

No. Dok = 6813  
Copy = 1

D2 658.155 4  
Ans  
P

**PERENCANAAN LABA DENGAN METODE *BREAK EVEN POINT*  
PADA CV KARYA BERSAMA  
TUGAS AKHIR**

**Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Penyelesaian  
Program Studi D-IV Administrasi Bisnis Otomotif  
Politeknik STMI Jakarta**



Disusun Oleh

Nama            Aan Ansori  
NIM             1714050

**POLITEKNIK STMI JAKARTA  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI  
JAKARTA  
2018**

DATA BUKU PERPUSTAKAAN	
Tgl. Terima	10/09/2022
No. Induk Bk	700/Abol/SB/TA/22

**SUMBANGAN ALUMNI**

**TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR :

**“PERENCANAAN LABA DENGAN METODE *BREAK EVEN*  
*POINT* PADA CV KARYA BERSAMA”**

DISUSUN OLEH:

NAMA : AAN ANSORI

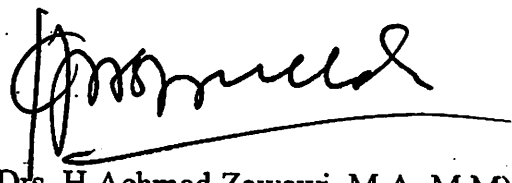
NIM : 1714050

PROGRAM STUDI : D-IV ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan  
dipertahankan Dalam Ujian Tugas Akhir  
Politeknik STMI Jakarta

Jakarta, Agustus 2018

Dosen Pembimbing



(Dr. H. Achmad Zawawi. M.A. M.M)

NIP. 195811171984031003

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**  
**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**JUDUL TUGAS AKHIR:**

**“PERENCANAAN LABA DENGAN METODE BREAK EVEN POINT PADA  
CV KARYA BERSAMA”**

**DISUSUN OLEH :**

Nama : Aan Ansori

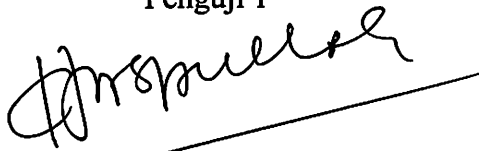
NIM : 1714050

Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif Politeknik STMI Jakarta Pada hari Kamis tanggal 13 September 2018.

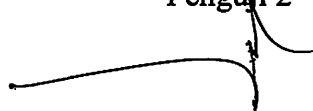
Jakarta, 15 September 2018

Penguji 1



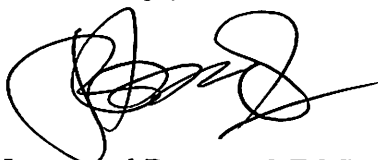
Drs. Achmad Zawawi, MA,MM

Penguji 2



Dr. Sadar Sukma Adnan, S.E,M.Pd

Penguji 3



Pasti Immanuel Bangun, S.E,MM

Penguji 4



Yulius Jatmiko N.,S.E,MM



## LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama : Aan Ansori  
 NIM : 1719050  
 Judul TA : Perencanaan laba dengan menggunakan metode Break even Point pada CV tangga bersama  
 Pembimbing : Drs. H. Achmad Zauwari, MA, MM

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
20/07 <sup>18</sup>	I, II, III	Bimbingan.	
23/07 <sup>18</sup>	I, II, III	Revisi	
27/07 <sup>18</sup>	I, II, III	finalisasi Bab I, II, III	
30/07 <sup>18</sup>	IV, V, VI	Bimbingan	
2/08 <sup>18</sup>	IV, V, VI	Revisi dan bimbingan	
9/08 <sup>18</sup>	IV, V, VI	Revisi dan bimbingan	
19/08 <sup>18</sup>	IV, V, VI	Revisi dan bimbingan	
29/08 <sup>18</sup>	IV, V, VI	finalisasi Bab IV, V, VI	

Mengetahui,  
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

Drs. Mulyono, M.M.  
NIP: 195309011983031001

Pembimbing

Drs. H. Achmad Zauwari, MA, M.M.  
NIP: 1958111171989031003



## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Aan Ansori

NIM : 1714050

Berstatus sebagai mahasiswa Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian RI. Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang telah saya buat dengan judul **“PERENCANAAN LABA DENGAN METODE *BREAK EVEN POINT* PADA CV KARYA BERSAMA”**

**Dibuat** dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literature hasil kuliah, survey lapangan, asistensi dengan dosen pembimbing maupun asisten dosen pembimbing, serta buku-buku maupun jurnal-jurnal ilmiah yang menjadi bahan acuan yang tertera dalam referensi karya Tugas Akhir ini.

- **Bukan** merupakan hasil duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai sebelumnya untuk mendapatkan gelar sarjana di Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali yang telah disebutkan sumbernya dan dicantumkan pada referensi karya Tugas Akhir ini.
- **Bukan** merupakan karya tulis hasil terjemahan dari kumpulan buku atau jurnal acuan yang tertera dalam referensi karya Tugas Akhir ini.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah dinyatakan seperti diatas, maka saya bersedia menerima sanksi atas apa yang telah saya lakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Jakarta, Agustus 2018

Yang Membuat Pernyataan

  
  
(Aan Ansori)

## ABSTRAK

*CV Karya Bersama adalah suatu perusahaan yang bergerak dibidang pembuatan sarung tangan kulit. CV Karya Bersama bermitra dengan dibawah naungan Yayasan Dharma Bhakti Astra,, berlokasi di Villa Mutiara Jaya Blok MBI No.09, Wanajaya – Cibitung, Bekasi. Produk sarung tangan. Perusahaan menghadapi suatu permasalahan yaitu melakukan penjualan dari tahun ke tahun namun tidak mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan mulai memperoleh laba atau tingkat berapa perusahaan mengalami kerugian dan pada tingkat penjualan berapa perusahaan mencapai laba yang direncanakan. Perusahaan belum pernah malukan perencanaan penjualan sebelumnya dalam menentukan tingkat penjualan untuk mencapai laba yang direncanakan. Penelitian ini berjudul "Perencanaan laba dengan menggunakan metode Break Even Point pada CV Karya Bersama". Analisis Break Event Point adalah suatu analisis yang menjelaskan bahwa total penjualan sama dengan total biaya yang dikeluarkan ( $TR=TC$ ). Data utama yang diperlukan adalah data pendapatan penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel yang diramalkan dengan metode least square. Total penjualan pada tahun 2019 sebesar Rp 22,387,641,500. Dari hasil perhitungan dapat diketahui bahwa Break Event Point total tahun 2019 adalah sebesar Rp 4,368,183,945 atau tingkat produksi sebesar 176,849 unit. Untuk mencapai laba yang direncanakan tersebut perusahaan akan mencapai tingkat penjualan total sebesar Rp 22,064,617,509 sebagai penjualan yang direncanakan atau 893,304 unit. Margin Of Safety (MOS) tahun 2019 adalah 80% atau sebesar Rp. 17,651,694,007.*

**Kata Kunci:** *Break Event Point, Margin Of Safety, Laba dan Penjualan yang direncanakan, Biaya Tetap, Biaya Variabel.*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir pada CV Karya Bersama.

Penulisan Tugas Akhir ini merupakan pemenuhan salah satu persyaratan akademis untuk menyelesaikan Program Studi D-IV Administrasi Bisnis Otomotif pada Politeknik STMI Kementerian Perindustrian RI. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan laporan ini masih banyak terdapat kekurangan, baik yang menyangkut tata bahasa, materi, maupun pembahasan. Sehubungan dengan hal tersebut, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak, sehingga dapat meningkatkan kualitas penulis di masa yang akan datang.

Selanjutnya pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan Tugas Akhir ini, terutama kepada:

- Bapak Dr. Mustofa, ST., M.T., selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta.
- Bapak Drs. Mulyono, M.M., selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif dan Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, S.E., M.M., selaku Sekretaris Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif.
- Bapak Drs. Achmad Zawawi, M.A. M.M., selaku dosen pembimbing Tugas Akhir penulis yang telah merelakan sebagian waktunya tersita untuk membimbing dan membagi ilmunya kepada penulis hingga tersusun laporan penelitian Tugas Akhir ini.
- Bapak Maulana Yusuf, selaku Direktur dari CV Karya Bersama telah memberikan izin untuk melaksanakan Praktek Kerja Industri.
- Kedua orang tua, adikku serta seluruh keluarga yang tak henti-hentinya memberikan dukungan, serta terima kasih atas semua doa dan cintanya yang diberikan, dan selalu menjadi penyemangat dalam hidup penulis.

- Partner PKL saya, Reynaldo dan Arif Rahman, selaku teman dekat sejak awal menempuh kuliah di Politeknik STMI Jakarta. Serta Erza, Afni, Faradiba, dan Julfahmi atas ketersediannya untuk saling berbagi ilmu dalam pengerjaan laporan ini.
- Untuk Maria Ulfah yang selalu memberikan semangat dan bersedia menjadi pendengar berbagai cerita selama pengerjaan laporan ini.
- Teman-teman seperjuangan ABO angkatan 2014 atas semangat dan dukungannya.
- Seluruh Staff Politeknik Stmi Jakarta beserta dosen pengajar.

Jakarta, 24 Agustus 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Batasan Masalah .....	4
1.5. Manfaat Penelitian.....	4
1.6. Sistematika Penulisan .....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1. Perencanaan Laba .....	6
2.2. Konsep Biaya.....	7
2.2.1 Penggolongan Biaya.....	7
2.2.2 Pemisahan Biaya SemiVariabel.....	12
2.3 Pengertian Peramalan .....	14
2.4. Analisis Titik Impas(break even point) .....	17
2.4.1 Pengertian Titik Impas .....	17
2.4.2 Tujuan Titik Impas .....	18
2.4.3 Manfaat Titik Impas .....	20
2.4.4 Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas .....	21
2.4.5 Rumusan yang Digunakan.....	22
2.4.6 Titik impas untuk Lebih dari Satu Jenis Produk.....	28
2.4.7 Perhitungan Penjualan Yang Ditargetkan Untuk Mencapai Target Laba.....	30
2.5. Tingkat Keamanan ( <i>Margin Of Safety</i> ) .....	30

BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....	32
3.1. Jenis Data dan Sumber Data .....	32
3.1.1 Data Kualitatif.....	32
3.1.2 Data Kuantitatif.....	32
3.2. Sumber Data .....	33
3.3. Metode Pengumpulan Data .....	33
3.4. Metode Pengolahan Data.....	34
3.5. Teknik Analisis Data .....	34
3.6. Kerangka Pemikiran .....	36
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....	37
4.1. Pengumpulan Data.....	37
4.1.1. Profil Perusahaan.....	37
4.1.2. Sejarah Perusahaan.....	38
4.1.3. Visi dan Misi .....	38
4.1.4. Struktur Organisasi .....	39
4.1.5. Lokasi Perusahaan .....	40
4.1.6. Jam Kerja Operasional .....	40
4.1.7. Jenis Produksi.....	40
4.1.8. Bahan Baku dan Bahan Penolong .....	41
4.1.9. Mesin dan Peralatan.....	42
4.1.10. Saluran Distribusi.....	42
4.1.11. Aktiva Tetap.....	43
4.1.12. Biaya Penyusutan .....	44
4.1.13. Unit Penjualan .....	45
4.1.14. Biaya Produksi .....	45
4.1.15. Biaya Pemasaran .....	49
4.1.16. Biaya Administrasi dan Umum.....	50
4.2. Pengolahan Data .....	50
4.2.1. Hasil Penjualan .....	50
4.2.2. Peramalan .....	51
4.2.3. Laporan Laba Rugi.....	55



4.2.4. Peramalan Harga Jual .....	56
4.2.5. Peramalan Biaya Tetap .....	57
4.2.6. Peramalan Biaya Variabel .....	59
4.2.7. Peramalan Penjualan.....	61
<b>BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>64</b>
5.1. Breakeven Point Tahun 2018 .....	64
5.2. Tingkat penjualan yang direncanakan .....	65
5.3. Penentuan Penjualan Minimal .....	66
5.4. Margin Of Safety tahun 2018 .....	66
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>68</b>
6.1. Kesimpulan .....	68
6.2. Saran .....	69
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 2.1 Metode <i>Least Square</i> .....	16
Tabel 2.2 Contoh soal Break Even Point .....	23
Tabel 2.3 Pendekatan secara Tabelaris .....	24
Tabel 2.4 Perbandingan hasil penjualan .....	29
Tabel 4.1 Jadwal Kerja.....	40
Tabel 4.2 Bahan Baku dan Bahan Penolong.....	41
Tabel 4.3 Alat dan Bahan.....	42
Tabel 4.4 Biaya Aktiva Tetap .....	43
Tabel 4.5 Penyusutan Aktiva Tetap .....	44
Tabel 4.6 Harga Sarung Tangan Periode 2013-2017 .....	44
Tabel 4.7 Biaya Bahan Baku Tahun 2013-2017 .....	45
Tabel 4.8 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2013-2017 .....	46
Tabel 4.9 Rincian Biaya Bahan Penolong tahun 2013-2017 .....	46
Tabel 4.10 Biaya Overhead Pabrik tahun 2013-2017 .....	47
Tabel 4.11 Biaya Produksi Tahun 2013-2017 .....	48
Tabel 4.12 Biaya Promosi Tahun 2013-2017 .....	49
Tabel 4.13 Biaya Packing Tahun 2013-2017.....	49
Tabel 4.14 Biaya Administrasi dan Umum Tahun 2013-2017 .....	50
Tabel 4.15 Hasil Penjualan Tahun 2013-2017 .....	50
Tabel 4.16 Pengelompokan Biaya Tetap,Biaya Variabel,Biaya Semivariabel.....	52
Tabel 4.17 Pemisahan Biaya Listrik Kedalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel..	54
Tabel 4.18 Pengelompokkan Biaya Kedalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel...	55
Tabel 4.19 Ringkasan Laporan Laba Rugi Tahun 2013-2017 .....	56
Tabel 4.20 Ramalan Harga Jual dengan Metode <i>Moment</i> Tahun 2018 .....	57

Tabel 4.21 Ramalan Biaya Tetap Tahun 2018 .....	59
Tabel 4.22 Ramalan Biaya Variabel Tahun 2018 .....	60
Tabel 4.23 Ramalan Penjualan Tahun 2018 .....	62
Tabel 4.24 Peramalan Tahun 2018.....	63
Tabel 5.1 Ringkasan Laporan Laba Rugi 2017-2018 .....	64
Tabel 5.2 Data Relevan Untuk Perhitungan MOS .....	67

## DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 2.1 Pendekatan Secara Grafis.....	25
Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran.....	36
Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV Karya Bersama .....	39
Gambar 4.2 Produk Sarung Tangan.....	41
Gambar 4.3 Jalur Distribusi .....	43
Gambar 5.1 Grafik Break Even Point .....	66

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 LATAR BELAKANG MASALAH

Dewasa ini, perkembangan dunia industri dapat dikatakan meningkat pesat. Salah satu industri yang sedang berkembang adalah industri manufaktur yang bergerak dibidang otomotif. Persaingan bisnis saat ini sangatlah ketat, tidak heran jika banyak perusahaan yang mengalami penurunan sampai gulung tikar, sehingga untuk mengatasi masalah – masalah yang timbul dalam persaingan bisnis, manajemen harus mampu mengendalikan operasionalnya dengan baik. Karena jika terjadi kesalahan dalam mengambil keputusan, akan mengakibatkan ketidakmampuan perusahaan dalam persaingan bisnis yang tidak mungkin berhenti, hingga akhirnya bangkrut.

Salah satu tujuan dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terus berjalan dari waktu ke waktu. Besar kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Laba dicapai jika pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Agar pendapatan meningkat perusahaan harus menaikkan tingkat penjualannya. Untuk menaikkan penjualan tersebut, maka perusahaan harus merencanakannya terlebih dahulu. Perencanaan itu dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan.

Manajemen membutuhkan informasi dalam menyusun perencanaan laba, seperti pada tingkat penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan agar mencapai titik impas, atau pada tingkat penjualan berapa perusahaan akan menderita kerugian. Dalam hal ini, salah satu alat bantu yang digunakan manajemen adalah analisis

*Breakeven Point* (BEP), yang merupakan bagian dari analisis biaya-volume-laba. Analisis BEP adalah suatu analisis yang memberikan informasi tentang berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Dari analisis ini manajemen juga akan mengetahui berapa produk yang harus dijual untuk mencapai laba yang ditargetkan. Selain itu *Breakeven Point* (BEP) juga dapat digunakan untuk melihat seberapa jauhkah berkurangnya penjualan yang masih dapat ditoleransi agar perusahaan tidak menderita rugi dan juga untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh (Jumingan, 2008).

CV Karya Bersama merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri sarung tangan terbaik di Indonesia yang memproduksi berbagai jenis produk. Usaha sarung tangan menghasilkan produk-produk jenis, yaitu sarung tangan untuk pemadam kebakaran dan sarung tangan pengendara sepeda bermotor yang tidak diragukan lagi kualitasnya. Kepercayaan dan prestasi yang diperoleh perusahaan tentunya merupakan hasil kerja keras perusahaan serta sistem pengerjaan setiap produk pesanan yang baik serta melibatkan sumber daya ekonomi yang berkualitas.

Sampai saat ini perusahaan belum pernah melakukan analisis untuk mengetahui berapa penjualan minimum produk tersebut yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian, dan perusahaan juga belum pernah melakukan perencanaan laba sehingga tidak mempunyai pedoman dalam menentukan volume penjualan. Untuk mengetahui hal tersebut sangat penting bagi seorang manajer untuk mengetahui *Breakeven Point* (BEP) perusahaan yang dipimpinnya, yaitu tingkat penjualan pada saat mana perusahaan tidak memperoleh laba atau menderita kerugian. Dengan kata lain bahwa *Breakeven Point* (BEP) adalah tingkat penjualan minimum agar



perusahaan tidak menderita kerugian. Dengan mengetahui *Breakeven Point* (titik impas) manajer perusahaan juga dapat menargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan tertentu.

Berdasarkan alasan – alasan yang dikemukakan diatas, maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul “PERENCANAAN LABA DENGAN METODE *BREAK EVEN POINT* PADA CV KARYA BERSAMA”

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perusahaan harus merencanakan tentang berapa laba yang diinginkan. Salah satu metode yang digunakan adalah analisis *break evenpoint*. Sampai saat ini CV Karya Bersama belum pernah melakukan analisis *break evenpoint* (BEP) sehingga tidak mengetahui tingkat penjualan minimum untuk mencapai titik impas, tingkat penjualan minimum untuk mencapai laba yang direncanakan dan tingkat toleransi penurunan penjualan dari yang ditargetkan agar perusahaan tidak menderita kerugian (*margin of safety*).

Berdasarkan hal tersebut maka rumusan masalahnya adalah:

1. Berapa tingkat penjualan agar perusahaan mencapai titik BEP?
2. Berapa tingkat penjualan yang harus dicapai CV Karya Bersama jika tingkat laba naik sebesar 10% pada tahun 2019 dari laba tahun 2018?
3. Berapa persentase tingkat toleransi penurunan penjualan dari yang direncanakan agar perusahaan tidak menderita kerugian (*margin of safety*)?

### 1.3 TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui tingkat penjualan agar perusahaan mencapai titik BEP
2. Untuk mengetahui tingkat penjualan agar perusahaan mencapai tingkat laba yang direncanakan
3. Untuk mengetahui persentase tingkat toleransi penurunan penjualan dari yang direncanakan agar perusahaan tidak menderita kerugian (*margin of safety*)

### 1.4 BATASAN MASALAH

1. Periode penelitian adalah tahun 2019 dengan menggunakan data tahun 2013-2017
2. Penelitian ini meliputi semua jenis produksi yang dihasilkan perusahaan, yaitu: *sarung tangan*.
3. Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu hanya menjelaskan apa yang terjadi dan tidak menjelaskan mengapa hal itu terjadi.

### 1.5 MANFAAT PENELITIAN

1. Bagi Perusahaan  
Melalui hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam merencanakan penjualan, sehingga dapat mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau mulai memperoleh keuntungan.
2. Bagi Penulis  
Manfaat diadakannya penelitian ini bagi penulis adalah untuk menambah pengetahuan melalui pengalaman penelitian dengan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh dibangku kuliah kedalam praktek dilapangan.
3. Bagi Pembaca  
Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi tambahan bagi

para akademisi dalam menyusun tugas akhir mengenai perencanaan laba menggunakan analisis *break even point*.

## **1.6 SISTEMATIKA PENULISAN**

Hasil dari penelitian ini akan dituangkan ke dalam sebuah laporan hasil penelitian yang disusun dengan sistematika sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang, pokok dan rumusan permasalahan, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

### **BAB II : LANDASAN TEORI**

Dalam bab ini akan diutarakan mengenai dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

### **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Berisikan informasi tentang jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, metode dan analisis data.

### **BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Berisikan hasil pengumpulan dan pengolahan data-data yang dilakukan sesuai metode dan langkah-langkah yang diuraikan di bab 3.

### **BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Berisi analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari hasil pengolahan data pada bab 4 melalui metode yang diterapkan dengan menggunakan teknik analisis yang telah ditentukan.

### **BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini akan ditarik kesimpulan dari hasil analisa pada bab 5 serta memberikan saran-saran yang dipandang perlu.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Perencanaan Laba

Istilah perencanaan laba dan anggaran pada umumnya merupakan sinonim. Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba adalah penting dalam sebuah perencanaan karena tujuan utama dari sebuah rencana adalah laba yang memuaskan. Suatu anggaran adalah suatu rencana yang dinyatakan dalam istilah-istilah keuangan dan kuantitatif. Suatu rencana laba dari suatu perusahaan terdiri atas anggaran operasi dan laporan keuangan yang dianggarkan secara terperinci.

Anggaran berbeda dengan prediksi. Suatu rencana laba atau anggaran mencerminkan tingkat laba atau target yang diperkirakan yang berusaha untuk dicapai oleh manajemen. Di pihak lain, suatu prediksi adalah apa yang diprediksikan akan terjadi oleh organisasi tersebut. Misalnya, jika permintaan untuk produk tertentu adalah suatu prediksi, maka anggaran penjualan yang merincikan pendapatan dan biaya dapat dibuat berdasarkan prediksi permintaan untuk produk tersebut.

Perencanaan laba yang baik adalah sulit, karena ada kekuatan-kekuatan eksternal yang mempengaruhi bisnis. Kekuatan-kekuatan tersebut meliputi perubahan dalam teknologi, tindakan pesaing, ekonomi, demografi, selera serta pilihan pelanggan, perilaku sosial, serta faktor-faktor politik. Kekuatan-kekuatan tersebut umumnya berada diluar kendali perusahaan, dan besar serta arah perubahan seringkali ada untuk diprediksikan (Carter, Usry 2005: 4)

## 2.2 Konsep Biaya

### 2.2.1 Pengertian Biaya

Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu Bastian Bustami, Nurlela (2009: 7). Sementara Menurut (Mulyadi, 2009:8), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Dari definisi kedua ahli diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan suatu uang

### 2.2.2 Penggolongan Biaya

Menurut Mulyadi (2009:13) dalam akuntansi biaya, biaya digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep "*different cost for different purpose*".

Biaya dapat digolongkan menurut :

1. Objek pengeluaran,
  2. Fungsi pokok dalam perusahaan,
  3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai,
  4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan,
  5. Jangka waktu manfaatnya.
- Adapun penjelasan dari pe nggolongan biaya diatas adalah sebagai berikut:

### 1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran.

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalkan nama objek pengeluaran yang adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar".

Contoh penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran dalam Perusahaan Kertas adalah sebagai berikut: biaya merang, biaya jerami, biaya gaji dan upah, biaya soda, biaya depresiasi mesin, biaya asuransi, biaya bunga, biaya zat warna.

### 2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan.

Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi & umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok:

#### a. Biaya Produksi.

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk di jual. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung dikenal dengan istilah biaya utama (*prime cost*), sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik dikenal dengan istilah biaya konversi (*conversion cost*) yang merupakan biaya untuk mengkonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi.



b. Biaya Pemasaran.

Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contoh: biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan pemasaran, dll.

c. Biaya Administrasi dan Umum.

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh: biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personaliadan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan, biaya fotokopi.

Jumlah biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum dikenal dengan istilah biaya komersial (*commercial expenses*)

**3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya Dengan Sesuatu Yang Dibiayai.**

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan:

a. Biaya Langsung (*Direct Cost*).

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, yang pengertiannya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan harga perolehan bahan baku yang dipakai dalam kegiatan pengolahan produk. Misalnya, biaya-biaya pembelian bahan baku, biaya pergudangan, dan biaya-biaya perolehan langsung.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja yang ikut langsung dalam kegiatan untuk menghasilkan produk. Misalnya: biaya gaji dan upah regular, premilembur, dan biaya-biaya yang berhubungan dengan tenaga kerja.

b. Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*).

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk dikenal dengan istilah biaya overhead pabrik. Dalam hubungannya dengan departemen, biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi di suatu departemen, tetapi manfaatnya dinikmati oleh lebih dari satu departemen. Biaya produksi yang termasuk dalam Biaya Overhead Pabrik dikelompokkan menjadi:

- 1) Biaya bahan penolong.
- 2) Biaya tenaga kerja tidak langsung.
- 3) Biaya depresiasi dan amortisasi aktiva tetap.
- 4) Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap.
- 5) Biaya listrik dan air.
- 6) Biaya asuransi pabrik.
- 7) Biaya overhead pabrik.

#### **4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Aktivitas.**

Dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, biaya dapat digolongkan menjadi:

##### **a. Biaya Tetap.**

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Yang termasuk kelompok biaya tetap antara lain:

- 1) Biaya penyusutan atau depresiasi atau amortisasi
- 2) Biaya gaji
- 3) Biaya asuransi
- 4) Biaya sewa
- 5) Biaya pemeliharaan
- 6) Biaya-biaya tidak langsung lainnya

##### **b. Biaya Variabel.**

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Yang termasuk kelompok biaya tetap antara lain:

- 1) Biaya bahan baku langsung
- 2) Biaya bahan penolong
- 3) Tenaga kerja langsung
- 4) Beberapa perlengkapan
- 5) Beberapa tenaga kerja tidak langsung
- 6) Alat-alat kecil
- 7) Pengerjaan ulang
- 8) Unit-unit yang rusak

##### **c. Biaya Semivariabel.**

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Unsur

biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Yang termasuk kelompok biaya semivariabel antara lain:

- 1) Biaya listrik
- 2) Biaya air
- 3) Biaya gas
- 4) Biaya bensin
- 5) Beberapa perlengkapan
- 6) Pemeliharaan
- 7) Beberapa tenaga kerja tidak langsung

### **2.3.3 Pemisahan Biaya Semivariabel**

Menurut Carter Usry (2004:61), untuk merencanakan, menganalisis, mengendalikan, atau mengevaluasi biaya pada tingkat aktivitas yang berbeda, biaya tetap dan variabel harus dipisahkan. Biaya-biaya yang seluruhnya tetap atau seluruhnya variabel dalam rentang aktivitas yang diantisipasi harus diidentifikasi, dan komponen tetap dan variabel dari biaya semivariabel harus diestimasi. Pendekatan dan metode yang dapat digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel adalah :

#### **1. Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High and Low Point Method*)**

Dalam metode tinggi-rendah, elemen tetap dan elemen variabel dari suatu biaya dihitung menggunakan dua titik. Titik data (periode) yang dipilih dari data historis merupakan periode dengan aktivitas tertinggi dan terendah. Periode-periode ini biasanya (meskipun tidak selalu) memiliki jumlah tertinggi dan terendah untuk biaya yang di analisis.

Kelebihan dari metode ini yaitu memungkinkan manager mendapatkan hubungan biaya dengan cepat hanya dengan menggunakan dua titik data. Sedangkan kelemahannya karena hanya menggunakan dua titik data, metode ini bisa menghasilkan estimasi biaya tetap dan variabel yang bias (menyimpang).

## 2. Metode *Scattergraph*

Metode *scattergraph* dapat digunakan untuk menganalisis perilaku biaya. Dalam metode ini, biaya yang dianalisis disebut variabel dependen dan diplot di garis vertikal atau disebut dengan sumbu Y. Aktifitas terkait disebut variabel independent dan diplot sepanjang garis horozontal yang disebut sumbu X.

Keunggulan metode *Scattergraph* yaitu menggunakan semua data yang tersedia, bukan hanya dua titik data. Tetapi kelemahannya jika suatu analisis perilaku biaya menggunakan metode *Scattergraph* bisa saja menjadi bias (menyimpang) karena garis biaya yang digambarkan melalui plot data berdasarkan pada interpretasi visual.

## 3. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square Method*)

Metode kuadrat kevil (*least squares*), kadang-kadang disebut analisis regresi, menentukan secara matematis garis yang paling sesuai, atau garis regresi linear, melalui sekelompok titik. Garis regresi meminimisasi jumlah kuadrat deviasi dari setiap titik aktual yang diplot dari titik di atas atau di bawah garis regresi.

Metode ini memiliki keunggulan dan kelemahan. Keunggulan dari metode *least square* adalah metode ini dapat menghasilkan persamaan biaya yang dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Kemudian kelemahannya yaitu dibutuhkan ketelitian dalam menghitung dengan metode ini dan menyebabkan kesulitan apabila dalam perhitungannya digunakan secara manual.

### 2.3 Pengertian Peramalan

Menurut Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri (2004:148), *forecasting* adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik. Sedangkan Pengukuran Secara kualitatif biasanya menggunakan judgement (*judgment method*). Sebenarnya kedua cara ini mempunyai kelemahan masing-masing. Sehingga dapat dikatakan peramalan menghendaki perpaduan antara analisa yang ilmiah dan pendapat pribadi perencana. Teknik statistik dipakai sebagai alat primer bagi penyusunan peramalan, sedangkan interpretasi dan judgement dipakai sebagai pelengkap.

Secara sistematis, teknik-teknik atau metode-metode *forecast* dikelompokan menjadi:

1. Forecast Berdasarkan Pendapat  
Sumber pendapat-pendapat yang dipakai sebagai dasar melakukan forecast adalah:
  - Pendapat salesman
  - Pendapat Sales Manejer
  - Pendapat para ahli
  - Survey konsumen
2. Forecast Berdasarkan Perhitungan-Perhitungan Statistik
  - a. Analisa Trend
    - Penetapan Garis Trend secara bebas

Dapat dikatakan bahwa penerapan garis trend secara bebas merupakan suatu cara penerapan garis trend tanpa menggunakan rumus matematika. Meskipun demikian bukan berarti bahwa garis trend dapat ditarik begitu saja tanpa menggunakan pertimbangan-pertimbangan tertentu. Karena itu penggambaran garis trend dengan cara ini sangat subyektif dan kurang persyaratan ilmiah. Sehingga jarang digunakan.



- Penetapan Garis Trend dengan metode setengah rata-rata :

Pada metode setengah rata-rata ini sudah mulai digunakan perhitungan-perhitungan. Unsur subyektivitas sudah dihilangkan. Metode setengah rata-rata ini lebih dapat dipertanggung jawabkan dari pada metode sebelumnya karena menggunakan perhitungan-perhitungan yang lebih pasti.

- Penetapan Garis Trend secara matematis :

Ada 2 teknik yang umumnya digunakan untuk menggambarkan garis *trend* secara matematis, yaitu: metode *moment* dan metode *least square*.

#### 1. Metode *Moment*

Persamaan *trend* sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Untuk memproyeksikan garis trend ini akan digunakan metode statistik dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \sum Y &= n.a + b\sum X \\ \sum XY &= a\sum X + b\sum X^2 \end{aligned}$$

Rumus di atas dipergunakan untuk menghitung nilai a dan b yang dipergunakan sebagai dasar penerapan garis *trend*.

#### 2. Metode *Least Square*

Dalam hal ini, terhadap data dilakukan pembagian dua kelompok. Untuk data yang jumlahnya:

- Genap, maka score nilai X-nya adalah ..., -5, -3, -1, 1, 3, 5, ...
- Ganjil, maka score nilai X-nya adalah ..., -2, -1, 0, 1, 2, ...

Persamaan *trend* sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus :

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Rumus di atas dipergunakan untuk menghitung nilai a dan b yang dipergunakan sebagai dasar penerapan garis *trend*.

Keterangan:

$\sum Y$  = jumlah data historis

n = banyaknya waktu data

X = nilai pada setiap periode waktu

a = nilai Y pada titik 0

b = lereng garis lurus

Tabel 2.1 Metode *Least Square*

Tahun	Penjualan	X	X <sup>2</sup>	XY
1	Xxx	-2	xxx	xxx
2	xxx	-1	xxx	xxx
3	xxx	0	xxx	xxx
4	xxx	1	xxx	xxx
5	xxx	2	xxx	xxx
	Xxx		xxx	xxx

Dengan persamaan trend :  $y = a + bx$

Dimana :

- $a = \sum y / n$
- $b = \sum xy / \sum x^2$

Nilai trend pada setiap tahun adalah

- Tahun 1 :  $y = a + b[-2]$
- Tahun 2 :  $y = a + b[-1]$
- Tahun 3 :  $y = a + b[0]$
- Tahun 4 :  $y = a + b[1]$
- Tahun 5 :  $y = a + b[2]$

Nilai trend tahun berikutnya juga dapat dihitung, seperti

- Tahun 6 :  $y = a + b[3]$  , dan seterusnya

## 2.4 Analisis Titik Impas (*Break Even point*)

### 2.4.1 Pengertian *Break Even Point*

Menurut Munawir (2010:184), break even point dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (penghasilan = total biaya).

Menurut Matz, Usry, dan Hammer (1995:202), analisis impas adalah menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan. Karena itu, analisis impas bisa dianggap sebagai kasus istimewa pada analisis biaya-volume-laba, yaitu penentuan tingkat penjualan dan bauran produk yang perlu untuk mencapai tingkat laba nol.

Menurut Kasmir (2008: 332), analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau lebih dikenal dengan analisis *break event point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*).

#### 2.4.2 Tujuan Analisis Titik Impas

Penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan produksi. Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk
2. Menentukan harga jual per satuan
3. Menentukan jumlah produk atau penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian
4. Memaksimalkan jumlah produksi
5. Merencanakan laba yang diinginkan

Dalam mendesain produk, diperlukan suatu pedoman yang member arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan bunga. Yang dimaksud penentuan harga jual per satuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Maksud dari menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian agar perusahaan mampu menentukan jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Arti memaksimalkan jumlah produksi adalah dengan analisis titik impas, kita akan atau tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Arti dari menentukan perencanaan laba yang diinginkan adalah manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan.

Disamping memiliki tujuan dan mampu memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pimpinan perusahaan, analisis titik impas juga memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan analisis titik impas mau tidak mau pasti ada dan tidak dapat dihindari.

Berikut beberapa kelemahan dari analisis titik impas:

1. Perlu asumsi

Artinya analisis titik impas membutuhkan banyak asumsi, terutama, terutama mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan. Padahal terkadang asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi ke depan.

2. Bersifat statis

Artinya analisis ini hanya digunakan pada titik tertentu, bukan pada suatu periode tertentu.

3. Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir

Maksudnya adalah analisis titik impas hanya baik digunakan jika ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan.

4. Tidak menyediakan pengujian aliran kas yang baik

Artinya, jika aliran kas telah ditentukan melebihi aliran kas yang harus dikeluarkan, proyek dapat diterima dan hal-hal lainnya dianggap sama.

5. Hubungan penjualan dan biaya

Hubungan penjualan dan biaya adalah dalam hal biaya, jika penjualan dilakukan dalam kapasitas penuh, tetapi memerlukan tambahan penjualan, akan ada tambahan biaya tenaga kerja atau upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik. Maka biaya tetap juga akan meningkat.

6. Kurang mempertimbangkan risiko-risiko yang terjadi selama masa penjualan

Artinya selama masa penjualan begitu banyak risiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga bahan baku, yang akan berpengaruh terhadap harga jual pada akhirnya akan berpengaruh kepada jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah.



#### 7. Pengukuran kemungkinan penjualan

Artinya jika hendak membuat grafik pulang pokok yang didasarkan kepada harga penjualan yang konstan, untuk melihat kemungkinan laba pada berbagai tingkat harga harus dibuatkan semua seri grafik untuk tiap harga.

Namun, meskipun analisis titik impas memiliki banyak kelemahan, manajemen masih dapat, menggunakannya sebagai sebagai salah satu alat perencanaan keuangan, terutama perencanaan laba, produksi, maupun perencanaan penjualan kedepan. (Kasmir, 2008: 332-337)

#### 2.4.3 Manfaat *Break Even Point*

Menurut Gunawan Adisaputro (2000:94), manfaat *Break Event Point* yang dianggarkan adalah :

- a. Untuk memberikan gambaran tentang batas jumlah penjualan minimal yang harus diusahakan agar perusahaan tidak menderita rugi. Bila perusahaan tidak ingin menderita rugi, maka pimpinan harus tahu batas pengurangan penjualan yang dapat ditotolir. Dan batas yang dimaksud dapat ditentukan melalui analisis *break event*.

Dalam hal ini analisis titik impas bermanfaat untuk menilai apakah sasaran penjualan yang telah ditentukan kiranya akan memberikan keuntungan atau tidak, dan berapa jauh kemunduran dapat ditolerir.

- b. Dipakai untuk menentukan jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh pada persyaratan tertentu, misalnya penjualan yang memberikan jumlah laba tertentu. Jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh akan sama dengan jumlah penjualan pada keadaan *break event* ditambah sejumlah penjualan lain yang diperlukan untuk memperoleh laba yang dimaksud.

#### 2.4.4 Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas

Adapun asumsi dan keterbatasan analisis titik impas menurut (Kasmir, 2008: 338-340) adalah sebagai berikut :

##### 1. Biaya

Dalam analisis titik impas hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, kita harus memisahkan dulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Artinya mengelompokkan biaya tetap di satu sisi dan mengelompokkan biaya variabel disisi lain. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relative sulit karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap.

Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut:

- a. Pendekatan analitis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biaya tersebut.
- b. Dalam hal ini harus dilakukan adalah memisahkan biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa depan.

##### 2. Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun, untuk kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain. Contoh biaya tetap adalah seperti, gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa atau biaya kantor, biaya tetap lainnya.



3. Biaya variabel (*variabel cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi ketika biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

4. Harga jual

Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

5. Tidak ada perubahan harga jual

Artinya diasumsikan harga jual per satuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana harga jual dalam suatu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya biaya lainnya yang berhubungan dengan produk maupun tidak.

#### 2.4.5 Rumusan yang Digunakan

Menurut Gunawan Adisaputro (2000:96), terdapat tiga cara pendekatan yang dapat dipakai dalam menghitung tingkat *break even point* perusahaan untuk suatu periode. Tiga pendekatan itu adalah:

1. Pendekatan secara tabelaris, yaitu dengan cara menghitung jumlah penghasilan dan biaya pada berbagai tingkat atau volume penjualan/produksi.
2. Pendekatan secara grafis, yaitu dengan menggambar kurva penghasilan, biaya tetap, biaya variabel, dan biaya total pada berbagai tingkat penjualan/produksi.

3. Pendekatan secara matematis, yaitu dengan menggunakan rumus berikut ini:

a. Pendekatan Total Penjualan (TR):

$$\text{BEP Total (Rp)} = \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TR}}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Harga Jual/unit}}$$

b. Pendekatan Per Unit:

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

$$\text{BEP (Rp)} = \text{BEP(Q)} \times \text{Harga jual/unit}$$

**Contoh kasus:**

Data Rencana Penjualan Perusahaan XYZ Tahun 2018

Dengan kapasitas produksi maksimal sebesar 200.000 unit, maka:

Tabel 2.2 Contoh soal Break Even Point

Penjualan dianggarkan 200.000 unit x Rp 25/unit =			Rp5.000.000
Komponen Biaya:	Biaya Tetap	Biaya Variabel	
1. Bahan Baku	-	900.000	
2. Tenaga Kerja Langsung	-	1.000.000	
3. Biaya Overhead Pabrik	700.000	300.000	
4. Biaya Administrasi dan Umum	600.000	100.000	
5. Biaya Pemasaran	500.000	300.000	
Total Biaya	1.800.000	2.600.000	= 4.400.000
Laba yang Dianggarkan	-----	-----	= 600.000

### Penyelesaian:

Atas dasar data di atas dapat diketahui bahwa:

- a. Harga jual per unit Rp 25.
- b. Biaya variabel per unit produk:  
Biaya Variabel Per unit = Total Biaya Variabel : Penjualan (unit)  
Biaya Variabel Per unit = Rp 2.600.000 : 200.000 unit = Rp 13.

- c. Beban tetap produksi sebesar Rp 1.800.000.

Berdasarkan data di atas dapat dibuat perkiraan laba pada berbagai tingkat produksi/penjualan seperti berikut:

#### 1. Dengan Pendekatan Secara Tabelaris

Produksi/Penjualan:

Tabel 2.3 Pendekatan secara Tabelaris

Tingkat Penjualan	I	II	III	IV
Unit penjualan	100.000	125.000	150.000	200.000
Harga jual/unit	25	25	25	25
Total Penjualan (TR)	2.500.000	3.125.000	3.750.000	5.000.000
Biaya:				
Biayavariabel/unit	13	13	13	13
Total biaya variabel (TVC)	(1.300.000)	(1.625.000)	(1.950.000)	(2.600.000)
Margin kontribusi	1.200.000	1.500.000	1.800.000	2.400.000
Biaya tetap (FC)/tahun	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Laba	(600.000)	(300.000)	0	600.000

Pada tingkat penjualan I (terendah) sebesar 100.000 unit atau Rp 2.500.000 maka perusahaan akan menderita kerugian sebesar Rp 600.000, dan pada tingkat penjualan IV (tertinggi) sebesar 200.000 unit atau Rp 5.000.000 maka perusahaan akan memperoleh keuntungan sebesar Rp 600.000, dan *break even point* dicapai pada tingkat penjualan sebesar 150.000 unit atau

penghasilan penjualan sebesar Rp 3.750.000. Pada tingkatan dimana seluruh hasil penjualan (TR) sama dengan total biaya (TC), sehingga pada tingkat tersebut laba perusahaan sama dengan nol. Dengan demikian volume *break even point* dicapai pada tingkat penjualan 75% dari volume penjualan yang dianggarkan, yaitu berasal dari perhitungan:

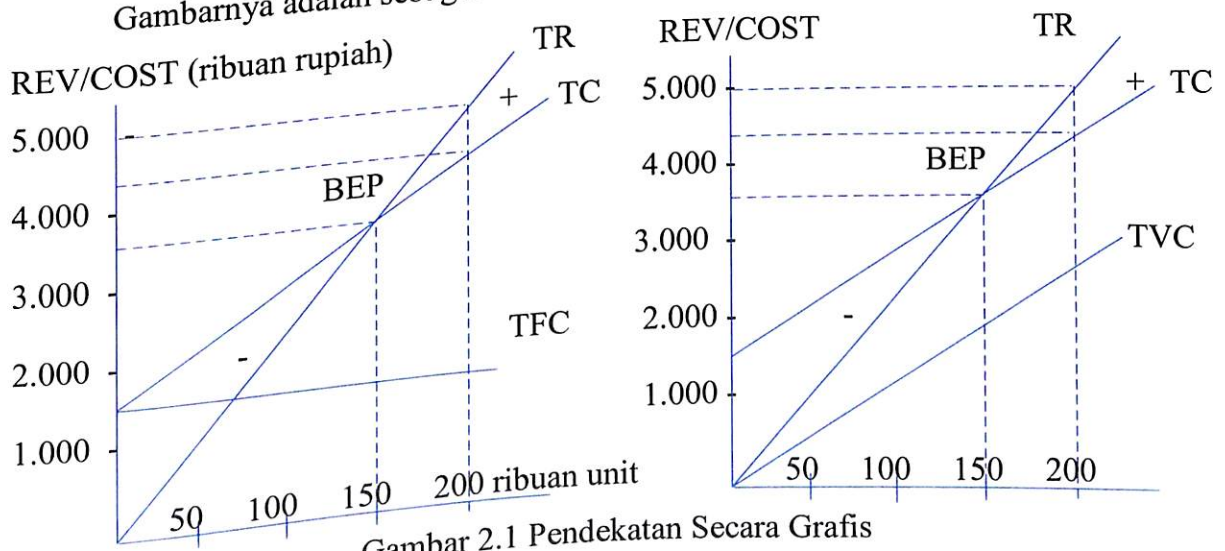
$$\frac{150.000 \text{ unit}}{200.000 \text{ unit}} \times 100\% \quad \text{atau} \quad \frac{\text{Rp } 3.750.000}{\text{Rp } 5.000.000} \times 100\%$$

Angka 75% ini juga sekaligus dapat menunjukkan bahwa bilamana terjadi penurunan dalam penjualan sebanyak 25% (100% - 75%) dari volume yang dianggarkan, maka perusahaan tidak lagi dapat mengharapkan adanya keuntungan. Dengan kata lain angka 25% ini menunjukkan batas maksimal turunnya penjualan yang dapat ditolerir untuk dapat mencegah terjadinya kerugian. Atau sering juga disebut dengan istilah *margin of safety* (marjin pengaman).

## 2. Dengan Pendekatan Secara Grafis

Dengan menggunakan sumbu X sebagai penunjuk volume kegiatan dan sumbu Y menunjukkan nilai rupiah dari penghasilan dan biaya, maka *break even point* akan diketahui dari perpotongan antara kurva penghasilan keseluruhan dengan biaya keseluruhan (TR=TC).

Gambarnya adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1 Pendekatan Secara Grafis

Grafik *break even point* dapat dibuat dengan meletakkan garis biaya total di atas garis biaya tetap total atau di atas garis biaya variabel total, hasilnya akan sama saja, yaitu bahwa *break even point* dicapai pada tingkat penghasilan sebesar Rp 3.750.000 (pada sumbu Y) atau 150.000 unit (pada sumbu X).

Cara penggambaran di sebelah kanan lebih tepat karena menunjukkan bahwa biaya variabel-lah yang lebih relevan untuk ditutup terlebih dahulu sebelum penghasilan penjualan itu digunakan untuk menutup biaya tetap. Hal itu benar karena biaya tetap merupakan biaya yang sudah terlanjur (*sunk cost*). Sehingga keputusan untuk meneruskan atau menghentikan produksi harus didasarkan pada keadaan bahwasanya selama penghasilan dari penjualan masih dapat menutup biaya variabel keseluruhan, maka selama itu pula lebih menguntungkan untuk meneruskan produksi daripada menghentikannya. Apalagi bilamana masih ada sisa penghasilan yang tersedia untuk memikul sebagian dari beban tetap. Dengan demikian, dengan meneruskan produksi maka kerugian perusahaan akan lebih kecil bila dibandingkan dengan kerugian yang harus dipikul sebagai akibat menghentikan produksi.

### 3. Dengan Pendekatan Secara Matematis

*Break even point* dapat diketahui dengan memusatkan data anggaran sebagai berikut:

a. Pendekatan secara *Total Revenues*:

$$\text{BEP Total (Rp)} = \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TR}}}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Total (Rp)} &= \frac{1.800.000}{1 - \frac{2.600.000}{5.000.000}} \\ &= \frac{1.800.000}{1 - 0,52} = \text{Rp } 3.750.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Harga jual/unit}} \\ &= \frac{3.750.000}{25} = 150.000 \text{ unit} \end{aligned}$$

b. Atas dasar per unit produk:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}} \\ \text{BEP (Q)} &= \frac{1.800.000}{25 - 13} \\ &= 150.000 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \text{BEP (Q)} \times \text{Harga jual/unit} \\ &= 150.000 \times 25 \\ &= 3.750.000 \end{aligned}$$

Rumus *break even point* keseluruhan akan menghasilkan perhitungan *break even point* dalam rupiah, sedang analisis per unit produk menghasilkan *break even point* dalam jumlah fisik produk.

Bagian dari rumus *break even point* secara keseluruhan yang berupa  $\frac{\text{TVC}}{\text{TR}}$  disebut juga sebagai *variable cost ratio*. Dalam hal ini *variable cost ratio* adalah sebesar:

$$\frac{\text{TVC}}{\text{TR}} = \frac{2.600.000}{5.000.000} = 0,52 \text{ atau } 52\%$$

Berarti bahwa 52% dari keseluruhan penghasilan, atau 52 sen dari setiap Rp 1 penghasilan penjualan akan terpakai untuk menutup biaya variabel. Sehingga sisanya yang 48% ( $1 - 0,52$  atau  $100\% - 52\%$ ) disebut *profit volume ratio*, yaitu bagian dari penghasilan yang tersisa dan tersedia untuk menutup biaya tetap, dan keuntungan bagi perusahaan.

Oleh karena itu perusahaan akan cenderung untuk mengusahakan agar *variable cost ratio* ditekan serendah mungkin, atau *profit volume ratio* dinaikkan setinggi mungkin.

#### 2.4.6 *Break Even Point* untuk Lebih dari Satu Jenis Produk

Menurut Gunawan Adisaputro, bilamana perusahaan menjual dua macam produk yakni A dan B yang berbeda dalam harga jual per unit maupun biaya variabel per unit. Namun kedua produk itu dihasilkan dengan mesin yang sama, sehingga pembebanan biaya tetap terhadap masing-masing jenis produk tidak mungkin dilakukan tanpa perhitungan yang masak. Datanya dirubah menjadi seperti berikut.

	Produk A	Produk B	Jumlah
Penjualan:			
Unit penjualan	10.000	8.000	
Harga jual/unit	20	25	
Hasil penjualan (TR)	200.000	200.000	400.000
Biaya variabel:			
Per unit	12,5	15	
Total biaya variabel (TVC)	(125.000)	(120.000)	(245.000)
Margin kontribusi	75.000	80.000	155.000
Biaya tetap (FC)/tahun			50.000
Laba yang direncanakan			105.000

Terhadap data penjualan di atas dilakukan dua macam perhitungan *break even point*, yakni:

1. *Break even point* secara keseluruhan (rupiah)
2. *Break even point* masing-masing produk yang dihasilkan



Dengan menggunakan data di atas diperoleh perhitungan *break even point* sebagai berikut:

a.) Perbandingan hasil penjualan (*sales mix*) produk :

Tabel 2.4 Perbandingan hasil penjualan

Jenis Produk	Unit Penjualan	Harga per Unit	TR	Sales Mix
A	10.000	Rp 20	Rp 200.000	50%
B	8.000	Rp 25	Rp 200.000	50%
<b>Total</b>			<b>Rp 400.000</b>	<b>100%</b>

b.) BEP Total :

$$\text{BEP Total (Rp)} = \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TR}}}$$

$$\text{BEP Total (Rp)} = \frac{50.000}{1 - \frac{245.000}{400.000}} = \text{Rp } 129.032,26$$

c.) BEP Per Jenis Produk :

Berdasarkan bauran penjualan (*sales mix*) maka BEP masing-masing produk dapat dihitung sebagai berikut :

Produk A:

$$\text{BEP (Rp)} = 50\% \times 129.032,26 = 64.516,13$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Harga jual/unit}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{64.516,13}{20} = 3.226$$

Produk B:

$$\text{BEP (Rp)} = 50\% \times 129.032,26 = 64.516,13$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Harga jual/unit}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{64.516,13}{25} = 2.581$$

### 2.4.7 Perhitungan Penjualan Yang Ditargetkan Untuk Mencapai Target Laba

Untuk menghitung penjualan yang ditargetkan guna mencapai target laba menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Penjualan Yang Ditargetkan} = \frac{\text{TFC} + \text{Target Laba}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TR}}}$$

### 2.5 Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*)

Menurut Tingkat keamanan atau *Margin of Safety* (MoS) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas.

Batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan atau *Margin of Safety* adalah sebagai berikut.

1. Penjualan yang direncanakan

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per budget}}{\text{Penjualan per titik impas}} \times 100\%$$

2. Penjualan MoS

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per budget} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per budget}} \times \%$$

Dari data sebelumnya MoS dapat dicari sebagai berikut:

$$\text{MoS} = \frac{500.000.000}{300.000.000} \times 100\% = 166,66\% (167\%)$$

$$\text{MoS} = \frac{500.000.000 - 300.000.000}{500.000.000} \times 100\% = 40\%$$

Ini berarti bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang atau turun 40% dari tingkat penjualan yang direncanakan atau 67% dari tingkat penjualan titik impas yang telah ditetapkan perusahaan.

Jika *Margin of Safety* ditentukan berdasarkan hasil penjualan, dapat dicari sebagai berikut.

$$\text{Pertama} \quad : 67\% \times \text{Rp } 300.000.000 = \text{Rp } 201.000.000$$

$$\text{Kedua} \quad : 40\% \times \text{Rp } 500.000.000 = \text{Rp } 200.000.000$$



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Jenis Data

Jenis data yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Adapun data kualitatif dan data kuantitatif yang dibutuhkan adalah sebagai berikut :

##### 3.1.1 Data Kualitatif

Data kualitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kata-kata atau bukan dalam bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang dibutuhkan dalam Tugas Akhir ini berupa gambaran umum perusahaan yang meliputi :

- Profil Perusahaan
- Sejarah Perusahaan
- Visi dan Misi Perusahaan
- Lokasi Perusahaan
- Jam Kerja Operasional
- Jenis Produksi
- Bahan Baku dan
- Saluran Distribusi

##### 3.1.2 Data Kuantitatif

Data kuantitatif yaitu data yang berbentuk angka atau bilangan. Data kuantitatif yang digunakan terdiri dari :

- Aktiva Tetap Perusahaan
- Biaya Penyusutan
- Harga Jual Produk

- Data Penjualan Perusahaan tahun 2013-2017
- Biaya Produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik tahun 2013-2017
- Biaya Pemasaran tahun 2013-2017
- Biaya Administrasi dan Umum

### **3.2 Sumber Data**

Sumber data diperoleh langsung dari pihak CV Karya Bersama baik melalui wawancara maupun dengan meminta laporan keuangan dan catatan yang ada pada perusahaan.

### **3.3 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Wawancara  
Wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pimpinan dan karyawan CV Karya Bersama.
2. Dokumentasi  
Pengumpulan data yang dilakukan dengan melihat, memotret dan mempelajari dokumen yang ada pada perusahaan berupa catatan-catatan tentang biaya, penjualan, data lainnya yang dianggap perlu dalam menunjang penelitian.
3. Studi Kepustakaan  
Pengumpulan data diambil dari informasi yang tersedia berupa hasil pembahasan laporan-laporan sejenis seperti membaca hasil penelitian orang lain yang sudah ada sebelumnya sebagai pembandingan, membaca buku-buku ilmiah atau lainnya yang berkaitan dengan pembahasan dalam tugas akhir ini. Hal ini dilakukan sebagai bekal untuk memperkuat landasan teori dari tugas akhir ini.

### 3.4. Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh kedalam bentuk laporan keuangan melalui Microsoft Excel dan kemudian dihitung *break even point* secara manual. Setelah data yang diperlukan diperoleh, maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis.

Tahap-tahap pengolahan data yang dilakukan, yaitu sebagai berikut:

1. Meramalkan Penjualan,
2. Mengklasifikasikan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel dengan benar,
3. Memisahkan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel,
4. Meramalkan biaya tetap dan biaya variabel,
5. Menghitung *Brek Even Point*,
6. Menghitung penjualan yang direncanakan,
7. Menghitung *Margin of Safety*.

### 3.5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilakukan peneliti yaitu dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

1. *Break Event Point*

- a. Pendekatan melalui nilai penjualan (rupiah)

$$BE_{\text{Rupiah}} = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

$$BE_{\text{Unit}} = \frac{BE_{\text{Rupiah}}}{P}$$

Keterangan:

$BE_{\text{Rupiah}}$  = *break even point* dalam rupiah penjualan

TFC = total biaya tetap per periode

TVC = total biaya variabel

TR = total revenue (total penjualan)

TR = harga jual per unit

P

b. *Break Event Point* Per Jenis Produksi

$$BEP_x = \frac{TR_x}{TR}$$

Keterangan:

$BEP_x$  = Jenis Produksi

2. Tingkat Penjualan Yang Ditargetkan

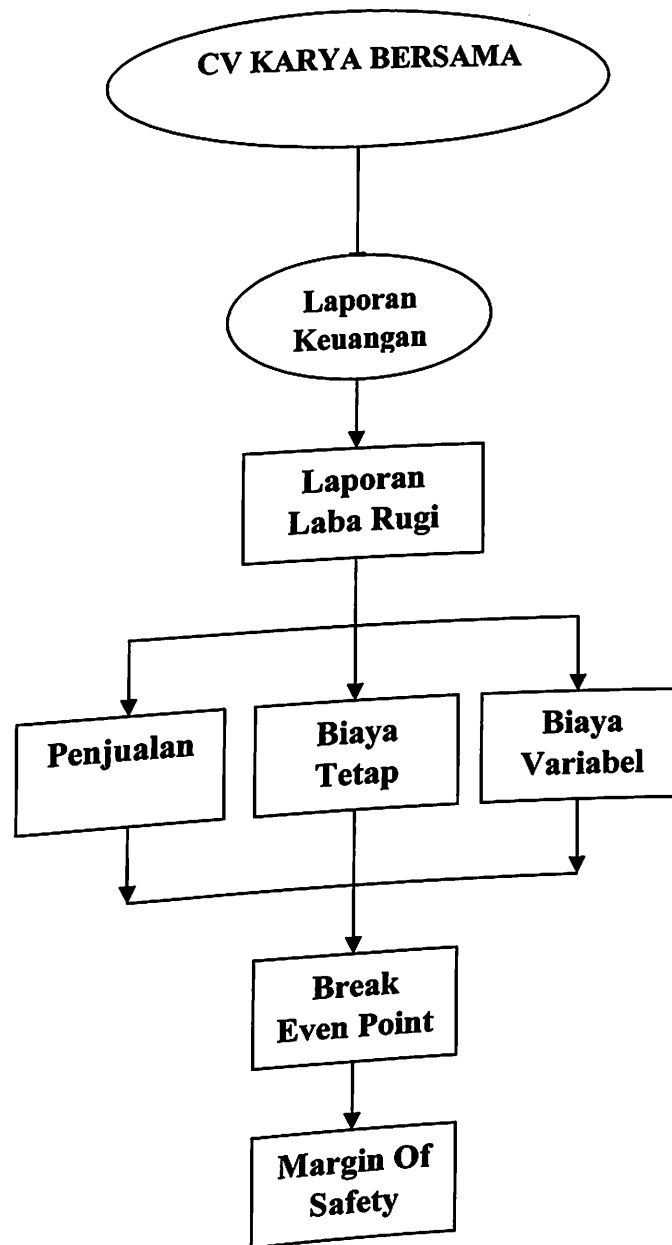
$$\text{Penjualan Yang Ditargetkan} = \frac{FC + \text{Target Laba}}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

3. Analisis *Margin Of Safety*(Marjin Pengaman)

$$MOS (\%) = \frac{\text{Penjualan Yang Ditargetkan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Yang Ditargetkan}} \times 100\%$$



### 3.6 Kerangka Pemikiran



Gambar 3.1 Kerangka Pemikiran

## BAB IV

### PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

#### 4.1 Pengumpulan Data

##### 4.1.1 Profil Perusahaan

Nama perusahaan	:	CV Karya Bersama
Nama pemilik	:	Maulana Yusuf
Tahun berdiri	:	2000
Jenis usaha	:	Sarung Tangan dan Masker Kain
Alamat Perusahaan	:	Villa Mutiara Jaya Blok MB1 Nomor 09 - 10, Cibitung Bekasi
Nomor Telepon	:	(021) 88394132
Nomor SIUP	:	503.09/1-1188/BPPT/PK-01/I/2013
Nomor TDP	:	100734607204
Nomor NPWP	:	21.125.331.5-435.000
Nomor SKDU	:	503/32/Exbang/II/2016
Website	:	<a href="http://www.sarungtangankulit.net">www.sarungtangankulit.net</a>
Email	:	<a href="mailto:info.@sarungtangankulit.net">info.@sarungtangankulit.net</a>

#### 4.1.2 Sejarah Perusahaan

CV Karya Bersama adalah perusahaan yang bergerak dibidang pembuatan sarung tangan kulit. CV Karya Bersama bermitra dengan dibawah naungan Yayasan Dharma Bhakti Astra, yang mana produk dari perusahaan ini digunakan sebagai penunjang produksi khususnya untuk sarung tangannya serta produk lainnya seperti apron kulit, masker dan lain-lain.

Berdiri pada tahun 2000 yang semula sebagai perusahaan yang mengerjakan berbagai jenis sarung tangan dengan bahan atau material yang tidak hanya dari kulit melainkan dari kain atau rajut. Namun sejak tahun 2011 barulah pimpinan perusahaan memfokuskan produksinya pada sarung tangan yang berbahan kulit. Karena menurut beliau prospek sarung tangan sangatlah besar. Pertama membebani manajemen yang semula diterapkan dalam perusahaannya tersebut supaya lebih tertata dengan baik. Lebih memperjelas bagian tiap pekerjaannya. Ada yang ditempatkan di bagian penyamakan dan pewarnaan kulit, proses perakitan dan menjahit, gunting pola, *quality control* dan lainnya.

#### 4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

- **Visi CV Karya Bersama**

Menjadi perusahaan yang tangguh yang dapat bersaing di era global saat ini dan mewujudkan mimpi perusahaan untuk menjadi yang terbaik di masa mendatang.

- **Misi CV Karya Bersama**

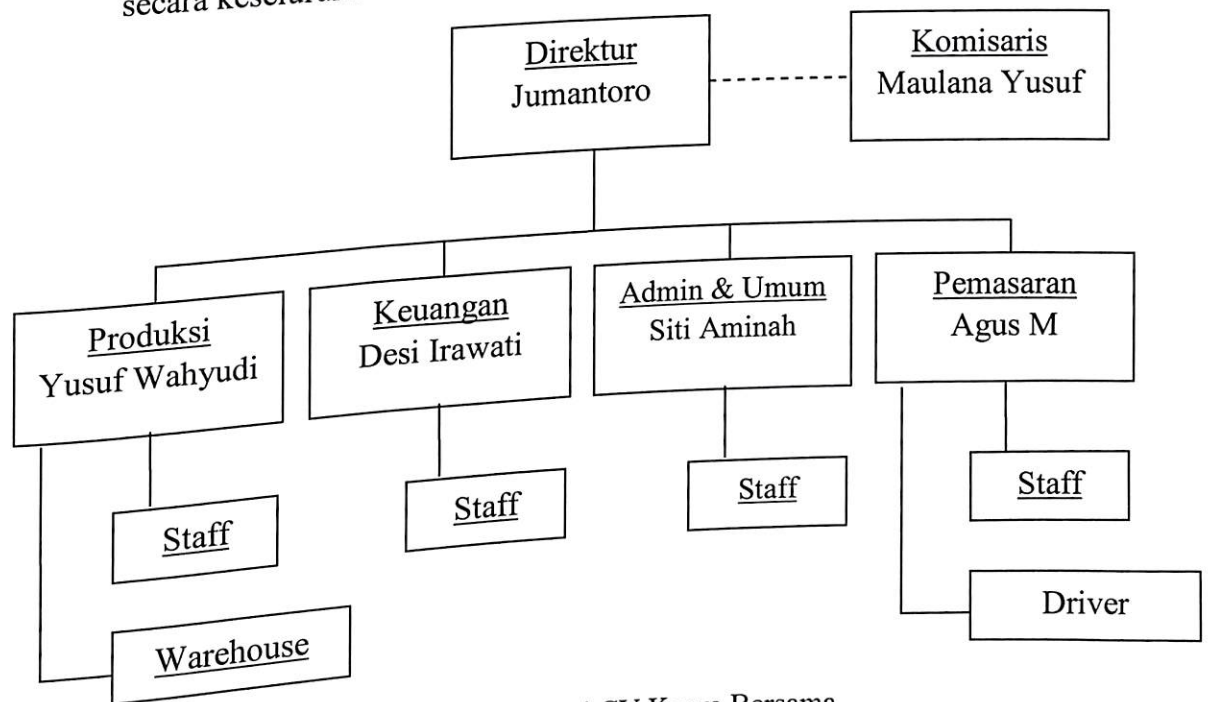
- a. Membangun, mempertahankan, serta meningkatkan kepercayaan para pelanggan agar citra perusahaan dapat terjaga dengan baik dengan memberikan pelayanan yang terbaik.

- b. Menjaga kualitas barang dan meningkatkan mutu pelayanan, demi menjaga hubungan baik dengan para pelanggan
- c. Meningkatkan kinerja di dalam maupun di luar lingkungan perusahaan

#### 4.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Untuk menjalankan usahanya, setiap perusahaan memerlukan suatu struktur organisasi yang baik. Struktur organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antar bagian dan posisi dalam suatu perusahaan. Suatu struktur organisasi menggambarkan pembagian kerja, pelimpahan, wewenang, kesatuan perintah dan tanggung jawab yang jelas.

Berikut merupakan struktur organisasi CV Karya Bersama secara keseluruhan :



Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV Karya Bersama

#### 4.1.5 Lokasi Perusahaan

CV Karya Bersama dengan alamat Jalan Villa Mutiara Jaya Blok MB1 No.09, Wanajaya – Cibitung.

#### 4.1.6 Jam Kerja Operasional

Karyawan CV Karya Bersama memiliki jadwal kerja 6 (enam) hari perminggu (Senin – Sabtu). Adapun rincian jadwal kerja karyawan yang dimaksud adalah seperti pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.1 Jadwal kerja

No.	Hari	Jam Kerja	Keterangan
1.	Senin – Kamis	07.30 – 12.00 12.00 – 13.00 13.00 – 17.00 17.00	Kerja Istirahat Kerja Pulang
2.	Jum'at	07.30 – 11.45 11.45 – 13.00 13.00 – 16.00 16.00	Kerja Istirahat Kerja Pulang
3.	Sabtu	07.30 – 12.00 12.00 – 13.00 13.00 – 16.00 16.00	Kerja Istirahat Kerja Pulang

#### 4.1.7 Jenis Produksi

Produk yang dihasilkan oleh CV Karya Bersama adalah sarung tangan dan masker kain. Keduanya merupakan sarung tangan dan masker yang digunakan untuk melindungi tangan dan wajah saat berkendara. Tidak hanya industri otomotif, industri di bidang konstruksi, dan perkapalan merupakan industri yang menggunakan sarung tangan dan masker bagi pekerjanya. Produk sarung tangan yang dihasilkan dibuat dengan bahan kulit yang berkualitas dan dijamin mampu melindungi tangan. Begitupun produk masker yang dihasilkan memiliki kualitas dan dapat melindungi wajah pekerja maupun pengendara



sepeda motor. Gambaran dan penjelasan mengenai sarung tangan yang diproduksi adalah sebagai berikut

- **Sarung tangan**

Merupakan produk dengan bahan baku kulit dan dilapisi bagian dalamnya menggunakan kain puring yang lembut dan menyerap keringat. Kulit menjadi bahan utama sarung tangan ini karena mampu melindungi tangan pengendara motor dari panas dan pekerja pada saat bekerja di industri saat melakukan pekerjaan.



Gambar 4.2 Sarung Tangan  
Sumber : CV Karya Bersama

#### 4.1.8 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan laku di pasaran, maka diperlukan bahan baku berkualitas yang memenuhi standar mutu, serta terjaminnya ketersediaan bahan baku yang diproduksi dalam proses produksi. Jenis bahan baku dan bahan penolong yang digunakan CV Karya Bersama adalah seperti pada tabel 4.4 di bawah ini :

Tabel 4.2 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Sarung Tangan
Kulit
Kain
Kain piring
Lilin
Benang
Bahan Pewarna

### Bahan Sablon

(Sumber: CV Karya Bersama)

#### 4.1.9 Mesin Dan Peralatan

Fasilitas produksi yang paling dominan di dalam pabrik atau perusahaan adalah mesin dan peralatan. Jenis mesin dan peralatan utama yang digunakan oleh CV Karya Bersama dalam proses produksi adalah sebagai berikut :

Tabel 4.3 Alat dan Bahan

Nama alat dan bahan	Keterangan
Pensil	Digunakan untuk proses desain, untuk menggambar sket sarung tangan
Gunting Jahit	Digunakan pada proses perakitan dan finishing untuk memotong benang
Gunting Kain	Digunakan untuk merapikan potongan kain puring
Gunting Kulit	Digunakan untuk memotong bagian sela dan digunakan untuk merapikan potong bahan kulit
Komputer	Untuk membuat desain 3 dimensi sarung tangan dan masker
Kulit	Bahan baku pembuatan sarung tangan
Kain Puring	Bahan untuk lapis sarung tangan
Benang	Digunakan dalam proses penjahitan masker dan sarung tangan
Mesin Jahit	Digunakan dalam proses perakitan yaitu untuk menggabungkan setiap komponen sarung tangan
Mesin <i>Shaving</i>	Digunakan untuk meratakan ketebalan kulit
Kain	Digunakan untuk bahan baku <i>fitter gloves</i> dan masker
Mesin Moln	Digunakan untuk proses penyamakan dan pewarnaan kulit
Alat dan Bahan Sablon	Untuk menyablon sarung tangan yang sudah jadi
Lilin/Paraffin	Untuk melapisi gunting agar tidak mudah berkarat
Ramuan	Digunakan dalam proses penyamakan dan pewarnaan kulit yang dilakukan oleh mesin moln
Kain Busa	Digunakan dalam bahan baku masker
Kain Perlak	Digunakan dalam bahan baku produk masker

Sumber : CV Karya Bersama

#### 4.1.10 Saluran Distribusi

Produk yang telah selesai produksi dari pabrik, kemudian dilakukan pengiriman dengan menggunakan truk dan didistribusikan ke tempat pemasaran. Pemasaran sarung tangan dan masker ini bertempat di salah satu perumahan yang berlokasi di Cibitung yang ramai dan mudah dijangkau oleh konsumen. Dalam pendistribusian selalu berusaha



on time sesuai dengan pesanan dan menjaga kualitas produk selama pendistribusian. Pelaksanaan distribusi produk ini ditunjukkan kepada Astra, konsumen langsung, maupun industri – industri yang berada di wilayah Jabodetabek. Sehingga, CV Karya Bersama melakukan saluran distribusi secara langsung ke konsumen.



Gambar 4.3 Jalur Distribusi

Sumber : CV Karya Bersama

#### 4.1.11 Aktiva Tetap Perusahaan

Aktiva tetap adalah suatu kekayaan yang dimiliki perusahaan dimana pemakaiannya (umur ekonomis) lebih dari satu tahun. Berikut adalah aktiva tetap yang dimiliki oleh CV Karya Bersama :

Tabel 4.4 Biaya Aktiva Tetap CV Karya Bersama

No	Keterangan	Unit	Harga Satuan	Total
1	Tanah	2	Rp 650,000,000	Rp 1,300,000,000
2	Bangunan	2	Rp 1,500,000,000	Rp 3,000,000,000
3	<b>Mesin:</b>	1	Rp 450,000,000	Rp 450,000,000
	a. Shaving	60	Rp 1,800,000	Rp 108,000,000
	b. Mesin Jahit	1	Rp 40,000,000	Rp 40,000,000
	c. Mesin Moln			Rp 598,000,000
	<b>Subtotal</b>			
4	<b>Peralatan:</b>	5	Rp 3,500,000	Rp 17,500,000
	a. Komputer	6	Rp 800,000	Rp 4,800,000
	b. Meja dan Kursi	10	Rp 500,000	Rp 5,000,000
	c. Alat Sablon	4	Rp 2,300,000	Rp 9,200,000
	d. AC	1	Rp 1,700,000	Rp 1,700,000
	e. Mesin Fax	4	Rp 600,000	Rp 2,400,000
	f. Lemari	2	Rp 2,500,000	Rp 5,000,000
	g. Printer	1	Rp 175,000	Rp 175,000
	h. Telepon			Rp 45,775,000
	<b>Subtotal</b>			Rp 4,943,775,000
<b>Total Aktiva Tetap</b>				

Sumber: CV Karya Bersama

#### 4.1.12 Biaya Penyusutan

Aktiva tetap seperti peralatan, mesin, bangunan, dan semacamnya akan mengalami penyusutan dikarenakan menurunnya nilai jual kembali akibat pemakaian selama proses produksi. Dalam menghitung besarnya biaya penyusutan aktiva tetap per tahun perusahaan menggunakan metode garis lurus (*straight line method*) dengan rumus

$$\text{Depresiasi per tahun} = \frac{\text{Nilai Perolehan} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Tabel 4.5 Penyusutan Aktiva Tetap Perusahaan Sarung Tangan Tahun 2017

Aktiva	Harga Beli	Nilai Sisa	Nilai Ekonomis	Jumlah Penyusutan
Bangunan	Rp 3,000,000,000	Rp 1,500,000,000	20	Rp 75,000,000
Mesin dan Peralatan	Rp 643,775,000	Rp 350,000,000	10	Rp 29,377,500
<b>Subtotal</b>				<b>Rp 104,377,500</b>

Sumber: CV Karya Bersama

#### 4.1.13 Unit Penjualan

Dalam menentukan harga jual produk perlu diperhatikan tujuan yang diinginkan perusahaan. Berikut adalah data harga jual produk CV Karya Bersama, diantaranya sebagai berikut :

Tabel 4.6 Harga Sarung Tangan Periode 2013-2017

Tahun	Terjual (pasang)	Harga/pasang	Jumlah
2013	367,400	21000	7,715,400,000
2014	467,428	22000	10,283,416,000
2015	562,113	22000	12,366,486,000
2016	634,150	23000	14,585,450,000
2017	759,525	23500	17,848,837,500

Sumber : CV Karya Bersama



#### 4.1.14 Biaya Produksi

Biaya produksi terdiri dari biaya pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya-biaya tersebut dapat dilihat pada penjelasan di bawah ini :

##### 1.) Biaya Bahan Baku

Biaya pembelian bahan baku terdiri dari biaya pembelian bahan baku sarung tangan sesuai kebutuhan produksi CV Karya Bersama tahun 2013-2017. Adapun biaya pembelian bahan baku CV Karya Bersama tahun 2013-2017 dapat dilihat pada tabel 4.7 di bawah ini :

Tabel 4.7 Biaya Bahan Baku Tahun 2013-2017 (Dalam Rupiah)

Bahan Baku	2013	2014	2015	2016	2017
Kulit	3,225,600,000	3,785,600,000	4,798,248,000	6,210,304,000	6,465,533,000
Kain	199,680,000	259,584,000	337,458,000	410,848,000	492,514,000
Kain piring	103,480,000	139,524,000	174,800,000	219,782,000	246,035,000
<b>Total</b>	<b>3,528,760,000</b>	<b>4,184,708,000</b>	<b>5,310,506,000</b>	<b>6,840,934,000</b>	<b>6,982,650,000</b>

(Sumber: CV Karya Bersama)

##### 2.) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung meliputi gaji supervisor produksi dan karyawan produksi. Rincian dari biaya tenaga kerja langsung tahun 2013-2017 dapat dilihat pada tabel 4.8 di bawah ini :

Tabel 4.8 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2013-2017 (Dalam Rupiah)

Gaji Tenaga Kerja Langsung	2013	2014	2015	2016	2017
Supervisor Produksi	48.000.000	54.000.000	60.000.000	66.000.000	72.000.000
Bagian perataan kulit	12.000.000	18.000.000	24.000.000	30.000.000	36.000.000
Bagian pewarnaan	12.000.000	18.000.000	24.000.000	30.000.000	36.000.000
Bagian penjemuran	12.000.000	18.000.000	24.000.000	30.000.000	36.000.000
Bagian desain	12.000.000	18.000.000	24.000.000	30.000.000	36.000.000
Bagian penjahitan	12.000.000	18.000.000	24.000.000	30.000.000	36.000.000
Bagian packing	12.000.000	18.000.000	24.000.000	30.000.000	36.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>120.00.0000</b>	<b>162.000.000</b>	<b>204.000.000</b>	<b>246.000.000</b>	<b>288.000.000</b>

(Sumber: CV Karya Bersama)

### 3.) Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik terdiri dari pembelian bahan penolong, biaya penyusutan mesin dan peralatan, biaya pemeliharaan mesin dan peralatan, dan biaya listrik.

Tabel 4.9 Rincian Biaya Bahan Penolong

Bahan penolong	2013	2014	2015	2016	2017
Lilin	576,000	588,000	600,000	759,500	950,000
Benang	6,960,000	7,080,000	7,200,000	8,187,500	9,741,800
Bahan Pewarna	11,150,000	11,750,000	12,255,000	16,244,000	17,688,000
Bahan Sablon	12,600,000	14,400,000	16,800,000	21,750,000	28,050,000
<b>Total</b>	<b>31,286,000</b>	<b>33,818,000</b>	<b>36,855,000</b>	<b>46,941,000</b>	<b>56,429,000</b>

(Sumber: CV Karya Bersama)

Tabel 4.10 Biaya *Overhead* Pabrik Tahun 2013-2017 (Dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Tahun				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Biaya bahan penolong	31,286,000	33,818,000	36,855,000	46,941,000	56,429,000
2	Biaya penyusutan bangunan	75,000,000	75,000,000	75,000,000	75,000,000	75,000,000
3	Biaya penyusutan mesin dan peralatan	29,377,500	29,377,500	29,377,500	29,377,500	29,377,500
4	Biaya pemeliharaan mesin dan peralatan	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000
5	Biaya listrik	61,000,000	74,000,000	87,000,000	100,000,000	113,000,000
<b>Total BOP</b>		<b>197,963,500</b>	<b>213,495,500</b>	<b>229,532,500</b>	<b>252,618,500</b>	<b>275,106,500</b>

(Sumber: CV Karya Bersama)

#### 4.) Total Biaya Produksi

Total biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik dapat dilihat rinciannya pada tabel 4.10 di bawah ini :



Tabel 4.11 Total Biaya Produksi CV Karya Bersama Tahun 2013-2017 (Dalam Rupiah)

<b>Total Biaya Produksi</b>					
<b>Keterangan</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>1. Biaya Pembelian Bahan Baku</b>					
a. Biaya Bahan Baku	3,528,760,000	4,184,708,000	5,310,506,000	6,840,934,000	6,982,650,000
<b>Total Biaya Bahan Baku</b>	<b>3,528,760,000</b>	<b>4,184,708,000</b>	<b>5,310,506,000</b>	<b>6,840,934,000</b>	<b>6,982,650,000</b>
<b>2. Tenaga Kerja Langsung</b>					
a. Gaji Supervisor Produksi	48.000.000	54.000.000	60.000.000	66.000.000	72.000.000
b. Gaji Karyawan Produksi	72.000.000	108.000.000	144.000.000	180.000.000	216.000.000
<b>Total Biaya TKL</b>	<b>120.000.000</b>	<b>162.000.000</b>	<b>204.000.000</b>	<b>246.000.000</b>	<b>288.000.000</b>
<b>3. Total Biaya <i>Overhead</i> Pabrik</b>	<b>197,963,500</b>	<b>213,495,500</b>	<b>229,532,500</b>	<b>252,618,500</b>	<b>275,106,500</b>
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>3,726,723,500</b>	<b>4,398,203,500</b>	<b>5,540,038,500</b>	<b>7,093,552,500</b>	<b>7,257,756,500</b>

(Sumber: CV Karya Bersama)



#### 4.1.15 Biaya Pemasaran

Biaya pemasara terdiri dari biaya pengiriman, biaya promosi, dan biaya pengemasan. Adapun biaya pemasaran CV Karya Bersama tahun 2013-2017 :

##### 1.) Biaya Promosi CV Karya Bersama Tahun 2013-2017

Tabel 4.12 Biaya Web dan telepon CV Karya Bersama Tahun 2013-2017  
(Dalam Rupiah)

Kegiatan	2013	2014	2015	2016	2017
Biaya web+telepon	18,600,000	18,600,000	18,600,000	18,600,000	18,600,000

(Sumber: CV Karya Bersama)

##### 2.) Biaya Packing

Tabel 4.13 Biaya Packing CV Karya Bersama Tahun 2013-2017 (Dalam Rupiah)

Kegiatan	2013	2014	2015	2016	2017
Biaya Packing	180,000,000	192,000,000	204,000,000	212,000,000	215,000,000

(Sumber: CV Karya Bersama)

#### 4.1.16 Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum terdiri dari biaya gaji karyawan, biaya perlengkapan kantor, biaya penyusutan inventaris kantor, biaya penyusutan perizinan dan biaya telepon. Adapun biaya administrasi dan umum CV Karya Bersama tahun 2013-2017 :

Tabel 4.14 Biaya Administrasi dan Umum CV Karya Bersama Tahun 2013-2017 (Dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Tahun (Rp)				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Gaji Karyawan	1,398,000,000	1,752,000,000	1,752,000,000	1,890,000,000	2,010,000,000
3	Biaya Alat Tulis dan kantor	7,258,333	7,258,333	7,258,333	7,258,333	7,258,333
<b>Total Biaya Administrasi dan Umum</b>		<b>1,405,258,333</b>	<b>1,759,258,333</b>	<b>1,759,258,333</b>	<b>1,897,258,333</b>	<b>2,017,258,333</b>

(Sumber: CV Karya Bersama)

#### 4.2 Pengolahan Data

##### 4.2.1 Hasil Penjualan (Total Revenue)

Adapun data pendapatan penjualan pada CV Karya Bersama dari tahun 2013-2017 :

Tabel 4.15 Hasil Penjualan (Total Revenues) CV Karya Bersama Tahun 2013-2014

Tahun	Penjualan
2013	7,715,400,000
2014	10,283,416,000
2015	12,366,486,000
2016	14,585,450,000
2017	17,848,837,500

(Sumber: Hasil Pengolahan Data)

## **4.2.2 Peramalan**

### **A. Penggolongan Biaya dan Peramalan Biaya**

#### **1.) Penggolongan Biaya**

Dalam pembahasan sebelumnya, telah dilakukan pengumpulan data-data yang selanjutnya akan diolah. Data-data yang telah dikumpulkan terdapat jenis-jenis biaya yang kemudian penulis akan menggolongkan biaya-biaya tersebut kedalam penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume produksi, yaitu:

- a. Biaya tetap
- b. Biaya variable
- c. Biayasemivariabel

Tabel 4.16 pemisahan biaya semi variabel

**Biaya Listrik**

	<b>Biaya Listrik (Rp)</b>	<b>Penjualan (unit)</b>
<b>Tertinggi (2017)</b>	113,000,000	759,525
<b>Terendah (2013)</b>	61,000,000	367,400
<b>Selisih</b>	<b>52,000,000</b>	<b>392,125</b>

**Biaya variable per unit = biaya listrik : penjualan per unit**

**Biaya variable per unit = 52,000,000 : 392,125 = Rp 132**

Apabila menggunakan salah satu titik (titik terendah) besarnya biaya tetap listrik tahun 2013 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Total biaya} = \text{FC} + \text{TVC}$$

$$\text{Total biaya} = \text{FC} + \text{VC (Q)}$$

$$\text{Rp}61,000,000 = \text{FC} + 367,400 \text{ unit (Rp 132)}$$

$$\text{FC} = \text{Rp } 61.000.000 - \text{Rp } 48,496,800$$

$$= \text{Rp } 12,503,200$$

Tabel 4.17 Pemisahan Biaya Listrik ke dalam Biaya Tetap Dan Biaya Variabel (Dalam Rupiah)

No	Biaya Semi Variabel	2013	2014	2015	2016	2017
1	Biaya Listrik	61,000,000	74,000,000	87,000,000	100,000,000	113,000,000
2	Biaya Tetap	12,503,200	12,503,200	12,503,200	12,503,200	12,503,200
3	<b>Biaya Variabel (1-2)</b>	<b>48,496,800</b>	<b>61,496,800</b>	<b>74,496,800</b>	<b>87,496,800</b>	<b>100,496,800</b>

Tabel 4.18 Pengelompokkan Biaya ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2013-2017  
(Dalam Rupiah)

Keterangan	2013	2014	2015	2016	2017
<b>A. Biaya Tetap</b>					
Biaya Penyusutan Bangunan	75,000,000	75,000,000	75,000,000	75,000,000	75,000,000
Penyusutan Mesin&Peralatan	29,377,500	29,377,500	29,377,500	29,377,500	29,377,500
Biaya Promosi+telepon	18,600,000	18,600,000	18,600,000	18,600,000	18,600,000
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	7,258,333	7,258,333	7,258,333	7,258,333	7,258,333
Biaya Pemeliharaan Mesin&Peralatan	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000	1,300,000
Gaji Karyawan	1,398,000,000	1,752,000,000	1,752,000,000	1,890,000,000	2,010,000,000
Biaya Listrik	12,503,200	12,503,200	12,503,200	12,503,200	12,503,200
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>1,542,039,033</b>	<b>1,896,039,033</b>	<b>1,896,039,033</b>	<b>2,034,039,033</b>	<b>2,154,039,033</b>
<b>B. Biaya Variabel</b>					
Biaya Bahan Baku	3,528,760,000	4,184,708,000	5,310,506,000	6,840,934,000	6,982,650,000
Biaya Bahan Penolong	31,286,000	33,818,000	36,855,000	46,941,000	56,429,000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	120.000.000	162.000.000	204.000.000	246.000.000	288.000.000
Biaya Packing	180,000,000	192,000,000	204,000,000	212,000,000	215,000,000
Biaya Listrik	48,496,800	61,496,800	74,496,800	87,496,800	100,496,800
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>3,788,542,800</b>	<b>4,472,022,800</b>	<b>5,625,857,800</b>	<b>7,187,371,800</b>	<b>7,354,575,800</b>



#### 4.2.3 Ringkasan Laporan Rugi Laba

Ringkasan laporan rugi laba ini berisikan informasi mengenai keuntungan yang di peroleh perusahaan dalam suatu periode tertentu. Pada tabel di bawah ini akan di sajikan ringkasan laporan rugi laba CV Karya bersamatahun 2013-2017. Adapun ringkasan laporan rugi laba CV Karya bersamatahun 2013-2017 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.19 RingkasanLaporan Rugi Laba CV Karya bersama Tahun 2013-2017 (Dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Tahun				
		2013	2014	2015	2016	2017
1	Pendapatan Penjualan :					
	• Unit	367,400	467,428	562,113	634,150	759,525
	• Harga/unit	21,000	22,000	22,000	23,000	23,500
	<b>Total Pendapatan Penjualan (TR)</b>	<b>7,715,400,000</b>	<b>10,283,416,000</b>	<b>12,366,486,000</b>	<b>14,585,450,000</b>	<b>17,848,837,500</b>
2	Biaya Operasional :					
	• Total Biaya Tetap	1,542,039,033	1,896,039,033	1,896,039,033	2,034,039,033	2,154,039,033
	• Total Biaya Variabel	3,788,542,800	4,472,022,800	5,625,857,800	7,187,371,800	7,354,575,800
	<b>Jumlah Biaya Operasional (TC)</b>	<b>5,326,788,333</b>	<b>6,364,268,333</b>	<b>7,518,103,333</b>	<b>9,217,617,333</b>	<b>9,504,821,333</b>
	<b>Laba (TR-TC)</b>	<b>2,388,611,667</b>	<b>3,919,147,667</b>	<b>4,848,382,667</b>	<b>5,367,832,667</b>	<b>8,344,016,167</b>

#### 4.2.4 Peramalan Harga Jual Produk

Dibawah ini dilakukan ramalan harga jual dengan metode *moment* berdasarkan data yang diperoleh pada tabel 4.19:

Tabel 4.20 Ramalan Harga Jual dengan metode *moment*

Tahun (n)	Harga jual (Y)	X	XY	X <sup>2</sup>
2013	21,000	0	-	0
2014	22,000	1	22,000	1
2015	22,000	2	44,000	4
2016	23,000	3	69,000	9
2017	23,500	4	94,000	16
$\Sigma$	<b>111,500</b>	<b>10</b>	<b>229,000</b>	<b>30</b>

Rumus Metode *Moment* :

- $\Sigma Y = na + b\Sigma X$
- $\Sigma XY = a\Sigma X + b\Sigma X^2$

Jadi,

$$\begin{array}{r|l}
 111,500 = 5a + 10b & \times 2 \\
 229,000 = 10a + 30b & \times 1 \\
 \hline
 & \begin{array}{l}
 223,000 = 10a + 20b \\
 229,000 = 10a + 30b \quad \square \\
 -6,000 = -10b \\
 b = 600
 \end{array}
 \end{array}$$

Sehingga,

$$\Sigma Y = na + b\Sigma X$$

$$111,500 = 5a + 10b$$

$$111,500 = 5a + 10(600)$$

$$111,500 = 5a + 6000$$

$$5a = 111,500 - 6000$$

$$a = 105,500 : 5$$

$$a = 21,100$$

Dari hasil perhitungan tersebut persamaan *trendnya* adalah :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 21,100 + 600 X$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan harga jual tahun 2018 adalah:

$$Y_{18} = 21,100 + 600 (5)$$

$$= \mathbf{24,100}$$

$$Y_{19} = 21,100 + 600 (6)$$

$$= \mathbf{24,700}$$

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas, ramalan harga jual tahun 2018 sebesar Rp**24,100** dan tahun 2019 sebesar Rp **24,700**.

#### 4.2.5 Ramalan Biaya Tetap

Dibawah ini dilakukan ramalan biaya tetap dengan metode *least square* berdasarkan data yang diperoleh pada tabel 4.21

Dengan persamaan garis *trend* :

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$$

Keterangan :

a = Konstanta, nilai Y seandainya X=0

b = *slope*, menunjukkan berapa nilai Y akan berubah jika nilai X berubah satu satuan

Y = Biaya Tetap

X = Nilai periode



Berdasarkan rumus tersebut maka peramalan biaya tetap untuk tahun 2018 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.21 Ramalan Biaya Tetap

Tahun (n)	Biaya Tetap (Y)	X	X.Y	X <sup>2</sup>
2013	1,542,039,033	-2	-3,084,078,066	4
2014	1,896,039,033	-1	-1,896,039,033	1
2015	1,896,039,033	0	0	0
2016	2,034,039,033	1	2,034,039,033	1
2017	2,154,039,033	2	4,358,724,666	4
<b>Σ</b>	<b>9,522,195,165</b>	<b>0</b>	<b>1,362,000,000</b>	<b>10</b>

$$a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$= \frac{9,522,195,165}{5}$$

$$= 1,904,439,033$$

$$b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$$

$$= \frac{1,362,000,000}{10}$$

$$= 136,200,000$$

Dari hasil perhitungan tersebut persamaan *trendnya* adalah :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 1,904,439,033 + 136,200,000 X$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan biaya tetap tahun 2018 adalah:

$$Y_{18} = 1,904,439,033 + 136,200,000 (3)$$

$$= 2,313,039,033$$

$$Y_{19} = 1,904,439,033 + 136,200,000 (4)$$

$$= 2,449,233,033$$

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas, ramalan biaya tetap tahun 2018 sebesar Rp 2,313,039,033 dan tahun 2019 sebesar Rp 2,449,233,033.

#### 4.2.6 Ramalan Biaya Variabel

Dibawah ini dilakukan peramalan biaya variabel dengan metode *least square* berdasarkan data yang diperoleh pada tabel 4.22.

Dengan persamaan garis *trend* :

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$$

Keterangan :

a = Konstanta, nilai Y seandainya X=0

b = *slope*, menunjukkan berapa nilai Y akan berubah jika nilai X berubah satu satuan

Y = Biaya Variabel

X = Nilai periode

Tabel 4.22 Peramalan Biaya Variabel

Tahun (n)	Biaya Variabel (Y)	X	X.Y	X <sup>2</sup>
2013	3,788,542,800	-2	-7,577,085,000	4
2014	4,472,022,800	-1	-4,472,022,800	1
2015	5,625,857,800	0	0	0
2016	7,187,371,800	1	7,187,371,800	1
2017	7,354,575,800	2	14,709,151,600	4
$\Sigma$	28,428,371,000	0	9,847,415,600	10

$$a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$= \frac{28,428,371,000}{5}$$

$$= 5,685,674,200$$

$$b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$$

$$= \frac{9,847,415,600}{10}$$

$$= 984,741,560$$

Dari hasil perhitungan tersebut persamaan *trendnya* adalah :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 5,685,674,200 + 984,741,560X$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan biaya variabel tahun 2018 dan 2019 adalah:

$$Y_{18} = 5,685,674,200 + 984,741,560(3)$$

$$= \mathbf{8,639,898,880}$$

$$Y_{19} = 5,685,674,200 + 984,741,560(4)$$

$$= \mathbf{9,624,640,440}$$

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas, ramalan biaya variabel tahun 2018 sebesar Rp **8,639,898,880** dan tahun 2019 sebesar Rp **9,624,640,440**.



#### 4.2.7 Ramalan Penjualan

Dibawah ini dilakukan peramalan penjualan dengan metode *least square* berdasarkan data yang diperoleh pada tabel 4.22.

Dengan persamaan garis *trend* :

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$$

Keterangan :

a = Konstanta, nilai Y seandainya X=0

b = *slope*, menunjukkan berapa nilai Y akan berubah jika nilai X berubah satu satuan

Y = Penjualan

X = Nilai periode

Berdasarkan rumus tersebut maka peramalan penjualan untuk tahun 2018 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.23 Peramalan Penjualan

Tahun (n)	Penjualan (Y)	X	X.Y	X <sup>2</sup>
2013	7,715,400,000	-2	-15,430,400,000	4
2014	10,283,416,000	-1	-10,283,416,000	1
2015	12,366,486,000	0	0	0
2016	14,585,450,000	1	14,585,450,000	1
2017	17,848,837,500	2	35,697,675,500	4
$\Sigma$	62,799,589,500	0	24,569,309,000	10

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\Sigma Y}{n} \\
 &= \frac{62,799,589,500}{5} \\
 &= 12,559,917,900
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2} \\
 &= \frac{24,569,309,000}{10} \\
 &= 2,456,930,900
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut persamaan *trendnya* adalah :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 12,559,917,900 + 2,456,930,900 X$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan penjualan tahun 2018 adalah:

$$\begin{aligned}
 Y_{18} &= 12,559,917,900 + 2,456,930,900(3) \\
 &= 19,930,710,600
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 Y_{19} &= 12,559,917,900 + 2,456,930,900(4) \\
 &= 22,387,641,500
 \end{aligned}$$

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas ramalan penjualan tahun 2018 adalah Rp 19,930,710,600 dan tahun 2019 sebesar Rp 22,387,641,500.

Tabel 4.24 Peramalan pada tahun 2018 dan tahun 2019

<b>Peramalan</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Peramalan Harga Jual	<b>Rp 24,100</b>	<b>Rp 24,700</b>
Peramalan Biaya Tetap	<b>Rp 2,313,039,033</b>	<b>Rp 2,449,233,033</b>
Peramalan Biaya Variabel	<b>Rp 8,639,898,880</b>	<b>Rp 9,624,640,440</b>
Peramalan Penjualan	<b>Rp 19,930,710,600</b>	<b>Rp 22,387,641,500</b>

## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pengolahan data pada BAB IV, yang sesuai dengan tujuan penelitian, maka pada bab ini akan dilakukan analisis meliputi :

- Mengetahui *break even point* 2019.
- Mengetahui keuntungan yang diperoleh perusahaan apabila perencanaan tahun depan *volume* penjualan naik 10%,
- Margin Of Safety* pada tahun 2019.

Tabel 5.1 Ringkasan laporan laba rugi tahun 2017-2018 (Dalam Rupiah)

No.	Keterangan	Tahun	
		2017	2018
		Data laba rugi tahun 2017	Kenaikan volume penjualan 10 %
1	Pendapatan Penjualan :		
	□ Unit	759,525	835,477
	□ Harga/unit	23,500	24,100
	<b>Total Pendapatan Penjualan (TR)</b>	<b>17,848,837,500</b>	<b>19,930,710,600</b>
2	Biaya Operasional :		2,313,039,033
	• Total Biaya Tetap	2,154,039,033	8,639,898,880
	• Total Biaya Variabel	7,354,575,800	10,948,937,913
	<b>Jumlah Biaya (TC)</b>	<b>9,504,821,333</b>	<b>9,186,057,787</b>
	<b>Laba (TR-TC)</b>	<b>8,344,016,167</b>	

Sumber : Disajikan Dari Hasil Pengolahan Data Pada BAB IV

#### 5.1 Break Event Point Tahun 2019

Analisis *break event point* ini bertujuan untuk mengetahui pada titik berapa perusahaan tidak menerima keuntungan dan tidak mengalami kerugian atau bisa disebut dengan titik impas.



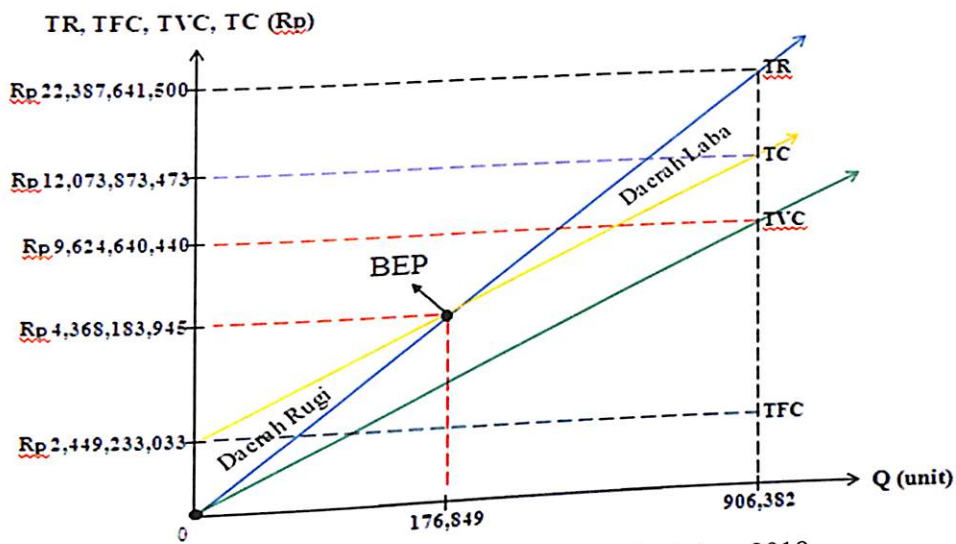
Sehingga penentuan tingkat break even point dapat dilakukan dengan pendekatan secara aritmatik, yaitu dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

- a. Perhitungan break even point dengan pendekatan total atas dasar penjualan dalam rupiah dapat dilakukan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 TR^* &= \frac{\text{Biaya tetap keseluruhan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel keseluruhan}}{\text{Penghasilan penjualan}}} \\
 &= \frac{2,494,233,033}{1 - \frac{9,624,640,440}{22,387,641,500}} \\
 &= \frac{2,494,233,033}{1 - 0,424} \\
 &= \frac{2,494,233,033}{0,571} \\
 &= \text{Rp } 4,368,183,945
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 Q^* &= \frac{TR^*}{P} \\
 &= \frac{4,368,183,945}{24,700} \\
 &= 176,849
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa *break even point* tahun 2019 total dalam rupiah tercapai pada tingkat penjualan Rp 4,368,183,945 atau dalam tingkat produksi 176,849 unit.



Gambar 5.1 Grafik Break Even Point tahun 2019

## 5.2 Tingkat Penjualan Yang Direncanakan Untuk Mencapai Laba Yang Direncanakan 2019.

Setelah dilakukan perhitungan *break event point* selanjutnya akan dilakukan perhitungan tingkat penjualan yang direncanakan. Yang dimaksud dengan tingkat penjualan yang direncanakan dalam hal ini adalah tingkat penjualan minimum yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat laba yang direncanakan untuk mencapai keuntungan yang direncanakan.

- Perhitungan Target Laba

Untuk target laba tahun 2019, manajemen perusahaan merencanakan adanya kenaikan laba sebesar 10% dari tahun sebelumnya (2018).

Berdasarkan data tersebut maka laba tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Laba}_{2018} &= \text{Penjualan} - \text{Total Biaya} \\
 &= 19,930,710,600 - 10,948,937,913 \\
 &= \text{Rp } 9,186,057,787
 \end{aligned}$$

Jika perusahaan merencanakan laba tahun 2019 lebih besar 10% dari tahun 2018, maka :

$$\text{Target Laba}_{2019} = 110\% \times \text{Rp } 9,186,057,787$$



$$= \text{Rp } 10,104,663,565$$

### 5.3 Penentuan Penjualan Minimal

Selanjutnya, apabila telah menetapkan besarnya keuntungan atau profit margin yang diinginkan, maka perlulah ditentukan berapa besarnya penjualan minimal atau penjualan yang direncanakan untuk memungkinkan diperoleh keuntungan yang diinginkan tersebut.

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal}_{2019}(\text{Rp}) &= \frac{\text{TFC} + \text{Target laba}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{TR}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 2,494,233,033 + \text{Rp } 10,104,663,565}{1 - \frac{\text{Rp } 9,624,640,440}{\text{Rp } 22,387,641,500}} \\ &= \frac{\text{Rp } 12,598,896,598}{0,571} \\ &= \text{Rp } 22,064,617,509 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal}_{2019}(\text{Rp}) &= \frac{\text{Penjualan yang direncanakan (Rp)}}{\text{Harga Jual Per Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 22,064,617,509}{\text{Rp } 24,700} \\ &= 893,304 \text{ unit} \end{aligned}$$

#### 5.4 Margin Of Safety Tahun 2018

Menurut Bambang Riyanto (2013: 366) *Margin of safety* (MOS) merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau di budgetkan dengan penjualan pada *break even*. Untuk keperluan perhitungan MOS tersebut pada tabel 5.1 dibawah ini disajikan data relevan yang telah dihitung diatas.

Tabel 5.1 Data Relevan Untuk Perhitungan MOS

No	Keterangan	Jumlah (Rp)	Jumlah (Unit)
1	Total Pendapatan Penjualan yang direncanakan	Rp 22,064,617,509	893,304
3	Total Penjualan BEP	Rp 4,368,183,945	176,849

Sumber: hasil perhitungan data

Besarnya *margin of safety* (MOS) untuk penjualan total dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{Penjualan Yang Direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Yang Direncanakan}} \times 100\%$$
$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{Rp } 21,592,179,789 - \text{Rp } 4,296,115,390}{\text{Rp } 21,592,179,789} \times 100\%$$
$$= 80\%$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa tingkat penjualan perusahaan tidak boleh turun melebihi 80% dari tingkat penjualan yang direncanakan atau jika dinyatakan dalam rupiah adalah sebagai berikut :

$$\text{Rp } 22,064,617,509 \times 80\% = \text{Rp } 17,651,694,007$$

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Dari analisis yang telah dilakukan sebelumnya untuk CV Karya Bersama maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada tahun 2019 diramalkan bahwa CV Karya Bersama akan dapat meraih penjualan total sampai Rp 22,387,641,500 . Pada saat itu perusahaan akan mencapai *Break Event Point* total pada tingkat penjualan sebesar Rp 4,368,183,945 atau tingkat produksi sebesar 176,849 unit.
2. Apabila perusahaan merencanakan laba tahun 2019 lebih besar 110% dari tahun 2018 sebesar Rp 20,316,425,477 atau 843,005 unit, maka perusahaan harus mencapai tingkat penjualan yang direncanakan sebesar Rp 22,064,617,509 atau 893,304 unit.
3. *Margin of safety* (MOS) pada tahun 2018 untuk penjualan secara total adalah 80%, artinya tingkat penjualan tidak boleh mengalami penurunan melebihi 80% atau sebesar Rp 17,651,694,007.

## 6.2 *Saran*

Dari hasil pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka penulis memberikan beberapa saran kepada CV Karya bersama, diantaranya untuk :

1. Menggunakan metode *Break Event Point* (BEP) agar digunakan sebagai acuan untuk merencanakan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian. Dalam hal ini perusahaan harus mengupayakan tingkat penjualan total minimal sebesar RP 22,064,617,509 atau tingkat produksi sebesar 893,304 unit agar perusahaan tidak menderita kerugian.
2. Menggunakan *Margin of Safety* (MOS) sebagai batas pengaman untuk menargetkan penjualan. Dengan MOS perusahaan dapat mengetahui batas penurunan tingkat penjualan yang dapat ditolerir dari yang direncanakan agar perusahaan tidak menderita kerugian. MOS tahun 2019 adalah 80% yang berarti perusahaan akan mengalami BEP jika telah mencapai tingkat penjualan yang direncanakan sebesar 20%. Artinya perusahaan harus berusaha mencapai tingkat BEP tersebut agar tidak menderita kerugian.



## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan. 2011. Anggaran Perusahaan. Buku Dua. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- Adisaputro, Gunawan dan Asri, Marwan. 2010. Anggaran Perusahaan. Buku Satu. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Carter, William K dan Usry, Milton F. 2004. Akuntansi Biaya. Edisi Ketigabelas, Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, Don R dan Mowen, Maryanne M. 2000. Manajemen Biaya: Akuntansi dan Pengendalian Buku 1 Terjemahan Ancella A Hermawan dan Tulus Sihombing. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2010. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Press.
- Horngren, Charles T dan Foster, George. 1996. Akuntansi Biaya: Suatu Pendekatan Manajerial. Jilid Satu. Terjemahan Marianus Sinaga. Jakarta: Erlangga.
- Jumingan. 2006. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Bumi Aksara.
- Makridakis, Spyros. 1999. Metode dan Aplikasi Peramalan. Edisi Kedua. Jilid Satu. Terjemahan Untung Sus Andriyanto dan Abdul Basith. Jakarta: Erlangga.
- Matz dan Usry. 1997. Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian. Cetakan Kelima. Terjemahan Wibowo dan Sirait. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama.
- Mulyadi. 2009. Akuntansi Biaya. Edisi Kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Nafarin, Muhammad. 2004. Penganggaran Perusahaan. Jakarta: Salemba Empat.
- Prawironegoro, Darsono. 2010. Manajemen Keuangan: Pendekatan Praktis. Jakarta: Nusantara Consulting.



**LAMPIRAN**  
**BERKAS PERUSAHAAN**



PEMERINTAH KABUPATEN BEKASI  
KECAMATAN CIBITUNG  
**DESA WANAJAYA**

Jl. Tata Markim No.1 Kode Pos 17520

**SURAT KETERANGAN DOMISILI USAHA**  
Nomor : 503/061/Exbang / X / 2017

Yang bertanda tangan dibawah ini Kepala Desa Wanajaya Kecamatan Cibitung Kabupaten Bekasi, menerangkan bahwa :

**N a m a** : JUMANTORO  
**Jenis Kelamin** : Laki-Laki  
**Tempat / Tanggal Lahir** : Sidomukti, 29-09-1989  
**Warganegara / Agama** : Indonesia / Islam  
**Pekerjaan** : Wiraswasta  
**No.Ktp** : 3216072909890001  
**Alamat** : Villa Mutiara Jaya Blok MB.2 No.19 Rt.004/007  
 Desa Wanajaya Kcc.Cibitung Kab.Bekasi

Benar nama tersebut di atas pada saat ini membuka/mempunyai usaha sebagaimana tersebut di bawah ini:

**Nama Usaha** : " CV.KARYA BERSAMA "  
**Jenis/Klasifikasi Usaha** : Perdagangan Umum dan Jasa  
**Jumlah Karyawan** : 3 (Tiga) Orang  
**Alamat Usaha** : Villa Mutiara Jaya Blok MB.2 No.19 Rt.004/007  
 Desa Wanajaya Kcc.Cibitung Kab.Bekasi  
**Status Tempat** : Milik Sendiri  
**Pimpinan dan Penanggung Jawab** : JUMANTORO  
**Akta Pendirian** : Notaris : NUR QOMSYAH SUKARNO, SH  
 Tanggal : 09 Desember 2012  
 Nomor : 19.-

**Keterangan** : Surat Keterangan Domisili Usaha ini berlaku 1 (satu) tahun terhitung dari sejak tanggal dibuatnya surat ini.

Apabila Surat Domisili Usaha ini tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku maka batal demi hukum.

Demikian Surat Keterangan Domisili Usaha ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Tanda Tangan Ybs.

  
JUMANTORO

Wanajaya, 25 Oktober 2017  
Kepala Desa  
  
SUKANDA DARMAWAN.S.Ap  
NIP : 196309162007011013

MENCATAT :  
Nomor : 033.2/223.17 Ek6ag  
CAMAT CIBITUNG  






**KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA  
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK**

**NPWP 21.125.331.5-435.000**

**CV.KARYA BERSAMA**

**PERUM VILLA MUTIARA JAYA BLOK MB 2 NO 19  
RT 004 RW 007, WANAJAYA, CIBITUNG  
BEKASI**

**TERDAFTAR : 14-10-2009**

**PERHATIAN**

- Kartu ini harap disimpan baik-baik dan apabila hilang, agar segera melapor ke Kantor Pelayanan Pajak terdaftar.
- NPWP agar dicantumkan dalam hal berhubungan dengan dokumen perpajakan.
- Dalam hal wajib Pajak pindah domisili, supaya melaporkan diri ke Kantor Pelayanan Pajak lama atau kantor Pelayanan Pajak baru.

[www.pajak.go.id](http://www.pajak.go.id)



**BERSAMA ANDA MEMBANGUN BANGSA**



**PEMERINTAH KABUPATEN BEKASI  
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN  
TERPADU SATU PINTU**

Komplek Perkantoran Pemerintah Kabupaten Bekasi  
Desa Sukamahi Kecamatan Cikarang Pusat Telp. 021-89970080  
Website : [www.bekasikab.go.id](http://www.bekasikab.go.id)  
**BEKASI**

XVII.2397

**SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) KECIL**  
NOMOR : 503.09/1-1188/DPMP/TSP/PK-02/XI/2017

NAMA PERUSAHAAN : **CV. " KARYA BERSAMA "**  
NAMA PENANGGUNG : **JUMANTORO**  
JAWAB & JABATAN : Direktur  
ALAMAT PERUSAHAAN : Villa Mutiara Jaya Blok MB.2 No.19 Rt.004/007  
Desa Wanajaya, Kec.Cibitung  
Kabupaten Bekasi  
: 021-33098257, 70644180  
: Rp. 200.000.000,00  
(Dua ratus juta rupiah) FAX : 021-88394058

NOMOR TELEPON :  
KEKAYAAN BERSIH :  
PERUSAHAAN (TIDAK  
TERMASUK TANAH DAN  
BANGUNAN)  
KELEMBAGAAN :  
KEGIATAN USAHA (KBLI) : Supplier, Jasa  
: 4659, 4690, 3312

BARANG/JASA PERDAGANGAN : Mekanikal/Elektrikal/Teknik, Komponen Mesin-Mesin Industri,  
UTAMA : Barang Penunjang/Perlengkapan Kerja (Seragam, Sarung Tangan,  
Masker, Helm), Reparasi/Perbaikan Mesin-Mesin Industri

IZIN INI BERLAKU UNTUK MELAKUKAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DI SELURUH  
WILAYAH REPUBLIK INDONESIA DAN BERLAKU SELAMA PERUSAHAAN MASIH  
MENJALANKAN USAHANYA SESUAI DENGAN PERATURAN MENTERI PERDAGANGAN  
REPUBLIK INDONESIA NOMOR : 07/M-DAG/PER/2/2017. TENTANG PENERBITAN SURAT  
IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP).

BEKASI : 15 Nopember 2017

**KEPALA DINAS  
PENANAMAN MODAL DAN  
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU  
KABUPATEN BEKASI,**



**Drs. H. CAIRWINDA, M.Si.**  
Pembina Utama Muda







Koran

### Perhatian

1. Tanda Daftar Perusahaan wajib dipasang ditempat yang mudah dilihat oleh umum.
2. Nomor Tanda Daftar Perusahaan wajib dicantumkan pada papan nama perusahaan dan dokumen-dokumen yang dipergunakan dalam kegiatan usaha.
3. Apabila Tanda Daftar Perusahaan hilang atau rusak, wajib mengajukan permintaan tertulis kepada Kantor Pendaftaran Perusahaan untuk memperoleh penggantinya dalam waktu 3 (tiga) bulan setelah kehilangan atau rusak.
4. Setiap perubahan atas hal-hal yang didaftarkan wajib dilaporkan kepada Kantor Pendaftaran Perusahaan dengan menyebutkan alasan-alasannya, dalam waktu 3 (tiga) bulan setelah terjadinya perubahan.
5. Daftar Perusahaan hapus apabila terjadi hal-hal sebagai berikut :
  - a. Pembubaran Bentuk Perusahaan; atau
  - b. Pembubaran Perusahaan; atau
  - c. Perusahaan menghentikan segala kegiatan usahanya; atau
  - d. Perusahaan berhenti akibat Akta Pendiriannya kadaluwarsa atau berakhir, atau
  - e. Perusahaan menghentikan kegiatan/bubar berdasarkan Putusan Pengadilan Negeri yang telah mempunyai Kekuatan hukum yang tetap.
6. Tanda Daftar Perusahaan berlaku untuk jangka waktu 5 (lima) tahun sejak diterbitkan dan wajib diperbaharui selambat-lambatnya 3 (tiga) bulan sebelum masa berlakunya berakhir.

### Ketentuan Pidana

1. Barang siapa yang menurut Undang-undang ini dan atau peraturan pelaksanaannya diwajibkan mendaftarkan perusahaannya dalam Daftar Perusahaan yang dengan sengaja atau karena kelalaiannya tidak memenuhinya diancam dengan pidana penjara selama-lamanya 3 (tiga) bulan atau pidana denda setinggi-tingginya Rp. 3.000.000,- (tiga juta rupiah). Tindak pidana tersebut merupakan kejahatan. (Pasal 32) UU-WDP.
2. Barang siapa melakukan atau menyuruh melakukan pendaftaran secara keliru atau tidak lengkap dalam Daftar Perusahaan diancam dengan pidana kurungan selama-lamanya 3 (tiga) bulan atau denda setinggi-tingginya Rp. 1.500.000,- (satu juta lima ratus ribu rupiah). Tindak pidana tersebut merupakan kejahatan. (Pasal 33) UU-WDP.
3. Barang siapa tidak memenuhinya menurut Undang-undang ini atau peraturan pelaksanaannya untuk menghadap atau menolak atau menyerahkan atau mengajukan sesuatu persyaratan dan atau keterangan lain untuk keperluan pendaftaran dalam Daftar Perusahaan diancam dengan pidana kurungan selama-lamanya 2 (dua) bulan atau pidana denda setinggi-tingginya Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah). Tindak pidana tersebut merupakan kejahatan. (Pasal 34) UU-WDP.



No. Seri : XIV.1441C  
Asli 0143909

No. 1007034495

PEMERINTAH KABUPATEN BEKASI  
BADAN PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN PERIZINAN TERPADU  
TANDA DAFTAR PERUSAHAAN  
PERSEKUTUAN KOMANDITER

BERDASARKAN UNDANG - UNDANG NOMOR 3 TAHUN 1982 TENTANG WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN

NOMOR TDP <b>100734607204</b>	BERLAKU SAMPAI DENGAN <b>22 OKTOBER 2019</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
----------------------------------	---	----------	----------

NAMA PERUSAHAAN :	<b>" KARYA BERSAMA " CV.</b>		
STATUS :	TUNGGAL.		
ALAMAT :	VILLA MUTIARA JAYA BLOK MB2 NO.19 RT.004/007, DESA WANAJAYA, KEC. CIBITUNG, KABUPATEN BEKASI		
NOMOR TELEPON :	-	FAX :	-
PENANGGUNG JAWAB / PEMILIK :	<b>JUMANTORO</b>		
KEGIATAN USAHA POKOK :	PERDAGANGAN BESAR PENUNJANG/PERLENGKAPAN KERJA (SERAGAM, SARUNG TANGAN, MASKER DAN HELM).		
KBLI :	46900		

PEMERINTAH KABUPATEN BEKASI, 06 NOPEMBER 2014  
KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAN  
PELAYANAN PERIZINAN TERPADU KABUPATEN BEKASI  
SELAIN PERUMAHAN, BUDIDAYA DAN  
PELAYANAN PERUMAHAN TERPADU



**Edi Supriadi, M.Si.**  
Pembina Tingkat I  
NIP. 19671024 198803 1 002

SWATANTRA WIBAWA