

No. Dole: 6923

D 698.155 4
Nab
A

**ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN MENGGUNAKAN
METODE *COST VOLUME PROFIT* (CVP) PADA CV RAINBOW CAR
LEATHER SEAT**

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

Oleh :

Nama : Della Syifa Nabilah

NIM : 1715013

DATA BUKU PERPUSTAKAAN

Tgl Terima

23/08/2022

No Induk Buku

601/ABO/SB/TA/22



**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I
JAKARTA
2019**

SUMBANGAN ALUMNI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL LAPORAN TUGAS AKHIR:

**ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN MENGGUNAKAN
METODE *COST VOLUME PROFIT (CVP)* PADA CV RAINBOW CAR
LEATHER SEAT**

DISUSUN OLEH:

NAMA : Della Syifa Nabilah
NIM : 1715013
PROGRAM STUDI : Administrasi Bisnis Otomotif

Telah diperiksa dan disetujui untuk memenuhi salah satu persyaratan akademis dalam Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif di Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I.

Jakarta, 12 Agustus 2019

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



Angelia Merdivanti, S.TP.,MM

NIP.198408062014022001

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I.

JAKARTA

2019

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

“ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN MENGGUNAKAN METODE
COST VOLUME PROFIT (CVP) PADA CV RAINBOW CAR LEATHER SEAT”

DISUSUN OLEH :

NAMA : DELLA SYIFA NABILAH

NIM : 1715013

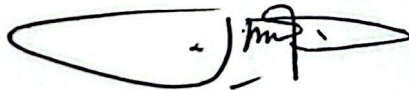
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diuji oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis
Otomotif Politeknik STMI Jakarta pada Hari Selasa Tanggal 03 September 2019

Jakarta, 03 September 2019

Menyetujui,

Penguji 1,



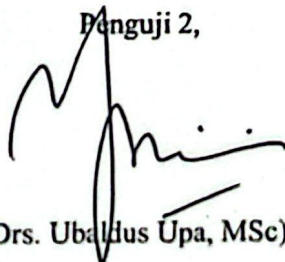
(Drs. Mulyono, MM)

Penguji 3,



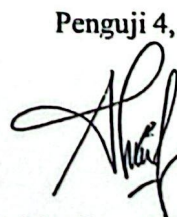
(Dr. Sadar Sukma Adnan, SE, MPd)

Penguji 2,



(Drs. Ubaldus Upa, MSc)

Penguji 4,















(Angelia Merdiyanti, S.Tp., MM.)

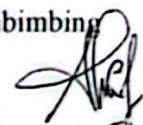
POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I
JAKARTA
2019

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama : Delia Syifa Nabillah
 NIM : 1715013
 Judul TA : Analisis Perencanaan Laba dengan menggunakan metode Cost Volume Profit (CVP) pada CV Rainbow Car Leather Seat
 Pembimbing : Angelia Merdiyanti, S.TP. MM

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
17-4-2019		Bimbingan proposal	
05-5-2019		Bimbingan proposal	
13-5-2019		Bimbingan proposal	
23-05-19	Bab I	Bimbingan Bab I	
24-06-19	Bab 3 & 4	Bimbingan Bab 3 dan 4	
10-07-19	i, 2, 3	Bimbingan Bab I, ii, iii	
17-07-19	1-4	Bimbingan Bab 1-4	
2-08-19	1-5	Bimbingan Bab 1-5	
6-08-19	1-6	Bimbingan Bab 1-6	
9-08-19	6	Bimbingan Bab 6	
12-08-19	6	Bimbingan Bab 6	

Mengetahui,
 a.n. **Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif**
 Sekretaris

Angelia Merdiyanti
 NIP: 198607262014021001

Pembimbing

Angelia M
 NIP: 198408062014022001

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya Mahasiswa Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Della Syifa Nabilah

NIM : 1715013

Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang telah saya buat dengan judul **“ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN MENGGUNAKAN METODE *COST VOLUME PROFIT (CVP)* PADA CV RAINBOW CAR LEATHER SEAT ”**.

- **Dibuat** dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survei lapangan, assistensi dengan dosen pembimbing, serta buku-buku maupun jurnal-jurnal ilmiah yang menjadi bahan acuan yang tertera dalam referensi pada 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 judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir ini.

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

Jakarta, 12 Agustus 2019

Yang Membuat Pernyataan

A rectangular revenue stamp with the text "PETERAI TEMPEL" at the top, a serial number "57602AFF9351913" in the middle, and the value "6000" followed by "RIBU RUPIAH" at the bottom. A handwritten signature is written over the stamp.

Della Syifa Nabilah

ABSTRAK

Perusahaan CV Raimbow Car Leather Seat adalah perusahaan yang bergerak dibidang produksi jok mobil. Permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan ini adalah tidak mempunyai perencanaan keuangan yang jelas yang kedepannya bisa saja mengalami penurunan penjualan dan penurunan keuntungan karena perusahaan tidak mempunyai perencanaan laba di mana perusahaan tidak mengetahui pada titik berapa volume penjualan harus dipertahankan dan sejauh mana volume penjualan boleh turun. Perusahaan belum pernah malakukan perencanaan laba sebelumnya dalam menentukan tingkat penjualan untuk mencapai laba yang direncanakan. Analisis *cost volume profit* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan. Data utama yang diperlukan adalah data pendapatan penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel. Dari hasil perhitungan dapat diketahui bahwa *Break Event Point* total tahun 2019 adalah sebesar Rp 214.700.295 Alokasi BEP ke dalam masing-masing jenis produk adalah sebagai berikut: 1) Jok Mobil Sedan: Tercapai pada tingkat penjualan Rp 89.959.424 atau tingkat produksi sebesar 19 unit. 2) Jok Mobil MPV: Tercapai pada tingkat penjualan Rp 124.740.871 atau tingkat produksi sebesar 21 unit. Untuk tahun 2019 perusahaan merencanakan tingkat laba adalah sebesar Rp 706.428.751 Untuk mencapai laba yang direncanakan tersebut perusahaan akan mencapai tingkat penjualan total sebesar Rp 1.337.004.573. Alokasi total penjualan tersebut ke dalam masing-masing jenis produksi adalah sebagai berikut: 1) Jok Mobil Sedan: Penjualan yang direncanakan yang harus tercapai sebesar Rp 560.204.916 atau tingkat produksi 115 unit. 2) Jok Mobil MPV: Penjualan yang direncanakan yang harus tercapai sebesar Rp 776.799.657 atau tingkat produksi 129 unit. Margin Of Safety (MOS) tahun 2019 adalah 84% atau sebesar Rp 1.12.304.278.

Kata Kunci: *Cost Volume Profit, Break Even Point*, Perencanaan Laba, Margin Of Safety, Biaya Tetap, Biaya Variabel

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil' alamin. Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan nikmat-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan penulisan Tugas akhir (TA). Judul skripsi ini adalah **“Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Metode *Cost Volume Profit* (CVP) Pada CV Rainbow Car Leather Seat”**

Penyusunan Laporan TA ini merupakan pemenuhan salah satu persyaratan akademis untuk mencapai gelar Sarjana Sains Terapan jurusan Administrasi Bisnis Otomotif pada Politeknik STMI Jakarta. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi Saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu Saya ingin mengucapkan terima kasih yang mendalam dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian laporan TA, yaitu:

1. Kedua Orang tua dan Kakak yang telah memberikan doa, kasih sayang, dorongan materil dan moril sehingga penyusun mampu menyelesaikan laporan TA.
2. Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta, Kementrian Perindustrian RI.
3. Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE., MM. selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif untuk bantuan, bimbingan dan informasi dalam proses penulisan laporan ini.
4. Ibu Angelia Merdiyanti, S.TP., MM selaku Dosen Pembimbing, yang telah meluangkan waktu, ilmu dan motivasi dalam memberikan bimbingan, petunjuk serta saran-saran kepada penulis.
5. Bapak Rangga Lesmana selaku owner, serta jajaran karyawan CV Rainbow Car Leather Seat atas bantuan ilmu dan pengalamannya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan PKL ini.
6. Teman-teman seperjuangan Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif angkatan 2015 yang juga berjuang dan berusaha untuk menggapai gelar,

memberikan motivasi, semangat dan waktunya untuk saling berbagi pengalaman dan ilmu dalam penyusunan tugas akhir ini.

7. Romli Hamdani sebagai *partner* Saya yang membantu dan mendukung Saya selama melakukan penulisan dan penelitian dalam tugas akhir ini.
8. Teman-teman Saya dari awal masuk kuliah Alfira, Annisa, Englis, Salmiah, Utari, Novita, Anis yang saling mendukung dan sama-sama berjuang meraih gelar pendidikannya.
9. Forum Olahraga Mahasiswa atas ilmu, pengalaman, serta rasa kekeluargaan yang diberikan.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Laporan TA ini yang tidak dapat penyusun sebutkan satu per satu.

Akhir kata, semoga Laporan TA ini kiranya dapat memberikan manfaat bagi para pembaca di kemudian hari.

Jakarta, 12 Agustus 2019

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.5 Batasan Masalah	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Biaya.....	6
2.2 Perilaku Biaya.....	6
2.3 Metode Penentuan Pola Perilaku Biaya	8
2.4 Peramalan (<i>Forecasting</i>).....	10
2.5 Laba.....	12
2.6 Perencanaan Laba	13
2.7 <i>Analisis Cost Volume Profit (CVP)</i>	15
2.8 Metode Pendekatan Grafik	17
2.9 Margin Keamanan (<i>Margin Of Safety</i>)	18
2.10 Penelitian Terdahulu	19
2.11 Kerangka Berpikir.....	22
BAB III METODE PENELITIAN	24
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	24
3.2 Jenis dan Sumber Data	24
3.3 Metode Pengumpulan Data	25
3.4 Metode Analisis	26
3.5 Teknik analisis data.....	27
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA	31

4.1	Gambaran Umum Perusahaan	31
4.1.1	Profil Perusahaan	31
4.1.3	Sejarah Perusahaan	32
4.1.4	Kegiatan Perusahaan.....	33
4.1.5	Aspek Produksi.....	33
4.1.6	Aspek Pemasaran.....	39
4.1.7	Aspek Sumber Daya Manusia (SDM).....	39
4.1.8	Aspek Keuangan.....	42
4.2	Pengolahan Data	45
4.2.1	Persentase pendapatan penjualan	46
4.2.2	Penggolongan Biaya dan Peramalan Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	46
4.2.3	Peramalan Biaya Tetap	53
4.2.4	Peramalan Biaya Variabel.....	54
4.2.5	Peramalan harga Jok mobil sedan.....	55
4.2.6	Peramalan harga jok mobil MPV	57
4.2.7	Peramalan Penjualan.....	58
4.2.8	Peramalan Penjualan Jok Mobil Sedan dalam Unit	59
4.2.9	Peramalan Penjualan Jok Mobil MPV dalam Unit	61
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN		63
5.1	Analisis Data dan Pembahasan	63
5.1.1	<i>Break Even Point</i> Total tahun 2019.....	64
5.1.2	<i>Break Even Point</i> pada produk jok mobil Sedan dan jok mobil MPV..	64
5.1.3	Tingkat penjualan yang di rencanakan untuk mencapai laba yang direncanakan pada tahun 2019	66
5.1.4	<i>Margin Of Safety</i> (Tingkat Keamanan).....	68
5.1.5	Grafik <i>Break Even Point</i> dan <i>Margin Of Safety</i> tahun 2019	70
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN		72
6.1	Kesimpulan.....	72
6.2	Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA.....		75

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perkembangan Penjualan 2014-2018	2
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	19
Tabel 4. 1 Bahan Baku dan Bahan Penolong	34
Tabel 4. 2 Pemakaian Bahan Baku Kulit pada tahun 2014-2018.....	35
Tabel 4. 3 Pemakaian Bahan Baku Busa Tebal pada tahun 2014-2018	35
Tabel 4. 4 Pemakaian Bahan Baku Busa Tipis pada tahun 2014-2018.....	35
Tabel 4. 5 Pemakaian Bahan Penolong Benang pada tahun 2014-2018	36
Tabel 4. 6 Pemakaian Bahan Penolong Kawat pada tahun 2014-2018	36
Tabel 4. 7 Pemakaian Bahan Penolong Ring-C pada tahun 2014-2018.....	36
Tabel 4. 8 Mesin dan Peralatan CV Rainbow Car Leather Seat	37
Tabel 4. 9 Data Gaji Karyawan CV Rainbow Car Leather Seat 2014-2018	41
Tabel 4. 10 Data Total Gaji Karyawan CV Rainbow Car Leather Seat	41
Tabel 4. 11 Harga Pokok Penjualan tahun 2014-2018	42
Tabel 4. 12 Laporan Laba Rugi tahun 2014-2018.....	43
Tabel 4. 13 Asset Perusahaan CV Rainbow Car Leather Seat.....	44
Tabel 4. 14 Penyusutan aktiva tetap	45
Tabel 4. 15 Biaya Overhead Pabrik CV Rainbow Car Leather Seat.....	43
Tabel 4. 16 Biaya Produksi CV Rainbow Car Leather Seat	43
Tabel 4. 17 Biaya Pemasaran CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2014-2018	44
Tabel 4. 18 Biaya Administrasi dan Umum CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2014-2018.....	44
Tabel 4. 19 Data penjualan dalam unit tahun 2014-2018	45
Tabel 4. 20 Data penjualan produk Jok mobil Sedan tahun 2014-2018.....	45
Tabel 4. 21 Data penjualan produk Jok mobil MPV tahun 2014-2018.....	45
Tabel 4. 22 Sales Mix Produk dengan persentase terbesar dalam rupiah	46
Tabel 4. 23 Biaya Variabel CV Rainbow Car Leather Seat.....	46
Tabel 4. 24 Biaya Tetap CV Rainbow Car Leather Seat	47
Tabel 4. 25 Biaya Semi Variabel CV Rainbow Car Leather Seat.....	48
Tabel 4. 26 Pemisahaan Biaya Listrik menjadi biaya tetap dan biaya variabel	48
Tabel 4. 27 Rincian Biaya Listrik menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel	49
Tabel 4. 28 Pemisahan Biaya Air Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel	49
Tabel 4. 29 Rincian Biaya Air Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	50
Tabel 4. 30 Rekapitulasi Biaya Tetap tahun 2014-2018.....	51
Tabel 4. 31 Rekapitulasi Biaya Variabel tahun 2014-2018	52
Tabel 4. 32 Peramalan Biaya Tetap.....	53
Tabel 4. 33 Peramalan Biaya Variabel	54

Tabel 4. 34 Peramalan harga Jok mobil sedan	55
Tabel 4. 35 Peramalan harga Jok mobil MPV	57
Tabel 4. 36 Peramalan Penjualan tahun 2014-2018	58
Tabel 4. 37 Peramalan Penjualan jok mobil sedan dalam unit.....	59
Tabel 4. 37 Peramalan Penjualan jok mobil MPV dalam unit	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP)	18
Gambar 2. 2 Kerangka Berpikir	22
Gambar 4. 1 Alur Proses Produksi	38
Gambar 5. 1 Grafik BEP dan MoS tahun 2019.....	70

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perusahaan industri otomotif di Indonesia sudah mengalami kemajuan yang sangat pesat mengakibatkan persaingan bisnis semakin ketat. Oleh karena itu perusahaan industri otomotif harus selalu menghasilkan strategi dan inovasi baru untuk mempertahankan kualitas produk yang dijual. Untuk mempertahankan produk industri agar tetap bersaing diperlukan empat unsur yang sangat penting bagi perusahaan industri yaitu *Planning, Organizing, Directing, dan Controlling*.

Perencanaan merupakan unsur yang penting demi kelangsungan hidup perusahaan industri, karena perencanaan dapat diartikan sebagai pemilihan serangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan. Dengan adanya perencanaan akan sangat berpengaruh terhadap kelancaran dan keberhasilan perusahaan industri mencapai tujuannya. Tujuan dari perusahaan yaitu untuk mencari laba. Agar tujuan tersebut tercapai diperlukan kemampuan manajemen dalam menyusun rencana di masa yang akan datang juga sebagai pedoman dalam pelaksanaan kegiatan sehari-hari. Dengan adanya perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Laba merupakan salah satu tolak ukur kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Seperti yang kita ketahui laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan. Untuk itu perlu disusun perencanaan laba yang baik agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat diarahkan secara terkoordinir. Dalam melakukan perencanaan, manajemen sudah menyadari segala resiko dan kesulitan yang akan di hadapi di masa mendatang. Oleh karena itu, diperlukan alat analisis yang dapat dijadikan pertimbangan manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis *Cost Volume Profit* yang dapat dipakai oleh CV Rainbow Car Leather Seat sebagai suatu teknik

perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan, harga jual, serta biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan pada harga jual, volume yang dijual, serta pengklasifikasian biaya, maka analisis *Cost Volume Profit* dapat dilaksanakan dengan menggunakan elemen-elemen analisis. Elemen tersebut antara lain analisis peramalan penjualan yang terdiri atas peramalan kuantitas penjualan dan harga jual, dasar-dasar analisis *cost volume profit* yaitu analisis *break even point*, dan analisis *margin of safety* dalam pemanfaatannya untuk perencanaan yaitu analisis target laba.

CV Rainbow Car Leather Seat merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi jok mobil sejak tahun 2008. Perusahaan ini memproduksi sendiri produknya mulai dari bahan mentah hingga menjadi barang jadi yang layak untuk dipasarkan. Perusahaan ini memiliki tujuan berorientasi pada laba sehingga harus memiliki manajemen keuangan yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian, dan kegiatan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Tabel 1.1 di bawah ini menggambarkan tingkat perkembangan penjualan perusahaan pada tahun 2014-2018.

Tabel 1. 1 Perkembangan Penjualan 2014-2018

Tahun	Jok Mobil Sedan		Jok Mobil MPV	
	Penjualan	Perkembangan Penjualan (%)	Penjualan	Perkembangan Penjualan (%)
2014	85	-	95	-
2015	91	7%	109	15%
2016	97	7%	118	8%
2017	100	3%	120	2%
2018	108	8%	122	2%

Dari tabel 1.1 di atas dapat dilihat bahwa penjualan pada jok mobil sedan dan MPV pada tahun 2014-2018 mengalami peningkatan, tetapi ketika dilihat pada presentase perkembangan penjualan setiap tahunnya mengalami peningkatan yang berfluktuasi, seperti pada jok mobil sedan tahun 2017 tingkat perkembangan penjualan mengalami penurunan sebesar 3% dan terjadi juga pada tingkat

perekembangan penjualan jok mobil MPV pada tahun 2017 mengalami penurunan sebesar 2%. Sedangkan target perkembangan penjualan perusahaan sebesar 15% setiap tahunnya, dan setelah dilihat pada tabel 1.1 perusahaan belum bisa mencapai target yang telah ditetapkan. Selain itu adapun kendala pada perusahaan yaitu, sistem keuangan perusahaan masih belum maksimal dan belum melakukan perencanaan laba dalam usahanya, sehingga perusahaan tidak mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan dapat mencapai laba yang direncanakan atau bisa saja perusahaan mengalami penurunan penjualan dan penurunan keuntungan diluar rencana. Maka dengan adanya masalah tersebut perusahaan sebaiknya melakukan perencanaan laba untuk menghindari kerugian yang tidak diinginkan. Perencanaan laba dapat dilakukan dengan menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah-rendahnya dengan mempertahankan tingkat harga, kualitas dan kuantitas lalu menentukan harga dengan sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan dan meningkatkan volume produksi semaksimal mungkin. Selain itu perencanaan laba juga bisa dilakukan dengan menggunakan analisis CVP (*Cost Volume Profit*) sehingga perusahaan lebih mudah untuk memahami hubungan antara biaya, volume kegiatan dan laba. Dengan analisis CVP perusahaan dapat mengetahui titik impas yang dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian yang bertujuan untuk mengetahui penjualan minimal berapa yang harus dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Selain itu dengan analisis CVP perusahaan juga dapat mengetahui batas keamanan penurunan penjualan yang dimana persentase penurunan penjualan tersebut tidak boleh melebihi batas keamanan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Batas keamanan sebagai salah satu parameter analisis biaya volume laba, hal tersebut belum ditentukan karena perusahaan selama ini belum menerapkan metode analisis *Cost Volume Profit (CVP)* sebagai alat perencanaan laba dalam usahanya. Maka dari itu akan dilakukannya penelitian ini melalui tugas akhir yang berjudul “**Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Metode *Cost Volume Profit (CVP)* Pada CV Rainbow Car Leather Seat**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapa *Break Even Point* (BEP) pada CV Rainbow Car Leather Seat agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2019 ?
2. Berapa tingkat penjualan yang dihasilkan CV Rainbow Car Leather Seat agar dapat memenuhi target laba perusahaan sebesar 15% pada tahun 2019?
3. Berapa *Margin Of Safety* CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2019 ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang terjadi, maka tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tingkat *break even point* pada tahun 2019, agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Untuk mengetahui tingkat penjualan yang dihasilkan CV Rainbow Car Leather Seat agar dapat memenuhi target laba perusahaan sebesar 15% pada tahun 2019.
3. Untuk mengetahui *Margin Of Safety* CV Rainbow Car Leather Seat tahun 2019.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam beberapa hal bagi beberapa pihak, di antaranya:

1. Bagi Perusahaan

Manfaat diadakan penelitian ini agar perusahaan dapat menerapkan metode *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai acuan dalam perencanaan laba pada tahun tahun berikutnya.

2. Bagi Penulis

Manfaat diadakan penelitian ini agar penulis dapat lebih memahami perencanaan laba dengan menggunakan metode CVP dan mencoba untuk

menerapkan ilmu yang telah didapat penulis dan dipraktikan langsung ke lapangan kerja.

3. Bagi Pembaca

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi untuk penelitian di bidang keuangan, terutama yang berkaitan dengan perencanaan laba dengan menggunakan metode CVP

1.5 Batasan Masalah

Agar penelitian ini memiliki alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan – tujuan yang telah ditetapkan maka dibuatlah batasan masalah:

1. Penelitian dilakukan di CV Rainbow Car Leather Seat.
2. Data yang digunakan merupakan data pemakaian bahan baku, data penjualan, data harga jual jok mobil, laporan harga pokok penjualan, laporan laba rugi dari tahun 2014-2018.
3. Teknik analisis yang digunakan untuk menyelesaikan masalah ini adalah metode CVP (*Cost Volume Profit*).

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pengkajian penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan tugas akhir ini, maka peneliti membuat sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

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

BAB II: LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan bagian yang berisi dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisis permasalahan yang ada.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini meliputi jenis dan sumber data yang dibutuhkan, teknik pengumpulan data, dan teknik pengolahan data.

BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode CVP, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisis data.

BAB V: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berisikan analisis serta pembahasan yang dari hasil pengolahan data pada BAB IV.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perbaikan penelitian ke depannya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Biaya

Perusahaan akan berusaha untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Salah satu ukuran yang paling sering digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya suatu perusahaan adalah besarnya laba yang diperoleh oleh perusahaan tersebut yang dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah biaya.

Menurut Sujarweni (2015:9) Biaya mempunyai dua pengertian yaitu secara luas dan secara sempit. Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dalam satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi. Biaya dalam arti sempit yaitu pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

2.2 Perilaku Biaya

Menurut Salman dan Farid (2016:46) Perilaku biaya adalah cara biaya berubah dalam hubungannya dengan perubahan aktivitas. Atau dengan kata lain, perilaku biaya adalah istilah untuk menggambarkan apakah biaya berubah seiring dengan perubahan output.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku biaya merupakan perubahan biaya dalam merespon perubahan kegiatan atau aktivitas perusahaan.

2.2.1 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Pola Perilaku

Menurut Sujarweni (2015:12) Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biaya dibagi menjadi 4 yaitu :

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah, namun perubahannya sebanding dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Contoh: Biaya Bahan baku, Tenaga Kerja Langsung.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah jumlahnya walaupun jumlah yang diproduksi atau dijual berubah dalam kapasitas normal. Contoh: Biaya pembelian mesin.

3. Biaya Semi Variabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang jumlahnya ada yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan kuantitas dan ada tariff tetapnya. Contoh: Biaya telfon, Biaya listrik, kedua biaya tersebut terdiri dari biaya langganan yang pasti harus dibayar dan biaya pemakaian.

4. Biaya bertingkat

Biaya bertingkat adalah biaya yang dikeluarkan sifatnya tetap harus dikeluarkan dalam suatu rentang produksi. Contoh: Biaya pembelian mesin pertama, jika produksi terlalu banyak mesin pertama yang dibeli tidak memenuhi kapasitas, maka perusahaan membeli mesin kedua.

2.2.2 Klasifikasi 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 (Mulyadi, 2010:14) :

1. Biaya Langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yaitu penyebab satu-satunya adalah adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung tersebut akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya langsung departemen (*direct department costs*) adalah semua biaya yang terjadi di dalam departemen tertentu.

2. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya

dengan produk tersebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

2.2.3 Klasifikasi Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

Menurut Mulyadi (2010:13-14) Perusahaan manufaktur mempunyai 3 fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu, dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi 3 kelompok :

1. Biaya produksi

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk siap untuk dijual. Menurut obyek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

2. Biaya pemasaran

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

3. Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya yang digunakan untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh: biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia, dan bagian hubungan masyarakat.

2.3 Metode Penentuan Pola Perilaku Biaya

(Menurut Salman dan Farid, 2016:53), Ada tiga metode yang digunakan untuk memisahkan biaya campuran menjadi komponen tetap dan variabel, antara lain:

1. Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah

Metode Titik tinggi-rendah adalah metode untuk menentukan persamaan garis lurus dengan terlebih dahulu memilih dua titik (titik tinggi dan titik rendah) yang akan digunakan untuk menghitung parameter perpotongan

dan kemiringan. Titik tinggi didefinisikan sebagai titik dengan biaya keluaran tertinggi atau aktivitas tertinggi, sedangkan titik rendah didefinisikan sebagai titik dengan biaya tingkat keluaran atau aktivitas terendah. Adapun tahapan untuk menentukan biaya variabel per unit dan biaya tetap dengan menggunakan metode titik tertinggi-rendah sebagai berikut:

- Tentukan titik terendah dan titik tertinggi dari sekumpulan data biaya dan unit selama beberapa periode.
- Dari kedua titik tersebut, hitung biaya variabel per unit. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Biaya variabel} = \frac{(\text{Biaya titik tertinggi} - \text{Biaya titik terendah})}{(\text{Output tertinggi} - \text{Output terendah})}$$

- Hitung biaya tetap untuk titik tertinggi dan titik terendah. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Biaya tetap} = \text{Total biaya} - (\text{biaya variabel unit} \times \text{output})$$

2. Metode *Scatterplot*

Metode *scatterplot* adalah metode untuk menentukan persamaan garis dengan menggambarkan data ke dalam grafik. Keunggulan metode ini adalah memungkinkan dapat melihat data secara visual. Namun kelemahan metode *scatterplot* ini adalah tidak adanya kriteria objektif untuk memilih garis terbaik.

3. Metode Kuadrat Terkecil

Metode kuadrat terkecil menggunakan semua titik data pada grafik *scatter* dan menghasilkan garis yang paling sesuai dengan semua titik. Garis yang paling sesuai adalah garis yang terdekat dengan semua titik yang diukur melalui penjumlahan kuadrat deviasi titik tersebut dari garis. Metode kuadrat terkecil menghasilkan garis yang paling sesuai dengan titik-titik data sehingga lebih direkomendasikan.

Menurut Mulyadi (2010:474) metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi $y = a + bx$, di mana y merupakan variabel tidak bebas (*dependent variabel*) yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel x yang merupakan variabel bebas (*independent variabel*). Variabel y menunjukkan biaya, sedangkan variabel x menunjukkan volume kegiatan.

Dalam persamaan tersebut a menunjukkan unsur biaya tetap dalam y sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabel. Rumus perhitungan a dan b adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - [\sum(x)]^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Keterangan :

Y = Total biaya semi variabel

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel satuan

n = Jumlah data

x = Volume Kegiatan

2.4 Peramalan (*Forecasting*)

Menurut Heizer & Render (2015:113) peramalan (*forecasting*) adalah suatu seni dan ilmu pengetahuan dalam memprediksi peristiwa pada masa yang akan datang. Peramalan akan melibatkan pengambilan data masa lalu dan mendapatkannya ke masa yang akan datang dengan suatu bentuk model matematis. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistic dan

matematis. Pengukuran kualitatif biasanya menggunakan metode pendapatan (*judgment method*). Berikut adalah pengukuran secara kualitatif dan kuantitatif:

1. Pengukuran secara kualitatif biasanya menggunakan metode pendapatan. Metode pendapatan biasanya digunakan untuk menyusun *forecast* penjualan maupun *forecast* kondisi bisnis pada umumnya. Sumber pendapat-pendapat yang dipakai sebagai dasar melakukan *forecast* adalah:
 - a. Pendapat salesman
 - b. Pendapat para ahli
 - c. Pendapat sales manajer
 - d. Survey konsumen
2. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematis dengan analisis *trend*. Metode statistik dan matematis ini unsur subyektivitas ditekan sedikit mungkin. Pada pengukuran kuantitatif biasa digunakan analisis *trend*. Menurut Gunawan dan Marwan (2013:150) *Trend* adalah gerakan yang berjangka panjang untuk menuju satu arah, menaik atau menurun.

Penerapan garis trend dapat dilakukan dengan cara-cara:

- a. Penerapan garis *trend* secara bebas.
- b. Penerapan garis *trend* dengan setengah rata-rata.
- c. Penerapan garis *trend* secara matematis.

Menurut Gunawan dan Marwan (2013:155) ada 2 teknik dalam metode matematis yang umum digunakan untuk menggambarkan garis trend yaitu:

Metode Moment dan *Metode Least Square*

1. Metode Moment

Rumus-rumus dasar yang digunakan di sini :

Dengan persamaan *trend* sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Di mana untuk memproyeksikan garis trend ini akan digunakan metode statistic dengan rumus sebagai berikut:

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

$$\Sigma XY = a\Sigma X + b\Sigma X^2$$

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

2. Metode *Least Square*

Dengan persamaan *trend* sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Di mana untuk memproyeksikan garis trend ini akan digunakan metode statistic dengan rumus sebagai berikut:

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

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

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

2.5 Laba

Laba merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan ataupun industri yang berbasis bisnis terlebih pada bagian manajemen keuangan. Untuk dapat mencapai laba yang besar, manajemen dapat melakukan berbagai langkah berikut:

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan memperhatikan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diharapkan.
- c. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut (biaya, harga jual, volume produksi) tidak dapat dilakukan secara terpisah karena saling berkaitan. Pengertian laba menurut Munawir (2011:184) laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba

memiliki selisih antara pendapatan yang diterima atau penjualan dengan biaya yang dikeluarkan. Menurut Salvatore (2005:15) membedakan antara laba bisnis dan laba ekonomi. Laba bisnis mengacu pada penerimaan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan. Biaya eksplisit merupakan biaya yang benar-benar dikeluarkan dari kantong perusahaan untuk membelu atau menyewa input yang dibutuhkan dalam produksi.

Sebelum laba diperoleh maka terlebih dahulu diadakan perencanaan laba untuk menargetkan berapa besar laba yang akan dihasilkan oleh perusahaan. Meskipun titik impas merupakan informasi yang berguna, hampir semua perusahaan ingin memperoleh penghasilan operasi lebih besar dari nol. Analisis CVP memberikan cara untuk menentukan berapa banyak unit yang harus dijual untuk memperoleh target laba yang diinginkan.

2.6 Perencanaan Laba

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu, volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Ketiga faktor ini saling berkaitan, oleh karena itu dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Perencanaan laba pada dasarnya merupakan perencanaan yang harus dilakukan perusahaan untuk mencapai laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*) atau analisis impas (*break even point analysis*) dan digunakan untuk menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas harga jual satuan, biaya tetap, biaya variabel atau perubahan volume penjualan dan komposisi produk yang dijual. Perencanaan laba ini menggunakan analisis CVP. Perencanaan laba akan memudahkan tugas manajemen untuk mencapainya dan mengawasinya terhadap kegiatan perusahaan dimasa yang akan datang. Tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang seoptimal mungkin, agar tujuan tersebut dapat dicapai maka diperlukan suatu perencanaan laba yang baik, sehingga kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan dapat terkoordinir dan terkendali.

Menurut Munawir (2011:184) Perencanaan laba merupakan perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan.

Untuk mencapai laba yang besar (dalam perencanaan dan realisasi) manajemen dapat melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
- c. Meningkatkan volume penjualan lebih besar.

Tetapi perlu diperhatikan bahwa ketiga langkah atau faktor (biaya, harga jual, dan volume penjualan) mempunyai hubungan yang erat atau bahkan saling berkaitan satu sama lainnya. Dengan menggunakan analisis CVP dapat menentukan berapa banyak unit yang harus dijual untuk memperoleh target laba tertentu.

Menurut Lestari dan Permana (2017:139) menyatakan jika perusahaan menginginkan target laba tertentu maka untuk menentukan besarnya penjualan perusahaan dapat dilakukan dengan rumus:

- a. Total penjualan yang direncanakan (Rupiah) :

$$TR = \frac{TFC + \pi}{1 - \frac{TVC}{S}}$$

Keterangan:

TFC = total biaya tetap per periode

TVC = total biaya variabel

TR = Jumlah pendapatan/penjualan yang direncanakan

π = Target laba

b. Penjualan yang direncanakan Per Jenis Produk :

1) Produk A :

Produk A (Rp) = % Produk A × Total Penjualan Yang Direncanakan

$$\text{Penjualan yang direncanakan (Unit)} = \frac{\text{Penjualan Yang Direncanakan (Rp)}}{\text{Harga Jual/Unit}}$$

2) Produk B :

Produk B (Rp) = % Produk B × Total Penjualan Yang Direncanakan

$$\text{Penjualan yang direncanakan (Unit)} = \frac{\text{Penjualan Yang Direncanakan (Rp)}}{\text{Harga Jual/Unit}}$$

2.7 Analisis Cost Volume Profit (CVP)

Analisis biaya, volume dan laba (*CVP analysis*) ini merupakan analisis yang dipengaruhi oleh lima faktor atau suatu kombinasi faktor–faktor berikut ini yaitu : harga jual, volume penjualan, komposisi produk yang dijual, biaya variabel per tahun dan total biaya tetap. Analisis CVP sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Analisis CVP menitikberatkan sampai seberapa jauh perubahan–perubahan pada biaya, volume dan harga jual akan berakibat pada perubahan laba yang direncanakan. Analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*) kerap pula disebut analisis impas (*break even point analysis*).

Menurut Lestari dan Permana (2017:136) Analisis CVP merupakan alat yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya keadaan atau kesulitan ekonomi yang dihadapi suatu perusahaan dan membantu mencari solusi atau pemecahannya. Analisis CVP menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas penjualan dan harga jual, serta semua informasi keuangan yang terkandung di dalamnya. Analisis CVP dapat dimulai dengan menentukan titik impas.

Menurut Salman dan Farid (2016:155) Titik impas (*Break Even Point*) adalah cara, alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi yang dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Dengan menggunakan titik impas perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian

dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpnnya. Analisis CVP atau titik impas mempunyai asumsi dasar yaitu:

1. Perilaku biaya dan pendapatan adlah linear sepanjang rentang aktivitas yang relevan.
2. Biaya dapat diklasifikasikan secara akurat menjadi biaya tetap ata biaya variabel. Apabila ada biaya campuran, maka biaya tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biay variabel.
3. Perubahan aktivitas adalah satu-satunya faktor yang mempengaruhi biaya.
4. Semua unit yang diproduksi adalah terjual (tidak ada persediaan barang jadi akhir).
5. Analisis terbatas pada satu jenis produk. Apabila perusahaan menjual lebih dari satu jenis produk, bauran produk (rasio setiap produk terhadap total penjualan) akan tetap konstan.

Tujuan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) adalah membantu manajemen dalam menemukan hubungan antara biaya dan pendapatan. Tujuan hubungan ini adalah menghasilkan laba. Adapun rumus untuk menentukan *Break Even Point* (BEP) dapat dilihat di bawah ini:

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

Keterangan:

- P = Harga jual per unit
V = Biaya variabel per unit
FC = Biaya tetap

$$BEP(\text{dalam rupiah}) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan:

- FC = Biaya tetap
V = Biaya varabel
S = Penjualan

Menurut Salman dan Farid (2016:156) dalam Analisis biaya volume laba (*CVP analysis*) menghubungkan banyak faktor yang saling terkait, yaitu:

1. Harga jual produk.
2. Volume penjualan
3. Bauran penjualan produk
4. Biaya variable per unit.
5. Total biaya tetap.

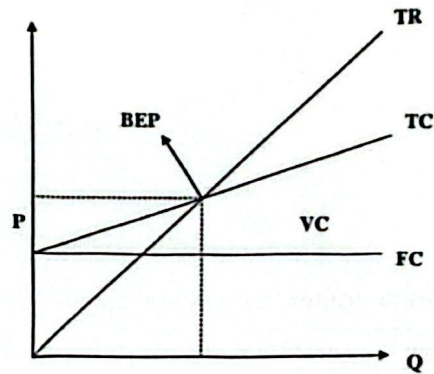
Menurut Salman dan Farid (2016:156) Adapun Tujuan implementasi analisis biaya, volume, dan laba meliputi :

1. Dalam rangka meramalakan laba secara akurat, faktor yang penting adalah mengetahui hubungan antara laba dan biaya pada suatu sisi dan volume pada sisi yang lain.
2. Analisis biaya, volume, dan laba bermanfaat dalam menyusun *flexible budget* yang mengindikasikan biaya pada banyak level aktivitas.
3. Analisis biaya, volume, dan laba membantu evaluasi kinerja untuk tujuan pengendalian. Hal ini bisa dilakukan dengan melakukan *review* laba dan biaya serta perubahan volume.
4. Analisis hubungan biaya, volume, dan laba mendukung penetapan kebijakan harga yang sesuai dengan kondisi lingkungan.
5. Tarif overhead pabrik yang ditentukan dimuka berhubungan dengan volume produksi, maka mempelajari hubungan biaya dan volume adalah penting untuk mengetahui jumlah biaya overhead yang akan dibebankan ke biaya produk pada berbagai tingkat operasi.

2.8 Metode Pendekatan Grafik

Analisis CVP atau dapat disebut sebagai analisis BEP dengan pendekatan dengan suatu grafik yang disebut bagan *break even point*. Perhitungan *break even point* dapat dilakukan dengan cara menemukan titik pertemuan atau titik potong antara garis pendapatan penjualan dengan titik biaya. Titik pertemuan tersebut merupakan titik *break even point*. Hubungan antara biaya tetap, biaya variabel,

total pendapatan penjualan dan total biaya dapat digambarkan dengan grafik sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Grafik Break Even Point (BEP)

Sumber : Carter dan Usry (2005:276)

Keterangan :

TR	= Total Pejualan
TC	= Total Biaya
VC	= Variabel Cost
FC	= Fixed Cost
P	= Price
Q	= Quantity
S	= Sales

2.9 Margin Keamanan (Margin Of Safety)

Analisis margin of safety menggambarkan tentang seberapa besar penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *Break Even*. Dengan kata lain, *margin of safety* adalah selisih antara rencana penjualan dengan impas penjualan. Margin keamanan memberikan informasi mengenai seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencananya agar perusahaan tidak rugi.

Menurut Lestari dan Permana (2017:147) margin keamanan (*margin of safety*) adalah unit yang terjual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan melebihi volume impas. Margin Keamanan merupakan selisih penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada titik impas.

Margin of Safety (MoS) dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$MoS \% = \frac{TR - BEP_{Rp}}{TR} \times 100\%$$

Keterangan:

MoS = *Margin Of Safety*

TR = Penjualan yang direncanakan

BEP_{Rp} = Penjualan pada titik impas

Perusahaan perlu menghitung *margin of safety* untuk mengetahui berapa penjualan bisa turun dari rencana ke tingkat yang dapat ditoleransi sebelum perusahaan menderita kerugian. *Margin of safety* merupakan kriteria yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kecukupan rencana penjualan.

2.10 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 menunjukkan daftar penelitian terdahulu yang berkaitan dengan topik penelitian yang akan penulis lakukan.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

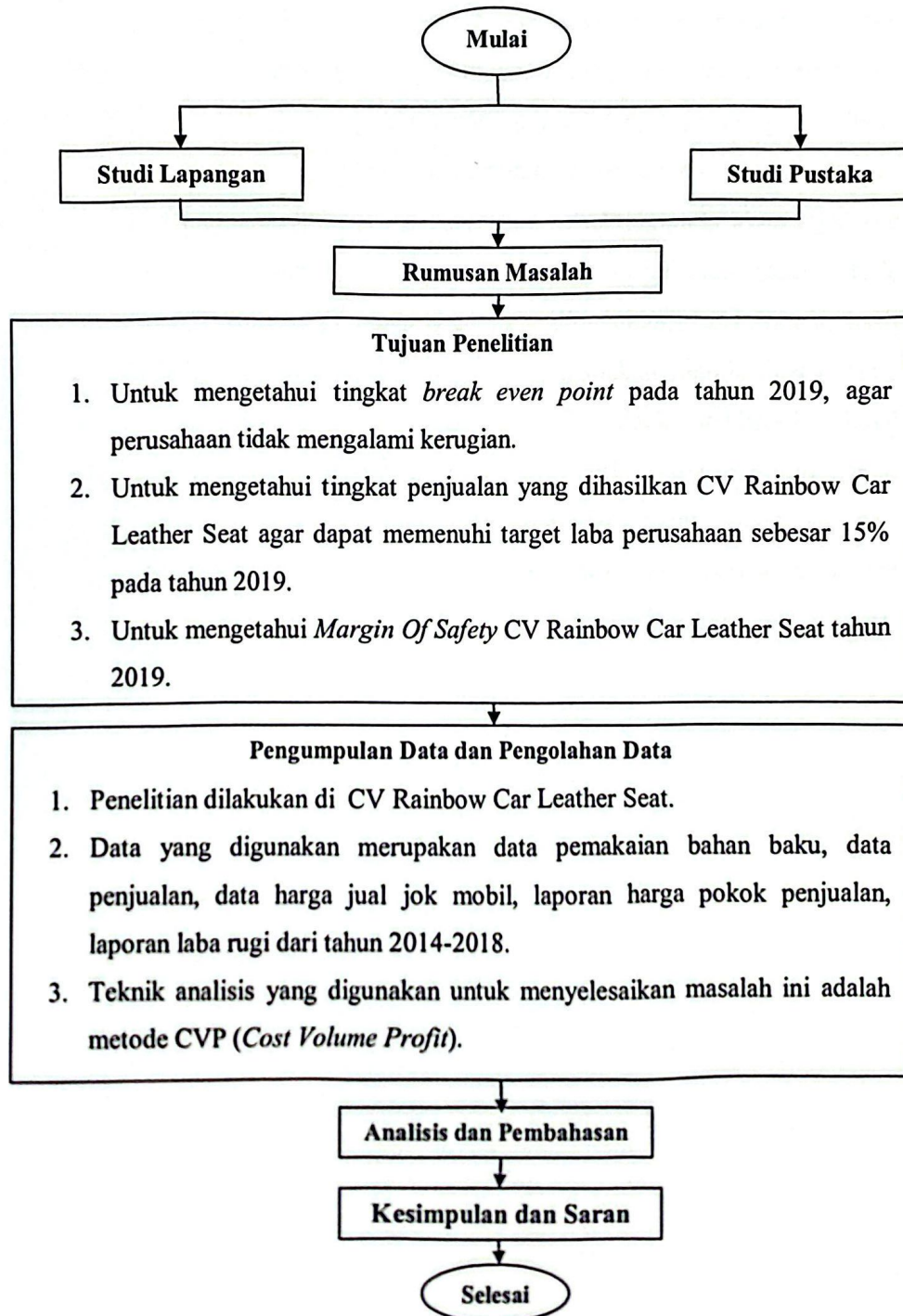
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Tahun	Metode yang dipakai	Hasil Penelitian
1.	Amelinda Claudia Puspita	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada PT Artanusa Beton.	2018	Analisis <i>Break Even Point, Margin of Safety, Contribution Margin</i> , dan Analisis Perencanaan Laba	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari hasil analisis <i>Break Even Point</i> telah mencapai titik impas dan <i>margin of safety</i> meningkat sehingga perusahaan memperoleh laba yang diinginkan dan tidak mengalami kerugian.
2.	Elizabeth Esternorlita Wirotitjan, Hendrik Manossoh	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Untuk Perencanaan Laba Pada UD Gunung Emas Manado.	2016	<i>Contribution Margin, Break Even Point</i> , Analisis Perencanaan Laba, <i>Margi Of Safety, Leverage Operasi</i> .	Hasil penelitian bahwa margin kontribusi UD Gunung Emas meningkat, yang mengakibatkan titik impas meningkat sehingga mendapatkan laba yang maksimal. MOS tergolong cukup tinggi sehingga kemungkinan untuk menderita rugi rendah

No	Nama peneliti	Judul penelitian	Tahun	Metode yang dipakai	Hasil Penelitian
3.	Sofiatul Munawaroh	Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Volume Pada UD Mentari Pasuruan	2016	<i>Analisis Contribution Margin, Analisis Break Even Point, Margin Of Safety, Operating Lverage.</i>	Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1. BEP UD Mentari mendapatkan laba yang meningkat sehingga perusahaan harus memperhatikan tindakan sesuai ramalan dan estimasi agar tidak mengalami kerugian. 2. Margin kontribusi UD Mentari menunjukkan presentase pendapatan yang diperoleh untuk menutupi biaya tetap. Kontribusi margin yang rendah akan mengakibatkan BEP yang tinggi dan sebaliknya
4.	Ahmad Nurhanif Alimuddin	Analisis Perencanaan Laba Pada Pabrik Trafo PT ABC Di Makassar	2016	<i>Contribution Margin, Break Even Point, Analisis Perencanaan Laba, Margin Of Safety</i>	Hasil penelitian menemukan bahwa peoyeksi besarnya kenaikan biaya untuk tahun 2016 10% dan harga jual sebesar 10% , bearnya titik impas sebesar 122,68 unit atau sebesar Rp 5.092.750.390 sedangkan dari hasil analisis margin of safety yang diproyeksikan untuk tahun 2016 yaitu sebesar 400,12 unit atau sebesar Rp 16.610.232.547.
5.	Anggi Enno Hapsari	Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba dan Analisis Break Even Point Pada PT Madubaru.	2017	Analisis Biaya Volume Laba, Analisis <i>Break Even Point</i> , Analisis Perencanaan Laba.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa titik timpas produk gula tercapai pada penjualan 9.339,51 kuintal atau Rp 7.864.372.762,57 , sedangkan produk spritus mencapai impas pada penjualan sebesar 225.171,21 liter atau Rp 1.816.368.841,76. Target laba yang harus dicapai PG.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Tahun	Metode yang dipakai	Hasil analisis
					Madukismo 628.872,70 paket atau Rp 628.872,70 paket atau Rp268.343.846.628,85 probabilitas minimal agar perusahaan dapat mencapai penjualan yang diharapkan dalam keadaan break even point sebesar 97,06%

Hasil dari penelitian di atas dapat disimpulkan bahwa analisis *Cost Volume Profit* dapat digunakan untuk perencanaan laba, dari hasil tersebut penulis termotivasi untuk melakukan penelitian dengan analisis *Cost Volume Profit* untuk perencanaan laba pada CV Rainbow Car Leather Seat dengan harapan dapat memberikan referensi tentang analisis perencanaan laba serta dapat memberikan solusi permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.

2.11 Kerangka Berpikir



Gambar 2. 2 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir pada gambar 2.2 penelitian diawali dengan melakukan studi lapangan dan studi pustaka. Studi lapangan dilakukan dengan cara melakukan wawancara dan dokumentasi, sedangkan studi pustaka yang dilakukan oleh penulis yaitu mengumpulkan informasi dan data dari dokumen yang ada dalam perusahaan, laporan, jurnal buku maupun sumber pustaka lainnya. Selanjutnya, penelitian dilakukan dengan menetapkan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang akan dijadikan pedoman dalam menyelesaikan penelitian. Setelah itu, menentukan metode pengumpulan dan pengolahan data yang digunakan. selanjutnya, hasil pengumpulan data akan diolah dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit*, hasil pengolahan data akan dianalisis untuk mendapatkan hasil penelitian. Setelah itu, berdasarkan hasil penelitian yang telah ditetapkan akan ditarik kesimpulan terhadap penelitian yang dilakukan dan disampaikan saran terkait metode yang digunakan untuk perencanaan laba oleh perusahaan. Gambar 2.2 di atas menggambarkan kerangka berpikir yang digunakan dalam penelitian.

BAB III

METODE PENELITIAN

Metodologi penelitian merupakan sebuah cara untuk mengetahui hasil dari sebuah permasalahan yang spesifik dimana permasalahan tersebut disebut juga dengan permasalahan penelitian. Metodologi penelitian ini terdiri dari tahapan-tahapan proses penelitian atau urutan-urutan langkah yang harus dilakukan oleh peneliti dalam menjalankan penelitiannya. Adapun metodologi penelitian ini adalah sebagai berikut :

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Untuk memperoleh data yang diperlukan maka penulis melakukan penelitian di CV Rainbow Car Leather Seat yaitu perusahaan yang memproduksi jok mobil yang beralamat di Jalan Dermaga Raya No.322, RT05/RW05 Kelurahan Klender, Kecamatan Duren Sawit, Kota Jakarta Timur. Adapun pelaksanaan penelitian dilaksanakan selama bulan November 2018 s.d bulan Agustus 2019.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Terdapat dua jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ditinjau menurut sifatnya di antaranya adalah:

1. Data kuantitatif

Data Kuantitatif adalah data yang diperoleh dari perusahaan berupa angka nominal. Adapun data kuantitatif yang digunakan adalah data keuangan CV Rainbow Car Leather Seat tahun 2014-2018, seperti data penjualan tahun 2014-2018, harga jual produk tahun 2014-2018.

2. Data kualitatif

Data kualitatif adalah data yang tidak dapat dihitung atau diukur dengan angka-angka, namun mampu memberikan informasi tambahan berupa uraian atau keterangan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a) Data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung atau diperoleh dari luar perusahaan berupa buku-buku dan literatur yang

relevan dengan masalah yang dibahas dan juga sebagai landasan teori penulis.

- b) Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber dengan mengadakan wawancara langsung dari pemilik perusahaan. Data perusahaan yang didapat berupa data penjualan tahun 2014-2018, daftar harga barang, data gaji karyawan, data jumlah karyawan, data biaya bahan baku dan biaya bahan penolong, biaya pemasaran, biaya promosi, struktur organisasi dan data mengenai sejarah perusahaan. Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda, kejadian atau kegiatan dan hasil pengujian.

3.3 Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi tertulis maupun lisan yang bertujuan untuk memperoleh informasi. Penulis mengadakan wawancara secara langsung kepada pihak perusahaan, terutama pada pihak yang terkait atau berhubungan dengan masalah yang diteliti. Melalui metode ini diperoleh data berupa data-data tentang tata cara perhitungan harga pokok produksi, serta laba yang diharapkan perusahaan.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik penelitian yang digunakan untuk memperoleh data informasi yang relevan dengan cara pengumpulan data yang ada dalam perusahaan. Dokumentasi yang dilakukan yaitu melakukan pencatatan terhadap data-data mengenai harga produk, data penjualan dan data lainnya yang berkaitan dengan penelitian di dalam perusahaan.

3.4 Metode Analisis

Dalam penelitian ini penulis menyelesaikan dengan melalui beberapa tahapan pengolahan data dengan menggunakan teknik dan alat analisis, yaitu sebagai berikut:

1. Membuat persentase komposisi pada 2 produk yang berbeda yaitu Jok mobil sedan dan jok mobil MPV.
2. Mengklasifikasi semua biaya yang dikeluarkan perusahaan berdasarkan hubungannya dengan perubahan volume kegiatan perusahaan, biaya dapat digolongkan ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Namun dalam pengklasifikasian biaya terdapat biaya semi variabel yang harus dipisahkan terlebih dahulu menjadi biaya variabel (*variabel cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*).
3. Setelah melakukan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel, maka tahap selanjutnya adalah pemisahan biaya semi variabel yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Ada beberapa metode yang dapat dilakukan untuk pemisahan biaya, tetapi pada penelitian ini akan menggunakan rumus persamaan kuadrat terkecil (*least square method*) dikarenakan metode ini dalam melakukan pemisahan biaya dan hasil yang diperoleh lebih akurat. Untuk melakukan pemisahan biaya dengan menggunakan rumus persamaan kuadrat terkecil dapat dihitung dengan rumus:

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - [\sum(x)]^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Keterangan :

Y = Total biaya semi variabel

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel satuan

n = Jumlah data

x = Volume Kegiatan

4. Setelah melakukan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, kemudian meramalkan biaya tetap, biaya variabel, harga jok mobil dan penjualan dengan menggunakan metode *least square*.

Dengan persamaan *trend* sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Di mana untuk memproyeksikan garis trend ini akan digunakan metode statistic dengan rumus sebagai berikut:

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

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

5. Setelah melakukan peramalan penulis melakukan perhitungan analisis titik impas (*break even point*) dengan menggunakan persentase bauran penjualan (*sales mix*).
6. Setelah melakukan analisis titik impas untuk memberikan informasi pendukung dalam analisis biaya volume laba (*cost volume profit*), penulis melakukan analisis perencanaan laba untuk mengetahui penjualan minimal untuk mencapai target laba yang diinginkan.
7. Setelah melakukan analisis titik impas dan perencanaan laba, maka penulis melakukan perhitungan *margin of safety (MOS)* untuk mengetahui tingkat keamanan dari kondisi penjualan.

3.5 Teknik analisis data

Dalam penelitian ini rumus yang digunakan penulis yaitu:

1. Menurut Salman dan Farid (2016:155) *Cost Volume Profit* atau disebut juga Titik impas (*Break Even Point*) adalah cara, alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi yang dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Berikut ini perhitungan untuk lebih dari satu jenis produk sebagai berikut:

- a. *Cost Volume Profit* atau *Break Event Point* Total
Pendekatan melalui nilai penjualan (rupiah)

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

Keterangan:

BEP (Rp)	= <i>break even point</i> dalam rupiah penjualan
TFC	= total biaya tetap per periode
TVC	= total biaya variabel
S	= <i>Sales</i> (penjualan)

- b. *Cost Volume Profit* atau *Break Even Point* Per Jenis Produksi

- 1) $\text{BEP}_A \text{ (Rp)} = \text{Persentase Penjualan Produk A} \times \text{Total BEP (Rp)}$

$$\text{BEP}_A \text{ (Unit)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Harga Jual Produk A/Unit}}$$

- 2) $\text{BEP}_B \text{ (Rp)} = \text{Persentase Penjualan Produk B} \times \text{Total BEP (Rp)}$

$$\text{BEP}_B \text{ (Unit)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Harga Jual Produk B/Unit}}$$

2. Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain untuk menghitung perencanaan laba. Jika perusahaan menginginkan target laba tertentu maka untuk menentukan besarnya penjualan perusahaan dapat dilakukan dengan rumus:

- a. Total penjualan yang direncanakan (Rupiah) :

$$\text{TR} = \frac{\text{TFC} + \pi}{1 - \frac{\text{TVC}}{S}}$$

Keterangan:

TFC = total biaya tetap per periode

TVC = total biaya variabel

TR = Penjualan yang direncanakan

π = Target laba

b. Penjualan yang direncanakan Per Jenis Produk :

1) Produk A :

Produk A (Rp) = % Produk A \times Total Penjualan Yang Direncanakan

Penjualan yang direncanakan (Unit) = $\frac{\text{Penjualan Yang Direncanakan (Rp)}}{\text{Harga Jual/Unit}}$

2) Produk B :

Produk B (Rp) = % Produk B \times Total Penjualan Yang Direncanakan

Penjualan yang direncanakan (Unit) = $\frac{\text{Penjualan Yang Direncanakan (Rp)}}{\text{Harga Jual/Unit}}$

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

Menurut Lestari dan Permana (2017:147) Marjin Keamanan (*margin of safety*) adalah selisih antara rencana penjualan dengan impas penjualan. Marjin keamanan memberikan informasi mengenai seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualannya agar perusahaan tidak rugi.

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

a. Untuk mencari penjualan total dalam MOS_{Rp} maka dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Penjualan total $\text{MOS}_{Rp} = \text{Total penjualan yang di rencanakan} - \text{Penjualan BEP}$

b. Untuk menghitung *Margin Of Safety* (MOS) dari penjualan yang direncanakan untuk masing-masing jenis produk dalam rupiah dan unit adalah :

- Perencanaan penjualan $MOS_{Rp} = \text{Penjualan yang direncanakan} - BEP$
- Perencanaan penjualan $MOS_{UNIT} = \text{Penjualan yang direncanakan} \times MOS\%$

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Profil Perusahaan

Nama perusahaan	: CV Rainbow Car Leather Seat
Nama pemilik	: Rangga Lesmana
Tahun berdiri	: 2008
Jenis usaha	: Jok Mobil Custom
Alamat Perusahaan	: Jalan Dermaga Raya No.322, RT05/RW05 Kelurahan Klender, Kecamatan Duren Sawit Kota Jakarta Timur.
Nomor Telepon	: 0818 0838 9011
Nomor SKU	: 2773/1.755.02
E-mail	: silmarainbow80@gmail.com

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Menjadi perusahaan *seat maker* yang terdepan dengan kinerja terbaik dalam industri otomotif di Indonesia dengan mengutamakan kualitas, inovasi dan kepuasan pelanggan.

Misi

- Menyediakan produk dan jasa yang inovatif dan berkualitas tinggi serta memenuhi kebutuhan pelanggan.
- Mengembangkan karyawan yang berkompeten, profesional dan jujur dalam bekerja.
- Menjadi *trendsetter* dalam dunia interior mobil dengan selalu menciptakan *design seat* yang berinovasi dan terbaru.

4.1.3 Sejarah Perusahaan

CV Rainbow Car Leather Seat merupakan perusahaan yang memproduksi jok mobil berbagai jenis merek mobil sesuai dengan keinginan konsumen. Usaha ini berdiri sejak tahun 2008 yang didirikan oleh pengusaha asal Yogyakarta bernama Rangga Lesmana. Pada awal mula usaha ini dirintis oleh Bapak Rangga di daerah Jakarta Timur di wilayah tersebut belum ada usaha Jok mobil. Pada awalnya Pemilik perusahaan dibantu oleh 3 pekerja di bagian produksi, bagian administrasi dan keuangan Pemilik dibantu oleh istri. Pada tahun pertama produksi jok sudah dilakukan dengan menggunakan mesin dan pada saat itu hanya menerima pesanan *made by order* dan pada saat masih merintis usahanya belum terlalu banyak yang mengetahui usaha yang dijalankannya. Produk yang dijual oleh perusahaan ini berbeda di setiap tahunnya karena mengikuti tren terkini setiap waktunya dan juga karena ketertarikan konsumen terhadap mobil dengan varian terbaru, oleh karena itu produksi yang dijalankan perusahaan berbeda baik dari segi desain maupun bentuk jok selalu berubah.

Pada tahun 2010, bisnis yang dijalankan oleh pengusaha asal Yogyakarta ini mulai berkembang sedikit demi sedikit dikarenakan seringnya mengikuti pameran-pameran otomotif di Jabodetabek sehingga perusahaan jok mobil ini mulai dikenal oleh banyak pengusaha di bidangnya. Seiring berjalannya waktu, permintaan terhadap modifikasi jok mengalami peningkatan dan membuat CV Rainbow Car Leather Seat semakin berkembang. Keuntungan dari meningkatnya penjualan ini membuat Rainbow jok bisa menambah jumlah karyawan untuk menambah kegiatan produksi.

Pada tahun 2015 Pemilik perusahaan merekrut seorang marketing. Pada saat memasarkan produknya, Pemilik membuat *official account* di media sosial Facebook dan Instagram. Dalam hal pemasaran jok mobil, selalu terjadi fluktuasi setiap tahun. Hal tersebut juga yang dirasakan oleh CV Rainbow Car Leather Seat. Misalnya, pada bulan Ramadhan dan hari besar seperti Idul Fitri maupun Idul Adha peningkatan permintaan jok mobil lebih tinggi bila dibandingkan dengan bulan-bulan lainnya pada sepanjang tahun.

Melihat peluang pasar yang cukup besar pada modifikasi *velg* mobil, maka pada awal tahun 2019 Pemilik perusahaan menambah usaha baru yaitu *custom velg*. *Custom velg* yaitu pemasangan *velg* yang menyesuaikan keinginan konsumen terhadap *velg* yang akan digunakan pada mobilnya. Lokasi usaha *velg* bersebelahan dengan usaha jok mobil, selain itu lokasinya juga strategis dan peluang pasar yang sangat besar karena belum banyaknya pesaing di daerah tersebut.

4.1.4 Kegiatan Perusahaan

Rainbow Car Leather Seat adalah perusahaan yang bergerak dibidang pembuatan jok kulit *custom*. Rainbow Car Leather Seat telah berdiri selama 10 tahun dan dalam proses berjalannya usaha ini, Rainbow Car Leather Seat melakukan kegiatan perusahaan yang meliputi 4 aspek, yaitu aspek produksi, aspek pemasaran, aspek Sumber Daya Manusia dan aspek keuangan,

4.1.5 Aspek Produksi

Kegiatan produksi tidak lepas dari proses produksi, karena proses produksi meliputi langkah atau tahapan dalam menghasilkan sebuah produk. Proses produksi merupakan rangkaian kegiatan yang dengan menggunakan peralatan, sehingga masukan atau input dapat diolah menjadi keluaran yang berupa barang atau jasa yang akhirnya dapat dijual kepada pelanggan untuk memungkinkan perusahaan memperoleh hasil keuntungan yang diharapkan. Proses produksi yang dilakukan terkait dalam suatu sistem, sehingga pengolahan atau pentransformasian dapat dilakukan dengan menggunakan peralatan yang dimiliki (Assauri, 2008:35).

4.1.5.1 Kualitas Produk

CV Rainbow Car Leather Seat adalah perusahaan yang memproduksi jok kulit modifikasi untuk berbagai jenis mobil sedan dan mpv. Perusahaan ini selalu mengutamakan kualitas dalam setiap produk yang di produksi dan juga selalu ingin menyalurkan ide yang diinginkan konsumen dalam bentuk





jok mobilnya sehingga konsumen dapat memesan dan modifikasi sarung dan jok mobil sesuai dengan keinginan konsumen.


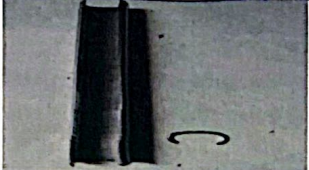
Untuk menghasilkan jok terbaik perusahaan memerlukan bahan baku dan bahan penolong yang berkualitas yang sesuai standar yang berlaku dan dapat memberikan kenyamanan kepada pelanggan yang menggunakan jok dari perusahaan ini. Keunggulan dari produk Rainbow Jok yaitu :

- a) Tekstur atau pori-pori permukaan sangat sempurna pada jok kulit asli karena tidak mudah kendur dan sangat awet digunakan karena memiliki kerapatan yang sangat bagus.
- b) Jok kulit ini dapat bertahan kurang lebih 3 Tahun.

Tabel 4.1 menunjukkan bahan baku dan bahan penolong jok yang digunakan CV Rainbow Car Leather Seat :

Tabel 4. 1 Bahan Baku dan Bahan Penolong

No	Produk	Keterangan
1.		Kulit Lederlux
2.		Busa Tipis 0,5cm Untuk bagian pinggir jok
3.		Busa Tebal 1cm Untuk bagian punggung dan dudukan jok
4.		Benang Jahit

No	Produk	Keterangan
5		Kawat
6		Ring-C

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

Tabel 4.2 – 4.7 menunjukkan pemakaian bahan baku dan bahan baku penolong yang digunakan oleh CV Rainbow Car Leather Seat selama 5 tahun terakhir sebagai berikut :

Tabel 4. 2 Pemakaian Bahan Baku Kulit pada tahun 2014-2018

Tahun	Harga/M ² (Rp)	Kuantitas (M ²)	Jumlah Biaya
2014	Rp 130.000	910	Rp 118.300.000
2015	Rp 140.000	1018	Rp 142.520.000
2016	Rp 150.000	1096	Rp 164.400.000
2017	Rp 185.000	1120	Rp 207.200.000
2018	Rp 200.000	1164	Rp 232.800.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

Tabel 4. 3 Pemakaian Bahan Baku Busa Tebal pada tahun 2014-2018

Tahun	Harga/M ² (Rp)	Kuantitas (M ²)	Jumlah Biaya
2014	Rp 10.900	910	Rp 9.919.000
2015	Rp 13.750	1018	Rp 13.997.500
2016	Rp 15.600	1096	Rp 17.097.600
2017	Rp 18.500	1120	Rp 20.720.000
2018	Rp 20.000	1164	Rp 23.280.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

Tabel 4. 4 Pemakaian Bahan Baku Busa Tipis pada tahun 2014-2018

Tahun	Harga/M ² (Rp)	Kuantitas (M ²)	Jumlah Biaya
2014	Rp 7.500	910	Rp 6.825.000
2015	Rp 8.650	1018	Rp 8.805.700
2016	Rp 9.000	1096	Rp 9.864.000
2017	Rp 9.750	1120	Rp 10.920.000
2018	Rp 10.000	1164	Rp 11.640.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

Tabel 4. 5 Pemakaian Bahan Penolong Benang pada tahun 2014-2018

Tahun	Harga/Gulung(Rp)	Kuantitas (Gulung)	Jumlah Biaya
2014	Rp 70.000	13	Rp 910.000
2015	Rp 72.000	15	Rp 1.080.000
2016	Rp 75.000	15	Rp 1.125.000
2017	Rp 78.000	16	Rp 1.248.000
2018	Rp 80.000	17	Rp 1.360.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

Tabel 4. 6 Pemakaian Bahan Penolong Kawat pada tahun 2014-2018

Tahun	Harga/Batang(Rp)	Kuantitas (batang)	Jumlah Biaya
2014	Rp 2.500	1020	Rp 2.550.000
2015	Rp 3.200	1218	Rp 3.897.600
2016	Rp 3.500	1311	Rp 4.588.500
2017	Rp 3.500	1349	Rp 4.721.500
2018	Rp 4.000	1394	Rp 5.576.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

Tabel 4. 7 Pemakaian Bahan Penolo ng Ring-C pada tahun 2014-2018

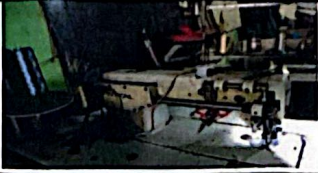



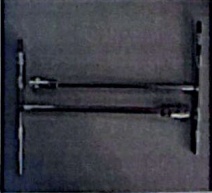



Tahun	Harga/Batang(Rp)	Kuantitas (batang)	Jumlah Biaya
2014	Rp 3.600	1020	Rp 3.672.000
2015	Rp 4.000	1218	Rp 4.872.000
2016	Rp 4.500	1311	Rp 5.899.500
2017	Rp 4.800	1349	Rp 6.475.200
2018	Rp 5.000	1394	Rp 6.970.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

4.1.5.2 Mesin dan Peralatan CV Rainbow Car Leather Seat

Untuk membuat jok mobil perusahaan menggunakan mesin dan peralatan. Mesin jahit yang digunakan perusahaan memiliki 2 jenis merek meliputi mesin jahit mitsubishi dan typical, sedangkan peralatan yang digunakan meliputi, obeng, gunting, kunci shock, kunci T, tang dan kunci ring. Tabel 4.8 menunjukkan gambar dan fungsi dari mesin dan peralatan yang digunakan pada produksi jok mobil sebagai berikut :

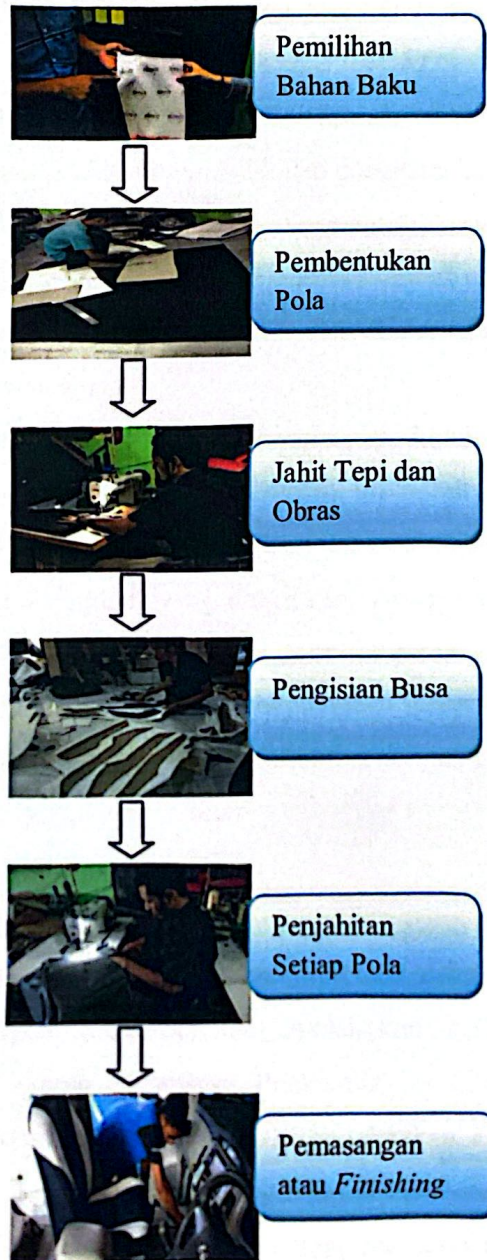
Tabel 4. 8 Mesin dan Peralatan CV Rainbow Car Leather Seat

No	Nama Unit	Gambar	Fungsi
1	Mesin Jahit Typical		Digunakan dalam proses penyatuan pola sarung jok mobil.
2	Mesin Jahit Mitshubishi		Digunakan dalam proses penyatuan pola sarung jok mobil.
3	Obeng		Alat bantu yang digunakan untuk memutar sekrup jok mobil
4	Gunting		Digunakan untuk menggunting setiap pola setelah pembentukan pola.
5	Kunci T		Digunakan untuk membuka jok mobil .
6	Tang		Digunakan untuk memegang atau memasang kawat dan ring C pada jok mobil.
7	Kunci Shock		Digunakan untuk membuka atau memasang mur atau baut.
8	Kunci Ring		Digunakan untuk membuka atau memasang mur atau baut.

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

4.1.5.3 Proses Produksi

Gambar 4.1 menunjukkan alur proses produksi pembuatan jok mobil pada CV Rainbow Car Leather Seat sebagai berikut :



Gambar 4. 1 Alur Proses Produksi

Sumber : CV Rainbow Car Leather

4.1.6 Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan keputusan pembeli actual maupun potensial (Stanton, 2014:18).

Adapun strategi pemasaran yang dilakukan CV Rianbow Car Leather Seat yaitu, segmentasi pasar yang dituju yaitu pemilik dan pengguna kendaraan roda empat di Jabodetabek. Dengan melaksanakan segmentasi pasar, kegiatan pemasaran dapat dilakukan lebih terarah dan sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat digunakan secara lebih efektif dan efisien dalam rangka memberikan kepuasan bagi konsumen.

Target pasar CV Rainbow Car Leather Seat yaitu pada komunitas pecinta mobil yang senang memodifikasi atau mengubah bentuk jok mobil yang mereka miliki, serta pengguna mobil yang ingin mengubah jok mobilnya agar lebih nyaman atau sesuai dengan keinginan yang diinginkan. Adanya target pasar, dapat membantu usaha yang dijalankan untuk memfokuskan atau bahkan menargetkan produk yang dijual sesuai dengan segmentasi pasarnya. Promosi yang dilakukan perusahaan dalam memasarkan produknya dengan cara promosi mulut ke mulut, internet dan mengikuti pameran

4.1.7 Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia adalah orang-orang yang ada dalam organisasi yang memberikan sumbangan pemikiran dan melakukan berbagai jenis pekerjaan dalam mencapai tujuan organisasi. Personalia ini ditangani oleh Pemilik perusahaan agar aktivitas mereka dapat dipertahankan dan semakin meningkat.

Pada tahun 2018 CV Rainbow Car Leather Seat memiliki 6 karyawan yaitu : 1 orang Pimpinan Usaha dan Bagian Administrasi, 1 orang Bagian *Marketing*, 1 orang Bagian Penjahitan, dan 3 orang Bagian Pemasangan, Untuk perekrutan karyawan perusahaan tidak memiliki standar pendidikan untuk bagian Penjahitan dan Pemasangan sedangkan di Bagian pemasaran ada standar

pendidikan minimal S1. Proses perekrutan karyawan perusahaan hanya menguji kemampuan calon karyawan.

4.1.7.1 Pemeliharaan Sumber Daya Manusia

Ada 5 aspek dalam pemeliharaan karyawan, sebagai berikut :

1) Pelatihan

CV Rainbow Car Leather Seat melakukan pelatihan dan pengembangan terhadap karyawan baru bagian produksi pada mesin-mesin produksi yang akan digunakan karyawan baru dalam produksi jok mobil. Pelatihan dilakukan kepada karyawan baru hanya pada saat awal masuk kerja dan pada saat sudah mulai bekerja karyawan tidak mendapatkan pelatihan dari perusahaan

2) Sistem Upah

Sistem upah yang dibayarkan kepada karyawan dilihat berdasarkan keterampilan dan jumlah hari kerja.

3) Insentif

Dalam CV Rainbow Car Leather Seat terdapat insentif yang diberikan perusahaan kepada karyawannya untuk meningkatkan motivasi karyawan dalam bekerja. Untuk bagian produksi, insentif diberikan jika diberlakukan jam lembur yaitu berupa upah Rp 14.000 per-jam.

4) Pemberian Pinjaman

Selain memberikan upah dan insentif kepada karyawannya untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan, CV Rainbow Car Leather Seat juga memberikan pinjaman kepada karyawannya tanpa dikenai bunga pinjaman, yang waktu pengembaliannya berdasarkan kesepakatan antara karyawan yang meminjam dengan pemilik yang memberikan pinjaman.

5) Sistem Upah

Sistem upah yang dibayarkan kepada karyawan dilihat berdasarkan keterampilan dan jumlah hari kerja. Tabel 4.9 menunjukkan Data Gaji Karyawan per Bulan pada Tahun 2014-2018 sebagai berikut :

Tabel 4. 9 Data Gaji Karyawan CV Rainbow Car Leather Seat 2014-2018

Keterangan	Jumlah karyawan	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
Marketing	1	1.800.000	1.800.000	1.800.000	2.000.000	2.000.000
Bagian penjahitan	1	3.150.000	3.300.000	3.300.000	3.500.000	3.500.000
Bagian Pemasangan	3	2.150.000	2.300.000	2.300.000	2.500.000	2.500.000
Bagian Keuangan	1	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.600.000	2.600.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather

Tabel 4.9 merupakan tabel data gaji karyawan CV Rainbow Car Leather Seat per Bulan pada tahun 2014-2018. CV Rainbow Car Leather Seat mempunyai 6 karyawan yang terdiri dari 1 karyawan bagian Keuangan, 1 karyawan bagian Pemasaran, 1 karyawan bagian penjahitan, 3 karyawan bagian penjahitan. Adapun total gaji karyawan yang dikeluarkan selama tahun 2014-2018 dapat dilihat pada Tabel 4.10 berikut:

Tabel 4. 10 Data Total Gaji Karyawan CV Rainbow Car Leather Seat Tahun 2014-2018

Keterangan	Jumlah Karyawan	Tahun				
		2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
Marketing	1	21.600.000	21.600.000	21.600.000	24.000.000	24.000.000
Penjahitan	1	37.800.000	39.600.000	39.600.000	42.000.000	42.000.000
Pemasangan	3	77.400.000	82.800.000	82.800.000	90.000.000	90.000.000
Keuangan	1	24.000.000	24.000.000	24.000.000	31.200.000	31.200.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather

4.1.8 Aspek Keuangan

Aspek terpenting dalam bisnis adalah aspek keuangan. Keuangan adalah kegiatan yang berhubungan dengan penentuan investasi jangka pendek maupun jangka panjang sebuah perusahaan, mendapatkan dana untuk membayar, dan memimpin kegiatan keuangan harian sebuah perusahaan. Berapa seluruh dana yang dibutuhkan baik modal untuk investasi maupun untuk modal kerja. Berapa tingkat keuntungan yang akan didapatkan atau bahkan kemungkinan kerugian yang akan diterima.

a. Harga Pokok Penjualan CV Rainbow Car Leather Seat Tahun 2014-2018

Tabel 4. 11 Harga Pokok Penjualan tahun 2014-2018

No	Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
A	Bahan Baku					
	a.Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 8.200.000	Rp 7.850.000	Rp 7.620.000	Rp 7.150.000	Rp 6.900.000
	b.Pembelian Bahan Baku	Rp135.044.000	Rp165.323.200	Rp191.361.600	Rp238.840.000	Rp267.720.000
	Persediaan Bahan Tersedia untuk Produksi (a+b)	Rp143.244.000	Rp173.173.200	Rp198.981.600	Rp245.990.000	Rp274.620.000
	-Persediaan Akhir Bahan Baku	(Rp 7.850.000)	(Rp 7.620.000)	(Rp 7.150.000)	(Rp 6.900.000)	(Rp 6.750.000)
	Total Bahan Baku	Rp135.394.000	Rp165.553.200	Rp191.831.600	Rp239.090.000	Rp267.870.000
B	Biaya Tenaga Kerja Langsung					
	-Bagian Penjahitan	Rp 37.800.000	Rp 39.600.000	Rp 39.600.000	Rp 42.000.000	Rp 42.000.000
	-Bagian Pemasangan	Rp 77.400.000	Rp 82.800.000	Rp 82.800.000	Rp 90.000.000	Rp 90.000.000
	Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp115.200.000	Rp122.400.000	Rp122.400.000	Rp132.000.000	Rp132.000.000
C	Biaya Over Head Pabrik (BOP)	Rp 107.360.750	Rp112.718.350	Rp116.681.750	Rp126.378.750	Rp131.174.750
	Total Biaya Produksi (A+B+C)	Rp357.954.750	Rp400.671.550	Rp 430.913.350	Rp497.468.750	Rp531.044.750
	Persediaan Barang dalam Proses Awal	Rp 6.450.000	Rp 7.580.000	Rp 8.350.000	Rp 8.900.000	Rp 9.450.000

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
Total Persediaan Proses Awal	Rp364.404.750	Rp 408.251.550	Rp 439.263.350	Rp 506.368.750	Rp 540.494.750
Persediaan Barang dalam Proses Akhir	(Rp 4.500.000)	(Rp 6.750.000)	(Rp 7.500.000)	(Rp 7.950.000)	(Rp 8.455.000)
Harga Pokok Produksi	Rp 359.904.750	Rp 401.501.550	Rp 431.763.350	Rp 498.418.750	Rp 532.039.750
Persediaan Barang Jadi Awal	Rp 6.250.000	Rp 6.850.000	Rp 7.900.000	Rp 8.550.000	Rp 8.955.000
Barang Jadi Siap Jual	Rp 366.154.750	Rp 408.351.550	Rp 439.663.350	Rp 506.968.750	Rp 540.994.750
Persediaan Barang Jadi Akhir	(Rp 4.590.500)	(Rp 5.650.000)	(Rp 6.375.000)	(Rp 7.250.000)	(Rp 8.670.000)
Harga Pokok Penjualan	Rp 361.564.250	Rp 402.701.550	Rp 433.288.350	Rp 499.718.750	Rp 532.324.750

Sumber: Pengolahan Data

b. Laporan Laba Rugi CV Rainbow Car Leather Seat tahun 2014-2018

Tabel 4. 12 Laporan Laba Rugi tahun 2014-2018

No	Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
A	Hasil Penjualan	Rp704.702.500	Rp852.950.500	Rp961.235.000	Rp1.090.730.000	Rp1.190.200.000
B	Harga Pokok Penjualan	Rp361.564.250	Rp402.701.550	Rp433.288.350	Rp 499.718.750	Rp 532.324.750
C	Laba Kotor (A-B)	Rp343.138.250	Rp450.248.950	Rp527.946.650	Rp 591.011.250	Rp 657.875.250
D	Beban Pemasaran dan Administrasi					
	- Biaya Promosi	Rp 6.200.000	Rp 6.700.000	Rp 7.740.000	Rp 8.240.000	Rp 8.740.000
	- Gaji bagian Pemasaran	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
	-Biaya Penyusutan Inventaris kantor	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380
	Total Beban Pemasaran dan Administrasi	Rp 38.649.380	Rp 39.149.380	Rp 40.189.380	Rp 43.089.380	Rp 43.589.380
E	Laba Sebelum Pajak/EBT (C-D)	Rp304.488.870	Rp411.099.570	Rp487.757.270	Rp 547.921.870	Rp 614.285.870
F	Pajak Penghasilan (15%)	Rp 45.673.331	Rp 61.664.936	Rp 73.163.591	Rp 82.188.281	Rp 92.142.881
G	Laba Bersih/EAT (E-F)	Rp258.815.540	Rp349.434.635	Rp414.593.680	Rp 465.733.590	Rp 522.142.990

Sumber: Pengolahan Data

c. Aset perusahaan

Perusahaan mempunyai berbagai aset atau investasi perusahaan yang di masukkan ke dalam keuangan perusahaan yang masuk ke dalam aktiva.

Berikut ini merupakan aktiva CV Rainbow Car Leather Seat.

Tabel 4. 13 Aset Perusahaan CV Rainbow Car Leather Seat

No	Jenis Investasi	Unit	Harga Satuan	Nilai Investasi
1	Aktiva Berwujud			
a.	Mesin			
	Mesin Jahit Mitshubishi	2	Rp 8.000.000	Rp 16.000.000
	Mesin Jahit Typical	2	Rp 5.000.000	Rp 10.000.000
	Sub Total			Rp 26.000.000
b.	Peralatan			
	Gunting	4	Rp 25.000	Rp 100.000
	Penggaris 60cm	4	Rp 15.000	Rp 60.000
	Obeng	5	Rp 30.000	Rp 150.000
	Tang Siup	2	Rp 300.000	Rp 600.000
	Tang Kawat	2	Rp 70.000	Rp 140.000
	Kunci Shock (set)	3	Rp 650.000	Rp 1.950.000
	Kunci T	3	Rp 25.000	Rp 75.000
	Sub Total			Rp 3.075.000
c.	Inventaris Kantor			
	AC	1	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000
	Printer	1	Rp 2.250.000	Rp 2.250.000
	Komputer	1	Rp 3.650.000	Rp 3.650.000
	Wifi	1	Rp 500.000	Rp 500.000
	TV	1	Rp 750.000	Rp 750.000
	Kipas Angin	4	Rp 75.000	Rp 300.000
	Meja Kantor	1	Rp 200.000	Rp 200.000
	Meja Tamu	1	Rp 150.000	Rp 150.000
	Kursi	10	Rp 20.000	Rp 200.000
	Stampel	4	Rp 30.000	Rp 120.000
	Buku kwansi	6	Rp 15.000	Rp 90.000
	ATK (set)	2	Rp 150.000	Rp 300.000
	Pen silver	10	Rp 15.000	Rp 150.000
	Sub Total			Rp 11.160.000
	total asset			Rp 40.235.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

Selanjutnya adanya penyusutan terhadap aktiva tetap pada CV Rainbow Car Leather Seat. Penyusutan aktiva tetap dilakukan untuk pengalokasian harga perolehan aktiva tetap sebagai beban periode akuntansi dalam masa manfaat

aktiva tetap tersebut. Nilai aktiva tetap turun setiap saat, sehingga setelah habis masa penggunaannya dianggap sudah tidak memberikan manfaat ekonomi bagi perusahaan.

Penyusutan aktiva tetap bisa dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Depresiasi} = \frac{\text{nilai perolehan} - \text{nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$$

Tabel 4. 14 Penyusutan aktiva tetap

Aktiva	Nilai	Nilai sisa	Umur ekonomis	Penyusutan
Mesin	Rp 26.000.000	Rp 3.250.000	8 tahun	Rp 25.593.750
Peralatan	Rp 3.075.000	Rp 307.500	10 tahun	Rp 3.044.250
Inventaris kantor	Rp 11.160.000	Rp 1.863.720	6 tahun	Rp 10.849.380

Dilihat dari Tabel 4.14 bahwa nilai sisa didapat dari nilai aktiva dibagi dengan umur ekonomis penyusutan, maka nilai penyusutan aktiva tetap pada mesin sebesar Rp 25.593.750 dengan umur ekonomis 8 tahun, nilai penyusutan peralatan sebesar Rp 3.044.250 dengan umur ekonomis 10 tahun dan nilai penyusutan inventaris kantor sebesar Rp 10.849.380 dengan umur ekonomis 6 tahun.

d. Tabel 4.15 merupakan biaya overhead pabrik CV Rainbow Car Leather Seat tahun 2014-2018

Tabel 4. 15 Biaya Overhead Pabrik CV Rainbow Car Leather Seat

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
Bahan Penolong	Rp 7.132.000	Rp 9.849.600	Rp 11.613.000	Rp 12.370.000	Rp 13.906.000
Penyusutan Mesin	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750
Penyusutan Peralatan	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000
Biaya Sewa Gedung	Rp 30.000.000	Rp 31.000.000	Rp 32.000.000	Rp 32.500.000	Rp 35.000.000
Biaya Listrik	Rp 12.000.000	Rp 13.200.000	Rp 13.800.000	Rp 14.700.000	Rp 14.880.000
Biaya Air	Rp 4.560.000	Rp 4.800.000	Rp 5.160.000	Rp 5.340.000	Rp 5.520.000
Pemeliharaan Mesin	Rp 1.000.000	Rp 1.200.000	Rp 1.440.000	Rp 1.600.000	Rp 2.000.000
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 31.200.000	Rp 31.200.000
Total Biaya Overhead Pabrik	Rp 107.360.750	Rp 112.718.350	Rp 116.681.750	Rp 126.378.750	Rp 131.174.750

e. Tabel 4.16 merupakan biaya produksi jok mobil di CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2014-2018

Tabel 4. 16 Biaya Produksi CV Rainbow Car Leather Seat

Keterangan	Biaya Produksi Jok Mobil tahun 2014-2018				
	2014	2015	2016	2017	2018
-Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 8.200.000	Rp 7.850.000	Rp 7.620.000	Rp 7.150.000	Rp 6.900.000
-Pembelian Bahan Baku	Rp 135.044.000	Rp 165.323.200	Rp 191.361.600	Rp 238.840.000	Rp 267.720.000
-Persediaan Bahan Baku tersedia	Rp 143.244.000	Rp 173.173.200	Rp 198.981.600	Rp 245.990.000	Rp 274.620.000
-Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 7.850.000	Rp 7.620.000	Rp 7.150.000	Rp 6.900.000	Rp 6.750.000
1.Total Biaya Bahan Baku	Rp 135.394.000	Rp 165.553.200	Rp 191.831.600	Rp 239.090.000	Rp 267.870.000
a.Biaya Tenaga Kerja Langsung					
-Biaya gaji bagian jahit	Rp 37.800.000	Rp 39.600.000	Rp 39.600.000	Rp 42.000.000	Rp 42.000.000
-Biaya gaji bagian pemasangan	Rp 77.400.000	Rp 82.800.000	Rp 82.800.000	Rp 90.000.000	Rp 90.000.000
2.Total Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 115.200.000	Rp 122.400.000	Rp 122.400.000	Rp 132.000.000	Rp 132.000.000
3.Total Biaya Overhead Pabrik	Rp 107.360.750	Rp 112.718.350	Rp 116.681.750	Rp 126.378.750	Rp 131.174.750
Total Biaya Produksi (1+2+3)	Rp 357.954.750	Rp 400.671.550	Rp 430.913.350	Rp 497.468.750	Rp 531.044.750

Sumber: Pengolahan Data

f. Tabel 4.17 merupakan biaya pemasaran CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2014-2018

Tabel 4. 17 Biaya Pemasaran CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2014-2018

Biaya Pemasaran Tahun 2014-2018					
Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
1. Biaya Promosi					
-Biaya Pameran	Rp 3.500.000	Rp 4.000.000	Rp 4.500.000	Rp 5.000.000	Rp 5.500.000
-Biaya Internet	Rp 2.700.000	Rp 2.700.000	Rp 3.240.000	Rp 3.240.000	Rp 3.240.000
Total biaya Promosi	Rp 6.200.000	Rp 6.700.000	Rp 7.740.000	Rp 8.240.000	Rp 8.740.000
2. Gaji Bagian Pemasaran	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
-Total gaji bagian pemasaran	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
Total Biaya Pemasaran	Rp 27.800.000	Rp 28.300.000	Rp 29.340.000	Rp 32.240.000	Rp 32.740.000

g. Tabel 4.18 merupakan biaya Administrasi dan Umum CV Rainbow Car Leather Seat tahun 2014-2018

Tabel 4. 18 Biaya Administrasi dan Umum CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2014-2018

Biaya Administrasi Dan Umum tahun 2014-2018					
Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380
Total Biaya Administrasi dan Umum	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380

h. Penjualan dalam unit

Berikut Tabel 4.19 merupakan penjualan perusahaan dalam unit yang terdapat pada CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2014-2018.

Tabel 4. 19 Data penjualan dalam unit tahun 2014-2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Sedan	85	91	97	100	108
MPV	95	109	118	120	122

Sumber: CV Rainbow Car Leather Seat

i. Pendapatan penjualan perusahaan dalam rupiah

Berikut Tabel 4.20 – 4.21 merupakan data pendapatan penjualan perusahaan dalam rupiah yang terdapat pada CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2014-2018.

Tabel 4. 20 Data penjualan produk Jok mobil Sedan tahun 2014-2018

Tahun	Jok Mobil Sedan		
	Harga	Unit	Total Pendapatan
2014	Rp 3.672.500	85	Rp 312.162.500
2015	Rp 3.913.500	91	Rp 356.128.500
2016	Rp 4.051.000	97	Rp 392.947.000
2017	Rp 4.452.500	100	Rp 445.250.000
2018	Rp 4.677.500	108	Rp 505.170.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

Tabel 4. 21 Data penjualan produk Jok mobil MPV tahun 2014-2018

Tahun	Jok Mobil MPV		
	Harga	Unit	Total Pendapatan
2014	Rp 4.132.000	95	Rp 392.540.000
2015	Rp 4.558.000	109	Rp 496.822.000
2016	Rp 4.816.000	118	Rp 568.288.000
2017	Rp 5.379.000	120	Rp 645.480.000
2018	Rp 5.615.000	122	Rp 685.030.000

Sumber : CV Rainbow Car Leather Seat

4.2 Pengolahan Data

Dalam pengolahan data ini akan membahas mengenai persentase harga produk jok mobil sedan dan MPV, pengelompokkan biaya, Pemisahan biaya semi variabel, peramalan biaya tetap, biaya variabel, harga dan penjualan berdasarkan data tahun 2014 sampai 2018.

4.2.1 Persentase pendapatan penjualan

Setelah diketahui penjualan dalam unit dan dalam pendapatan rupiahnya maka langkah yang diambil selanjutnya adalah dengan mengetahui persentase pendapatan penjualannya, langkah ini dilakukan karena adanya 2 produk yang berbeda maka dari itu dilakukannya penerapan *sales mix* dengan membuat persentase produknya.

Tabel 4. 22 Komposisi Produk dengan persentase terbesar dalam rupiah

Tahun	Jok Mobil Sedan			Jok Mobil MPV			Nilai (Rp)
	Harga (Rp)	Unit	Nilai (Rp)	Harga (Rp)	Unit	Nilai (Rp)	
2014	3.672.500	85	312.162.500	4.132.000	95	392.540.000	704.702.500
2015	3.913.500	91	356.128.500	4.558.000	109	496.822.000	852.950.500
2016	4.051.000	97	392.947.000	4.816.000	118	568.288.000	961.235.000
2017	4.452.500	100	445.250.000	5.379.000	120	645.480.000	1.090.730.000
2018	4.677.500	108	505.170.000	5.615.000	122	685.030.000	1.190.200.000
Total Nilai Penjualan	2.011.658.000			2.788.160.000			4.799.818.000
%	0,419111308			0,580888692			
	41.9%			58.1%			100%

4.2.2 Penggolongan Biaya dan Peramalan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

a. Penggolongan Biaya

Pada pembahasan sebelumnya telah dilakukan pengumpulan data berupa biaya-biaya seperti biaya produksi, biaya overhead pabrik, biaya pemasaran, dan biaya administrasi. Langkah selanjutnya adalah dengan melakukan penggolongan biaya menjadi 3 bagian yaitu:

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah-ubah, namun perubahannya sebanding dengan perubahan volume produksi atau penjualan.

Tabel 4. 23 Biaya Variabel CV Rainbow Car Leather Seat

Keterangan	2014 (Rp)	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)	2018 (Rp)
Biaya bahan baku	135.044.000	165.323.200	191.361.600	238.840.000	267.720.000
Biaya bahan penolong	7.132.000	9.849.600	11.613.000	12.370.000	13.906.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	115.200.000	122.400.000	122.400.000	132.000.000	132.000.000
Pemeliharaan Mesin	1.000.000	1.200.000	1.440.000	1.600.000	2.000.000
Biaya Internet	2.700.000	2.700.000	3.240.000	3.240.000	3.240.000
Biaya Pameran	3.500.000	4.000.000	4.500.000	5.000.000	5.500.000
Total	264.576.000	305.472.800	334.554.600	393.050.000	424.366.000

2. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah jumlahnya walaupun jumlah yang diproduksi atau dijual berubah dalam kapasitas normal. Tabel 4.24 menunjukkan biaya tetap CV Rainbow Car Leather seat pada tahun 2014-2018 sebagai berikut:

Tabel 4. 24 Biaya Tetap CV Rainbow Car Leather Seat

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
1. Bagian produksi					
-Penyusutan Mesin	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750
-Penyusutan Peralatan	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000
-Sewa Gedung	Rp 30.000.000	Rp 31.000.000	Rp 32.000.000	Rp 32.500.000	Rp 35.000.000
2. Bagian Pemasaran					
-Gaji Bagian Pemasaran	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
3. Bagian biaya administrasi dan umum					
a. Gaji Karyawan	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 31.200.000	Rp 31.200.000
b. Biaya Penyusutan Inventaris	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380
Total Biaya Tetap	Rp115.118.130	Rp116.118.130	Rp117.118.130	Rp 127.218.130	Rp 129.718.130

3. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Tabel 4.25 menunjukkan biaya semi variabel CV Rainbow Car Leather seat pada tahun 2014-2018 sebagai berikut:

Tabel 4. 25 Biaya Semi Variabel CV Rainbow Car Leather Seat

Biaya Semi Variabel CV Rainbow Car Leather Seat					
Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Listrik	Rp12.000.000	Rp 13.200.000	Rp 13.800.000	Rp14.700.000	Rp14.880.000
Biaya Air	Rp 4.560.000	Rp 4.800.000	Rp 5.160.000	Rp 5.340.000	Rp 5.520.000

Biaya semi variabel yang terdapat pada CV Rainbow Car Leather Seat adalah biaya listrik dan biaya air. Pemisahan biaya ini dilakukan karena biaya semivariabel terdapat unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan biaya semi variabel dipisahkan menggunakan metode titik tertinggi dan terendah. Tabel 4.26 – 4.27 merupakan perhitungan pemisahan biaya listrik menjadi biaya tetap dan biaya variabel:

Tabel 4. 26 Pemisahaan Biaya Listrik menjadi biaya tetap dan biaya variabel

Tahun	Biaya Listrik	Penjualan (unit)
2014	Rp 12.000.000	180
2015	Rp 13.200.000	200
2016	Rp 13.800.000	215
2017	Rp 14.700.000	220
2018	Rp 14.880.000	230
Σ	Rp 68.580.000	1045

Keterangan	Biaya Listrik	Penjualan (Unit)
Tertinggi	Rp 14.880.000	230
Terendah	Rp 12.000.000	180
Selisih	Rp 2.880.000	50

$$\text{Biaya Variabel per unit} = \frac{\text{Selisih biaya listrik}}{\text{selisih Penjualan}}$$

$$\text{Biaya Variabel per unit} = \frac{2.880.000}{50}$$

$$= 57.600/\text{unit}$$

Biaya tetap menggunakan salah satu titik tertinggi sebagai berikut:

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

$$\text{Rp } 14.880.000 = \text{FC} + 230 \text{ unit } (57.600)$$

$$\text{FC} = \text{Rp } 14.880.000 - \text{Rp } 13.248.000$$

$$\text{FC} = \text{Rp } 1.632.000$$

Setelah dilakukan perhitungan pemisahan biaya listrik menjadi biaya tetap dan biaya variabel, maka biaya listrik dapat dirincikan sebagai berikut:

Tabel 4. 27 Rincian Biaya Listrik menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Tahun	Biaya Listrik	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2014	Rp 12.000.000	Rp 1.632.000	Rp 10.368.000
2015	Rp 13.200.000	Rp 1.632.000	Rp 11.568.000
2016	Rp 13.800.000	Rp 1.632.000	Rp 12.168.000
2017	Rp 14.700.000	Rp 1.632.000	Rp 13.068.000
2018	Rp 14.880.000	Rp 1.632.000	Rp 13.248.000

Tabel 4.27 merupakan rincian biaya listrik setelah dilakukan pemisahan biaya menjadi biaya tetap dan variabel, dapat dilihat biaya tetap listrik pada tahun 2014-2018 sebesar Rp 1.632.000 dan biaya variabel listrik setiap tahunnya berubah pada tahun 2014 sebesar Rp 10.368.000, tahun 2015 sebesar Rp 11.568.000, tahun 2016 sebesar Rp 12.168.000, taun 2017 sebesar Rp 13.068.000 dan pada tahun 2018 sebesar Rp 13.248.000.

Tabel 4.28 – 4.29 merupakan perhitungan pemisahan biaya air menjadi biaya tetap dan biaya variabel:

Tabel 4. 28 Pemisahan Biaya Air Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Tahun	Biaya Air	Penjualan (unit)
2014	Rp 4.560.000	180
2015	Rp 4.800.000	200
2016	Rp 5.160.000	215
2017	Rp 5.340.000	220
2018	Rp 5.520.000	230
Σ	Rp 25.380.000	1045

Keterangan	Biaya Air	Penjualan (Unit)
Tertinggi	Rp 5.520.000	230
Terendah	Rp 4.560.000	180
Selisih	Rp 960.000	50

$$\text{Biaya Variabel per unit} = \frac{\text{Selisih biaya air}}{\text{selisih Penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel per unit} &= \frac{960.000}{50} \\ &= 19.200/\text{unit} \end{aligned}$$

Biaya tetap menggunakan salah satu titik tertinggi sebagai berikut:

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

$$\text{Rp } 5.520.000 = \text{FC} + 230 \text{ unit } (19.200)$$

$$\text{FC} = \text{Rp } 5.520.000 - \text{Rp } 4.416.000$$

$$\text{FC} = \text{Rp } 1.104.000$$

Setelah dilakukan perhitungan pemisahan biaya air menjadi biaya tetap dan biaya variabel, maka biaya listrik dapat dirincikan sebagai berikut:

Tabel 4. 29 Rincian Biaya Air Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Tahun	Biaya Air	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2014	Rp 4.560.000	Rp 1.104.000	Rp 3.456.000
2015	Rp 4.800.000	Rp 1.104.000	Rp 3.696.000
2016	Rp 5.160.000	Rp 1.104.000	Rp 4.056.000
2017	Rp 5.340.000	Rp 1.104.000	Rp 4.236.000
2018	Rp 5.520.000	Rp 1.104.000	Rp 4.416.000

Tabel 4.29 merupakan rincian biaya air setelah dilakukan pemisahan biaya menjadi biaya tetap dan variabel, dapat dilihat biaya tetap listrik pada tahun 2014-2018 sebesar Rp 1.104.000 dan biaya variabel listrik setiap tahunnya berubah pada tahun 2014 sebesar Rp 3.456.000, tahun 2015 sebesar Rp 3.696.000, tahun 2016 sebesar Rp 4.056.000, taun 2017 sebesar Rp 4.236.000 dan pada tahun 2018 sebesar Rp 4.416.000.

Biaya semi variabel yang sudah dipisahkan kemudian digolongkan kembali ke dalam biaya variabel dan biaya tetap untuk itu dimasukkan ke dalam rekapitulasi biaya variabel dan biaya tetap sebagai berikut:

Tabel 4. 30 Rekapitulasi Biaya Tetap tahun 2014-2018

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Tetap					
1. Bagian produksi					
Penyusutan Mesin	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750	Rp 25.593.750
Penyusutan Peralatan	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000	Rp 3.075.000
Sewa Gedung	Rp 30.000.000	Rp 31.000.000	Rp 32.000.000	Rp 32.500.000	Rp 35.000.000
Biaya Listrik	Rp 1.632.000	Rp 1.632.000	Rp 1.632.000	Rp 1.632.000	Rp 1.632.000
Biaya Air	Rp 1.104.000	Rp 1.104.000	Rp 1.104.000	Rp 1.104.000	Rp 1.104.000
Total biaya bagian produksi	Rp 61.404.750	Rp 62.404.750	Rp 63.404.750	Rp 63.904.750	Rp 66.404.750
2. Bagian Pemasaran					
Gaji Bagian Pemasaran	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
3. Bagian biaya administrasi dan umum					
Gaji bagian keuangan	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 31.200.000	Rp 31.200.000
Biaya Penyusutan Inventaris	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380	Rp 10.849.380
Total Biaya Tetap	Rp 117.854.130	Rp 118.854.130	Rp 119.854.130	Rp 129.954.130	Rp 132.454.130

Dilihat pada Tabel 4.30 Rekapitulasi Biaya Tetap yang terdiri dari Biaya produksi yaitu, biaya penyusutan mesin, biaya penyusutan peralatan, biaya sewa gedung, biaya listrik, biaya air. Biaya Pemasaran yaitu, biaya gaji bagian pemasaran. Biaya Administrasi dan Umum yaitu, biaya gaji bagian keuangan dan biaya penyusutan inventaris.

Tabel 4. 31 Rekapitulasi Biaya Variabel tahun 2014-2018

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Variabel					
Biaya bahan baku	Rp 135.044.000	Rp 165.323.200	Rp 191.361.600	Rp 238.840.000	Rp 267.720.000
Biaya bahan penolong	Rp 7.132.000	Rp 9.849.600	Rp 11.613.000	Rp 12.370.000	Rp 13.906.000
Biaya Listrik	Rp 10.368.000	Rp 11.568.000	Rp 12.168.000	Rp 13.068.000	Rp 13.248.000
Biaya Air	Rp 3.456.000	Rp 3.696.000	Rp 4.056.000	Rp 4.236.000	Rp 4.416.000
Pemeliharaan Mesin	Rp 1.000.000	Rp 1.200.000	Rp 1.440.000	Rp 1.600.000	Rp 2.000.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 115.200.000	Rp 122.400.000	Rp 122.400.000	Rp 132.000.000	Rp 132.000.000
Biaya Internet	Rp 2.700.000	Rp 2.700.000	Rp 3.240.000	Rp 3.240.000	Rp 3.240.000
Biaya Pameran	Rp 3.500.000	Rp 4.000.000	Rp 4.500.000	Rp 5.000.000	Rp 5.500.000
Total Biaya Variabel	Rp 278.400.000	Rp 320.736.800	Rp 350.778.600	Rp 410.354.000	Rp 442.030.000

Dilihat pada Tabel 4.31 Rekapitulasi biaya variabel yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya listrik, biaya air, biaya pemeliharaan mesin, biaya tenaga kerja langsung, biaya internet dan biaya pameran.

4.2.3 Peramalan Biaya Tetap

Peramalan biaya tetap menggunakan metode *least square* berdasarkan pembahasan sebelumnya, sebagai berikut:

Tabel 4. 32 Peramalan Biaya Tetap

Tahun	Biaya tetap	X	XY	X ²
n	Y			
2014	Rp 117.854.130	-2	Rp (235.708.260)	4
2015	Rp 118.854.130	-1	Rp (118.854.130)	1
2016	Rp 119.854.130	0	Rp -	0
2017	Rp 129.954.130	1	Rp 129.954.130	1
2018	Rp 132.454.130	2	Rp 264.908.260	4
∑	Rp 618.970.650		Rp 40.300.000	10

Dengan menggunakan peramalan metode *least square*, maka mempunyai persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

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

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

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

Maka nilai dari a dan b adalah:

$$a = \frac{\text{Rp } 618.970.650}{5} = 123.794.130$$

$$b = \frac{40.300.000}{10} = 4.030.000$$

Maka dengan persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = 123.794.130 + 4.030.000x$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan biaya tetap tahun 2019 adalah:

$$Y_{19} = 123.794.130 + 4.030.000(3)$$

$$Y_{19} = \text{Rp } 135.884.130$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan biaya tetap tahun 2019 sebesar Rp 135.884.130

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan biaya tetap tahun 2020 adalah:

$$Y_{20} = 123.794.130 + 4.030.000(4)$$

$$Y_{20} = \text{Rp } 139.914.130$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan biaya tetap tahun 2020 sebesar Rp 139.914.130

4.2.4 Peramalan Biaya Variabel

Peramalan biaya variabel menggunakan metode *least square* berdasarkan pembahasan sebelumnya sebagai berikut:

Tabel 4. 33 Peramalan Biaya Variabel

Tahun	Biaya Variabel	X	XY	X ²
n	Y			
2014	Rp 278.400.000	-2	Rp (556.800.000)	4
2015	Rp 320.736.800	-1	Rp (320.736.800)	1
2016	Rp 350.778.600	0	Rp -	0
2017	Rp 410.354.000	1	Rp 410.354.000	1
2018	Rp 442.030.000	2	Rp 884.060.000	4
Σ	Rp 1.802.299.400		Rp 416.877.200	10

Dengan menggunakan peramalan metode *least square*, maka mempunyai persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

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

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

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

Dengan menggunakan peramalan metode *least square* maka mempunyai persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

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

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

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

Maka nilai dari a dan b adalah:

$$a = \frac{20.767.000}{5} = 4.153.400$$

$$b = \frac{2.549.000}{10} = 254.900$$

Maka dengan persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = 4.153.400 + 254.900x$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan harga jok mobil sedan tahun 2019 adalah:

$$Y_{19} = 4.089.300 + 254.900(3)$$

$$Y_{19} = 4.854.000$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan harga jok mobil sedan tahun 2019 sebesar : Rp 4.854.000

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan harga jok mobil sedan tahun 2020 adalah:

$$Y_{20} = 4.089.300 + 254.900(4)$$

$$Y_{20} = 5.108.900$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan harga jok mobil sedan tahun 2020 sebesar Rp 5.108.900

4.2.6 Peramalan harga jok mobil MPV

Peramalan harga jok mobil MPV menggunakan metode *least square* :

Tabel 4. 35 Peramalan harga Jok mobil MPV

Tahun	Harga Jok Mobil MPV	x	Xy	x ²
2014	Rp 4.132.000	-2	Rp (8.264.000)	4
2015	Rp 4.558.000	-1	Rp (4.558.000)	1
2016	Rp 4.816.000	0	Rp 0	0
2017	Rp 5.379.000	1	Rp 5.379.000	1
2018	Rp 5.615.000	2	Rp 11.230.000	4
Jumlah	Rp 24.500.000		Rp 3.787.000	10

Dengan menggunakan peramalan metode *least square* maka mempunyai persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

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

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

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

Maka nilai dari a dan b adalah:

$$a = \frac{24.500.000}{5} = 4.900.000$$

$$b = \frac{3.787.000}{10} = 378.700$$

Maka dengan persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = 4.900.000 + 378.700x$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan harga jok mobil MPV tahun 2019 adalah:

$$Y_{19} = 4.900.000 + 378.700(3)$$

$$Y_{19} = 6.036.100$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan harga jok mobil MPV tahun 2019 sebesar : Rp 6.036.100.

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan harga jok mobil MPV tahun 2020 adalah:

$$Y_{20} = 4.900.000 + 378.700(4)$$

$$Y_{20} = 6.414.800$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan harga jok mobil MPV tahun 2020 sebesar Rp 6.414.800

4.2.7 Peramalan Penjualan

Setelah mengetahui pendapatan penjualan maka langkah selanjutnya adalah akan dilakukan dengan peramalan penjualan dengan metode *least square* sebagai berikut:

Tabel 4. 36 Peramalan Penjualan tahun 2014-2018

Tahun N	Penjualan Y	X	XY	X ²
2014	Rp 704.702.500	-2	-Rp1.409.405.000	4
2015	Rp 852.950.500	-1	-Rp 852.950.500	1
2016	Rp 961.235.000	0	Rp 0	0
2017	Rp 1.090.730.000	1	Rp 1.090.730.000	1
2018	Rp 1.190.200.000	2	Rp 2.380.400.000	4
Σ	Rp 4.799.818.000		Rp 1.208.774.500	10

Dengan menggunakan peramalan dengan metode *least square* maka mempunyai persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

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

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

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

Maka nilai dari a dan b adalah:

$$a = \frac{4.799.818.000}{5} = 959.963.600$$

$$b = \frac{1.208.774.500}{10} = 120.877.450$$

Maka dengan persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = 959.963.600 + 120.877.450x$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan penjualan tahun 2019 adalah:

$$Y_{19} = 959.963.600 + 120.877.450(3)$$

$$Y_{19} = 1.322.595.950$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan penjualan tahun 2019 sebesar Rp 1.322.595.950

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan penjualan tahun 2020 adalah:

$$Y_{20} = 959.963.600 + 120.877.450(4)$$

$$Y_{20} = 1.443.473.400$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan penjualan tahun 2020 sebesar Rp 1.443.473.400

4.2.8 Peramalan Penjualan Jok Mobil Sedan dalam Unit

Setelah mengetahui penjualan dalam unit pada jok mobil sedan maka langkah selanjutnya adalah akan dilakukan dengan peramalan penjualan dalam unit jok mobil sedan dengan metode *least square* sebagai berikut:

Tabel 4. 37 Peramalan Penjualan jok mobil sedan dalam unit tahun 2014-2018

Tahun	Unit Jok Mobil Sedan	X	XY	X ²
n	Y			
2014	85	-2	-170	4
2015	91	-1	-91	1
2016	97	0	0	0
2017	100	1	100	1
2018	108	2	216	4
Σ	481		55	10

Dengan menggunakan peramalan dengan metode *least square* maka mempunyai persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

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

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

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

Maka nilai dari a dan b adalah:

$$a = \frac{481}{5} = 96,2$$

$$b = \frac{55}{10} = 5,5$$

Maka dengan persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = 96,2 + 5,5x$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan penjualan dalam unit jok mobil sedan tahun 2019 adalah:

$$Y_{19} = 96,2 + 5,5(3)$$

$$Y_{19} = 112,7 \text{ dibulatkan } 113 \text{ unit}$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan penjualan dalam unit jok mobil sedan tahun 2019 sebesar 113 unit

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan penjualan dalam unit jok mobil sedan tahun 2020 adalah:

$$Y_{20} = 96,2 + 5,5(4)$$

$$Y_{20} = 118,2 \text{ dibulatkan } 118 \text{ unit}$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan penjualan dalam unit jok mobil sedan tahun 2020 sebesar 118 unit.

4.2.9 Peramalan Penjualan Jok Mobil MPV dalam Unit

Setelah mengetahui penjualan dalam unit pada jok mobil MPV maka langkah selanjutnya adalah akan dilakukan dengan peramalan penjualan dalam unit jok mobil MPV dengan metode *least square* sebagai berikut:

Tabel 4. 38 Peramalan Penjualan jok mobil MPV dalam unit tahun 2014-2018

Tahun	Unit Jok Mobil Sedan	X	XY	X ²
n	Y			
2014	95	-2	-190	4
2015	109	-1	-109	1
2016	118	0	0	0
2017	120	1	120	1
2018	122	2	244	4
Σ	564		65	10

Dengan menggunakan peramalan dengan metode *least square* maka mempunyai persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

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

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

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

Maka nilai dari a dan b adalah:

$$a = \frac{564}{5} = 112,8$$

$$b = \frac{65}{10} = 6,5$$

Maka dengan persamaan trend sebagai berikut:

$$Y = 112,8 + 6,5x$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan penjualan dalam unit jok mobil MPV tahun 2019 adalah:

$$Y_{19} = 112,8 + 6,5(3)$$

$$Y_{19} = 132,3 \text{ dibulatkan } 132 \text{ unit}$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan penjualan dalam unit jok mobil MPV tahun 2019 sebesar 132 unit

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka proyeksi peramalan penjualan dalam unit jok mobil MPV tahun 2020 adalah:

$$Y_{20} = 112,8 + 6,5(4)$$

$$Y_{20} = 138,8 \text{ dibulatkan } 139 \text{ unit}$$

Jadi berdasarkan perhitungan peramalan penjualan dalam unit jok mobil MPV tahun 2020 sebesar 139 unit.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Data dan Pembahasan

Berdasarkan hasil yang telah diolah sesuai dengan tujuan penelitian, maka pada bab ini akan dilakukan analisis sebagai berikut:

- a. Mengetahui tingkat *break even point* pada tahun 2019, agar tidak mengalami kerugian.
- b. Mengetahui laba yang direncanakan pada tahun 2019.
- c. Mengetahui *Margin Of Safety* tahun 2019

Sebagai bahan analisis di bawah ini disajikan kembali hasil pengolahan data yang berupa data relevan yang telah dilakukan perhitungan pada BAB IV:

A. Data Relevan

1. Persentase Komposisi penjualan produk jok mobil
 - a. Jok mobil sedan : 41.8%
 - b. Jok mobil MPV : 58.2%
2. Ramalan biaya tetap
 - a. Tahun 2019 : Rp 135.884.130
 - b. Tahun 2020 : Rp 139.914.130
3. Ramalan biaya variabel
 - a. Tahun 2019 : Rp 485.523.040
 - b. Tahun 2020 : Rp 527.210.760
4. Ramalan harga jual jok mobil
 - a. Jok mobil sedan
 - Tahun 2019 : Rp 4.854.000
 - Tahun 2020 : Rp 5.108.900
 - b. Jok mobil MPV
 - Tahun 2019 : Rp 6.036.100
 - Tahun 2020 : Rp 6.414.800
5. Ramalan penjualan
 - a. Tahun 2019 : Rp 1.322.595.950

- b. Tahun 2020 : Rp 1.443.473.400
- 6. Ramalan Penjualan Jok Mobil Sedan dalam Unit
 - a. Tahun 2019 : 113 unit
 - b. Tahun 2020 : 118 unit
- 7. Ramalan Penjualan Jok Mobil MPV dalam Unit
 - a. Tahun 2019 : 132 Unit
 - b. Tahun 2020 : 139 Unit

5.1.1 Break Even Point Total tahun 2019

Berdasarkan data biaya tetap, biaya variabel dan penjualan maka dapat digunakan sebagai analisis *Break Even Point* tahun 2019 pada CV Rainbow Car Leather Seat. Break Even Point total dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

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

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Rp } 135.884.130}{1 - \frac{\text{Rp } 485.523.040}{\text{Rp } 1.322.595.950}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 135.884.130}{0,63290146} = \text{Rp } 214.700.295$$

Berdasarkan dari hasil perhitungan *Break Even Point* total di atas maka hasil tingkat penjualan yang didapatkan adalah Rp 214.700.295 pada tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh keuntungan ataupun kerugian.

5.1.2 Break Even Point pada produk jok mobil Sedan dan jok mobil MPV

Perhitungan *Break Even Point* pada produk jok mobil sedan dan jok mobil MPV yang akan didasarkan pada persentase penjualan produk pada tahun-tahun sebelumnya. Distribusi masing-masing produk dapat dilihat pada rumus di bawah ini:

BEP per jenis produk (Rp) = Persentase Penjualan Produk A × Total BEP (Rp)

$$\text{BEP per jenis produk (Unit)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{\text{Harga Jual Produk /Unit}}$$

Dengan menggunakan rumus tersebut maka dapat dapat dihitung sebagai berikut:

1. Produk Jok Mobil Sedan

$$\begin{aligned}\text{BEP}_{2019}(\text{Rp}) &= 41.9\% \times \text{Rp } 214.700.295 \\ &= \text{Rp } 89.959.424\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP}_{2019}(\text{Unit}) &= \frac{\text{Rp } 89.959.424}{\text{Rp } 4.854.000} \\ &= 19 \text{ unit}\end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh bahwa *break even point* pada jok mobil sedan tercapai pada tingkat penjualan Rp 89.959.424 atau tingkat produksi sebesar 19 unit.

2. Produk Jok Mobil MPV

$$\begin{aligned}\text{BEP}_{2019}(\text{Rp}) &= 58,1\% \times \text{Rp } 214.700.295 \\ &= \text{Rp } 124.740.871\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP}_{2019}(\text{Unit}) &= \frac{\text{Rp } 124.740.871}{\text{Rp } 6.036.100} \\ &= 21 \text{ unit}\end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh bahwa *break even point* pada jok mobil MPV tercapai pada tingkat penjualan Rp 124.740.871 atau tingkat produksi sebesar 21 unit. Ringkasan dari hasil perhitungan di atas dapat dilihat pada tabel 5.1 di bawah ini:

Tabel 5. 1 Hasil Break Even Point untuk masing-masing produk

jenis produk	BEP Total	(%) Jenis produk	BEP per jenis produk (Rp)	Harga jual /unit (Rp)	BEP /Jenis produk (unit)
Jok mobil Sedan	Rp 214.700.295	41,9%	Rp 89.959.424	Rp 4.854.000	19 Unit
Jok mobil MPV		58,1%	Rp 124.740.871	Rp 6.036.100	21 Unit

5.1.3 Tingkat penjualan yang di rencanakan untuk mencapai laba yang direncanakan pada tahun 2019

Setelah dilakukan perhitungan *break even point* selanjutnya dilakukan perencanaan laba dengan melakukan perhitungan tingkat penjualan yang direncanakan atau tingkat penjualan minimum yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat laba yang telah direncanakan CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2019.

Tahun 2018 CV Rainbow Car Leather Seat mendapatkan laba operasi sebesar Rp 614.285.870 Pada tahun 2019 CV Rainbow Car Leather Seat menetapkan target laba sebesar 15% atau Rp 706.428.751. Penetapan target laba dikarenakan meningkatnya inflasi. Inflasi dapat diartikan sebagai keadaan di mana harga-harga pada suatu barang naik. Pengaruh inflasi terhadap laba perusahaan sangat berkaitan, karena meski sedang terjadi inflasi perusahaan masih bisa mendapatkan laba.

Selanjutnya total laba yang direncanakan tersebut didistribusikan ke dalam masing-masing jenis produk berdasarkan persentase penjualan masing-masing produk seperti yang telah dihitung sebelumnya. Dengan demikian besarnya laba yang direncanakan untuk masing-masing jenis produk adalah sebagai berikut:

- Jok Mobil Sedan = $41,9\% \times 706.428.751 = \text{Rp } 295.993.647$
- Jok Mobil MPV = $58,1\% \times 706.428.751 = \text{Rp } 410.435.104$

Untuk mencapai laba yang direncanakan tersebut maka diperlukan perencanaan laba dengan menghitung penjualan minimal total sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Total Penjualan yang direncanakan (Rp)} &= \frac{FC + \pi}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{\text{Rp } 135.884.130 + \text{Rp } 706.428.751}{1 - \frac{\text{Rp } 485.523.040}{1.322.595.950}} \\ &= \frac{\text{Rp } 842.312.881}{0,63} \\ &= \text{Rp } 1.337.004.573 \end{aligned}$$

Tingkat penjualan yang direncanakan tahun 2019 tersebut akan didistribusikan kepada masing-masing jenis produk. Adapun perhitungannya dapat dilihat di bawah ini:

1. Tingkat penjualan yang direncanakan untuk Jok mobil Sedan

$$\begin{aligned} \text{Penjualan yang direncanakan Rp} &= \% \text{ produk} \times \text{Total penjualan yang direncanakan} \\ &= 41,9\% \times \text{Rp } 1.337.004.573 \\ &= \text{Rp } 560.204.916 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan yang direncanakan unit} &= \frac{\text{Penjualan yang direncanakan Rp}}{\text{Harga jual per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 560.204.916}{\text{Rp } 4.854.000} \\ &= 115 \text{ unit} \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas dapat diartikan bahwa jika perusahaan menginginkan laba untuk produk jok mobil sedan di tahun 2019 sebesar Rp 295.993.647 maka penjualan yang direncanakan sebesar Rp 560.204.916 atau dalam tingkat produksi 115 unit. Laba tersebut tidak akan diperoleh apabila tingkat penjualan di bawah Rp 560.204.916 atau di bawah 115 unit.

2. Tingkat penjualan yang direncanakan untuk Jok mobil MPV

$$\begin{aligned} \text{Penjualan yang direncanakan Rp} &= \% \text{ produk} \times \text{Total penjualan yang direncanakan} \\ &= 58,1\% \times \text{Rp } 1.337.004.573 \\ &= \text{Rp } 776.799.657 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan yang direncanakan unit} &= \frac{\text{Penjualan yang direncanakan Rp}}{\text{Harga jual per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp 776.799.657}}{\text{Rp 6.036.100}} \\
 &= 129 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas dapat diartikan bahwa jika perusahaan menginginkan laba untuk produk jok mobil MPV di tahun 2019 sebesar Rp 410.435.104 maka penjualan yang direncanakan sebesar Rp 776.799.657 atau dalam tingkat produksi 129 unit. Laba tersebut tidak akan diperoleh apabila tingkat penjualan di bawah Rp 776.799.657 atau di bawah 129 unit.

5.1.4 Margin Of Safety (Tingkat Keamanan)

Margin kewanaman memberikan informasi mengenai seberapa jauh realisasai perusahaan dapat turun dari rencana penjualannya agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Rumus untuk menghitung *Margin Of Safety* adalah sebagai berikut:

$$\text{MOS\%} = \frac{\text{Total Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Total Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Maka Margin of Safety dari penjualan total dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{MOS\%} &= \frac{\text{Rp 1.337.004.573} - \text{Rp 214.700.295}}{\text{Rp 1.337.004.573}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp 1.122.304.278}}{1.337.004.573} \times 100\% = 84\%
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas diperoleh tingkat keamanan sebesar 84% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan perusahaan tidak boleh turun melebihi 84% dari tingkat penjualan yang direncanakan atau jika dinyatakan dalam rupiah adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{MOS}_{Rp} &= \text{Rp 1.337.004.573} - \text{Rp 214.700.295} \\
 &= \text{Rp 1.122.304.278}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas diperoleh tingkat keamanan sebesar 84%. Dapat diartikan, apabila penurunan penjualan melebihi 84% atau Rp 1.122.304.278

maka perusahaan akan menderita kerugian. Besarnya MOS ini juga berlaku untuk masing-masing jenis produk.

1. Jok Mobil Sedan

MOS sebesar 84% batas penurunan dari perencanaan penjualan untuk produk jok mobil sedan dalam rupiah dan unit adalah:

Perencanaan penjualan $MOS_{Rp} = \text{Penjualan yang direncanakan} - BEP$

$$MOS_{Rp} = \text{Rp } 560.204.916 - \text{Rp } 89.959.424 = \text{Rp } 470.245.492$$

Perencanaan penjualan $MOS_{Rp} = \text{Penjualan yang direncanakan} \times MOS\%$

$$MOS_{unit} = 115 \text{ unit} \times 84\% = 97 \text{ unit}$$

Dari perhitungan di atas penurunan tingkat penjualan sebesar 84% dapat diartikan, apabila penurunan penjualan melebihi 84% (Rp 470.245.492 atau 97 unit) maka perusahaan akan mengalami kerugian.

2. Jok Mobil MPV

MOS sebesar 84% batas penurunan dari perencanaan penjualan untuk produk jok mobil MPV dalam rupiah dan unit adalah:

Perencanaan penjualan $MOS_{Rp} = \text{Penjualan yang direncanakan} - BEP$

$$MOS_{Rp} = \text{Rp } 776.799.657 - \text{Rp } 124.740.871 = \text{Rp } 652.058.786$$

Perencanaan penjualan $MOS_{unit} = \text{Penjualan yang direncanakan} \times MOS\%$

$$MOS_{unit} = 129 \text{ unit} \times 84\% = 108 \text{ unit}$$

Dari perhitungan di atas penurunan tingkat penjualan sebesar 84% dapat diartikan, apabila penurunan penjualan melebihi 84% (Rp 652.058.786 atau 108 unit) maka perusahaan akan mengalami kerugian.

penjualan sebesar nilai BEP tersebut, maka perusahaan tidak mendapatkan keuntungan ataupun kerugian dari hasil penjualan.

Persentase MoS CV Rainbow Car Leather Seat pada tahun 2019 sebesar 84% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp 1.122.304.278 atau sebanyak 205 unit. Dari gambar 5.1 di atas dapat dilihat jika perusahaan mendapatkan penjualan lebih dari pendapatan minimum perusahaan sebesar Rp 1.337.004.573 atau 245 unit, maka perusahaan akan mendapatkan pendapatan penjualan maksimum. Dengan demikian perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan seluruh analisis dan pembahasan yang sudah dilakukan pada CV Rainbow Car Leather Seat maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada tahun 2019 telah dilakukan peramalan biaya tetap, biaya variabel dan penjualan pada CV Rainbow Car Leather Seat. Dengan dilakukan peramalan penjualan tahun 2019 pada CV Rainbow Car Leather Seat bahwa akan meraih penjualan total sampai Rp 1.322.595.950 pada saat itu perusahaan akan mencapai *Break Even Point* total pada tingkat penjualan sebesar Rp 214.700.295. Adapun perhitungan *Break Even Point* pada masing-masing jenis produk adalah sebagai berikut:
 - Break Even Point pada produk Jok Mobil Sedan tercapai pada penjualan Rp 89.959.424 atau 19 unit.
 - Break Even Point pada produk Jok Mobil MPV tercapai pada penjualan Rp 124.740.871 atau 21 unit.
2. Apabila perusahaan merencanakan laba tahun 2019 sebesar 15% dari laba operasi tahun 2018 sebesar Rp 614.285.870, maka total laba yang direncanakan perusahaan pada tahun 2019 adalah Rp 706.428.751. Untuk mencapai laba yang direncanakan maka perusahaan harus mencapai tingkat penjualan yang direncanakan sebesar Rp 1.337.004.573. Adapun laba dan total penjualan yang direncanakan tahun 2019 tersebut dimasukkan ke dalam masing-masing jenis produk adalah sebagai berikut:
 - Jok Mobil Sedan
Besarnya laba yang direncanakan untuk Jok Mobil Sedan di tahun 2019 adalah Rp 295.993.647, sehingga untuk mencapai tingkat laba tersebut perusahaan harus mencapai tingkat penjualan sebesar Rp 560.204.916 atau 115 unit.

- **Jok Mobil MPV**

Besarnya laba yang direncanakan untuk Jok Mobil MPV di tahun 2019 adalah Rp 410.435.104, sehingga untuk mencapai tingkat laba tersebut perusahaan harus mencapai tingkat penjualan sebesar Rp 776.799.657 atau 129 unit.

3. *Margin of Safety* (MOS) untuk penjualan secara total adalah 84% artinya tingkat penjualan tidak boleh mengalami penurunan melebihi 83% atau sebesar Rp 1.122.304.278 dari penjualan yang direncanakan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Besarnya persentase MOS ini juga berlaku untuk masing-masing jenis produk. Adapun rincian tingkat penjualan untuk masing-masing jenis produk guna mempertahankan *Margin Of Safety* adalah:

- **Jok Mobil Sedan**

Batas penurunan tingkat penjualan yang dapat ditolerir dari yang direncanakan adalah Rp 470.245.492 atau 97 unit. Jika penurunan penjualan melebihi dari batas tersebut maka perusahaan akan menderita kerugian.

- **Jok Mobil MPV**

Batas penurunan tingkat penjualan yang dapat ditolerir dari yang direncanakan adalah Rp 652.058.786 atau 108 unit. Jika penurunan penjualan melebihi dari batas tersebut maka perusahaan akan menderita kerugian.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat, maka penulis memberikan saran kepada CV Rainbow Car Leather Seat, yaitu:

1. Perusahaan hendaknya memperhatikan komponen biaya operasional yang bisa diturunkan. Perusahaan harus dapat meramalkan volume produksi atau penjualan atau produksi sehingga biaya yang digunakan dapat teralokasi dan digunakan secara efektif dan efisien.

2. Perusahaan harus bisa menerapkan dengan tetap biaya variabel dan biaya tetap dalam melakukan analisis CVP. Selain itu manajemen dapat meningkatkan kinerjanya pada tahun berikutnya agar target penjualan dan laba tercapai secara optimal.
3. Perusahaan dalam menggunakan metode *cost volume profit* (CVP) ini sebagai dasar acuan untuk mengetahui tingkat penjualan, di mana pada tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan jika menerapkan penjualan berdasarkan hasil perhitungan *Cost Volume Profit* atau *Break Even Point* yang telah dianalisis.
4. Perhitungan *margin of safety* data dijadikan dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan agar perusahaan tidak mengalami kerugian ketika harus menurunkan volume penjualan. Volume penjualan tidak boleh turun melebihi perhitungan pada persentase tersebut, maka perusahaan akan berada pada zona dimana hanya mendapatkan sedikit atau bahkan tidak mendapat keuntungan (*Break Even Point*) dengan kemungkinan terburuk yaitu mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, G., dan Asri, M. (2013). *Anggaran Perusahaan I (Edisi 2)*. Yogyakarta: BPF E.
- Anggi Enno Hapsari. (2017). *Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba dan Break Even Point*. Skripsi. Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
- Carter, William, K. dan Usry, Milton, F. (2005). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Elizabeth., dan Hendrik. (2016). *Analisis Cost Volume Profit untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gunung Emas Manado*. Jurnal: EMBA. 4(1):585-592.
- Heizer, J., dan Render, B. (2015). *Manajemen Operasi (Edisi 11)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Joy, T, Pangemanan. (2016). *Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point*. Jurnal: EMBA. 4(1):378-379.
- Lestari, Wiwik. dan Permana, D.B. (2017). *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Depok : PT RajaGrafindo Persada.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Biaya*, Edisi 5. Yogyakarta : UPP-STIM YKPN
- Salman, R Kautsar., dan Farid M. (2016). *Akuntansi Manajemen: Alat Pengukuran dan Pengambilan Keputusan Manajerial*. Jakarta Barat : PT Indeks.
- Sujawerni V Wiratna. (2015). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Puspita, C, A. (2018). *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada PT Artanusa Beton*. Skripsi. Politeknik Negeri Samarinda.