. 200} \\ &= \text{Rp 2.400/ perbutirnya}\end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas dapat menghasilkan harga pokok penjualan telur itik buk siska yang hasil perhitungannya dari total biaya produksi ditambah laba yang diharapkan itu sebesar Rp. 200/ perbutirnya dengan demikian menghasilkan sebesar Rp. 2.400/butir.

Jika buk siska memposisikan sebagai pedagang yang mengambil telur dari pemasok dengan harga beli Rp. 2.500/butir, dan harga beli perpapannya Rp. 75.000/papan. Dengan *mark up* harga yang diinginkan sebesar 20% dari harga beli. Maka akan membentuk

hasil akumulasi dari harga beli dengan *mark up* harga perpapan. Berikut hasil perhitungan untuk *mark up pricing method*:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Harga Beli} + \text{Mark Up} \\ &= \text{Rp.75.000} + (\text{Rp.75.000} \times 20\%) \\ &= \text{Rp. 75.000} + \text{Rp.15.000} \\ &= \text{Rp. 90.000/papan} \end{aligned}$$

Adapun hasil akumulasi dari harga beli dengan mark up harga perbutir. Berikut hasil perhitungan untuk *mark up pricing method*:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Harga Beli} + \text{Mark Up} \\ &= \text{Rp. 2.500} + (\text{Rp.2.500} \times 20\%) \\ &= \text{Rp.2.500} + \text{Rp. 500} \\ &= \text{Rp. 3.000/butir} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan dengan metode *Cost plus pricing method* dapat di tinjau bahwa harga pokok penjualan telur itik buk siska itu sebesar Rp.71.200/papan adapun harga pokok penjualan perbutir yang dihasilkan dari metode *Cost plus pricing method* sebesar Rp. 2.400/butirnya. Sedangkan keuntungan yang didapatkan oleh buk siska yang mana keuntungan yang diinginkan buk siska itu sebesar 20% dari harga beli, maka hasil perhitungan yang dihasilkan itu sebesar Rp. 90.000/papan, sedangkan perhitungan dalam perbutirnya itu sebesar Rp. 3.000/ perbutir. Jadi keuntungan yang didapatkan oleh buk siska jika buk siska menjual perpapannya sebesar Rp.18.800/papan. Adapun keuntungan yang di dapatkan jika buk siska menjual dengan perbutirnya sebesar Rp. 600/butir.

Berdasarkan Perhitungan hasil akumulasi mendekati harga jual yang berlaku di pasar dimana terjadi penawaran dan permintaan sehingga terbentuknya kesepakatan harga antara buk siska yang mana buk siska sebagai ketua dalam usaha kelompok ternak itik peelur amanah farm dan pedagang pengecer.berdasarkan hal tersebut buk siska dapat melakukan penetapan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* yang mana dapat

perhitungannya itu dari total biaya produksi dari telur itik, untuk menghitung biaya produksi telur itik buk siska itu dengan menggunakan metode *full costing* untuk membuat buk siska mudah termekanisme dalam menghitung semua harga pokok produksi telur itiknya dan jika buk siska elah menghitung semua berapa total biaya produksi maka buk siska akan mudah menghitung harga pokok penjualan telur itik yang mana denga mengguakan metode *Cost Plus Pricing*, walaupun metode tersebut telah digunakan dan telah dihitung jumlah nominal harga telur itik tetap saja mekanisme pembentukan harga berperan dalam hal harga pokok penjualan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan Pembahasan dan hasil penelitian tentang Penetapan harga pokok penjualan telur itik pada usaha mustahik melalui zakat produktif baznas Provinsi Sumatera Barat (studi kasus usaha mustahik pada kelompok ternak itik petelur Amanah Farm Jorong Koto Alam Nagari Salareh Aia Kecamatan Palembang Kabupaten Agam) dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu buk siska dapat melakukan penetapan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* yang mana dapat perhitungannya itu dari total biaya produksi dari telur itik, untuk menghitung biaya produksi telur itik buk siska itu dengan menggunakan metode *full costing* untuk membuat buk siska mudah termekanisme dalam menghitung semua harga pokok produksi telur itiknya dan jika buk siska telah menghitung semua berapa total biaya produksi maka buk siska akan mudah menghitung harga pokok penjualan telur itik yang mana dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing*, walaupun metode tersebut telah digunakan dan telah dihitung jumlah nominal harga telur itik tetap saja mekanisme pembentukan harga berperan dalam hal harga pokok penjualan.

Harga pokok penjualan telur itik buk siska perpapannya yang dihasilkan dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* itu sebesar Rp. 71.200/papan, sedangkan harga pokok penjualan telur itik buk siska yang merupakan ketua dari usaha kelompok ternak itik petelur perbutirnya itu sebesar Rp. 2.400/butir. Dalam menghitung harga pokok produksi telur itik buk siska itu menggunakan metode *full costing* yang menghasilkan total biaya produksi telur itik itu sebesar Rp. 65.200/papan.

Harga jual yang dihasilkan jika buk siska sendiri memposisikan dirinya sebagai pedagang yang mengambil telur itik dari pemasok telur, yang mana harga jual dari telur itik buk siska perpapannya sebesar

Rp.90.000/papan, adapun harga jual perbutirnya itu sebesar Rp. 3000/butir. Jadi dari hasil yang didapatkan dari seluruh perhitungan yang telah dilakukan bahwa keuntungan yang diapatkan oleh buk siska itu sebesar Rp. 18.800/butir jika buk siska menjual dengan perpapanya dan keuntungan di dapatkan oleh buk siska perbutir sebesar Rp. 600/butir.

B. Saran

Melalui penelitian tentang Penetapan harga pokok penjualan telur itik pada usaha mustahik melalui zakat produktif baznas Provinsi Sumatera Barat (studi kasus usaha mustahik pada kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan Palembang Kabupaten Agam) ada beberapa saran yang dapat penulis sampaikan:

1. Sebaiknya buk siska dalam penetapan harga pokok penjualan telur itik memperbaiki sistem manajerial yang berlaku di peternakan, baik dalam hal menghitung harga pokok penjualan maupun dalam hal meningkatkan kinerja pegawai kandang agar dapat menjalin kegiatan operasional yang sesuai dengan tujuan usaha kelompok.
2. Sebaiknya buk siska dalam menghitung harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* karena dalam metode *full costing* memperhitungkan semua unsur biaya produksi kedalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead baik yang bersifat tetap maupun variable.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdu, H. (2009). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPHE.
- Alma, B. (2004). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*,. Bandung: Alfabeta.
- Asnainu. (2008). *Zakat Produktif dalam Perspektif*. yogyakarta: Pustaka Pelajar,.
- Batubara, H. (2013). Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing Pada Pembuatan Etalase kaca dan Aluminium Di UD. istana Aluminium Manado. *EMBA 1 no. 3*, 2017-224.
- Bustami. (2009). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Enny Istanti (2020). Penerapan Metode *Full costing* untuk menentukan harga pokok produksi (studi kasus peternakan bebek) di sidoarjo.
- Firdaus A. dunia, D. (2019). *Akuntansi Biaya edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gilang Muhammad Putra, Dkk. (2014). Sistem Penetapan harga pokok penjualan puyuh (*Coturnix- Coturnix Japonica*) pada usaha ternak puyuh (studi kasus di peternakan puyuh Soreang Kab. Bandung).
- Hamta, F. (2015). *Metode Penelitian Akuntansi*. Yogyakarta: Deepublish.
- Harahap, B., & tukino. (2020). *Akuntansi Biaya*. Batam: Batam Publisher.
- Hardani, d. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif* . Yogyakarta: CV Pustaka Ilmu.
- lestari, w., & permana , B. D. (2017). *Akuntansi Biaya dalam perspektif manajerial*. Depok: Rajawali Pers.
- Martawijaya, E. (2004). *panduan beternak irik petelur secara intensif*. Tangerang : Agromedika Pustaka.
- Mulyadi. (1999). *Akuntansi Biaya Edisi ke 2*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- mulyadi. (2005). *Akuntansi Biaya Edisi ke 5* . Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya* . Yogyakarta: STIE YKPN.
- mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Salemba Empat.

- Mulyati Akib (2020). Analisis Peneentuan Harga Pokok Penjualan Berdasarkan Metode *Full costing* rumah makan bebek goyang Sulawesi (Begos) Kendari. Sulawesi Tenggara.
- Nurnasrina, P. (2017). *Kegiatan Usaha Bank Syariah*, . Yogyakarta: Kalimedia.
- Philip Kotler, & Gary Armstrong. (2003). *Prinsip-prinsip Pemasaran*,. Jakarta: Erlangga.
- Qardawi, Y. (2011). *Hukum Zakat*. Bogor: Pustaka Litera Antar Nusa.
- Sahla, W. A. (2020). *Akutansi Biaya Panduan Perhitungan Harga Pokok Produksi* . Banjarmasin: Polibanpres.
- Shidiq, S. (2016). *Fikih Kontemporer*. jakarta: Kencana.
- Susanti Sundari. (2018). Analisa Rantai Pasok dan Harga Pokok Penjualan Ayam Ras pada Pasar Way Halim Bandar Lampung: Universitas Tulang Bawang.
- Tjiptono, f. (2008). *Strategi pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Wakhid, A. (2012). *Petunjuk Praktis Beternak Itik Petelur*. Yogyakarta: Agro sMedia.
- Yadiati wiwin, W. I. (2006). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Pranada Media Grup.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Surat Tugas Pembimbing Proposal Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS BATUSANGKAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Sudirman No.137 Lima Kaum Batusangkar Telp. (0752) 71150
 Website : www.uinmybatusangkar.ac.id e-mail : info@uinmybatusangkar.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : B-244/Un.25/F.IV/PP.00.9/04/2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dengan ini menugaskan Saudara:

Nama / NIP	Pangkat / Gol	Jabatan	Keterangan
Nasfizar Guspendri, SE., M.Si 19750823 200312 1 004	Penata Tk I, III/d	Lektor	Pembimbing

sebagai Pembimbing Proposal Skripsi Pra-Seminar mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada semester GENAP Tahun Akademik 2022/2023, atas nama:

Nama : Tia Mustika
 NIM : 1930403095
 Program Studi : Akuntansi Syariah
 Judul Proposal : *Efektivitas penggunaan aplikasi Simba dalam laporan penerimaan dan pengeluaran kas di BAZNAS provinsi Sumatera barat*

Demikian surat tugas ini diberikan kepada yang bersangkutan, untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 17 April 2023
 Dekan

 H. Rizal M. Ag., CRP

Catatan

Apabila Bapak/Ibu tidak bersedia harap diberitahukan kepada Ketua Program Studi dengan mengembalikan surat tugas, setelah mengisi blanko di bawah ini :

NAMA	ALASAN	TANDA TANGAN

 Unggul, Pembinaan dan Berkeadilan Lokal

Lampiran 2 Surat Tugas Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS BATUBATANGKAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Sudirman No. 137 Lima Kaum Batubatangkar Telp. (0752) 71150
 Website : www.uinmybatubatangkar.ac.id e-mail : info@uinmybatubatangkar.ac.id

SURAT TUGAS
 B- 1124.d/Un.25/F.IV/PP.00.9/11/2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan ini menugaskan Saudara:

Nama Dosen / NIP	Pangkat / Gol	Jabatan	Keterangan
Nasfizar Guspendri, SE., M.Si 19750823 200312 1 004	Penata Tk.I, III/d	Lektor	Pembimbing

sebagai Pembimbing Skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Semester GANJIL Tahun Akademik 2023/2024 atas nama:

Nama : Tia Mustika
 NIM : 1930403095
 Program Studi : Akuntansi Syariah
 Judul Proposal : Penetapan harga pokok penjualan telur itik pada usaha Mustahik melalui zakat produktif BAZNAS provinsi Sumatera Barat (*studi kasus usaha mustahik pada kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan palembayan kabupaten agam*)

Demikian surat ini diberikan kepada yang bersangkutan, untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Batubatangkar, 15 November 2023

Dekan

Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP

~~~~~ **Unggul, Pambelaan dan Berkeadilan Sejak** ~~~~~

### Lampiran 3 Surat Tugas Semiar Proposal



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS BATANGKAR**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Sudirman No. 137 Lima Kaum Batangkar Telp. (0752) 71150, 574221,  
Website : [www.uinmybatangkar.ac.id](http://www.uinmybatangkar.ac.id) e-mail : [info@uinmybatangkar.ac.id](mailto:info@uinmybatangkar.ac.id)

#### SURAT TUGAS

B- 604.g/Un.25/F.IV/PP.00.9/08/2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, dengan ini menugaskan Saudara :

| Nama / NIP                                             | Pangkat / Gol              | Jabatan         | Keterangan |
|--------------------------------------------------------|----------------------------|-----------------|------------|
| Nasfizar Guspendri, SE., M.Si<br>19750823 200312 1 004 | Penata Tk.I, III/d         | Lektor          | Ketua      |
| Mega Rahmi, S.E.Sy., M.Si<br>19900127 202012 2 008     | Penata Muda Tk.I,<br>III/b | Asisten<br>Ahli | Anggota    |

sebagai Tim Penguji Seminar Proposal Skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada semester GENAP Tahun Akademik 2022/2023 atas nama :

Nama Mahasiswa : Tia Mustika  
NIM : 1930403095  
Program Studi : Akuntansi Syariah  
Judul Proposal : *"Penentuan Harga Pokok Produksi pada Usaha Mustahik melalui Zakat Produktif BAZNAS Provinsi Sumatera Barat Studi Kasus Usaha Kelompok Temak Itik Petelur Amanah Farm Jorong Koto Alam Nagari Salareh AIA Kecamatan Palembang Kabupaten Agam)"*  
Hari/Tanggal : Jumat/ 11 Agustus 2023  
Pukul : 08.00 WIB  
Tempat : Ruang Seminar

Demikian surat ini diberikan kepada yang bersangkutan, untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Batangkar, 03 Agustus 2023  
Dekan

Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP

Catatan :

1. Apabila Bapak/Ibu tidak bersedia harap diberitahukan kepada Ketua Program Studi dengan mengembalikan surat tugas, setelah mengisi blanko di bawah ini

| NAMA | ALASAN | TANDA TANGAN |
|------|--------|--------------|
|      |        |              |

2. Apabila terjadi perubahan jadwal pelaksanaan seminar proposal, mohon konfirmasi paling lambat 1 (satu) hari sebelum pelaksanaan jadwal tertulis dalam surat tugas ini

## Lampiran 4 Surat Mohon Izin Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS BATANGKAR**  
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
 Jl. Sudirman No. 137 Lima Kaum Batangkar Telp. (0752) 711150  
 Website : [www.uinmybatangkar.ac.id](http://www.uinmybatangkar.ac.id) e-mail : [info@uinmybatangkar.ac.id](mailto:info@uinmybatangkar.ac.id)

Nomor : B-790.c/Un.25/L./TL.00/11/2023

10 November 2023

Sifat : Biasa

Lamp : 1 Rangkap

Perihal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth. Ketua Usaha Kelompok Ternak Itik Petelur Amanah

*Assalamu'alaikum Wr. Wb,*  
 Dengan hormat,

Dengan ini disampaikan kepada Bapak/Ibu/Sdr bahwa mahasiswa yang tersebut di bawah ini:

Nama/NIM : Tia Mustika / 1930403095  
 Tempat/Tanggal Lahir : Sawah Lunto Sijunjung/ 21/03/2001  
 Kartu Identitas : 1310026103010003  
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
 Program Studi : Akuntansi syariah  
 Alamat : Jr ranah, sungai Dareh, pulau Punjung

akan melakukan pengumpulan data untuk proses penulisan laporan hasil penelitiannya sebagai berikut:

Judul Penelitian : Penetapan harga pokok penjualan telur itik pada usaha Mustahik melalui zakat produktif BAZNAS provinsi Sumatera Barat (studi kasus usaha Mustahik pada kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan Palembang kabupa

Lokasi : Usaha kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto alam nagari salareh aia kecamatan Palembang kabupaten agam

Waktu : 10 November 2023 s.d 10 Januari 2024

Dosen Pembimbing 1 : Nasfizar Guspendri,SE.,M.Si

Dosen Pembimbing 2 :

untuk itu, diharapkan kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan izin penelitian mahasiswa yang bersangkutan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.  
 Demikian disampaikan, atas bantuan dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Ketua,

Dr. M. Haviz, M.Si.

**Tembusan**

1. Rektor UIN Mahmud Yunus Batangkar (sebagai Laporan)
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (sebagai Laporan)

## Lampiran 5

### Surat balasan mustahik usaha kelompok ternak itik petelur amanah farm

#### Surat Keterangan

Yang bertanda tangan dibawah ini ketua usaha kelompok ternak itik petelur amanah farm jorong koto, alam nagari salareh aia, kecamatan Palembang, kabupaten agam, Dengan ini menyatakan

Nama : Tia Mustika  
Tempat / Tanggal Lahir : Sawah Lunto Sijunjung / 21 Maret 2001  
NIK : 1310026103010003  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Akuntansi Syariah  
Alamat : Jr ranah, Sungai dareh, Pulau punjung

Yang namanya diatas telah melakukan penelitian dan mengumpulkan data untuk penulisan skripsi dengan judul "Penetapan Harga Pokok Penjualan Telur Itik Pada Usaha Mustahik Melalui Zakat Produktif Baznas Provinsi Sumatera Barat (Studi Kasus Usaha Mustahik Pada Kelompok Ternak Itik Petelur Amanah Farm Jorong Koto Alam Nagari Salareh Aia Kecamatan Palembang Kabupaten Agam)" pada tanggal 10 november 2023 sampai 10 januari 202

Demikianlah surat ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua usaha kelompok ternak itik Amanah Farm



**Lampiran 6**  
**Foto wawancara**

- A. Foto wawancara bersama buk siska putri nanda, S.Pd (ketua usaha kelompok peternak itik petelur amanah farm)



- B. Foto wawancara bersama bapak Syofyan (pembersih kandang itik)



**Lampiran 7**  
**Buku KAS Peternak itik petelur Amanah Farm**

Buku Kas  
Kelompok Peternak AMANAH FARM

| Lampiran 7 |                            |                                                                                   |             |              |              |
|------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------|--------------|--------------|
| NO         | TANGGAL /                  | Keterangan                                                                        | Debit       | Kredit       | Saldo        |
| 1.         | 01/07/23 /<br>25 Juli 2023 | x Memorik ulang<br>Tang. I                                                        | 80.000,00,- |              | 80.000,00,-  |
| 2.         | 01/07/23 /<br>3 Juli 2023  | Pembelian kawat<br>7,5 kubik<br>7,5 x 2.700.000,-                                 |             | 20.250.000,- | 59.750.000,- |
| 3.         | 01/07/23 /<br>3 Juli 2023  | Bahan bangunan                                                                    |             | 37.768.000,- | 21.982.000,- |
| 4.         | 01/07/23 /<br>5 Juli 2023  | Membayar Vpn upah<br>Kendur angkut<br>1.800.000 x 9 orang<br>16.200.000 / 1 orang |             | 19.800.000,- | 4.182.000,-  |
| 5.         | 01/07/23 /<br>01 Juli      | Cash sponsor per<br>Kandang<br>10 x 45.000,-                                      |             | 450.000,-    | 4.632.000,-  |
| 6.         | 01/07/23 /<br>25 Juli 2023 | Pembelian paku &<br>sementerak                                                    |             | 690.000,-    | 3.942.000,-  |
| 7.         | 01/07/23 /<br>25 Juli 2023 | Sp. itik                                                                          |             | 500.000,-    | 3.442.000,-  |
| 8.         | 01/07/23 /<br>25 Juli 2023 | Sisa Saldo Lampiran I                                                             |             |              | 3.442.000,-  |

**KELompok PETERNAK itik**  
**AMANAH FARM**  
Negeri Solanis Aca Timur  
Kementerian Pertanian  
Siti Nurrobbil Nurdin, S.Pd

**Lampiran 8**  
**Foto kandang itik**



**Lampiran 9**  
**Pengemasan telur**



**Lampiran 10**  
**Pedoman Wawancara Penelitian**

Penetapan Harga Pokok Penjualan Itik Petelur Pada Usaha Mustahik Melalui zakat Produktif Baznas Provinsi Sumatera Barat (Studi Kasus Usaha Mustahik Pada Kelompok Ternak Itik Petelur Amanah Farm Jorong Koto Alam Nagari Salareh Aia Kecamatan Palembayan Kabupaten Agam

**A. Transkrip wawancara untuk pemilik peternak itik petelur**

1. Berapa jumlah itik yang telah dibantu oleh baznas provinsi sumatera barat dan jumlah itik yang dimiliki sendiri?
2. Berapa jumlah butir telur yang dihasilkan saat panen?
3. Berapa pakan yang dihabiskan itik satu hari?
4. Berapa banyak penggunaan obat pada itik?
5. Pada umur berapa itik tidak produktif menghasilkan telur ?
6. Bagaimana mengontrol perkembangan itik?
7. Berapa harga 1 butir telur itik dipasaran?
8. Berapa lama umur ekonomis kandang?

**B. Transkrip wawancara untuk pembersih kandang itik**

1. Berapa kali pakan itik diberikan sehari?
2. Berapa tenaga kerja yang dibutuhkan dalam membersihkan kandang, serta berapa kali dalam sehari kandang dibersihkan?