

Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Biaya, Volume dan laba pada CV Karya Bersama

Tugas Akhir Ini Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Akademik Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma IV Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif
Politeknik STMI Jakarta



Disusun oleh :

Nama : Aprillia Aryani

Nim : 1715002

**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**

2019

LEMBAR PERSETUJUAN

JUDUL TUGAS AKHIR:

**“PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS
BIAYA, VOLUME DAN LABA PADA CV KARYA BERSAMA”**

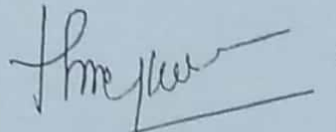
DISUSUN OLEH:

Nama : Aprillia Aryani
NIM : 1715003
Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

Telah Diperiksa, Disetujui Untuk Diajukan
dan Dipertahankan Dalam Tugas Akhir
Politeknik STMI Jakarta

Jakarta, 15 Juli 2019

Menyetujui,
Dosen Pembimbing



Dra. Sri Darvuni. MM

NIP. 195406291982032003

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
TAHUN 2019

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

"PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS BIAAYA , VOLUME, DAN LABA
PADA CV KARYA BERSAMA"

DISUSUN OLEH:

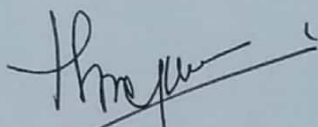
NAMA : APRILLIA ARYANI
NIM : 1715002
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diuji oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif
Politeknik STMI Jakarta pada Hari Rabu Tanggal 14 Agustus 2019

Jakarta, 14 Agustus 2019

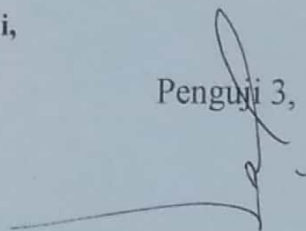
Menyetujui,

Penguji 1,



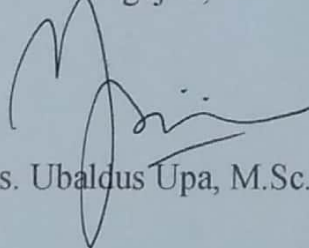
(Dra. Sri Daryuni, M.M.)

Penguji 3,



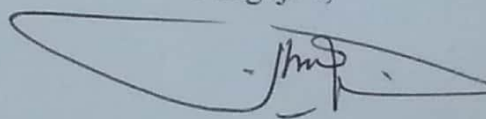
(Dr. Sadar Sukma Adnan, SE,MPd.)

Penguji 2,



(Drs. Ubaldus Upa, M.Sc.)

Penguji 4,



(Drs. Mulyono, MM.)

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I

JAKARTA

2019

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama : Aprillia Aryani
 NIM : 1715002
 Judul TA : Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Biaya, Volume, dan Laba pada CV Karya Bersama
 Pembimbing : Dra Sri Daryuni, MM

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
15 April 2019	Proposal Judul	Menyerahkan dan acc Judul TA	Yh
30 April 2019	Bab 1	Konsultasi dan bimbingan latar belakang	Yh
6 Mei 2019	Bab 1-2	Acc Bab 1-2	Yh
13 Mei 2019	Bab 3	Bimbingan Bab 3	Yh
20 Mei 2019	Bab 4	Acc Bab 3 dan bimbingan bab 4	Yh
24 Mei 2019	Bab 4	Acc Bab 4	Yh Yh
24 Juni 2019	Bab 5	Bimbingan Bab 5	Yh
1 Juli 2019	Bab 5	Bimbingan Bab 6	Yh
10 Juli 2019	Bab 1-6	Bimbingan Bab 1-6	Yh
14 Juli 2019	Bab 1-6	Acc Semua bab	Yh

Mengetahui,
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

Yulis
Yulius Jaxmito Nuryano, SE, MM
NIP: 196607262014021001

Pembimbing

Dra. Sri Daryuni, MM
NIP: 195406291982632603

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya Mahasiswa Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Aprillia Aryani
NIM : 1715003
Program Studi : *Administrasi Bisnis Otomotif*

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul:

“PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS BIAYA, VOLUME, DAN LABA PADA CV KARYA BERSAMA”

Dibuat dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab, serta buku-buku, *jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir ini,*

- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapat gelar sarjana sains terapan/sarjana di Politeknik STMI Jakarta atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.
- Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti di atas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, 15 Juli 2019


Yang

6000
RIBU RUPIAH
3an
Aprillia Aryani

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur Penulis panjatkan kepada Allah Yang Maha Esa atas petunjuk, rahmat, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir ini berjudul “*Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Biaya, Volume dan Laba pada CV Karya Bersama* ”. Adapun Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan jenjang D-IV jurusan Administrasi Bisnis Otomotif.

Keberhasilan Penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dukungan serta dorongan dari pihak-pihak terkait. Oleh karena itu, pada kesempatan ini tidak lupa juga Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu Penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini diantaranya:

- Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku direktur Politeknik STMI Jakarta
- Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif (ABO). Terima kasih untuk bantuan, dorongan, dan bimbingan serta motivasi pada Penulis dalam proses penulisan tugas akhir ini.
- Ibu Dra. Sri Daryuni, MM selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memotivasi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
- CV Karya Bersama Cibitung yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktek kerja lapangan dan dapat membantu penulis dalam proses penulisan tugas akhir ini
- Seluruh dosen Politeknik STMI Jakarta yang telah memberikan pengetahuan dan pengalamannya yang bermanfaat bagi penulis.
- Dan kepada pihak – pihak lain yang telah begitu banyak membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata, semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Administrasi Bisnis Otomotif.

Jakarta, 15 Juli 2019

Penulis
Aprillia Aryani

LEMBAR PERSEMBAHAN

Teriring do'a dan syukur kepada Allah SWT dan Shalawat Kepada Rosul-Nya, sebuah karya sederhana ini saya persembahkan kepada :

- Papa dan mama tercinta
“Ya Allah ampunilah dosa – dosa kedua orang tuaku dan sayangilah mereka sebagaimana mereka menyayangi waktu aku kecil.”
- Kaka dan adik tercinta (Muhammad Rifai, Pradhita Oktania, Rizki Surya)
- Teman-teman mahasiswa Administrasi Bisnis Otomotif Politeknik STMI Jakarta angkatan 2015.

ABSTRAK

CV Karya Bersama merupakan perusahaan penghasil aksesoris motor, produk yang produksi oleh perusahaan ini adalah sarung tangan motor jenis kulit. Berlokasi di Villa Mutiara Jaya Blok MB 1 Nomor 09-10 Cibitung, Bekasi, Jawa Barat. Perusahaan mengalami penurunan pada tahun 2015 yang kemudian mengalami kenaikan kembali pada tahun 2016 hingga 2014. Namun pada tahun 2018 perusahaan mengalami penurunan kembali. Untuk itu perencanaan laba ini digunakan pada CV Karya Bersama untuk mengetahui apakah ditahun berikutnya perusahaan mengalami kenaikan laba, dengan unit yang diketahui agar perusahaan tersebut mengalami kenaikan laba. Penelitian ini berjudul “Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Biaya, Volume, dan Laba pada CV Karya Bersama”. Analisis Biaya, Volume, dan Laba adalah sebuah teknik atau alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, pendapatan total, dan laba. Data yang diperlukan adalah data unit penjualan dan biaya variabel yang di ramalkan dengan metode least square. Dari hasil perhitungan diketahui hasil titik impas pada tahun 2019 Rp1.016.277.921 adalah dan 2020 sebesar Rp1.086.133.074. Untuk unit titik impas pada 2019 sebesar 8.445 unit dan tahun 2020 8.661 unit. Perencanaan laba yang akan didapat perusahaan pada tahun 2019 sebesar Rp247.870.174 dan tahun 2020 sebesar Rp264.389.326. Besarnya Margin of Safety (MOS) tahun 2019 sebesar 38,33% dan tahun 2020 36,46%.

Kata Kunci : Titik Impas, Perencanaan Laba, Margin Of safety.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
LEMBAR PERSEMBAHAN	iii
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1. Latar Belakang Masalah	1
I.2. Rumusan Masalah	4
I.3. Tujuan Penelitian.....	4
I.4. Batasan Masalah.....	4
I.5. Manfaat Masalah	5
I.6. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
II.1. Pengantar Akuntansi.....	7
II.1.1. Laporan Keuangan	7
II.2. Akuntansi Manajemen.....	11
II.3. Perencanaan Laba.....	11
II.4. Analisis Biaya Volume dan Laba	13
II.4.1. Tujuan Analisis Biaya, Volume dan Laba	13
II.4.2. Asumsi Penggunaan Analisis CVP (Cost Volume Profit).....	14
II.5. Peramalan	14
II.5.1. Teknik – Teknik dalam Forecasting.....	15

II.6.	Akuntansi Biaya	17
II.6.1.	Konsep Biaya	17
II.6.2.	Pengertian Biaya	18
II.6.3.	Klasifikasi biaya	18
II.6.4.	Pemisahaan biaya tetap dan biaya variabel	29
II.7.	Break Even Point	32
II.7.1.	Tujuan Titik Impas	32
II.7.2.	Rumus yang Digunakan	33
II.8.	<i>Margin of Safety</i>	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		37
III.1.	Jenis Data Yang Dibutuhkan	37
III.1.1.	Data Kualitatif	37
III.1.2.	Data Kuantitatif	37
III.2.	Sumber Data	38
III.3.	Metode Pengumpulan data.....	38
III.4.	Metode Pengolahan Data	38
III.5.	Teknik Analisis Data	39
III.6.	Kerangka Berpikir.....	41
BAB IV PENGOLAHAN DAN PENGUMPULAN DATA.....		42
IV.1.	Pengumpulan Data	42
IV.1.1.	Sejarah Perusahaan.....	42
IV.1.2.	Profil Perusahaan	43
IV.1.3.	Visi dan Misi	43
IV.1.4.	Lokasi Perusahaan.....	44
IV.1.5.	Struktur Organisasi	45

IV.1.6. Asset Perusahaan.....	46
IV.1.7. Aspek Personalia.....	47
IV.1.8. Aspek Produksi	52
IV.1.9. Aspek Pemasaran	63
IV.1.10. Aspek Keuangan.....	66
IV.2. Pengolahan Data	70
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN	72
V.1. Penggolongan Biaya dan Pemisahan Biaya Semivariabel	72
V.1.1. Penggolongan Biaya.....	72
V.1.2. Pemisahan Biaya Semivariabel	74
V.2. Peramalan Unit Penjualan, Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Harga	78
V.2.1. Peralaman Unit Penjualan	78
V.2.2. Peramalan Biaya Tetap	79
V.2.3. Peramalan Biaya Variabel.....	80
V.2.4. Peramalan Harga Jual.....	81
V.3. Analisis <i>Break Even Point</i>	82
V.4. Perencanaan Laba.....	84
V.5. <i>Margin Of Safety</i>	86
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	87
VI.1. Kesimpulan	87
VI.2. Saran	88
DAFTAR PUSTAKA	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar I. 1 Grafik Laba CV KARYA BERSAMA	3
Gambar II. 1 Grafik Break Even Point	35
Gambar III. 1 Kerangka Berpikir	41
Gambar IV. 1 Lokasi Perusahaan.....	44
Gambar IV. 2 Struktur Organisasi	45
Gambar IV. 4 Alur Produksi	52
Gambar IV. 3 Sarung Tangan Kulit	52
Gambar IV. 5 Pengeringan Kulit	53
Gambar IV. 6 Desain dan Pemolaan	54
Gambar IV. 7 Proses Penjahitan	54
Gambar IV. 8 Packing Produk	55
Gambar IV. 9 Distribusi	55
Gambar IV. 10 Saluran Distribusi Tidak Langsung.....	63
Gambar IV. 11 Alur Distribusi Langsung.....	63
Gambar V. 1 Grafik Break Even tahun 2020.....	84

DAFTAR TABEL

Tabel II. 1 Contoh soal BEP dengan coba - coba	35
Tabel I. 1 Pertumbuhan Sepeda Motor Tahun 2014 - 2017.....	1
Tabel IV. 1 Biaya Investasi.....	46
Tabel IV. 2 Jadwal Kerja	48
Tabel IV. 3 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2014.....	49
Tabel IV. 4 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2015.....	49
Tabel IV. 5 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2016.....	50
Tabel IV. 6 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2017.....	51
Tabel IV. 7 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2018.....	51
Tabel IV. 8 Peralatan Produksi	55
Tabel IV. 9 Perlengkapan Produksi	55
Tabel IV. 10 Besar Produksi per Tahun.....	56
Tabel IV. 11 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2014.....	56
Tabel IV. 12 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2015	57
Tabel IV. 13 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2016.....	57
Tabel IV. 14 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2017	57
Tabel IV. 15 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2018.....	57
Tabel IV. 16 Besar Pembelian Bahan Tahun 2014.....	57
Tabel IV. 17 Besar Pembelian Bahan Tahun 2015	58
Tabel IV. 18 Besar Pembelian Bahan Tahun 2016.....	58
Tabel IV. 19 Besar Pembelian Bahan Tahun 2017	59
Tabel IV. 20 Besar Pembelian Bahan Tahun 2018.....	59
Tabel IV. 21 Nilai Persediaan Akhir Bahan Baku per Periode.....	59
Tabel IV. 22 Gaji/Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung Pertahun.....	60
Tabel IV. 23 Gaji/Upah Tenaga Kerja Langsung Pertahun	60
Tabel IV. 24 Biaya Penyusutan.....	60
Tabel IV. 25 Biaya Overhead Pabrik per Tahun.....	61
Tabel IV. 26 Biaya Produksi per Tahun.....	62
Tabel IV. 27 Biaya Packing	64

Tabel IV. 28 Harga Produk	64
Tabel IV. 29 Hasil Penjualan atau Pendapatan	64
Tabel IV. 30 Biaya Pemasaran per Tahun	65
Tabel IV. 31 Biaya Penyusutan.....	66
Tabel IV. 32 Biaya gaji Tahun 2014.....	66
Tabel IV. 33 Biaya Gaji Tahun 2015	67
Tabel IV. 34 Biaya Gaji Tahun 2016	67
Tabel IV. 35 Biaya Gaji Tahun 2017	68
Tabel IV. 36 Biaya Gaji Tahun 2018	68
Tabel IV. 37 Biaya Administrasi dan Umum per Tahun	69
Tabel IV. 38 Harga Pokok Penjualan per Tahun	70
Tabel IV. 39 Laporan Laba Rugi per Tahun	71
Tabel V. 1 Biaya Tetap per Tahun.....	72
Tabel V. 2 Biaya Variabel per Tahun	73
Tabel V. 3 Biaya Semivariabel per Tahun.....	73
Tabel V. 4 Biaya Semi Variabel	74
Tabel V. 5 Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	74
Tabel V. 6 Total Biaya Tetap per Tahun	76
Tabel V. 7 Total Biaya Variabel per Tahun.....	77
Tabel V. 8 Peramalan Unit Penjualan.....	78
Tabel V. 9 Peramalan Biaya Tetap	79
Tabel V. 10 Peramalan Biaya Variabel.....	80
Tabel V. 11 Peramalan Harga Jual.....	81

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah

Industri otomotif merupakan salah satu industri yang sangat pesat perkembangan di dunia termasuk di Indonesia. Industri otomotif memiliki kaitan yang erat dengan kehidupan sehari-hari. Hal ini didukung oleh keadaan dimana kendaraan bukan lagi menjadi hal mewah melainkan menjadi hal wajar yang harus dimiliki untuk menunjang aktivitas sehari – hari atau bahkan sudah menjadi gaya hidup masyarakat. Oleh karena itu penggunaan sepeda motor di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya hal ini dapat dibuktikan dari data yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik. Berikut merupakan data jumlah kendaraan sepeda motor dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017.

Tabel I. 1 Pertumbuhan Sepeda Motor Tahun 2014 - 2017

Tahun	Jumlah Kendaraan sepeda motor
2013	84 732 652
2014	92 976 240
2015	98 881 267
2016	105 150 082
2017	113 030 793

Sumber : Badan Pusat Statistik

Berdasarkan tabel diatas perkembangan jumlah kendaraan sepeda motor mengalami peningkatan dari tahun 2013 – 2017. Dengan meningkatnya jumlah kendaraan sepeda motor diikuti juga dengan meningkatnya jumlah permintaan aksesoris motor baik dengan alasan keamanan maupun kenyamanan. Situasi tersebut dimanfaatkan oleh produsen aksesoris motor dalam memenuhi permintaan dan kebutuhan konsumen.

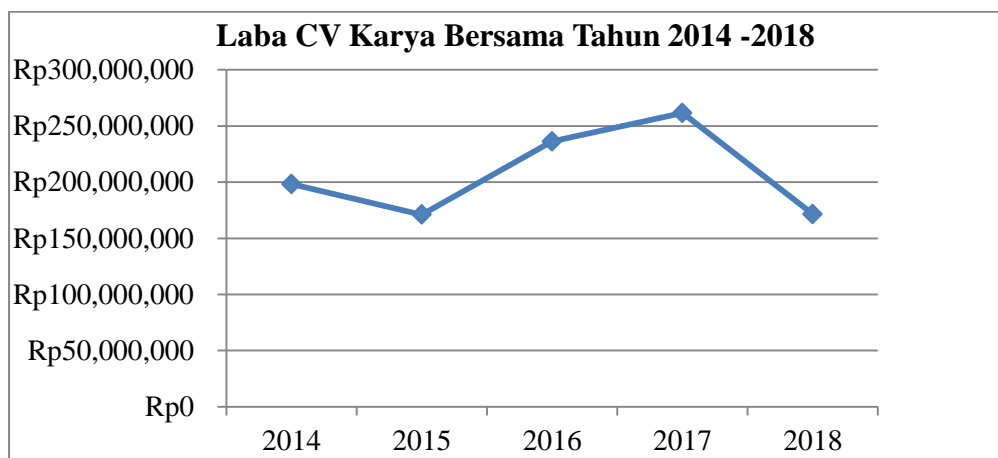
Setiap perusahaan didirikan guna mendapatkan laba yang maksimal, dengan hal ini maka dibutuhkan peran dari manajemen perusahaan untuk dapat melihat kemungkinan kesempatan usaha dimasa yang akan datang. Manajemen perusahaan perlu untuk menyusun perencanaan yang juga merupakan salah satu fungsi dasar dari manajemen.

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Dalam perencanaan laba hal yang harus diteliti ialah berupa biaya, volume, dan laba. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba.

Dalam melakukan perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis break even point. Analisis titik impas atau analisis *break-even point* diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variabel, dan laba atau rugi (Jumingan). Oleh karena itu, analisis titik impas ini sering disebut *cost-volume-profit analysis*. Selain itu apabila penjualan pada Break Event Point (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang margin of safety ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

CV Karya Bersama merupakan perusahaan yang memproduksi aksesoris otomotif terutama motor. Produk yang di produksi CV Karya

Bersama merupakan sarung tangan motor. CV Karya Bersama melakukan berbagai upaya kearah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan laba. Perencanaan laba diperlukan agar perusahaan dapat merencanakan laba yang akan didapatkan untuk tahun berikutnya apakah laba tersebut naik atau turun. Hal ini lah yang yang dialami CV Karya Bersama, dimana laba yang didapatkan tidak stabil atau naik turun. Dapat dilihat melalui grafik tersebut :



Gambar I. 1 Grafik Laba CV KARYA BERSAMA

Pada tahun 2014 Rp164.506.763, tahun 2015 Rp137.341.763, tahun 2016 Rp186.652.733, tahun 2017 Rp198.526.763 dan tahun 2018 Rp149.020.013. Perusahaan mengalami penurunan pada tahun 2015 yang kemudian mengalami kenaikan kembali pada tahun 2016 hingga 2014. Namun pada tahun 2018 perusahaan mengalami penurunan kembali. Untuk itu perencanaan laba ini digunakan pada CV Karya Bersama untuk mengetahui apakah ditahun berikutnya perusahaan mengalami kenaikan laba, dengan unit yang diketahui agar perusahaan tersebut mengalami kenaikan laba. Sehingga perusahaan dapat mengantisipasi dan melakukan perbaikan agar laba yang ingin didapat ditahun berikutnya tidak mengalami penurunan hingga sampai kerugian. Serta dengan menggunakan analisis *break even point* dapat memperlihatkan pada unit penjualan yang tidak mendapatkan keuntungan dan mengalami kerugian.

Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan diatas dalam sebuah penulisan ilmiah dengan judul “**PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS VOLUME BIAYA DAN LABA PADA CV KARYA BERSAMA**”.

I.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Berapa unit penjualan dan hasil penjualan agar CV Karya Bersama mencapai pulang pokok?
2. Berapa laba yang diperoleh dari penjualan yang dibudgetkan pada CV Karya Bersama pada tahun 2019 dan 2020?
3. Berapakah persentase tingkat toleransi penurunan penjualan (*Margin of Safety*) pada tahun 2019 dan 2020 agar CV Karya Bersama tidak menderita kerugian ?

I.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui pulang pokok unit dan hasil penjualan yang didapatkan CV Karya Bersama.
2. Untuk mengetahui laba yang diperoleh dari penjualan yang dibudgetkan pada CV Karya Bersama pada tahun 2019 dan 2020.
3. Untuk mengetahui tingkat toleransi penurunan penjualan (*Margin of safety*) agar CV Karya Bersama tidak menderita kerugian.

I.4. Batasan Masalah

1. Penelitian dilakukan pada CV Karya Bersama yang produksi sarung tangan motor.
2. Data yang digunakan merupakan data dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.
3. Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu hanya menjelaskan apa yang terjadi dan tidak menjelaskan mengapa hal tersebut terjadi.

I.5. Manfaat Masalah

1. Bagi Perusahaan

Melalui hasil penelitian ini agar digunakan perusahaan sebagai acuan dalam perencanaan laba perusahaan dengan analisis biaya, volume, dan laba sebagai pengambilan keputusan dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

2. Bagi Penulis

Melalui hasil penelitian ini penelitian ini agar dapat lebih memahami dan mencoba untuk menerapkan ilmu yang telah didapat penulis dan dipraktikkan langsung ke lapangan kerja. Menambah wawasan dan pengetahuan khususnya dibidang keuangan. Selain itu juga bermanfaat sebagai bahan penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana.

3. Bagi Pembaca

Melalui hasil penelitian ini bagi pembaca sebagai sumber informasi dan tambahan referensi dalam menyusun tugas akhir mengenai perencanaan laba menggunakan analisis biaya volume dan laba.

4. Bagi Politeknik STMI

Melalui hasil penelitian ini penelitian ini agar dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak – pihak yang membutuhkan informasi.

I.6. Sistematika Penulisan

Hasil dari laporan ini akan ditungkan kedalam sebuah laporan hasil akhir penelitian yang disusun dengan sistematika berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan bagian yang berisi latar belakang, pokok permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, 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 menganalisa permasalahan yang ada.

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini merupakan bagian yang berisi informasi tentang jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, metode dan analisis data.

BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini merupakan bagian yang berisi pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam data.

BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bagian yang berisi analisa serta pembahasan hasil yang diperoleh dari hasil pengolahan data pada bab 4 melalui metode yang diterapkan dengan menggunakan teknik analisis yang telah ditentukan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian yang berisi kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

II.1. Pengantar Akuntansi

Menurut Abdul Halim (2016 : 3) Akuntansi secara umum adalah merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian dengan cara – cara tertentu dari transaksi keuangan yang terjadi dalam perusahaan atau organisasi lain dan penafsiran terhadap hasilnya.

II.1.1. Laporan Keuangan

Menurut Kasmir (2018 : 10) dalam praktiknya laporan keuangan oleh perusahaan tidak dibuat secara serampangan, tetapi harus dibuat dan disusun sesuai dengan aturan atau standar yang berlaku. Hal ini perlu agar laporan keuangan mudah dibaca dan dimengerti. Dengan pengertian yang sederhana, laporan keuangan adalah : laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau pada periode tertentu.

Laporan keuangan menggambarkan pos pos keuangan yang diperoleh dalam suatu periode. Dalam praktiknya dikenal beberapa macam laporan keuangan seperti :

1. Neraca;
2. Laporan Laba Rugi;
3. Laporan perubahan modal;
4. Laporan catatan atas laporan keuangan; dan
5. Laporan kas.

Contoh Laporan Keuangan

1. Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi menunjukkan total harga perolehan barang yang dihasilkan dalam proses produksi dalam satu periode akuntansi.

PT KSL
 Harga Pokok Produksi
 Tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2010

Persediaan awal barang dalam proses,1/1		Rp18.400
Bahan baku		
Persediaan awal bahan baku,1/1	Rp16.700	
	152.500	
Pembelian bahan baku		
Total persediaan bahan baku	Rp169.200	
Persediaan akhir bahan baku,31/12	22.800	
Biaya bahan baku		Rp146.400
Tenaga kerja langsung		175.600
Overhead pabrik		
Tenaga kerja tidak langsung	Rp14.300	
Pemeliharaan pabrik	12.600	
Utilities pabrik	10.100	
Penyusutan pabrik	9.440	
Asuransi pabrik	8.360	
		54.800
Total biaya produksi		376.800
Total persediaan barang dalam proses		Rp395.200
Persediaan akhir barang dalam proses,31/12		25.200
Harga pokok produksi		Rp370.000

2. Harga pokok penjualan

Harga pokok penjualan menunjukkan perubahan nilai persediaan yang siap dijual menjadi nilai barang yang laku dijual.

PT KSL
 Harga Pokok Penjualan
 Tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2010

Persediaan awal barang jadi,1/1	Rp24.600
Harga pokok produksi	370.000
Barang jadi yang siap dijual	Rp394.600
Persediaan akhir barang jadi,31/1	19.500
Harga pokok penjualan	Rp375.100

3. Laporan laba atau rugi

Didalamnya terdapat unsur penjualan, harga pokok penjualan, biaya usaha, serta pendapatan dan beban lain – lain.

PT KSL
 Laporan Laba atau Rugi
 Tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2010

Penjualan	Rp423.740
Beban pokok penjualan	375.100
Laba bruto	Rp48.680
Beban usaha	
Beban penjualan	Rp9.000
Beban administrasi dan umum	5.900
	Rp14.900
Laba usaha	Rp33.740
Pendapatan dan beban lain – lain	
Pendapatan lain – lain	Rp4.500
Beban lain – lain	500
	Rp4.000
Laba sebelum pajak	Rp37.740
Pajak penghasilan	1.250

Laba bersih	Rp36.490
-------------	----------

4. Neraca

Neraca terdiri dari tiga komponen utama yaitu aktiva, kewajiban dan ekuitas.

PT KSL

Neraca

PER 31 DESEMBER 2010

Aktiva			Kewajiban & Ekuitas	
Aktiva Lancar			Kewajiban	Jangka
			Pendek	
Kas		Rp7.00	Utang usaha	Rp11.500
Persediaan barang jadi		19.500 25.200	Utang lancar lainnya	2.250
Persediaan barang dalam proses		22.800		
Persediaan bahan baku		18.440		
Aktiva lancar lainnya		Rp92.940	Kewajiban jangka panjang	
			Utang obligasi	Rp21.500
Aktiva tetap		Rp47.200	Ekuitas	
Aktiva tetap pabrik		22.500	Modal saham	Rp97.710
Aktiva tetap lainnya		Rp69.700 16.190	Saldo laba	38.990
Akumulasi penyusutan		Rp53.510		
Aktiva lain – lain				
Investasi sahan dan		Rp25.500		

harus mampu merencanakan laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai perusahaan yang sukses.

Menurut Carter dan Usry (2005:4) Perencanaan laba (profit planning) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita – cita dan tujuan perusahaan. Laba adalah penting dalam perencanaan karena tujuan utama suatu dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Perencanaan laba yang baik sangat lah sulit, karena ada kekuatan – kekuatan eksternal mempengaruhi bisnis.

Dalam menentukan tujuan laba, manajemen sebaiknya mempertimbangkan faktor – faktor tersebut

1. Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya plus menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan.
3. Titik impas.
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
6. Pengembalian atas modal.

Menurut Lestari & Permana (2017:137) rumus perencanaan laba sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ \pi &= P.Q - (VC.Q + TFC) \\ \pi &= P.Q - VC.Q - TFC \\ TFC + \pi &= PQ - VCQ \\ TFC + \pi &= (P - VC) \times Q \\ Q &= \frac{TFC + \pi}{P - VC}\end{aligned}$$

π = Laba operasional	TR = Jumlah pendapatan atau penjualan
P = Harga jual per unit	TC = Jumlah Biaya
VC = biaya variabel per unit	TFC = Jumlah Biaya tetap
Q = Unit yang terjual	

II.4. Analisis Biaya Volume dan Laba

Menurut Mulyadi (2001: 261) analisis impas memberikan informasi mengenai tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu usaha agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak menderita kerugian. Analisis impas menyajikan informasi untuk perencanaan volume penjualan.

Menurut Jumingan (2006 : 357) Analisis titik impas atau analisis *break-even point* diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variabel, dan laba atau rugi. Oleh karena itu, analisis titik impas ini sering disebut *cost-volume-profit analysis*. Sedangkan Menurut Lestari dan Permana (2017:136) Analisis biaya volume laba atau CVP (*Cost Volume Profit Analysis*) adalah sebuah alat yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume dan profit (laba) dari suatu perusahaan dengan fokus kepada lima hal yakni harga produk, volume produksi, biaya variabel per unit, total biaya tetap dan bauran penjualan produk. Analisis ini sangat berguna, terutama untuk perencanaan, misalnya perencanaan laba dalam tahun dan anggaran tertentu.

II.4.1. Tujuan Analisis Biaya, Volume dan Laba

Menurut Christina, Fuad, sugiarto, dan Sukarno (2001 : 206) Analisis BEP dapat digunakan untuk mengetahui hal – hal sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Untuk mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

4. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan.

II.4.2. Asumsi Penggunaan Analisis CVP (Cost Volume Profit)

Menurut Ahmad (2015 : 57) perlu dicatat bahwa penggunaan suatu model tidak terlepas dari keterbatasan - keterbatasannya, yang berarti harus menggunakan asumsi-asumsi tertentu.

Dengan mengetahui batasan yang dimaksud menyebabkan penggunaan analisis dan model tidak menimbulkan kekeliruan dan kesalahan dalam pengambilan keputusan.

Batasan batasan CVP adalah seperti berikut.

1. Konsep tentang variabilitas cost dapat diterima, karena itu biaya harus realistis diklasifikasikan sebagai variabel dan tetap.
2. Range yang relevan pada semua tahap analisis harus ditentukan.
3. Harga jual per unit tidak berubah jika terjadi perubahan volume.
4. Hanya dijual satu jenis produk (*single product*).
5. Jika analisis digunakan untuk berbagai produk atau kombinasi produk (*product mix*), sales mixnya harus tetap atau konstan.
6. Kebijakan manajemen terhadap operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek.
7. Tingkat harga umum sstabil dalam jangka pendek.
8. Sinkronisasi antara penjualan dan produksi, yang berarti tingkat inventori harus konstan atau kosong (nol).
9. Efisiensi dan produktivitas tidak mengalami perubahan - perubahan khususnya dalam jangka pendek.

II.5. Peramalan

Menurut Adisaputro dan Asri (2004 : 206) Forecasting adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik. Sedangkan pengukuran kualitatif menggunakan judgement (pendapat). Sebenarnya kedua cara ini mempunyai kelemahan – kelemahan

tersendiri. Sehingga dapat dikatakan bahwa forecasting menghendaki perpaduan antara analisa yang ilmiah dan pendapat pribadi perencanaan.

II.5.1. Teknik – Teknik dalam Forecasting

1. Forecast Berdasarkan Pendapat (*Judgment Method*)

Biasa 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 sales manajer
- c. Pendapat para ahli
- d. Survey konsumen.

2. Forecast Berdasarkan perhitungan – perhitungan statistik

Pada metode judgment mungkin masih terdapat unsur - unsur subjektivitas. Sebaliknya metode statistik ini unsur subyekyivitas ditekan sedikit mungkin. Perhitungan lebih didasarkan pada data obyektif baik yang bersifat mikro maupun makro.

1) Analisa Trend

Trend adalah gerakan yang berjangka panjang, seolah – olah alun ombak dan cenderung untuk menuju kesatu 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.

a) Penerapan Garis Trend secara Bebas

Dapat dikatakan bahwa penerapan garis trend secara bebas merupakan suatu cara penerapan garis

trend tanpa menggunakan rumus matematika. Meskipun demikian bukan berarti bahwa garis trend dapat ditarik begitu saja tanpa menggunakan pertimbangan – pertimbangan tertentu. Pertimbangan – pertimbangan yang dipakai oleh setiap orang mungkin berbeda, sehingga setiap orang mungkin akan menggambarkan garis trend yang berbeda – beda pula.

Karena itu penggambaran garis trend dengan cara ini sangat subjektif dan kurang memenuhi persyaratan ilmiah. Sehingga jarang digunakan.

b) Penerapan Garis Trend dengan Metode setengah Rata-rata

Pada metode setengah rata-rata ini sudah mulai digunakan perhitungan unsur subjectivitas sudah dihilangkan.

$$Y = a + bX$$

Dimana :

a = rata-rata kelompok I

$$b = \frac{X \text{ Kelompok II} - (X \text{ Kelompok I})}{n}$$

n = Jumlah tahun dalam kelompok II dan I

x = Jumlah tahun dihitung dari periode dasar

c) Penerapan Garis Trend secara Matematis

• **Metode Moment**

Rumus – rumus dasar yang digunakan disini :

I. $Y = a + bX$

II. $Y_i = n.a + b \cdot X_i$

III. $X_i Y_i = a \cdot X_i + b \cdot X_i^2$

Rumus II dan III dipergunakan untuk menghitung nilai a dan b yang akan dipergunakan sebagai dasar penerapan garis linear (garis trend). Sedangkan rumus I merupakan persamaan garis trend yang akan digambarkan.

- **Metode Least Square**

Metode ini sedikit berbeda dengan moment.

Dengan Persamaan Trend : $Y = a + bX$

Dimana :

I. $a = \frac{Y}{n}$

II. $b = \frac{Y}{X^2}$

II.6. Akuntansi Biaya

Menurut Bastian dan Nurlela (2010 : 4) akuntansi biaya adalah bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur dan pelaporan informasi biaya yang digunakan. Disamping itu akuntansi biaya juga membahas tentang penentuan harga pokok dari suatu “suatu produk” yang diproduksi dan dijual kepada pemesan maupun untuk pasar, serta persediaan produk yang akan dijual.

II.6.1. Konsep Biaya

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2010:7) biaya dalam dalam akuntansi biaya diartikan dalam dua pengertian yang berbeda, yaitu biaya dalam artian *cost* dan biaya dalam artian *Expense*.

Biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Contoh :

- Persediaan bahan baku
- Persediaan produk dalam proses

- Persediaan produk selesai
- Supplies atau aktiva yang belum digunakan

Beban atau expense adalah biaya yang telah memberikan manfaat dan sekarang telah habis.

Contoh :

- Beban penyusutan
- Beban pemasaran
- Beban yang tergolong sebagai biaya operasi

II.6.2. Pengertian Biaya

Menurut Hery (2012:13) arus keluar aktiva atau penggunaan lainnya atas aktiva atau terjadinya (munculnya) kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pembuatan jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013:11) biaya atau cost adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan menurut Abdul Halim (2016:3) akuntansi biaya adalah akuntansi yang membicarakan tentang penentuan harga pokok (cost) dari “suatu produk” yang diproduksi (atau dijual dipasar) baik untuk memenuhi pesanan dari pemesanan maupun untuk menjadi persediaan barang dagangan yang akan dijual.

II.6.3. Klasifikasi biaya

Menurut Bustami dan Nurlela (2013 : 11-16) klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokkan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting.

Klasifikasi biaya yang umum digunakan adalah biaya dalam hubungan dengan:

1. Produk
2. Volume produksi
3. Departemen dan pusat biaya
4. Periode akuntansi
5. Pengambilan keputusan

Biaya Dalam Hubungan dengan Produk

Biaya dalam hubungan dengan produk dapat dikelompokkan menjadi biaya Produksi dan biaya Non Produksi.

Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya produksi ini disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.

1. Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Contoh:

- Kayu dalam pembuatan meubel
- Kain dalam pembuatan pakaian
- Karet dalam pembuatan ban
- Minyak mentah dalam pembuatan bensin
- Kulit dalam pembuatan sepatu
- Tepung dalam pembuatan kue

2. Tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk

selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

Contoh:

- Upah koki kue
- Upah tukang serut dan potong kayu dalam pembuatan meubel
- Tukang jahit, bordir, pembuatan pola dalam pembuatan pakaian
- Tukang linting rokok dalam pabrik rokok
- Operator mesin jika menggunakan mesin

3. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya overhead dapat dikelompokkan menjadi elemen.

a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)

Bahan tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

Contoh :

- Amplas
- Pola kertas
- Oli dan minyak pelumas
- Paku, skrup, dan mur
- Staples
- Asesoris pemakaian
- Vanili, garam, pelembut, pewarna, pewangi pada kue

b. Tenaga Kerja Tidak langsung

Tenaga Kerja Tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Contoh :

- Gaji satpam pabrik
- Gaji pengawas pabrik
- Pekerja bagian pemeliharaan
- Penyimpanan dokumen pabrik
- Gaji operator telepon pabrik
- Pegawai pabrik
- Pegawai bagian gudang pabrik
- Gaji resepsionis pabrik
- Pegawai yang menangani barang

c. Biaya tidak langsung lainnya

Biaya tidak langsung lainnya adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Contoh :

- Pajak bumi dan bangunan pabrik
- Listrik pabrik
- Air dan telepon pabrik
- Sewa pabrik
- Asuransi pabrik
- Penyusutan pabrik
- Peralatan pabrik
- Peralatan pabrik
- Pemeliharaan mesin dan pabrik
- Gaji akuntan pabrik

- Refresing karyawan pabrik
- Reparasi mesin dan peralatan pabrik

Dua dari tiga unsur utama biaya produksi dapat digolongkan secara terminologi biaya sebagai berikut :

1. Biaya utama

Biaya utama adalah gabungan anatar biaya bahan baku langsung dan biaya langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya konversi

Biaya konversi adalah biaya yang digunakan untuk merubah bahan baku langsung menjadi produk selesai. Biaya ini merupakan gabungan antara biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Biaya non produksi

Biaya non produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya non produksi ini disebut dengan biaya komersial atau biaya operasi. Biaya komersial atau operasi ini juga digolongkan sebagai biaya periode yaitu biaya – biaya yang dapat dihubungkan dengan interval waktu.

Biaya ini dikelompokkan menjadi elemen :

1. Beban Pemasaran

Beban pemasaran atau biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan apabila produk selesai dan siap dipasarkan ketangan konsumen.

Contoh :

- Beban iklan
- Promosi
- Komisi penjualan
- Pengiriman barang

- Sampel barang gratis
- Hiburan
- Biaya alat tulis
- Gaji bagian penjualan
- Telepon dan telegraph
- Biaya penjualan
- Biaya lain – lain

2. Biaya administrasi

Beban administrasi adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentu kebijakan, pengarahan, pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Contoh :

- Gaji administrasi kantor
- Sewa kantor
- Penyusutan kantor
- Biaya piutang tak tertagih
- Biaya urusan kantor
- Biaya alat alat tulis
- Biaya lain – lain

3. Biaya keuangan

Beban keuangan adalah biaya yang muncul dalam melaksanakan fungsi fungsi keuangan.

Contoh :

- Beban bunga

Biaya dalam hubungan dengan volume produksi

Biaya dalam hubungan dengan volume biaya atau perilaku biaya dapat dikelompokkan menjadi elemen :

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dengan rentang relevan, tetapi secara per unit tetap.

Contoh :

- Perlengkapan
- Bahan bakar
- Peralatan kecil
- Kerusakan bahan
- Sisa dan beban reklamasi
- Biaya pengiriman bahan
- Royalty
- Biaya komunikasi
- Upah lembur
- Biaya pengangkutan dalam pabrik
- Biaya sumber tenaga
- Penengahan bahan baku

2. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu, tetapi secara perunit berubah.

Contoh :

- Gaji eksekutif produksi
- Penyusutan jika menggunakan metode garis lurus
- Pajak properti
- Amortisasi paten
- Gaji supervisor
- Asuransi property dan kewajiban
- Gaji satpam dan pegawai kebersihan
- Pemeliharaan dan perbaikan gedung dan bangunan
- Sewa

3. Biaya semi

Biaya semi adalah biaya di dalamnya mengandung unsur tetap dan mengandung unsur variabel. Biaya semi ini dapat dikelompokkan dalam dua elemen biaya yaitu :

a. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang didalamnya mengandung unsur tetap dan memperlihatkan karakter tetap dan variabel.

Contoh :

- Biaya listrik
- Telepon dan air
- Bensin
- Perlengkapan
- Asuransi jiwa kelompok karyawan
- Pajak penghasilan
- Biaya perjalanan dinas
- Hiburan dan pemeliharaan

b. Biaya Semi Tetap

Biaya semi tetap adalah biaya yang berubah dan volume secara bertahap.

Contoh :

- Gaji penyelia

Biaya Dalam Hubungan dengan Departemen Produksi

Perusahaan pabrik dapat dikelompokkan menjadi segmen-segmen dengan berbagai nama seperti; departemen, kelompok biaya, pusat biaya, unit kerja yang dapat digunakan dalam mengelompokkan biaya menjadi biaya langsung departemen dan biaya tidak langsung departemen.

1. Biaya langsung departemen

Biaya langsung departemen adalah biaya yang dapat ditelusuri secara langsung ke departemen bersangkutan.

Contoh:

- Gaji mandor pabrik yang digunakan oleh departemen bersangkutan merupakan biaya langsung bagi departemen

2. Biaya tidak langsung departemen

Biaya tidak langsung departemen adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke departemen bersangkutan.

Contoh:

- Biaya penyusutan dan biaya asuransi merupakan biaya yang manfaatnya digunakan secara bersama oleh masing - masing departemen, oleh karena itu biaya tersebut merupakan biaya tidak langsung departemen.

Biaya Dalam Hubungan Dengan Periode Waktu

Dalam hubungannya dengan periode waktu biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya pengeluaran modal dan biaya pengeluaran pendapatan.

1. Biaya pengeluaran modal

Biaya pengeluaran modal adalah biaya yang dikeluarkan untuk memberikan manfaat di masa depan dan dalam jangka waktu yang panjang dan dilaporkan sebagai aktiva.

Contoh:

- Pembelian mesin dan peralatan

2. Biaya pengeluaran pendapatan

Biaya pengeluaran pendapatan adalah biaya yang memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban.

Contoh:

- Mesin atau peralatan yang dibeli apabila dikonsumsi akan kehilangan kegunaan dan akan menimbulkan penyusutan. Penyusutan ini disebut sebagai pengeluaran pendapatan yang akan dilaporkan sebagai beban.

Biaya Dalam Hubungannya Dengan Pangambilan Keputusan

Biaya dalam rangka pengambilan keputusan dapat dikelompokkan menjadi biaya relevan dan biaya tidak relevan.

1. Biaya relevan

Biaya relevan adalah biaya masa akan datang yang berbeda dalam beberapa alternatif yang berbeda.

Biaya relevan terdiri dari:

a) Biaya diferensial

Biaya diferensial adalah selisih biaya atau biaya yang berbeda dalam beberapa alternatif pilihan. Biaya diferensial disebut juga dengan biaya marginal atau biaya incremental.

Contoh:

- Perusahaan mempunyai dua pilihan dalam penggunaan bahan yaitu logam dan besi. Jika menggunakan logam biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.100.000, sedangkan jika menggunakan besi biaya yang dikeluarkan sebesar Rp. 150.000. Dari keterangan di atas terlihat bahwa ada dua alternatif yang berbeda dengan dua biaya yang berbeda. Perbedaan tersebut sebesar Rp. 50.000.

b) Biaya kesempatan

Biaya kesempatan adalah kesempatan yang dikorbankan dalam memilih suatu alternatif. Contoh:

- Perusahaan mempunyai dua alternatif yang berbeda terhadap sebuah mobil, apakah mobil tersebut dijual atau disewakan. Alternatif pertama, dengan menjual mobil maka perusahaan akan memperoleh pendapatan sebesar Rp. 50.000.000. Alternatif kedua, mobil tersebut dapat disewakan dengan pendapatan sebesar Rp. 60.000.000. Jika alternatif yang dipilih adalah menjual mobil tersebut, maka ada kesempatan yang hilang yaitu sebesar Rp. 60.000.000 jika memilih disewakan.

c) Biaya tersamar

Biaya tersamar adalah biaya yang tidak kelihatan dalam catatan akuntansi tetapi mempengaruhi dalam pengambilan keputusan.

Contoh:

- Biaya bunga

d) Biaya nyata

Biaya nyata adalah biaya yang benar-benar dikeluarkan akibat memilih suatu alternatif.

Contoh:

- Biaya yang dikeluarkan akibat memilih jika menerima pesanan dari luar.

e) Biaya yang dapat dilacak

Biaya dapat dilacak adalah biaya yang dapat dilacak kepada produk selesai.

Contoh:

- Biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung.

2. Biaya tidak relevan

Biaya tidak relevan adalah biaya yang dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan apa pun. Biaya tidak relevan dapat dikelompokkan menjadi elemen:

a) Biaya masa lalu

Biaya masa lalu atau biaya histori adalah biaya yang sudah dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan apa pun.

Contoh:

- Pembelian mesin.

b) Biaya terbenam

Biaya terbenam adalah biaya yang tidak dapat kembali.

Contoh:

- Kelebihan nilai buku atas nilai sisa, supervisor pabrik dan penyusutan bangunan.

II.6.4. Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel

Pemisahan biaya tetap dengan biaya variabel merupakan hal yang penting, terutama perencanaan, pengendalian biaya pada tingkat aktivitas yang berbeda. Pemisahan biaya variabel dan biaya tetap diperlukan untuk tujuan :

1. Perhitungan tarif biaya overhead predeterminasi dan analisis varians
2. Perhitungan biaya langsung dan analisis varians
3. Analisis titik impas dan analisis biaya volume dan laba
4. Analisis biaya deferensial dan komparatif
5. Analisa maksimisasi laba dan minimisasi biaya jangka pendek

6. Analisis anggaran modal

7. Analisis profitabilitas pemasaran

Untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dapat digunakan tiga metode yaitu:

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

2. Metode Titik Sebaran (*Scattergraph Method*)

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

1. Metode Tertinggi dan Terendah

Metode titik tertinggi dan terendah adalah suatu metode dalam menghitung biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan dua titik yang berbeda yaitu titik tertinggi dan titik terendah. Titik yang dipilih adalah titik periode dan aktivitas tertinggi dan terendah. Periode yang dipilih tersebut tidak selalu menunjukkan jumlah biaya yang tertinggi atau terendah. Apabila periode tertinggi dan terendah biaya tidak sama dengan aktivitas maka titik yang dipilih adalah berdasarkan aktivitas, karena aktivitas dipandang sebagai pemicu dari biaya. Kedua tingkat perbedaan tersebut harus berada pada rentang yang relevan karena kita menentukan biaya tetap dan variabel dalam hubungannya dengan periode waktu tertentu dan tentang volume atau kegiatan yang telah ditentukan. Di samping itu, biaya-biaya yang dipilih harus mewakili biaya normal yang dikeluarkan pada tingkat tersebut, sedangkan semua kelebihan biaya yang dihasilkan akibat kondisi abnormal harus dikeluarkan. Nama lain dari metode ini adalah metode dua titik (*two point method*)

2. Metode Scattergraph

Metode Scattergraph merupakan suatu plot dari biaya terhadap tingkatan kegiatan dimasa lalu. Metode scattergraph juga menunjukkan setiap perubahan yang berarti dalam hubungan antara biaya dan kegiatan pada tingkatan kegiatan yang berbeda.

Metode Scattergraph juga merupakan suatu metode analisis sederhana yang menggunakan dua variabel. Biaya yang dianalisis disebut variabel dependen dan diplot digaris vertikal atau pada sumbu y, sedangkan aktivitas terkait disebut variabel independen yang diplot pada garis horizontal mu tumbu x. Variabel dependen adalah biaya. Variabel independen seperti, biaya tenaga kerja langsung, jam tenaga kerja langsung, jam mesin, unit output, dan persentase kapasitas.

Metode Scattergraph selangkah lebih maju dibandingkan dengan metode titik tertinggi dan terendah karena metode ini menggunakan semua data yang tersedia, bukan menggunakan dua titik saja titik tertinggi dan terendah.

3. Metode Analisis Regresi

Metode analisis regresi ini memisah biaya menjadi tetap dan variabel dengan menggunakan persamaan secara matematis. Metode ini disebut juga dengan metode least square (kuadrat terkecil) atau analisis regresi sederhana. Metode ini merupakan pendekatan yang efektif dan sederhana untuk mengukur rata-rata perubahan variabel dependen yang berkaitan dengan kenaikan unit dalam jumlah satu atau lebih variabel independent. Kelebihan dari metode regresi sederhana dibandingkan dengan metode titik tertinggi dan terendah adalah dimana pada metode titik tertinggi dan terendah dalam menentukan hubungan hanya melihat dua

titik yaitu tertinggi dan terendah, sedangkan pada metode ini memasukkan semua titik data.

Metode least square ini juga lebih banyak digunakan. Karena dianggap lebih akurat dibanding dengan dua metode yang lain. Persamaan yang digunakan adalah persamaan garis lurus yaitu:

$$y = a + bx$$

y = Biaya

a = Biaya Tetap

b = Biaya Variabel

x = Volume

II.7. Break Even Point

Menurut Hery (2012:117) titik impas *Break Even Point* jumlah penjualan output yang akan menyamakan total pendapatan dengan total biaya. Dengan kata lain, titik impas adalah jumlah unit terjual yang akan menghasilkan laba operasi sebesar Rp 0 (nol rupiah).

Menurut Kasmir (2018:333) analisis titik impas adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Break even berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total Biaya (Tetap dan Variabel) sama dengan Total Penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi Harahap (2015 : 357).

II.7.1. Tujuan Titik Impas

Menurut Kasmir (2018:334 - 335) penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dari uraian di atas sebelumnya, jelas bahwa terdapat beberapa

keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan apabila mengetahui hasil analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan.

Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk;
2. Menentukan harga jual per satuan
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal tidak mengalami kerugian;
4. Memaksimalkan jumlah produksi;
5. Merencanakan laba yang diinginkan; dan
6. tujuan lainnya.

II.7.2. Rumus yang Digunakan

Berikut ini beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis titik impas.

1. Dengan Rumus Matematik

- a. Analisis Titik Impas dalam Unit

$$\text{BEP} = \frac{FC}{P-VC/\text{Unit}}$$

Dimana :

BEP = Analisis Titik Impas

FC = Biaya Tetap (fixed cost)

VC = Biaya Variabel Persatuan (Variabel Cost)

P = Harga Jual Persatuan (Cost)

S = Jumlah Penjualan (Sales Volume)

- b. Analisis Titik Impas Dalam Rupiah

$$\text{BEP} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Contoh kasus :

PT sungailiat memiliki usaha di bidang alat perkakas gergaji dengan data sebagai berikut :

- a. Kapasitas produksi yang mampu dipakai adalah 100.000 unit mesin gergaji.
- b. Harga jual persatuan diperkirakan Rp. 5.000,00/unit.
- c. Total biaya tetap sebesar Rp. 150.000.000,00 dan total biaya variabel sebesar Rp250.000.000,00.

Mencari BEP dalam unit adalah sebagai berikut.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{RP150.000.000,-}}{\text{Rp5.000-Rp2.500,-}} = 60.000 \text{ unit}$$

Mencari BEP dalam rupiah sebagai berikut.

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{RP150.000.000,-}}{1 - \frac{\text{Rp250.000.000,-}}{\text{Rp500.000.000,-}}} = \text{Rp300.000.000,00}$$

Cara lain dapat dilakukan untuk membuktikan kedua hasil tersebut dengan.

$$\text{BEP} = \text{Unit BEP} \times \text{harga jual unit}$$

$$\text{BEP} = 60.000 \text{ unit} \times \text{Rp5.000} = \text{Rp300.000.000,00}$$

2. Dengan Coba – coba

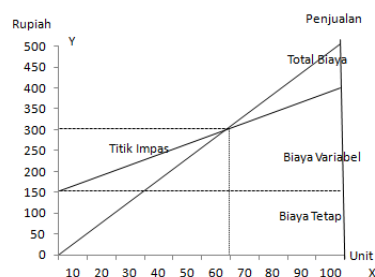
Artinya kita mencoba memasukan angka – angka yang kita inginkan sehingga akan terlihat batas laba atau rugi untuk setiap penjualan sebagai berikut.

Tabel II. 1 Contoh soal BEP dengan coba - coba

Jumlah Unit Penjualan	Jumlah Rupiah Penjualan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total Biaya	Laba (Rugi)
10.000	50.000.000	150.000.000	25.000.000	175.000.000	(125.000.000)
20.000	100.000.000	150.000.000	50.000.000	200.000.000	(100.000.000)
30.000	150.000.000	150.000.000	75.000.000	225.000.000	(75.000.000)
40.000	200.000.000	150.000.000	100.000.000	250.000.000	(50.000.000)
50.000	250.000.000	150.000.000	125.000.000	275.000.000	(25.000.000)
60.000	300.000.000	150.000.000	150.000.000	300.000.000	0
70.000	350.000.000	150.000.000	175.000.000	325.000.000	25.000.000
80.000	400.000.000	150.000.000	200.000.000	350.000.000	50.000.000
90.000	450.000.000	150.000.000	225.000.000	375.000.000	75.000.000
100.000	500.000.000	150.000.000	250.000.000	400.000.000	100.000.000

3. Dengan Grafik

Dari grafik di atas terlihat bahwa untuk tiap – tiap masing unit penjualan terdapat informasi yang lengkap seperti setiap rupiah penjualan, biaya tetap, biaya variabel, total biaya maupun laba atau rugi. Jadi manajemen dapat melihat jika akan memproduksi sekian unit, akan terlihat seluruh komponen di atas. BEP melalui grafik tampak jelas ditunjukkan baik dari segi unit rupiah yang diperoleh.



Gambar II. 1 Grafik Break Even Point

Keterangan :

Sumbu X menggambarkan besarnya volume produksi atau penjualan

Sumbu Y menggambarkan besarnya biaya dan penghasilan penjualan.

II.8. *Margin of Safety*

Menurut Kasmir (2018:345) tingkat keamanan atau *Margin of Safety* (Mos) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan titik impas. Batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

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

$$\text{Mos} = \frac{\text{Penjualan per bujet} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bujet}} \times \%$$

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

III.1. Jenis Data Yang Dibutuhkan

Untuk melakukan penelitian analisis biaya volume dan laba memerlukan data kuantitatif dan kualitatif. Dibawah ini akan disajikan data kualitatif dan kuantitatif yang dibutuhkan :

III.1.1. Data Kualitatif

Data kualitatif yang dibutuhkan dalam penelitian tugas akhir ini terdiri dari

1. Profil Perusahaan
2. Sejarah Perusahaan
3. Visi dan Misi Perusahaan
4. Lokasi Perusahaan
5. Peralatan dan Perlengkapan yang dibutuhkan
6. Saluran Distribusi
7. Jenis Produk

III.1.2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif yang dibutuhkan dalam penelitian ini terdiri dari :

1. Aktiva tetap perusahaan
2. Biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik tahun 2014 - 2018
3. Biaya pemasaran tahun 2014 – 2018
4. Biaya administrasi dan umum tahun 2014 – 2018
5. Harga Pokok Penjualan tahun 2014 – 2018
6. Laporan Laba dan Rugi tahun 2014 – 2018

III.2. Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ditinjau menurut sifatnya antara lain :

1. Data Primer

Yaitu data – data yang diperoleh dari perusahaan serta wawancara langsung dengan karyawan perusahaan yang dianggap berkaitan dengan penelitian ini.

2. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari luar perusahaan berupa referensi buku serta literatur lainnya yang relevan dengan masalah yang dibahas.

III.3. Metode Pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis adalah sebagai berikut :

1. Studi Lapangan

Studi lapangan dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada perusahaan yang menjadi objek penelitian yang dilakukan pada saat praktek kerja lapangan dari tanggal 1 Oktober 2018 hingga 1 Maret 2019. Selain itu juga melakukan wawancara sebagai teknik pengumpulan data, dengan melakukan wawancara kepada pemilik serta karyawan mengenai data yang ada sesuai dengan masalah yang akan dibahas. Sehingga data yang diperoleh berupa informasi yang relevan dengan penelitian.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan mempelajari berbagai literatur, buku, referensi, dokumen, dan sebagainya yang berkaitan dengan objek pembahsan sebagai bahan analisis.

III.4. Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini penulis menyajikan rangkuman data atau nilai yang akan dihitung berdasarkan data yang berhasil diperoleh kemudian disajikan dalam bentuk laporan keuangan melalui perhitungan Microsoft Exel yang selanjutnya akan dilakukan untuk perhitungan analisis biaya, volume, dan laba

Berikut tahap tahap analisis data yang akan dilakukan yaitu :

1. Pengolongan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel
2. Meramalkan unit penjualan, biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual
3. Menghitung *Break Even Point*
4. Menghitung perencanaan laba
5. Menghitung *Margin of Safety*

III.5. Teknik Analisis Data

Teknik perhitungan untuk menghitung Analisis Biaya, Volume, dan Laba yang digunakan oleh peneliti yaitu menghitung menggunakan rumus *Break Even Point* dimana sebelumnya akan dilakukan peramalan biaya variabel dan unit penjualan. Untuk lebih lebih jelasnya dapat dilihat dibawah ini :

- a. Memisahkan biaya tetap , biaya variabel, dan biaya semivariabel
- b. Memisahkan biaya semivariabel menggunakan titik tertinggi dan terendah
- c. Metode peramalan untuk meramalkan unit penjualan, biaya tetap, biaya variabel dan harga jual yang digunakan yaitu metode *least square*.

$$Y = a + bX$$

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

$$b = \frac{Y}{X^2}$$

Dimana :

Y = variabel terikat

n = banyaknya data

X = periode waktu

a = nilai Y titik 0

b = lereng garis lurus

- d. Perhitungan break even point atas dasar sales dalam rupiah :

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :

FC = Biaya Tetap (fixed cost)

VC = Biaya Variabel Persatuan (Variabel Cost)

P = Harga Jual Persatuan (Cost)

S = Jumlah Penjualan (Sales Volume)

Perhitungan break even point atas dasar sales dalam unit :

$$BEP \text{ unit} = \frac{FC}{P - VC/Unit}$$

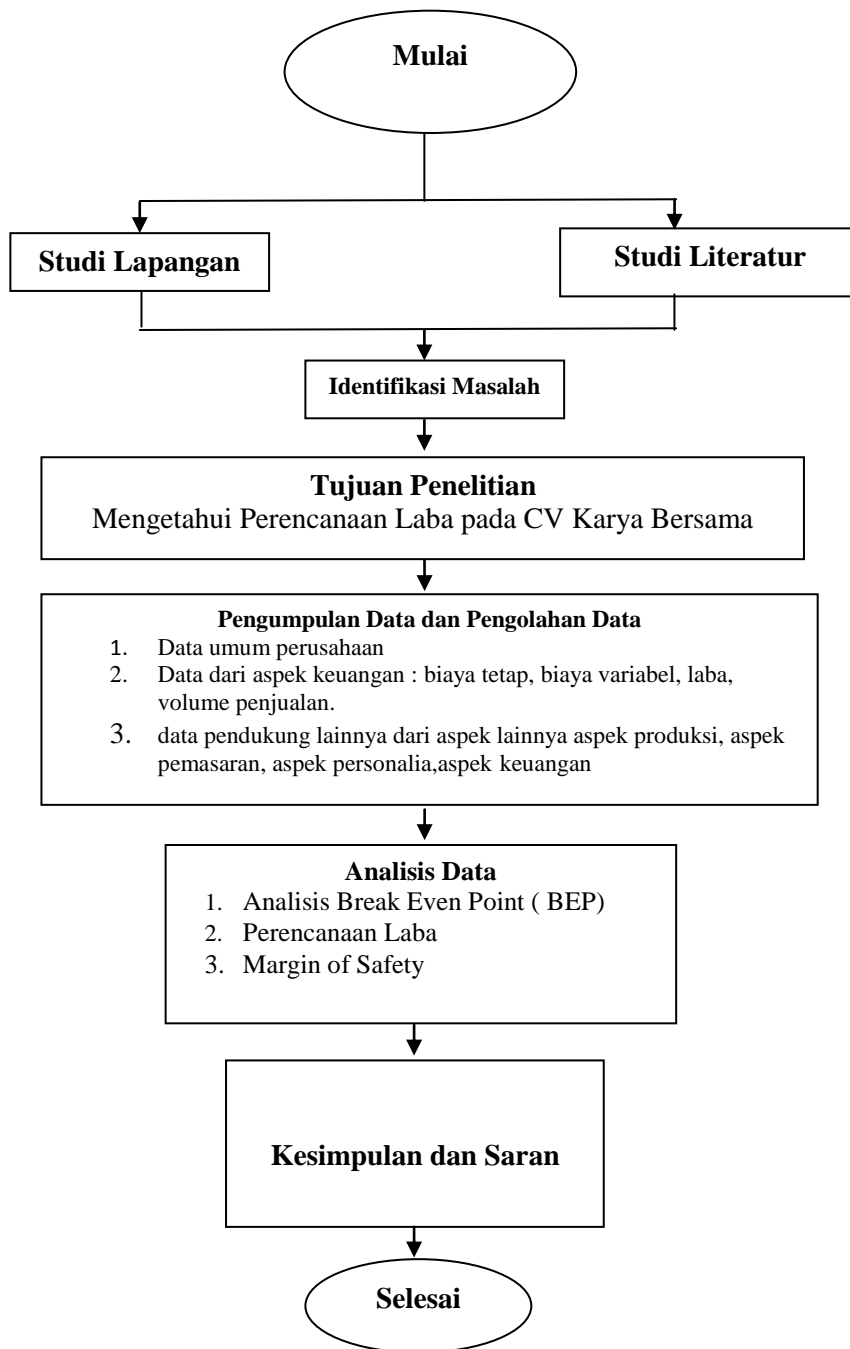
- e. Menghitung perencanaan laba :

$$Q \text{ Penjualan} = \frac{TFC + \pi}{P - VC}$$

- f. Menghitung Margin of Safety :

$$Mos = \frac{\text{Penjualan per bujet} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bujet}} \times \%$$

III.6. Kerangka Berpikir



Gambar III. 1 Kerangka Berpikir

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

IV.1. Pengumpulan Data

IV.1.1. Sejarah Perusahaan

Perkembangan industri otomotif di Indonesia yang sangat luar biasa, dengan dukungan pihak pemerintah dan swasta dan juga melibatkan masyarakat. Oleh karena itu tumbuhlah industri – industri dibidang otomotif, baik industri besar maupun industri kecil. Industri kecil yang bergerak dibidang otomotif kian tumbuh berkembang, untuk itu melihat situasi ini owner dari CV Karya Bersama memanfaatkan peluang yang ada yaitu dengan membuat produk yang berkaitan dengan otomotif. Selain itu tujuan dari berdirinya CV Karya Bersama ialah untuk membuka lapangan pekerjaan diwilayah sekitar.

CV Karya Bersama merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pembuatan sarung tangan. Pada tahun 2000 usahanya berfokus hanya pada sarung tangan industri saja. Kemudian pada tahun 2012 mulai membuat sarung tangan motor dengan bahan baku utama ialah kulit.

Pada awalnya CV. Karya Bersama memproduksi semua jenis barang produksinya, lalu kemudian berkembang hingga kini dimana CV. Karya Bersama melakukan mitra dengan UKM di daerah Garut. Hal tersebut dilakukan karena Garut sendiri merupakan daerah penghasil kerajinan kulit terbesar, sehingga dapat memudahkan mendapatkan bahan baku. CV Karya Bersama memiliki beberapa cabang yang berada di Garut, Bekasi dan Cilacap. Di CV Karya Bersama Cibitung Bekasi memfokuskan produksinya di produk sarung tangan motor.

IV.1.2. Profil Perusahaan

Nama perusahaan	: CV Karya Bersama
Nama pemilik	: Maulana Yusuf
Tahun berdiri	: 2000
Jenis Usaha	: Aksesoris kendaraan bermotor (Sarung Tangan Motor)
Alamat perusahaan	: Villa Mutiara Jaya Blok MB 1 Nomor 09 - 10, Cibitung Bekasi
Nomor telepon	: (021) 88394132
Nomor SIUP	: 503.09/1-1188/BPPT/PK-01/I/2013
Nomor TDP	: 100734607204
Nomor NPWP	: 21.125.331.5-435.000
Nomor SKDU	: 503/32/Exbang/II/2016
Website	: www.sarungtangankulit.net
Email	: info.@sarungtangankulit.net

IV.1.3. Visi dan Misi

Perusahaan yang berdiri biasanya mereka memiliki suatu gagasan impian dan tujuan yang ingin dicapai. Para pendiri lah yang biasanya akan mengagas impian dan tujuan tersebut. Selain tujuan utama, biasanya perusahaan memiliki gagasan mengenai target – target jangka pendek dan panjang.

Untuk mewujudkan semua itu, perlu ada gagasan tertulis di dalam sebuah sistem manajemen. Visi dan misi masuk kedalam bentuk-bentuk gagasan atau pedoman tertulis tersebut.

Visi dan Misi harus dituangkan dalam bentuk tulisan supaya seluruh pihak mengetahui apa yang menjadi tujuan dari sebuah organisasi, perusahaan, atau instansi tersebut. Ketika pembaca atau orang lain sudah tahu dan yakin akan langkah-langkah mencapai **target utama**. Maka kepercayaan pun bisa didapat. Adapun visi dan misi dari CV Karya Bersama adalah :

Visi

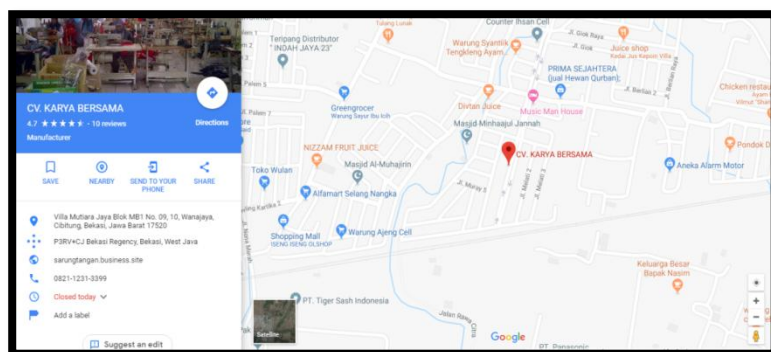
“ Menjadi perusahaan yang tangguh yang dapat bersaing di era global saat ini dan mewujudkan mimpi perusahaan untuk menjadi yang terbaik di masa mendatang.”

Misi CV Karya Bersama Yaitu :

1. Membangun, mempertahankan, serta meningkatkan kepercayaan para pelanggan agar citra perusahaan dapat terjaga dengan memberikan pelayanan yang terbaik.
2. Menjaga kualitas barang dan meningkatkan mutu pelayanan, demi menjaga hubungan baik dengan para pelanggan.
3. Meningkatkan kinerja di dalam maupun diluar lingkungan perusahaan.

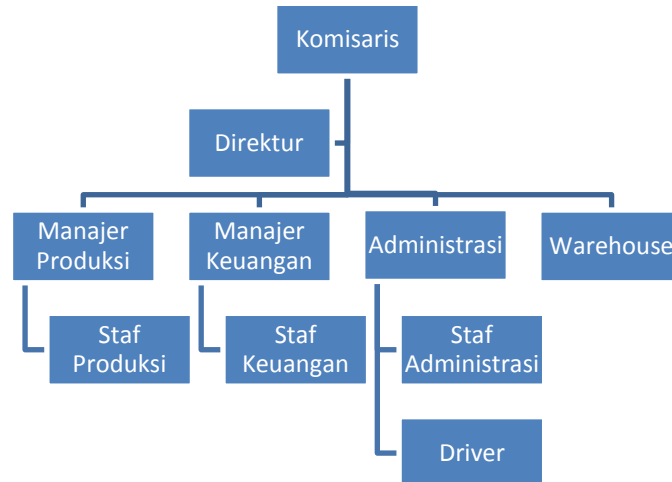
IV.1.4. Lokasi Perusahaan

CV Karya Bersama merupakan suatu perusahaan yang bergerak pada bidang otomotif yang memproduksi sarung tangan kulit. Perusahaan ini berlokasi di di Villa Mutiara Jaya Blok 1 No.09-10 Cibitung bekasi, Jawa barat.



Gambar IV. 1 Lokasi Perusahaan

IV.1.5. Struktur Organisasi



Gambar IV. 2 Struktur Organisasi

Deskripsi Jabatan

Adanya suatu organisasi yang baik, akan terciptanya dan terselenggarakannya kelancaran suatu kegiatan usaha dikarenakan masing – masing individu dalam jabatannya senantiasa menjalankan tugas masing – masing disertai dengan wewenang maupun tanggung jawab. Berikut ini merupakan tugas dan wewenang kegiatan dari masing- masing jabatan yang ada di CV. Karya Bersama adalah sebagai berikut:

a. Komisaris

Komisaris bertanggung jawab mengawasi kegiatan yang berlangsung di CV Karya Bersama. Selain itu, dalam CV. Karya Bersama selaku komisaris juga ikut melakukan kegiatan pemasaran yang dilakukan melalui media online.

b. Direktur

Direktur bertanggung jawab untuk memimpin kegiatan yang ada di CV Karya Bersama.

c. Manajer Produksi

Manajer Produksi bertanggung jawab terhadap produk yang dibuat, mengawasi, mengatur dan bertanggung jawab dalam kegiatan produksi yang berlangsung.

d. Manajer Keuangan

Manajer Keuangan bertugas mengatur keluar masuknya uang, membuat laporan keuangan dan membayar gaji karyawan.

e. Manajer Administrasi

Bagian Administrasi melaksanakan kegiatan surat menyurat dalam perusahaan dan juga membantu komisaris dalam melakukan pemasaran online.

f. Driver

Driver bertugas mengantar bahan baku dari Garut ke Cibitung dan mengantar barang jadi yang berupa sarung tangan ke konsumen.

g. Warehouse

Warehouse bertugas menyimpan barang untuk di produksi atau hasil produksi dalam jumlah dan rentang waktu tertentu yang kemudian di distribusikan ke lokasi yang dituju berdasarkan permintaan.

IV.1.6. Asset Perusahaan

Tabel IV. 1 Biaya Investasi

No	Keterangan	Unit	Harga Satuan	Total
1	Tanah	1	Rp 300.000.000	Rp 300.000.000
2	Bangunan	1	Rp 250.000.000	Rp 250.000.000
3	Mesin			
	Mesin Shaving	1	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
	Mesin Jahit	5	Rp 1.800.000	Rp 9.000.000

No	Keterangan	Unit	Harga Satuan	Total
	Mesin Moln	1	Rp 25.000.000	Rp 25.000.000
	Sub Total			Rp 134.000.000
4	Peralatan			
	Gunting	10	Rp 45.000	Rp 450.000
	Pensil	5	Rp 3.500	Rp 17.500
	Sub Total			Rp 467.500
5	Inventaris Kantor			
	AC	1	Rp 2.300.000	Rp 2.300.000
	Meja dan Kursi	2	Rp 800.000	Rp 1.600.000
	Komputer	2	Rp 3.500.000	Rp 7.000.000
	Printer	2	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000
	Mesin Fax	1	Rp 1.700.000	Rp 1.700.000
	ATK	1	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
	Lemari	2	Rp 600.000	Rp 1.200.000
	Telepon	1	Rp 175.000	Rp 175.000
	Sub Total			Rp 19.975.000
6	Kendaraan			
	Mobil	1	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
	Sub Total			Rp 100.000.000
	Aktiva Tidak Berwujud			
7	Perizinan		Rp 5.000.000	Rp 5.000.000

Sumber : CV Karya Bersama

IV.1.7. Aspek Personalia

Aspek personalia adalah suatu kegiatan mengelola SDM pada hal-hal yang terkait administratif dan mengatur hubungan industrial antara perusahaan dengan karyawannya. Aspek personalia pada dasarnya dibentuk dengan tujuan untuk mengatasi masalah mengenai kepegawaian, *recruitment* serta pelatihan dan pembagian kerja pada pegawai.

A. Perekrutan karyawan

Perekrutan adalah suatu kegiatan mencari calon karyawan atau tenaga kerja baru yang akan masuk ke perusahaan. Mencari tenaga kerja yang profesional dan berkualitas tidaklah mudah. Merupakan sebuah kewajiban dalam sebuah organisasi dan perusahaan-perusahaan harus melakukan penyaringan untuk anggota atau para pekerja yang baru. Dalam organisasi, rekrutmen ini menjadi salah satu proses yang penting dalam menentukan baik tidaknya pelamar yang akan melamar pada organisasi tersebut. Kegiatan perekrutan bisa dilakukan melalui internal maupun eksternal.

Di CV. Karya Bersama dalam hal perekrutan karyawan dilakukan secara eksternal. Dimana karyawan tersebut memiliki hubungan keluarga atau kerabat dekat dengan owner sendiri yaitu bapak Yusuf Maulana. Selain itu perekrutan dilakukan tergantung dari kebutuhan yang dimana dilakukan oleh kepala regu. Sistem yang dilakukan oleh CV. Karya Bersama adalah sistem borongan.

B. Ketenagakerjaan

Berikut daftar jam kerja CV. Karya Bersama serta data tenaga kerja berdasarkan tingkat pendidikan :

Tabel IV. 2 Jadwal Kerja

Hari	Jam Kerja	Keterangan
Senin	08:00 – 16:30	Masuk Kerja
	12:00 – 13:00	Istirahat
	16:30	Pulang Kerja
Selasa	08:00 – 16:30	Masuk Kerja
	12:00 – 13:00	Istirahat
	16:30	Pulang Kerja
Rabu	08:00 – 16:30	Masuk Kerja

	12:00 – 13:00 16:30	Istirahat Pulang Kerja
Kamis	08:00 – 16:30 12:00 – 13:00 16:30	Masuk Kerja Istirahat Pulang Kerja
Jumat	08:00 – 16:30 11:00 – 13:30 16:30	Masuk Kerja Istirahat Pulang Kerja

Sumber : CV karya Bersama

C. Kompensasi

Tabel IV. 3 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2014

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Staff Keuangan	1	Rp 2.250.000	Rp 2.250.000	Rp 27.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Staff Produksi	7	Rp 1.750.000	Rp12.250.000	Rp147.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Staff Administrasi	2	Rp 2.250.000	Rp 4.500.000	Rp 54.000.000
Warehouse	2	Rp 1.000.000	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000
Driver	1	Rp 1.750.000	Rp 1.750.000	Rp 21.000.000
	17			Rp411.000.000

Sumber : CV karya Bersama

Tabel IV. 4 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2015

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp33.000.000

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Staff Keuangan	1	Rp 2.250.000	Rp 2.250.000	Rp 27.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Staff Produksi	7	Rp 1.750.000	Rp12.250.000	Rp 84.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Staff Administrasi	2	Rp 2.250.000	Rp 4.500.000	Rp 54.000.000
Warehouse	2	Rp 1.750.000	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000
Driver	1	Rp 1.750.000	Rp 1.750.000	Rp 21.000.000
	17			Rp411.000.000

Sumber : CV karya Bersama

Tabel IV. 5 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2016

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 3.750.000	Rp 3.750.000	Rp 45.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
Staff Keuangan	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
Staff Produksi	7	Rp 2.000.000	Rp 14.000.000	Rp 168.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
Staff Administrasi	2	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000	Rp 60.000.000
Warehouse	2	Rp 1.250.000	Rp 4.000.000	Rp 48.000.000
Driver	1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
	17			Rp 468.000.000

Sumber : CV karya Bersama

Tabel IV. 6 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2017

Jabatan	Pekerja	Gaji/Bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000	Rp 48.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Staff Keuangan	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Staff Produksi	7	Rp 1.250.000	Rp15.750.000	Rp189.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Staff Administrasi	2	Rp 2.750.000	Rp 5.500.000	Rp 66.000.000
Warehouse	2	Rp 1.750.000	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000
Driver	1	Rp 2.250.000	Rp 2.250.000	Rp 27.000.000
	17			Rp525.000.000

Sumber : CV karya Bersama

Tabel IV. 7 Gaji Karyawan CV Karya Bersama Tahun 2018

Jabatan	Pekerja	Gaji/Bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 4.250.000	Rp4.250.000	Rp 51.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 3.500.000	Rp3.500.000	Rp 42.000.000
Staff Keuangan	1	Rp 3.250.000	Rp3.250.000	Rp 39.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 3.500.000	Rp3.500.000	Rp 42.000.000
Staff Produksi	7	Rp 2.500.000	Rp17.500.000	Rp 210.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000
Staff Administrasi	2	Rp 3.000.000	Rp 6.000.000	Rp 72.000.000
Warehouse	2	Rp 2.000.000	Rp 5.000.000	Rp 60.000.000
Driver	1	Rp 2.500.000	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
	17			Rp 576.000.000

Sumber : CV karya Bersama

IV.1.8. Aspek Produksi

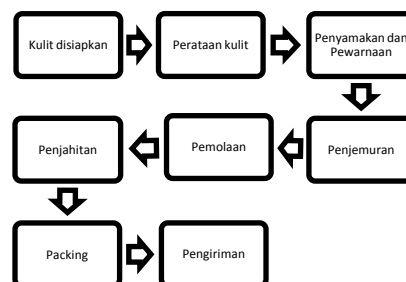
Perusahaan CV Karya Bersama memproduksi sarung tangan dengan bahan kulit. Sarung tangan yang diproduksi oleh CV Karya Bersama yaitu sarung tangan dengan jenis bahan baku kulit. Untuk sarung tangan berbahan kulit sendiri ini didalamnya dilapisi oleh puring agar dapat menyerap keringat. Jenis sarung tangan kulit ini terbilang cukup sulit ditemukan dikarenakan orang terkesana menganggap sarung tangan jenis ini terlampau mahal. Bahan kulit sendiri dapat mampu menahan sinar matahari sehingga tangan si pengguna dapat terlindung dari sinar matahari. Untuk sarung tangan kain bahan yang digunakan pun bahan yang nyaman dan menyerap keringat.



Gambar IV. 3 Sarung Tangan Kulit

A. Proses Produksi

Berikut proses produksi sarung tangan dan masker dari CV. Karya Bersama :



Gambar IV. 4 Alur Produksi

1) Kulit disiapkan

Siapkan bahan baku yakni kulit sapi untuk diolah sehingga nantinya akan menghasilkan sarung tangan yang diinginkan.

2) Perataan kulit

Kulit mentah yang akan diolah diratakan ketebalannya sehingga semua kulit memiliki ketebala yang sama. Proses perataan kulit ini menggunakan mesin shaving kulit.

3) Penyamakan dan Pewarnaan

Setelah didapat ketebalan kulit yang sama, langkah selanjutnya menggunakan mesin moln untuk penyamakan dan pewarnaan sehingga kulit menjadi lembut dan tidak rapuh.

4) Penjemuran

Kulit yang sudah diwarnai selanjutnya dijemur dibawah sinar matahari.



Gambar IV. 5 Pengeringan Kulit

5) Desain dan gunting pola

Setelah kulit selesai dijemur proses selanjutnya adalah desain dan gunting pola untuk sarung tangan. Desain dibuat sesuai model sarung tangan yang diinginkan lalu digambar di kulit bagian-bagian yang harus di potong sehingga nantinya

potongan-potongan dikulit tersebut saat dijahit akan membentuk sebuah sarung tangan.



Gambar IV. 6 Desain dan Pemolaan

6) Penjahitan

Kulit yang sudah dipotong-potong sesuai pola yang sudah ditentukan selanjutnya dijahit menggunakan mesin jahit sehingga nantinya akan menjadi sebuah sarung tangan.



Gambar IV. 7 Proses Penjahitan

7) Packing

Selesai dijahit dan menjadi sebuah sarung tangan yang utuh, langkah selanjutnya adalah packing untuk siap dikirim ke konsumen.



Gambar IV. 8 Packing Produk

8) Pengiriman

Setelah sarung tangan di packing selanjutnya adalah mengirim sarung tangan kekonsumen.



Gambar IV. 9 Distribusi

B. Perlengkapan dan peralatan Produksi

Tabel IV. 8 Peralatan Produksi

Nama Peralatan	Keterangan
Komputer	Untuk membuat desain 3 dimensi sarung tangan
Mesin Jahit	Digunakan dalam proses perakitan yaitu untuk menggabungkan setiap komponen
Mesin Shewing	Digunakan untuk meratakan ketebalan kulit
Mesin Moln	Digunakan untuk proses penyamakan dan pewarnaan kulit

Sumber: CV Karya Bersama

Tabel IV. 9 Perlengkapan Produksi

Nama Perlengkap	Keterangan
Pensil	Digunakan untuk proses desain, untuk menggambar sket sarung tangan
Gunting Jahit	Digunakan pada proses perakitan dan finishing untuk memotong benang
Gunting Kain	Digunakan untuk merapikan potongan kain
Gunting Kulit	Digunakan untuk memotong bagian sela dan digunakan untuk merapikan potong

Sumber : CV Karya Bersama

C. Jumlah Unit Produksi

Berikut hasil sarung tangan yang di produksi dari tahun 2014 hingga tahun 2018.

Tabel IV. 10 Besar Produksi per Tahun

Produk	Tahun/Unit				
	2014	2015	2016	2017	2018
Sarung Tangan Kulit	11760	11520	12480	12960	12720

Sumber: CV Karya Bersama

D. Bahan

Bahan yang digunakan untuk membuat sarung tangan kulit terdiri dari bahan baku dan bahan penolong.

Bahan baku yang digunakan untuk membuat sarung tangan terdiri dari :

- a) Kulit Domba
- b) Kain puring

Bahan penolong yang digunakan untuk membuat sarung tangan terdiri dari :

- a) Benang
- b) Bahan Pewarna
- c) Bahan sablon

Berikut kebutuhan dan pembelian bahan baku dan penolong untuk membuat sarung tangan kulit.

Tabel IV. 11 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2014

Jenis	Satuan	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Kulit	Lembar	2800	Rp 50.000	Rp 144.000.000
Kain Furing	M	2800	Rp 10.000	Rp 28.800.000
Jumlah				Rp 172.800.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 12 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2015

Jenis	Satuan	Unit	Harga per unit	Jumlah
Kulit	Lembar	3060	Rp 52.000	Rp 159.120.000
Kain Furing	M	3060	Rp 11.500	Rp 35.190.000
Jumlah				Rp 194.310.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 13 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2016

Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Kulit	Lembar	3240	Rp 54.000	Rp 174.960.000
Kain Furing	M	3240	Rp 12.000	Rp 38.880.000
Jumlah				Rp 213.840.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 14 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2017

Jenis	Ukuran	Unit	Harga per unit	Jumlah
kulit	lembar	3330	Rp 55.500	Rp 184.815.000
kain furing	M	3330	Rp 13.500	Rp 44.955.000
Jumlah				Rp 229.770.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 15 Pemakaian Bahan Baku Tahun 2018

Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Kulit	Lembar	3600	Rp 57.000	Rp 205.200.000
Kain Furing	M	3600	Rp 14.000	Rp 50.400.000
Jumlah				Rp 255.600.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 16 Besar Pembelian Bahan Tahun 2014

Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Bahan Baku				
Kulit	Lembar	2800	Rp 50.000	Rp 144.000.000
Kain Furing	M	2800	Rp 10.000	Rp 28.800.000
Jumlah				Rp 172.800.000
Bahan Penolong				
Perekat	M	22400	Rp 7.000	Rp 156.800.000
Benang	Gulungan	60	Rp 40.000	Rp 2.400.000

Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Bahan Pewarna	Kaleng	60	Rp 85.000	Rp 5.100.000
Bahan Sablon	Per Set	10	Rp 38.000	Rp 380.000
Jumlah				Rp 164.680.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 17 Besar Pembelian Bahan Tahun 2015

Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Bahan Baku				
Kulit	Lembar	3100	Rp 52.000	Rp 159.120.000
Kain Furing	M	3100	Rp 11.500	Rp 35.190.000
Jumlah				Rp 194.310.000
Bahan Penolong				
Perekat	M	24480	Rp 7.000	Rp 171.360.000
Benang	Gulungan	120	Rp 40.000	Rp 4.800.000
Bahan Pewarna	Liter	120	Rp 95.000	Rp 11.400.000
Bahan Sablon	Per Set	10	Rp 38.000	Rp 380.000
Jumlah				Rp 187.940.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 18 Besar Pembelian Bahan Tahun 2016

Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Bahan Baku				
Kulit	Lembar	3300	Rp 54.000	Rp 174.960.000
Kain Furing	M	3300	Rp 12.000	Rp 38.880.000
Jumlah				Rp 213.840.000
Bahan Penolong				
Perekat	M	25920	Rp 7.500	Rp 194.400.000
Benang	Gulungan	150	Rp 45.000	Rp 6.750.000
Bahan Pewarna	Kaleng	150	Rp 100.000	Rp 15.000.000
Bahan Sablon	Per Set	12	Rp 38.000	Rp 456.000
				Rp 216.606.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 19 Besar Pembelian Bahan Tahun 2017

Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Bahan Baku				
Kulit	Lembar	3400	Rp 55.500	Rp 184.815.000
Kain Furing	M	3400	Rp 13.500	Rp 44.955.000
Jumlah				Rp 229.770.000
Bahan Penolong				
Perekat	M	26640	Rp 8.000	Rp 213.120.000
Benang	Gulungan	180	Rp 50.000	Rp 9.000.000
Bahan Pewarna	Kaleng	180	Rp 105.000	Rp 18.900.000
Bahan Sablon	Per Set	12	Rp 40.000	Rp 480.000
Jumlah				Rp 241.500.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 20 Besar Pembelian Bahan Tahun 2018

Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Bahan Baku				
Kulit	Lembar	3650	Rp 57.000	Rp 205.200.000
Kain Furing	M	3650	Rp 14.000	Rp 50.400.000
Jumlah				Rp 255.600.000
Bahan Penolong				
Jenis	Ukuran	Unit	Harga Per Unit	Jumlah
Perekat	M	28800	Rp 8.000	Rp 230.400.000
Benang	Gulungan	210	Rp 50.000	Rp 10.500.000
Bahan Pewarna	Kaleng	210	Rp 110.000	Rp 23.100.000
Bahan Sablon	Per Set	12	Rp 42.000	Rp 504.000
Jumlah				Rp 264.504.000

Sumber: Pengolah Data

Tabel IV. 21 Nilai Persediaan Akhir Bahan Baku per Periode

Tahun	Persediaan awal	Pembelian	Pemakaian	Persediaan Akhir
2014	Rp1.540.000	Rp177.000.000	Rp172.800.000	Rp5.740.000
2015	Rp5.740.000	Rp196.850.000	Rp194.310.000	Rp8.280.000
2016	Rp8.280.000	Rp217.800.000	Rp217.796.040	Rp8.283.000
2017	Rp8.283.000	Rp234.600.000	Rp229.770.000	Rp13.113.960
2018	Rp13.113.960	Rp259.150.000	Rp255.600.000	Rp16.663.000

Sumber : Pengolah Data

E. Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Tenaga Kerja Tidak Langsung

Berikut tabel tenaga kerja langsung dan tidak langsung pada CV Karya Bersama. Untuk tenaga kerja langsung ialah staff produksi, sedangkan tenaga kerja tidak langsung ialah warehouse pabrik.

Tabel IV. 22 Gaji/Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung Pertahun Staff Produksi

Tahun	Pekerja	Gaji/Bulan	Jumlah	Gaji/Upah/Tahun
2014	2	Rp 1.750.000	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000
2015	2	Rp 1.750.000	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000
2016	2	Rp 2.000.000	Rp 4.000.000	Rp 48.000.000
2017	2	Rp 2.250.000	Rp 4.500.000	Rp 54.000.000
2018	2	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000	Rp 60.000.000

Sumber: CV Karya Bersama

Tabel IV. 23 Gaji/Upah Tenaga Kerja Langsung Pertahun Warehouse

Tahun	Pekerja	Gaji/Bulan	Jumlah	Gaji/Upah/Tahun
2014	7	Rp 1.250.000	Rp 8.750.000	Rp 105.000.000
2015	7	Rp 1.000.000	Rp 7.000.000	Rp 84.000.000
2016	7	Rp 1.250.000	Rp 8.750.000	Rp 105.000.000
2017	7	Rp 1.750.000	Rp 12.250.000	Rp 147.000.000
2018	7	Rp 2.000.000	Rp 14.000.000	Rp 168.000.000

Sumber: CV Karya Bersama

F. Biaya Penyusutan

Untuk penyusutan mesin dan peralatan sebesar 10%.

Tabel IV. 24 Biaya Penyusutan

Aktiva	Harga Beli	Nilai Sisa	Umur Ekonomis	Jumlah Penyusutan
Mesin	Rp 134.000.000	Rp 13.400.000	8	Rp 15.075.000
Peralatan	Rp 467.500	Rp 46.750	5	Rp 84.150

Sumber: Pengolah Data

G. Biaya Overhead Pabrik

Tabel IV. 25 Biaya Overhead Pabrik per Tahun

N0	Keterangan	Tahun				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Biaya Bahan Penolong	Rp 164.680.000	Rp 188.300.000	Rp 216.606.000	Rp 241.500.000	Rp 264.504.000
2	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 30.000.000	Rp 42.000.000	Rp 48.000.000
3	Abodemen Listrik	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000
4	Pemakaian Listrik	Rp 24.500.000	Rp 23.000.000	Rp 25.250.000	Rp 26.250.000	Rp 25.750.000
5	Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 15.300.000	Rp 16.250.000	Rp 17.450.000	Rp 18.350.000	Rp 19.250.000
6	Biaya Pemeliharaan Peralatan	Rp 1.250.000	Rp 1.750.000	Rp 2.150.000	Rp 2.550.000	Rp 2.750.000
7	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000
8	Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150
	Total BOP	Rp 248.139.150	Rp 271.709.150	Rp 309.865.150	Rp 349.059.150	Rp378.663.150

Sumber : Pengolah Data

F. Biaya Produksi

Tabel IV. 26 Biaya Produksi per Tahun

N0	Keterangan	Tahun				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Bahan Baku					
	Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 1.540.000	Rp 5.740.000	Rp 8.280.000	Rp 8.283.960	Rp 13.113.960
	Pembelian Bahan Baku	Rp 177.000.000	Rp 196.850.000	Rp 217.800.000	Rp 234.600.000	Rp 259.150.000
	Persediaan Bahan Baku Tersedia untuk digunakan	Rp 178.540.000	Rp 202.590.000	Rp 226.080.000	Rp 242.883.960	Rp 272.263.960
	Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 5.740.000	Rp 8.280.000	Rp 8.283.960	Rp 13.113.960	Rp 16.663.960
1	Biaya Bahan Baku	Rp 172.800.000	Rp 194.310.000	Rp 217.796.040	Rp 229.770.000	Rp 255.600.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 147.000.000	Rp 147.000.000	Rp 168.000.000	Rp 189.000.000	Rp 210.000.000
	Biaya Overhead Pabrik					
	Biaya Bahan Penolong	Rp 164.680.000	Rp 188.300.000	Rp 216.606.000	Rp 241.500.000	Rp 264.504.000
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 30.000.000	Rp 42.000.000	Rp 48.000.000
	Abodemen Listrik	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000
	Pemakaian Listrik	Rp 24.500.000	Rp 23.000.000	Rp 25.250.000	Rp 26.250.000	Rp 25.750.000
	Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 15.300.000	Rp 16.250.000	Rp 17.450.000	Rp 18.350.000	Rp 19.250.000
	Biaya Pemeliharaan Peralatan	Rp 1.250.000	Rp 1.750.000	Rp 2.150.000	Rp 2.550.000	Rp 2.750.000
	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000
	Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150
3	Total BOP	Rp 248.139.150	Rp 271.709.150	Rp 309.865.150	Rp 349.059.150	Rp 378.663.150
	Total Biaya Produksi	Rp 567.939.150	Rp 613.019.150	Rp 695.661.190	Rp 767.829.150	Rp 844.263.150

Sumber: Pengolah Data

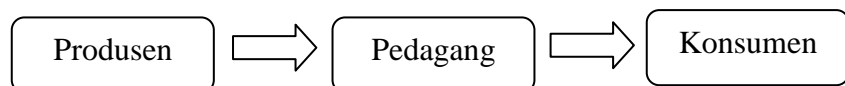
IV.1.9. Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Tujuannya adalah untuk mengetahui dan memahami konsumen demikian baiknya sehingga produk atau jasa cocok bagi konsumen dan produk dan jasa itu bisa terjual dengan sendirinya.

A. Saluran Distribusi

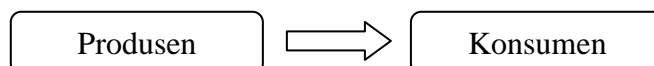
Saluran distribusi digunakan untuk menentukan bagaimana mencapai target pasar dan bagaimana untuk menyelenggarakan fungsi-fungsi distribusi yang berbeda-beda. Distribusi CV Karya Bersama dilakukan diwilayah jabodetabek dan sekitarnya.

Saluran distribusi yang dilakukan oleh CV. Karya Bersama memiliki 2 jenis yaitu saluran distribusi langsung dan saluran distribusi melalui perantara atau melalui pedangan. Distribusi melalui perantara dilakukan pada pembelian skala besar dan untuk menjangkau konsumen dari manapun.



Gambar IV. 10 Saluran Distribusi Tidak Langsung

Lalu jenis yang kedua adalah saluran distribusi langsung yaitu pendistribusian dari produsen sendiri kemudian diberikan langsung kepada konsumen. Saluran distribusi langsung ini dilakukan agar kegiatan penyampaian barang lebih cepat kekonsumen. Karena distribusi ini lakukan tanpa adanya perantara.



Gambar IV. 11 Alur Distribusi Langsung

B. Packing

Packing merupakan aktivitas memasukan barang jadi untuk kemudian dikirim ke konsumen. Packing yang dilakukan CV Karya Bersama yaitu dengan plastik berukuran 60 cm x 100 cm. Kemudian direkatkan dengan lakban putih.

Tabel IV. 27 Biaya Packing

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Plastik	Rp3.100.000	Rp3.000.000	Rp2.500.000	Rp3.000.000	Rp2.375.000
Lakban Putih	Rp1.100.000	Rp1.500.000	Rp2.250.000	Rp2.150.000	Rp3.375.000
Total Biaya Packing	Rp 4.200.000	Rp4.500.000	Rp 4.750.000	Rp 5.150.000	Rp 5.750.000

Sumber : Pengolah Data

C. Harga Produk

Penetapan harga yang dipakai oleh CV Karya Bersama yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba yang diperoleh perusahaan.

Tabel IV. 28 Harga Produk

Produk	Tahun/Unit				
	2014	2015	2016	2017	2018
Sarung Tangan Kulit	Rp. 95.000	Rp. 98.000	Rp. 105.000	Rp. 110.000	Rp. 115.000

Sumber : CV Karya Bersama

D. Penjualan

Berikut merupakan hasil penjualan produk sarung tangan kulit dari tahun 2014 – 2018. Pendapatan diterima pada pertengahan tahun.

Tabel IV. 29 Hasil Penjualan atau Pendapatan

Tahun	Unit Penjualan	Harga	Hasil Penjualan
2014	11760	Rp 95.000	Rp1.117.200.000
2015	11520	Rp 98.000	Rp1.128.960.000
2016	12480	Rp105.000	Rp1.310.400.000
2017	12960	Rp110.000	Rp1.425.600.000
2018	12720	Rp115.000	Rp1.462.800.000
Jumlah			Rp6.444.960.000

Sumber : CV Karya Bersama

E. Biaya Pemasaran

Tabel IV. 30 Biaya Pemasaran per Tahun

No	Keterangan	Tahun				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Biaya Distribusi					
	Biaya Bahan Bakar	Rp 18.000.000	Rp18.500.000	Rp 19.250.000	Rp 19.725.000	Rp 20.250.000
2	Biaya Packing	Rp 4.200.000	Rp 4.500.000	Rp 4.750.000	Rp 5.150.000	Rp 5.750.000
3	Biaya Promosi					
	Biaya web	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000
Total Biaya Pemasaran (1+2+3)		Rp 26.700.000	Rp27.500.000	Rp 28.500.000	Rp 29.375.000	Rp 30.500.000

Sumber: Pengolah Data

IV.1.10. Aspek Keuangan

Aspek keuangan adalah bidang yang sangat luas dan dinamis. Aspek keuangan sendiri mempengaruhi sisi kehidupan setiap orang dan setiap perusahaan. Jika berbicara keuangan, maka ada tiga area yang saling berkaitan yaitu, *money and capital, investment*, dan *financial manajement*. Aspek keuangan sendiri didalam perusahaan merupakan aspek yang paling penting karena dari aspek keuangan sendiri perusahaan dapat menentukan jumlah aktiva yang layak dari investasi pada berbagai aktiva dan pemilihan sumber – sumber dana untuk membelanjai aktiva tersebut.

A. Penyusutan

Penyusutan untuk bangunan sebesar 25 %, untuk inventaris dan kendaraan sebesar 10%.

Tabel IV. 31 Biaya Penyusutan

Aktiva	Harga Beli	Nilai Sisa	Umur Ekonomis	Jumlah Penyusutan
Bangunan	Rp 250.000.000	Rp 62.500.000	20	Rp 9.375.000
Inventaris	Rp 19.975.000	Rp 1.997.500	5	Rp 3.595.500
Kendaraan	Rp 100.000.000	Rp 10.000.000	10	Rp 9.000.000
Sub Total				Rp 37.129.650

Sumber : Pengolah Data

B. Biaya Gaji per Tahun

Tabel IV. 32 Biaya gaji Tahun 2014

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Staff keuangan	1	Rp 2.250.000	Rp 2.250.000	Rp 27.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Staff Administrasi	2	Rp 2.250.000	Rp 4.500.000	Rp 54.000.000
Driver	1	Rp 1.750.000	Rp 1.750.000	Rp 21.000.000
	8			Rp240.000.000

Sumber : CV Karya Bersama

Tabel IV. 33 Biaya Gaji Tahun 2015

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Staff keuangan	1	Rp 2.250.000	Rp 2.250.000	Rp 27.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Staff Administrasi	2	Rp 2.250.000	Rp 4.500.000	Rp 54.000.000
Driver	1	Rp 1.750.000	Rp 1.750.000	Rp 21.000.000
	8			Rp240.000.000

Sumber : CV Karya Bersama

Tabel IV. 34 Biaya Gaji Tahun 2016

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 3.750.000	Rp 3.750.000	Rp 45.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
Staff keuangan	1	Rp 2.750.000	Rp 2.750.000	Rp 33.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
staff Administrasi	2	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000	Rp 60.000.000
Driver	1	Rp 2.000.000	Rp 2.000.000	Rp 24.000.000
	8			Rp 270.000.000

Sumber : CV Karya Bersama

Tabel IV. 35 Biaya Gaji Tahun 2017

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 4.000.000	Rp 4.000.000	Rp 48.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Staff Keuangan	1	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 39.000.000
Staff Administrasi	2	Rp 2.750.000	Rp 5.500.000	Rp 66.000.000
Driver	1	Rp 2.250.000	Rp 2.250.000	Rp 27.000.000
	9			Rp294.000.000

Sumber : CV Karya Bersama

Tabel IV. 36 Biaya Gaji Tahun 2018

Jabatan	Pekerja	Gaji/bulan	Jumlah	Gaji Pertahun
Direktur	1	Rp 4.250.000	Rp4.250.000	Rp 51.000.000
Manajer Keuangan	1	Rp 3.500.000	Rp3.500.000	Rp 42.000.000
Staff keuangan	1	Rp 3.250.000	Rp3.250.000	Rp 39.000.000
Manajer Produksi	1	Rp 3.500.000	Rp3.500.000	Rp 42.000.000
Manajer Administrasi	1	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000	Rp 42.000.000
Staff Administrasi	2	Rp 3.000.000	Rp 6.000.000	Rp 72.000.000
Driver	2	Rp 2.500.000	Rp 5.000.000	Rp 60.000.000
	10			Rp318.000.000

Sumber : CV Karya Bersama

B. Biaya Administrasi dan Umum

Dalam biaya operasional terdiri dari biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum.

Tabel IV. 37 Biaya Administrasi dan Umum per Tahun

No	Keterangan	Tahun				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000
2	Biaya penyusutan kendaraan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
3	Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 25.250.000	Rp 26.150.000	Rp 27.050.000	Rp 28.225.000	Rp 29.150.000
4	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 10.250.000	Rp 11.500.000	Rp 12.350.000	Rp 13.150.000	Rp 14.025.000
5	Biaya Penyusutan Inventaris kantor	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500
6	Biaya Gaji	Rp 240.000.000	Rp 240.000.000	Rp 270.000.000	Rp 294.000.000	Rp 318.000.000
7	Biaya Telfon dan Internet	Rp 8.250.000	Rp 8.200.000	Rp 8.500.000	Rp 8.850.000	Rp 8.700.000
Total BAU		Rp 303.218.500	Rp 305.318.500	Rp 337.368.500	Rp 363.693.500	Rp 389.343.500

Sumber: Pengolah Data

IV.2. Pengolahan Data

A. Harga Pokok Penjualan

Berikut hasil pengolahan data yang tertera dalam laporan harga pokok penjualan . Dalam laporan harga pokok penjualan pencatatan dilakukan pada akhir tahun sehingga tidak ada persediaan barang setengah jadi dan persediaan barang jadi.

Tabel IV. 38 Harga Pokok Penjualan per Tahun

NO	Keterangan	Tahun				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Bahan Baku					
	Persediaan Awal Bahan Baku	Rp 1.540.000	Rp 5.740.000	Rp 8.280.000	Rp 8.283.960	Rp 13.113.960
	Pembelian Bahan Baku	Rp 177.000.000	Rp 196.850.000	Rp 217.800.000	Rp 234.600.000	Rp 259.150.000
	Persediaan Bahan Baku Tersedia untuk digunakan	Rp 178.540.000	Rp 202.590.000	Rp 226.080.000	Rp 242.883.960	Rp 272.263.960
	Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 5.740.000	Rp 8.280.000	Rp 8.283.960	Rp 13.113.960	Rp 16.663.960
1	Biaya Bahan Baku	Rp 172.800.000	Rp 194.310.000	Rp 217.796.040	Rp 229.770.000	Rp 255.600.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 147.000.000	Rp 147.000.000	Rp 168.000.000	Rp 189.000.000	Rp 210.000.000
	Biaya Overhead Pabrik					
	Biaya Bahan Penolong	Rp 164.680.000	Rp 188.300.000	Rp 216.606.000	Rp 241.500.000	Rp 264.504.000
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 30.000.000	Rp 42.000.000	Rp 48.000.000
	Abodemen Listrik	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000
	Pemakaian Listrik	Rp 24.500.000	Rp 23.000.000	Rp 25.250.000	Rp 26.250.000	Rp 25.750.000
	Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 15.300.000	Rp 16.250.000	Rp 17.450.000	Rp 18.350.000	Rp 19.250.000
	Biaya Pemeliharaan Peralatan	Rp 1.250.000	Rp 1.750.000	Rp 2.150.000	Rp 2.550.000	Rp 2.750.000
	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000
	Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150
3	Total BOP	Rp 248.139.150	Rp 271.709.150	Rp 309.865.150	Rp 349.059.150	Rp 378.663.150
	Total Biaya Produksi	Rp 567.939.150	Rp 613.019.150	Rp 695.661.190	Rp 767.829.150	Rp 844.263.150
	Persediaan barang dalam proses awal					
	Total Biaya Dalam Proses	Rp 567.939.150	Rp 613.019.150	Rp 695.661.190	Rp 767.829.150	Rp 844.263.150
	Persediaan barang dalam proses akhir					
4	Harga Pokok Produksi	Rp 567.939.150	Rp 613.019.150	Rp 695.661.190	Rp 767.829.150	Rp 844.263.150
	Persediaan Awal Barang Jadi					
	Barang Jadi Siap Dijual	Rp 567.939.150	Rp 613.019.150	Rp 695.661.190	Rp 767.829.150	Rp 844.263.150
	Persediaan Akhir Barang Jadi					
5	Harga Pokok Penjualan	Rp 567.939.150	Rp 613.019.150	Rp 695.661.190	Rp 767.829.150	Rp 844.263.150

Sumber: Pengolah Data

B. Laporan Laba Rugi

Berikut hasil pengolahan data yang tertera pada laporan Laba atau Rugi.

Tabel IV. 39 Laporan Laba Rugi per Tahun

No	Keterangan	Tahun				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Penjualan	Rp 1.117.200.000	Rp 1.128.960.000	Rp 1.310.400.000	Rp 1.425.600.000	Rp 1.462.800.000
2	HPP	Rp 567.939.150	Rp 613.019.150	Rp 695.661.190	Rp 767.829.150	Rp 844.263.150
	Lab Kotor	Rp549.260.850	Rp515.940.850	Rp614.738.810	Rp657.770.850	Rp618.536.850
	Biaya Operasional					
3	Biaya Pemasaran					
	Biaya Distribusi					
	Biaya Bahan Bakar	Rp 18.000.000	Rp 18.500.000	Rp 19.250.000	Rp 19.725.000	Rp 20.250.000
	Biaya Packing	Rp 4.200.000	Rp 4.500.000	Rp 4.750.000	Rp 5.150.000	Rp 5.750.000
	Biaya Promosi					
	Biaya web	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000
	Total Biaya Pemasaran	Rp26.700.000	Rp27.500.000	Rp28.500.000	Rp29.375.000	Rp30.500.000
4	Biaya Adm & Umum					
	Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000
	Biaya penyusutan kendaraan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
	Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 25.250.000	Rp 26.150.000	Rp 27.050.000	Rp 28.225.000	Rp 29.150.000
	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 10.250.000	Rp 11.500.000	Rp 12.350.000	Rp 13.150.000	Rp 14.025.000
	Biaya Penyusutan Inventaris kantor	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500
	Biaya Gaji	Rp 240.000.000	Rp 240.000.000	Rp 270.000.000	Rp 294.000.000	Rp 318.000.000
	Biaya Telfon dan Internet	Rp 8.250.000	Rp 8.200.000	Rp 8.500.000	Rp 8.850.000	Rp 8.700.000
	Total BAU	Rp303.218.500	Rp305.318.500	Rp337.368.500	Rp363.693.500	Rp389.343.500
5	Total Biaya Operasional (3+4)	Rp329.918.500	Rp332.818.500	Rp365.868.500	Rp393.068.500	Rp419.843.500
	Lab Operasional	Rp219.342.350	Rp183.122.350	Rp248.870.310	Rp264.702.350	Rp198.693.350
	Pajak 25%	Rp54.835.588	Rp45.780.588	Rp62.217.578	Rp66.175.588	Rp49.673.338
	Lab Setelah Pajak	Rp164.506.763	Rp137.341.763	Rp186.652.733	Rp198.526.763	Rp149.020.013

Sumber: Pengolah Data

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

V.1. Penggolongan Biaya dan Pemisahan Biaya Semivariabel

V.1.1. Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya terhadap aktivitas atau kegiatan atau volume bertujuan untuk perencanaan dan pengendalian biaya serta pengambilan keputusan. Maka dari itu untuk menghitung titik impas dengan analisis *break even point* atau hubungan biaya, volume dan laba, penggolongan dikelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel.

1) Biaya Tetap

Tabel V. 1 Biaya Tetap per Tahun

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Produksi					
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 30.000.000	Rp 42.000.000	Rp 48.000.000
Biaya Pemasaran					
Biaya Promosi					
Biaya web	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000
Biaya Administrasi dan umum					
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500
Biaya Penyusutan Gedung	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000
Biaya Gaji	Rp 240.000.000	Rp 240.000.000	Rp 270.000.000	Rp 294.000.000	Rp 318.000.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
Total Biaya Tetap	Rp303.127.650	Rp303.127.650	Rp339.127.650	Rp375.127.650	Rp405.127.650

Sumber : Pengolah Data

2) Biaya Variabel

Tabel V. 2 Biaya Variabel per Tahun

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Produksi					
Biaya Bahan Baku	Rp 172.800.000	Rp 194.310.000	Rp 217.796.040	Rp 229.770.000	Rp 255.600.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 147.000.000	Rp 147.000.000	Rp 168.000.000	Rp 189.000.000	Rp 210.000.000
Biaya Bahan Penolong	Rp 164.680.000	Rp 188.300.000	Rp 216.606.000	Rp 241.500.000	Rp 264.504.000
Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 15.300.000	Rp 16.250.000	Rp 17.450.000	Rp 18.350.000	Rp 19.250.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan	Rp 1.250.000	Rp 1.750.000	Rp 2.150.000	Rp 2.550.000	Rp 2.750.000
Biaya Pemasaran					
Biaya Distribusi					
Bahan Bakar	Rp 18.000.000	Rp 18.500.000	Rp 19.250.000	Rp 19.725.000	Rp 20.250.000
Biaya Packing	Rp 4.200.000	Rp 4.500.000	Rp 4.750.000	Rp 5.150.000	Rp 5.750.000
Biaya Adm & Umum					
Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 25.250.000	Rp 26.150.000	Rp 27.050.000	Rp 28.225.000	Rp 29.150.000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 10.250.000	Rp 11.500.000	Rp 12.350.000	Rp 13.150.000	Rp 14.025.000
Total Biaya Variabel	Rp558.730.000	Rp608.260.000	Rp685.402.040	Rp747.420.000	Rp821.279.000

Sumber : Pengolah Data

1) Biaya Semivariabel

Tabel V. 3 Biaya Semivariabel per Tahun

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Listrik	Rp 27.750.000	Rp 27.250.000	Rp 28.500.000	Rp 29.750.000	Rp 29.000.000
Biaya Telfon dan Internet	Rp 8.250.000	Rp 8.200.000	Rp 8.500.000	Rp 8.850.000	Rp 8.700.000

Sumber : Pengolah Data

V.1.2. Pemisahan Biaya Semivariabel

Pada tabel V.3 terdapat penggolongan biaya semi variabel yang terdiri atas biaya listrik dan biaya telfon dan internet. Pemisahan biaya semi variabel ini menggunakan metode titi terendah (*high and low points*).

Tabel V. 4 Biaya Semi Variabel

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Listrik	Rp 27.750.000	Rp 27.250.000	Rp 28.500.000	Rp 29.750.000	Rp 29.000.000
Biaya Telfon dan Internet	Rp 8.250.000	Rp 8.200.000	Rp 8.500.000	Rp 8.850.000	Rp 8.700.000

Sumber : Pengolah Data

Tabel V. 5 Pemisahan Biaya Semi Variabel

Keterangan	Biaya Listrik	Biaya Telfon dan Internet	Unit
Tertinggi	Rp 29.750.000	Rp 8.850.000	12720
Terendah	Rp 27.250.000	Rp 8.200.000	11520
Selisih	Rp 2.500.000	Rp 650.000	1200

Sumber : Pengolah Data

Selisih biaya ini dianggap sebagai biaya variabel sehingga :

$$\text{Biaya Variabel per unit} = \frac{\text{selisih Biaya Listrik}}{\text{Selisih Penjualan Perunit}}$$

$$\text{Biaya Variabel per unit} = \frac{\text{Rp}2.500.000}{1200} = \text{Rp}2.083$$

Selanjutnya untuk menghitung biaya tetap hasil perhitungan biaya variabel tersebut di masukkan kedalam persamaan total biaya dengan memilih salah satu titik (titik tertinggi) besarnya biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut :

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

$$\text{Rp}29.750.000 = \text{FC} + 12.720 \text{ unit (Rp}2.083)$$

$$\text{FC} = \text{Rp} 29.750.000 - \text{Rp}26.500.000$$

$$\text{FC} = \text{Rp}3.250.000$$

Setelah dilakukan perhitungan biaya listrik selanjutnya dihitung pemisahan biaya semivariabel untuk telepon dan internet.

$$\text{Biaya Variabel per unit} = \frac{\text{selisih Biaya Telefon dan internet}}{\text{Selisih Penjualan Perunit}}$$

$$\text{Biaya Variabel per unit} = \frac{\text{Rp } 650}{1200} = \text{Rp. } 542$$

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

$$\text{Rp. } 9.500.000 = \text{FC} + 12.720 \text{ unit (Rp. } 542)$$

$$\text{FC} = \text{Rp}8.850.000 - \text{Rp}6.890.000$$

$$\text{FC} = \text{Rp}1.960.000$$

Tabel V. 6 Total Biaya Tetap per Tahun

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Produksi					
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000	Rp 15.075.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150	Rp 84.150
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 30.000.000	Rp 42.000.000	Rp 48.000.000
Biaya Pemasaran					
Biaya Promosi					
Biaya web	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000	Rp 4.500.000
Biaya Administrasi dan umum					
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500	Rp 93.500
Biaya Penyusutan Gedung	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000	Rp 9.375.000
Biaya Gaji	Rp 240.000.000	Rp 240.000.000	Rp 270.000.000	Rp 294.000.000	Rp 318.000.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
Total Biaya Tetap	Rp303.127.650	Rp303.127.650	Rp339.127.650	Rp375.127.650	Rp405.127.650
Tambahan					
Biaya Tetap Listrik	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000	Rp 3.250.000
Biaya tetap Telefon dan internet	Rp 1.960.000	Rp 1.960.000	Rp 1.960.000	Rp 1.960.000	Rp 1.960.000
Total Biaya Tetap	Rp308.337.650	Rp308.337.650	Rp344.337.650	Rp380.337.650	Rp410.337.650

Sumber : Pengolah Data

Tabel V. 7 Total Biaya Variabel per Tahun

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Produksi					
Biaya Bahan Baku	Rp 172.800.000	Rp 194.310.000	Rp 217.796.040	Rp 229.770.000	Rp 255.600.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 147.000.000	Rp 147.000.000	Rp 168.000.000	Rp 189.000.000	Rp 210.000.000
Biaya Bahan Penolong	Rp 164.680.000	Rp 188.300.000	Rp 216.606.000	Rp 241.500.000	Rp 264.504.000
Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 15.300.000	Rp 16.250.000	Rp 17.450.000	Rp 18.350.000	Rp 19.250.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan	Rp 1.250.000	Rp 1.750.000	Rp 2.150.000	Rp 2.550.000	Rp 2.750.000
Biaya Pemasaran					
Biaya Distribusi					
Bahan Bakar	Rp 18.000.000	Rp 18.500.000	Rp 19.250.000	Rp 19.725.000	Rp 20.250.000
Biaya Packing	Rp 4.200.000	Rp 4.500.000	Rp 4.750.000	Rp 5.150.000	Rp 5.750.000
Biaya Adm & Umum					
Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 25.250.000	Rp 26.150.000	Rp 27.050.000	Rp 28.225.000	Rp 29.150.000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 10.250.000	Rp 11.500.000	Rp 12.350.000	Rp 13.150.000	Rp 14.025.000
Total Biaya Variabel	Rp558.730.000	Rp608.260.000	Rp685.402.040	Rp747.420.000	Rp821.279.000
Tambahan					
Biaya Listrik variabel	Rp 24.500.000	Rp 23.000.000	Rp 25.250.000	Rp 26.250.000	Rp 25.750.000
Biaya Telefon dan internet Variabel	Rp 6.290.000	Rp 6.240.000	Rp 6.540.000	Rp 6.890.000	Rp 6.740.000
Total Biaya Variabel	Rp589.520.000	Rp637.500.000	Rp717.192.040	Rp780.560.000	Rp853.769.000

Sumber : Pengolah Data

V.2. Peramalan Unit Penjualan, Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Harga

Ramalan merupakan dasar dari kegiatan yang akan dilakukan perusahaan. Adapun peramalan yang akan dihitung ialah unit penjualan, biaya variabel, biaya tetap, dan harga jual. Berikut merupakan perhitungan ramalan unit dengan menggunakan metode *least square* untuk tahun 2019 dan 2020.

V.2.1. Peralaman Unit Penjualan

Tabel V. 8 Peramalan Unit Penjualan

Tahun	Unit Penjualan	X	X ²	XY
N	Y			
2014	11760	-2	4	-23520
2015	11520	-1	1	-11520
2016	12480	0	0	0
2017	12960	1	1	12960
2018	12720	2	4	25440
	61440		10	3360

Sumber: Pengolah Data

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

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

sehingga

$$a = \frac{61440}{5} = 12288$$

$$b = \frac{3360}{10} = 336$$

Dengan persamaan *trend* sebagai berikut :

$$\hat{Y} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19} = 12288 + 336x$$

Maka proyeksi peramalan unit penjualan tahun 2019 dan tahun 2020 adalah :

Jika 2019 $x = 3$, maka :

$$\hat{Y}_{2019} = 12288 + 336(3)$$

$$\hat{Y}_{2019} = 13296$$

Jika 2020 $x = 4$, maka :

$$\hat{Y}_{2020} = 12288 + 336(4)$$

$$\hat{Y}_{2020} = 13632$$

Jadi berdasarkan perhitungan diatas peramalan unit penjualan pada tahun 2019 sebesar 13296 dan pada tahun 2020 sebesar 13632. Jika diramalkan untuk tahun – tahun berikutnya, akan naik sebesar nilai b (slope / koefisien x) yaitu 336 sehingga jika digambarkan merupakan garis lurus yang dapat digunakan untuk peramalan.

V.2.2. Peramalan Biaya Tetap

Tabel V. 9 Peramalan Biaya Tetap

Tahun	Biaya Tetap	X	X ²	XY
N	Y			
2014	Rp308.337.650	-2	4	-Rp616.675.300
2015	Rp308.337.650	-1	1	-Rp308.337.650
2016	Rp344.337.650	0	0	Rp0
2017	Rp380.337.650	1	1	Rp380.337.650
2018	Rp410.337.650	2	4	Rp820.675.300
Σ	Rp1.751.688.250		10	Rp276.000.000

Sumber: Pengolah Data

$$a = \frac{\text{Rp}1.751.688.250}{5} = \text{Rp}350.337.650$$

$$b = \frac{\text{Rp}276.000.000}{10} = \text{Rp}27.600.000$$

Dengan persamaan *trend* sebagai berikut :

$$\hat{Y} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}350.337.650 + \text{Rp}27.600.000X$$

Maka proyeksi peramalan Biaya Variabel tahun 2019 dan tahun 2020 adalah :

Jika 2019 $x = 3$, maka :

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}350.337.650 + \text{Rp}27.600.000(3)$$

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}443.137.650$$

Jika 2020 $x = 4$, maka :

$$\hat{Y}_{20} = \text{Rp}350.337.650 + \text{Rp}27.600.000(4)$$

$$\hat{Y}_{20} = \text{Rp}460.737.650$$

Jadi berdasarkan perhitungan diatas peramalan biaya tetap pada tahun 2019 sebesar Rp443.137.650 dan pada tahun 2020 sebesar Rp460.737.650. Jika diramalkan untuk tahun – tahun berikutnya, akan naik sebesar nilai b (slope / koefisien x) yaitu Rp27.600.000 sehingga jika digambarkan merupakan garis lurus yang dapat digunakan untuk peramalan.

V.2.3. Peramalan Biaya Variabel

Tabel V. 10 Peramalan Biaya Variabel

Tahun	Biaya Variabel	X	X ²	XY
N	Y			
2014	Rp589.520.000	-2	4	-Rp1.179.040.000
2015	Rp637.500.000	-1	1	-Rp637.500.000
2016	Rp717.192.040	0	0	Rp0
2017	Rp780.560.000	1	1	Rp780.560.000
2018	Rp853.769.000	2	4	Rp1.707.538.000
Σ	Rp3.578.541.040		10	Rp671.558.000

Sumber: Pengolah Data

$$a = \frac{\text{Rp}3.578.541.040}{5} = \text{Rp}715.708.208$$

$$b = \frac{\text{Rp}671.558.000}{10} = \text{Rp}67.155.800$$

Dengan persamaan *trend* sebagai berikut :

$$\hat{Y} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}751.708.208 + \text{Rp}67.155.800X$$

Maka proyeksi peramalan Biaya Variabel tahun 2019 dan tahun 2020 adalah :

Jika 2019 x = 3, maka :

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}751.708.208 + \text{Rp}67.155.800 (3)$$

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}917.175.608$$

Jika 2020 x = 4, maka :

$$\hat{Y}_{20} = \text{Rp}751.708.208 + \text{Rp}67.155.800 (4)$$

$$\hat{Y}_{20} = \text{Rp}984.331.408$$

Jadi berdasarkan perhitungan diatas peramalan biaya variabel pada tahun 2019 sebesar Rp917.175.608 dan pada tahun 2020 sebesar Rp984.331.408. Jika diramalkan untuk tahun – tahun berikutnya, akan naik sebesar nilai b (slope / koefisien x) yaitu Rp67.155.800 sehingga jika digambarkan merupakan garis lurus yang dapat digunakan untuk peramalan.

V.2.4. Peramalan Harga Jual

Tabel V. 11 Peramalan Harga Jual

Tahun	Harga Jual	X	X ²	XY
N	Y			
2014	Rp95.000	-2	4	-Rp190.000
2015	Rp98.000	-1	1	-Rp98.000
2016	Rp105.000	0	0	Rp0
2017	Rp110.000	1	1	Rp110.000
2018	Rp115.000	2	4	Rp230.000
Σ	Rp523.000		10	Rp52.000

Sumber: Pengolah Data

$$a = \frac{\text{Rp}523.000}{5} = \text{Rp}104.600$$

$$b = \frac{\text{Rp}52.000}{10} = \text{Rp}5.200$$

Dengan persamaan *trend* sebagai berikut :

$$\hat{Y} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}104.600 + \text{Rp}5.200X$$

Maka proyeksi peramalan Biaya Variabel tahun 2019 dan tahun 2020 adalah :

Jika 2019 x = 3, maka :

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}104.600 + \text{Rp}5.200 (3)$$

$$\hat{Y}_{19} = \text{Rp}120.200$$

Jika 2020 x = 4, maka :

$$\hat{Y}_{20} = \text{Rp}104.600 + \text{Rp}5.200 (4)$$

$$\hat{Y}_{20} = \text{Rp}125.400$$

Jika diramalkan untuk tahun – tahun berikutnya, akan naik sebesar nilai b (slope / koefisien x) yaitu Rp5.200 sehingga jika digambarkan merupakan garis lurus yang dapat digunakan untuk peramalan.

V.3. Analisis *Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh keuntungan.

Untuk menghitung break even point dalam rupiah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Break even point Rupiah} = \frac{F_c}{1 - \frac{VC}{s}}$$

Data yang diperlukan dalam perhitungan *Break Even Point* tahun 2018:

1. Total Pendapatan : Rp1.462.800.000
2. Biaya Variabel : Rp853.769.000
3. Biaya Tetap : Rp410.337.650

Sehingga total *Break Even Point* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP (RP)}_{2018} &= \frac{\text{Rp}410.337.650}{1 - \frac{\text{Rp}853.769.000}{\text{Rp}1.462.800.000}} \\ &= \frac{\text{Rp}410.337.650}{0,4164} \\ &= \text{Rp}985.441.042 \end{aligned}$$

Data yang diperlukan dalam perhitungan *Break Even Point* tahun 2019:

4. Total Pendapatan : Rp1.598.179.200
5. Biaya Variabel : Rp917.175.608
6. Biaya Tetap : Rp433.137.650

Sehingga total *Break Even Point* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut 2019:

$$\text{BEP (RP)}_{2019} = \frac{\text{Rp}433.137.650}{1 - \frac{\text{Rp}917.175.608}{\text{Rp}1.598.179.200}}$$

$$= \frac{\text{Rp}433.137.650}{0,4262}$$

$$= \text{Rp}1.016.277.921.$$

Data yang diperlukan dalam perhitungan *Break Even Point* tahun 2020:

1. Total Pendapatan : Rp1.709.452.800
2. Biaya Variabel : Rp984.331.408
3. Biaya Tetap : Rp460.737.650

Sehingga total *Break Even Point* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut 2020:

$$\text{BEP (RP)}_{2020} = \frac{\text{Rp}460.737.650}{1 - \frac{\text{Rp}984.331.408}{\text{Rp}1.709.452.800}}$$

$$= \frac{\text{Rp}460.737.650}{0,4242}$$

$$= \text{Rp}1.086.133.074$$

Dari hasil perhitungan hasil di atas dapat diketahui bahwa break even point total dalam rupiah pada tahun 2019 tercapai pada tingkat penjualan Rp1.016.277.921 dan pada tahun 2020 mencapai tingkat penjualan sebesar Rp1.086.133.074. Selanjutnya, total *break even point* dalam unit dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut.

$$\text{Break even point} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Break even point untuk tahun 2018

$$\text{BEP (Unit)}_{2018} = \frac{\text{Rp}410.337.650}{\text{Rp}1.115.000 - \text{Rp}67.120}$$

$$= 8.569 \text{ unit}$$

Break even point untuk tahun 2019

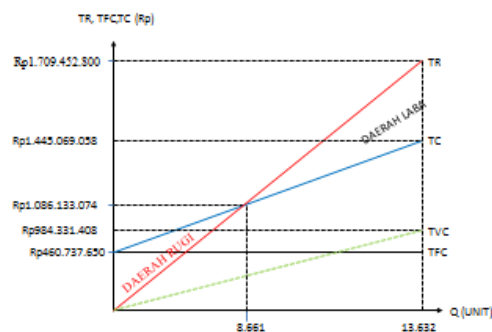
$$\text{BEP (Unit)}_{2019} = \frac{\text{Rp}433.137.650}{\text{Rp}120.200 - \text{Rp}68.981}$$

$$= 8.455 \text{ unit}$$

Break even point untuk tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)}_{2020} &= \frac{\text{Rp}460.737.650}{\text{Rp}125.400 - \text{Rp}72.207} \\ &= 8.661 \text{ unit} \end{aligned}$$

Selanjutnya akan digambarkan grafik untuk menentukan pada titik mana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel serta *break even point* dalam rupiah dan *break even point* dalam unit.



Gambar V. 1 Grafik Break Even tahun 2020

V.4. Perencanaan Laba

Setelah dilakukan peramalan unit penjualan, perhitungan dan juga gambaran dari grafik *Break Even Point*. Selanjutnya akan dilakukan perhitungan perencanaan laba dari tingkat penjualan yang sebelumnya telah diramalkan. Perencanaan laba dilakukan untuk mengetahui berapa keuntungan yang didapat apa bila perusahaan menjual produk pada unit tersebut.

Untuk melakukan perencanaan laba dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$Q_{(\text{penjualan})} = \frac{\text{Laba} + \text{TFC}}{p - vc}$$

Data yang diperlukan dalam perhitungan perencanaan laba tahun 2019:

1. Unit Penjualan : 13.296
2. Biaya Variabel : Rp68.981

3. Biaya Tetap : Rp433.137.650

Perencanaan laba tahun 2019

$$Q_{(\text{penjualan})} = \frac{\text{TFC} + \pi}{P - \text{VC}}$$
$$13296 = \frac{\text{Rp}433.137.650 + \pi}{\text{Rp}120.200 - \text{Rp}68.981}$$
$$13296 = \frac{\text{Rp}433.137.650 + \text{laba}}{\text{Rp}51.219}$$

$$13296 \times \text{Rp}51.219 = \text{Rp}433.137.650 + \pi$$

$$\text{Rp}681.007.824 = \text{Rp}433.137.650 + \pi$$

$$\pi = \text{Rp}681.007.824 - \text{Rp}433.137.650$$

$$\pi = \text{Rp}247.870.174$$

Pada tahun 2019 laba yang didapatkan oleh perusahaan naik dari tahun 2018 yaitu sebesar Rp247.870.174. Kemudian ditahun 2020 melakukan perhitungan perencanaan kembali, berikut perhitungan perencanaan laba pada tahun 2020

Data yang diperlukan dalam perhitungan perencanaan laba tahun 2020:

1. Unit Penjualan : 13632
2. Unit Biaya Variabel : Rp72.207
3. Biaya Tetap : Rp460.737.650

Perencanaan laba tahun 2020

$$Q_{(\text{penjualan})} = \frac{\text{TFC} + \pi}{P - \text{VC}}$$
$$13632 = \frac{\text{Rp}460.737.650 + \pi}{\text{Rp}125.400 - \text{Rp}72.207}$$
$$13632 = \frac{\text{Rp}460.737.650 + \pi}{\text{Rp}53.193}$$

$$13632 \times \text{Rp}53.193 = \text{Rp}460.737.650 + \pi$$

$$\text{Rp}725.126.976 = \text{Rp}460.737.650 + \pi$$

$$\pi = \text{Rp}725.126.976 - \text{Rp}460.737.650$$

$$\pi = \text{Rp}264.389.326$$

Namun pada tahun 2020 laba yang didapatkan oleh perusahaan sebesar Rp264.389.326.

V.5. Margin Of Safety

Margin of safety merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan (budgeted sales) dengan penjualan *break even*.

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan per bujet} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bujet}} \times 100\%$$

Data yang diperlukan dalam perhitungan *Margin of Safety* tahun 2019 :

1. Penjualan yang direncanakan : Rp1.598.179.200
2. BEP 2019 : Rp985.441.042

Akan dihitung *margin of safety* pada tahun 2019.

$$\text{MOS}_{2019} = \frac{1.598.179.200 - \text{Rp}985.441.042}{1.598.179.200} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{2019} &= \frac{\text{Rp}612.738.158}{\text{Rp}1.598.179.200} \times 100\% \\ &= 38,33\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa tingkat penjualan nyata perusahaan tidak boleh turun melebihi 38,33% (dari penjualan yang direncanakan) yang artinya perusahaan akan mengalami kerugian ditahun 2019.

Data yang diperlukan dalam perhitungan *Margin of Safety* tahun 2020:

1. Penjualan yang direncanakan : Rp1.709.452.800
2. BEP 2020 : Rp1.086.133.074

Kemudian akan dihitung *margin of safety* pada tahun 2020.

$$\text{MOS}_{2020} = \frac{\text{Rp}1.709.452.800 - \text{Rp}1.086.133.074}{\text{Rp}1.709.452.800} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{2020} &= \frac{\text{Rp}623.319.726}{\text{Rp}1.709.452.800} \times 100\% \\ &= 36,46\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa Dari hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa tingkat penjualan nyata perusahaan tidak boleh turun melebihi 36.46% (dari penjualan yang direncanakan) yang artinya perusahaan akan mengalami kerugian ditahun 2020.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

VI.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan menerapkan analisis biaya, volume, dan laba maka diketahui total *Break Even Point* (BEP) dicapai pada tahun 2019 sebesar Rp1.016.277.921 rupiah dengan unit BEP sebesar 8.455 unit. Untuk tahun 2020 *Break Even Point* (BEP) yang dicapai sebesar Rp1.086.133.074 dengan BEP unit sebesar 8.661 unit.
2. Dengan menerapkan analisis biaya, volume, dan laba maka perencanaan laba yang didapat perusahaan pada tahun 2019 apabila perusahaan menjual sebanyak 13.296 unit perusahaan akan mendapat keuntungan sebesar Rp247.870.174 dimana laba tersebut naik dari tahun 2018. Kemudian ditahun 2020 apabila perusahaan menjual sebesar 13.632 unit perusahaan mendapatkan laba sebesar Rp264.389.326.
3. Dengan menerapkan analisis biaya, volume, dan laba maka *Margin Of Safety* (MOS) batas aman berada di 38,33% ditahun dan pada tahun 2020 batas aman berada di 36,46% dimana persentase tersebut merupakan jarak batas aman perusahaan dari penjualan yang di budgetkan hingga penjualan BEP. Dengan kata lain jumlah penjualan nyata yang didapatkan perusahaan tidak boleh berkurang atau menyimpang dari presentase tersebut dikarenakan perusahaan akan menderita kerugian.

VI.2. Saran

Dari kesimpulan yang telah dikemukakan diatas dapat disarankan kepada perusahaan agar :

1. Perusahaan dapat menggunakan analisis biaya, volume dan laba sebagai referensi dalam perencanaan laba untuk kedepannya dalam perusahaan.
2. Perusahaan dapat menggunakan perhitungan *break even* ini sebagai referensi untuk mengetahui titik impas produk yang diproduksinya agar perusahaan tidak menderita kerugian dan menerima keuntungan.
3. Perusahaan melakukan efisiensi terhadap biaya variabel dan meningkatkan unit penjualan agar tidak terjadi penurunan laba ditahun berikutnya.
4. Perusahaan dapat menjadikan perhitungan MOS sebagai referensi untuk mengantisipasi batas tingkat penurunan penjualan yang dapat ditoleransi agar perusahaan tidak menderita kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan dan Marwan Asri. *Anggaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA, 2004.
- Ahmad, Kamaruddin. *Akuntansi Manajemen Dasar - Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan*. Depok: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2015.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. *Akuntansi Biaya Edisi 4*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013.
- Carter, William K. dan Milton F. Usry. *Akuntansi Biaya BUKU 2*. Jakarta: Salemba Empat, 2005.
- Christina, Ellen, et al. *Anggaran Perusahaan Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta : PT Gramedia Pusaka Utama, 2001.
- Halim, Abdul. *Dasar - Dasar Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE, 2016.
- Jumingan. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2018.
- Lestari, Wiwik dan Dhyka Bagus Permana. *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Depok: PT RAJAGRAFINDO PERSADA, 2017.
- Mulyadi. *Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat & Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat (PT Salemba Emban Patria), 2001.
- Riyanto, Bambang. *Dasar - Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2001.