

TUGAS AKHIR
“ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME, DAN LABA
DALAM RANGKA PERENCANAAN PENJUALAN PADA PT
LIMUS INDO PERSADA”

Tugas Akhir Ini Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Akademik Program Studi D-
IV Administrasi Bisnis Otomotif

Politeknik STMI Jakarta



Disusun oleh :

Teuku Muhammad Yunus Al – Farisy

1715063

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA

2019

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya Mahasiswa Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Teuku Muhammad Yunus Al – Farisy

NIM : 1715063

Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

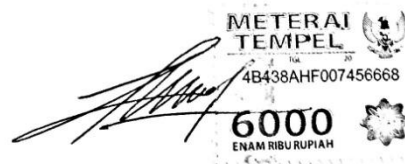
Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul :

“ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME, DAN LABA DALAM RANGKA PERENCANAAN PENJUALAN PADA PT LIMUS INDO PERSADA”

- 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 Tugas Akhir saya dapat dibatalkan.

Jakarta, 16 September 2019

Yang membuat pernyataan



Teuku Muhammad Yunus Al - Farisy

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

"ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME, DAN LABA DALAM RANGKA
PERENCANAAN PENJUALAN PADA PT LIMUS INDO PERSADA"

DISUSUN OLEH:

NAMA : TEUKU MUHAMMAD YUNUS AL - FARISY

NIM : 1715063

PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diuji oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif
Politeknik STMI Jakarta pada Hari Selasa Tanggal 27 Agustus 2019

Jakarta, 10 September 2019

Menyetujui,

Penguji 1,



(Drs. Parlindungan Pardosi, M.M.)

Penguji 3,



(Drs. Achmad Zawawi, M.A., M.M.)

Penguji 2,



(Dr. Sadar Sukma Adnan, S.E., M.pd)

Penguji 4,



(Dra. Sri Daryuni, M.M.)

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I

JAKARTA

2019

ABSTRAK

PT Limus Indo Persada merupakan perusahaan manufaktur otomotif yang memproduksi berbagai macam jok kendaraan dan lapisan interior. Perusahaan mengalami penurunan penjualan pada tahun 2017 yang kemudian mengalami kenaikan kembali pada tahun 2018. Penelitian ini berjudul “Analisis Hubungan Biaya, Volume, dan Laba dalam Rangka Perencanaan Penjualan pada PT Limus Indo Persada”. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui besaran titik impas pada tahun 2020, (2) mengetahui besarnya laba pada tahun 2020, (3) mengetahui berapa batas toleransi penurunan penjualan yang direncanakan sampai pada titik impas dalam bentuk unit dan rupiah pada tahun 2020. Analisis Hubungan Biaya, Volume, dan Laba adalah sebuah teknik atau alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara volume, biaya total, pendapatan total, dan laba. Analisis Hubungan 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: (1) hasil titik impas pada tahun 2020 adalah sebesar Rp 1.650.941.540 atau dalam unit sebesar 275 unit. (2) Adapun perencanaan besaran laba pada tahun 2020 adalah sebesar Rp 2.875.253.179. (3) Besarnya persentase tingkat toleransi penurunan penjualan atau margin of safety sebesar 60% yang dinyatakan dalam rupiah sebesar Rp 2.470.905.835 atau dalam unit besarnya adalah 412 unit yang artinya perusahaan tidak boleh mengalami penurunan sebesar 60% dari penjualan yang direncanakan.

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

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur Penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas petunjuk, rahmat, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Judul skripsi yang diambil oleh penulis adalah “Analisis Hubungan Biaya Volume Laba dalam Rangka Perencanaan Penjualan pada PT Limus Indo Persada”. Adapun Tugas Akhir ini disusun dikarenakan sebagai salah satu syarat kelulusan jenjang D-IV jurusan Administrasi Bisnis Otomotif d.h Manajemen Bisnis Industri pada Politeknik STMI Jakarta.

Dengan ini Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini tidak akan tersusun dengan baik tanpa adanya bantuan dari pihak-pihak terkait. Oleh karena itu, pada kesempatan ini tidak lupa juga saya mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu Penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini diantaranya:

1. Bapak Dr. Mustofa, S.T, M.T selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta
2. Bapak Yulius Jatmiko Nuryanto, SE, MM, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) beserta sekretaris jurusan Ibu Angelia Merdiyanti, S. Tp, MM. Terima kasih untuk bantuan, dorongan, dan bimbingan serta motivasi pada Penulis dalam proses penulisan laporan ini.
3. Ibu Dra. Sri Daryuni, MM selaku Dosen Pembimbing. Terima kasih untuk bantuan, dorongan, bimbingan, motivasi, dan waktu yang telah diluangkan untuk penulis dalam proses penulisan tugas akhir ini.
4. Bapak dan Ibu dosen yang telah memimbing dan memberikan pengajaran kepada penulis selama berkuliah di Politeknik STMI Jakarta, sehingga ilmu tersebut dapat penulis terapkan pada penulisan Tugas Akhir ini.
5. Bapak Lily Musirin, selaku Direktur PT Limus Indo Persada telah memberikan izin untuk melaksanakan Praktek Kerja Industri.
6. Kepada Pak Didit, Pak Bagas, Seluruh staf dan karyawan PT Limus Indo Persada sebagai pembimbing yang telah membantu memberikan informasi,

memberikan arahan serta masukan selama melakukan kegiatan untuk pengumpulan data.

7. Teman-teman seperjuangan jurusan Administrasi Bisnis Otomotif 2015 yang juga memberikan motivasi, semangat, dan atas ketersediannya untuk saling berbagi ilmu, informasi dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
8. Dan kepada pihak – pihak lain yang telah begitu banyak membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

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

Jakarta, 29 Juli 2019

Penulis

Teuku Muhammad Yunus Al - Farisy

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.5 Manfaat Masalah	4
1.6 Sitematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
2.1 Pengantar Akutansi.....	7
2.1.1 Laporan Keuangan	7
2.2 Akutansi Manajemen.....	8
2.3 Perencanaan Unit Penjualan	8
2.4 Akutansi Biaya	9
2.4.1 Pengertian Biaya	9
2.4.2 Penggolongan Biaya.....	10
2.4.3 Pemisahan Biaya Tetap Dengan Biaya Variabel	15
2.5 Peramalan	18
2.5.1 Pengertian Peramalan.....	18
2.5.2 Teknik – Teknik Peramalan	18
2.6 Break Even Point.....	21
2.6.1 Pengertian Break Even Point (BEP)	21
2.6.2 Tujuan Analisis Titik Impas.....	21
2.6.3 Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas	23
2.6.4 Gambar Break Even Point.....	24
2.6.5 Perhitungan Break Even Point	25

2.7	<i>Margin of Safety</i> (Tingkat Keamanan)	26
BAB III_METODOLOGI PENELITIAN.....		27
3.1	Jenis Data yang Dibutuhkan.....	27
3.1.1	Data Kualitatif	27
3.1.2	Data Kuantitatif	27
3.2	Sumber Data	28
3.3	Metode Pengumpulan Data	28
3.4	Metode Pengolahan Data.....	28
3.5	Teknik Analisis Data	29
BAB IV_PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....		32
4.1	Pengumpulan Data	32
4.1.1	Data Kualitatif	32
4.1.2	Data Kuantitatif	38
D.	Biaya Operasional	47
4.2	Pengolahan Data.....	48
4.2.1	Harga Pokok Penjualan	48
4.2.2	Laporan Laba/Rugi.....	50
BAB V_ANALISIS DAN PEMBAHASAN		52
5.1	Analisis Data dan Pembahasan.....	52
5.2.1	Penggolongan Biaya.....	52
5.2.2	Pemisahan Biaya	55
5.1.3	Peramalan Biaya.....	59
5.2	Peramalan Penjualan	65
5.2.1	Peramalan Unit Penjualan	65
5.3	Pendapatan Penjualan Tahun 2019 dan 2020.....	67
5.4	Break Event Point Tahun 2020	67
5.5	Penjualan Direncanakan untuk Mencapai Laba Direncanakan	70
5.6	Margin Of Safety	71
BAB VI_KESIMPULAN DAN SARAN		73
6.1	Kesimpulan.....	73
6.2	Saran	74

DAFTAR PUSTAKA	75
----------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 volume penjualan jok mobil <i>custom</i> PT Limus Indo Persada.....	3
Tabel 4. 1 Aktiva Perusahaan	39
Tabel 4. 2 Jam Kerja Karyawan PT Limus Indo Persada ..	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 3 Gaji Karyawan Tetap PT Limus Indo Persada Tahun 2016 ..	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 4 Gaji Karyawan Tetap PT Limus Indo Persada Tahun 2017 ..	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 5 Gaji Karyawan Tetap PT Limus Indo Persada Tahun 2018 ..	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 6 Jumlah Unit Produksi Jok Custom Tahun 2016 - 2018 ..	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 7 Biaya Bahan Baku Langsung Kulit Jok	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 8 Biaya bahan Baku Busa Tebal	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 9 Biaya Bahan Baku Busa Tipis	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 10 Biaya Bahan Penolong Benang Jahit	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 11 Nilai Persediaan Bahan Baku per Tahun	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 12 Mesin yang Digunakan Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 13 Biaya Pemeliharaan Mesin 2016	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 14 Biaya Pemeliharaan Mesin 2017	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 15 Biaya Pemeliharaan Mesin 2018	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 16 Biaya Penyusutan Mesin dan Peralatan Mesin	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 17 Biaya Tenaga Kerja Langsung PT Limus Indo Persada Tahun 2016	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 18 Biaya Tenaga Kerja Langsung PT Limus Indo Persada Tahun 2017	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 19 Biaya Tenaga Kerja Langsung PT Limus Indo Persada Tahun 2018	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 20 Biaya Overhead Pabrik	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 21 Biaya Produksi Sumber : PT Limus Indo Persada (Data diol.....	Error! Bookmark not defined.

Tabel 4. 22 Harga Jual Produk Jok Mobil Custom PT Limus Indo Persada.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 23 Hasil Penjualan PT Limus Indo Persada 2016 – 2018..	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 24 Biaya Pemasaran PT Limus Indo Persada	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 25 Biaya Administrasi dan Umum.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 26 Harga Pokok Penjualan.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4. 27 Laporan Laba Rugi PT Limus Indo Persada...	Error! Bookmark not defined.
Tabel 5. 1 Biaya Tetap Tahun 2016 – 2018.....	53
Tabel 5. 2 Biaya Variabel Tahun 2016 – 2018	54
Tabel 5. 3 Biaya Semi Variabel	Error! Bookmark not defined.
Tabel 5. 4 Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	Error! Bookmark not defined.
Tabel 5. 5 Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	56
Tabel 5. 6 Penggabungan Biaya Listrik ke Biaya Tetap.....	58
Tabel 5. 7 Penggabungan Biaya Listrik ke Biaya Variabel	59
Tabel 5. 8 Peramalan Biaya Variabel.....	60
Tabel 5. 9 Peramalan Unit Penjualan.....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Grafik <i>Break Even Point</i>	25
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT Limus Indo Persada.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.2 Jenis Produk	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.3 Bahan Baku	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.4 Proses Pembentukan Pola.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.5 Proses Gambar Pola	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.6 Proses Pemotongan Kain dan Busa....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.7 Proses Obras	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.8 Proses Jahit.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.9 Proses Pembentukan Pola.....	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.10 Proses Pengiriman	Error! Bookmark not defined.
Gambar 4.11 Alur Proses Produksi PT Limus Indo Persada	Error! Bookmark not defined.
Gambar 5. 1 Grafik <i>Break Even Point</i> PT Limus Indo Persada.....	69
Gambar 5. 2 Grafik <i>Margin Of Safety</i> PT Limus Indo Persada Tahun 2020.	Error! Bookmark not defined.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam perkembangan dunia usaha yang sangat pesat dewasa ini, banyak bermunculan perusahaan-perusahaan baru, baik yang berskala kecil, menengah dan besar di segala sektor usaha. Pendirian-pendirian perusahaan baru tersebut pada umumnya mempunyai tujuan utama, yaitu untuk menghasilkan laba.

Namun saat ini, persaingan bisnis di Indonesia sangatlah ketat. Tidak heran jika banyak perusahaan yang tumbuh, berkembang dan sukses. Tetapi ada juga yang mengalami penurunan sampai gulung tikar. Maka untuk mengatasi masalah-masalah yang timbul dalam persaingan bisnis, salah satu yang dapat dilakukan manajemen yaitu harus mampu mengendalikan operasionalnya dengan baik. Karena jika terjadi kesalahan dalam mengambil keputusan, akan mengakibatkan ketidakmampuan perusahaan ikut dalam kompetisi persaingan bisnis yang tidak mungkin berhenti, hingga akhirnya bangkrut.

Pada dasarnya manajemen harus dapat memutuskan bagaimana mengelola sumber daya ekonomi sesuai dengan tujuan perusahaan. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan bisa dilihat dari kemampuan manajemen mengelola perusahaannya. Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai keberhasilan manajemen dalam suatu perusahaan harus mampu membuat perencanaan penjualan yang baik bagi perusahaannya, agar perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan. Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan perusahaan itu sendiri dapat digunakan sebagai alat pengawasan kegiatan perusahaan. Dengan adanya perencanaan dan pengawasan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien. Efektif berarti apabila sumber daya ekonomi tersebut benar-benar digunakan untuk tujuan perusahaan, yaitu untuk

mencapai laba semaksimal mungkin. Sedangkan efisien berarti apabila sumber daya ekonomi tersebut bebas dari pemborosan.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal sehingga salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba (cost-volume-profit).

Analisis biaya-volume-laba (cost-volume-profit) membantu perusahaan untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Alat analisis ini sangat berguna dalam proses pembuatan keputusan bisnis untuk menghasilkan laba jangka pendek. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan.

Salah satu elemen analisis biaya-volume-laba (cost-volume-profit) yang penting adalah analisis titik impas (*Break Event Point Analysis*). Analisis break event adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis break event, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis break event merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

PT Limus Indo Persada merupakan perusahaan yang memproduksi komponen otomotif. Perusahaan ini hadir sebagai penyedia produk interior mobil

dan aksesoris dengan mengedepankan standar mutu. Khususnya adalah jok mobil *custom*. Di dalam memenuhi pesanan perusahaan tetap menjaga kualitas dan hubungan baik dengan pelanggan. Berikut ini mengenai perkembangan kenaikan volume penjualan jok mobil *custom* pada tahun 2016 hingga tahun 2018 dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 1. 1 volume penjualan jok mobil *custom* PT Limus Indo Persada

Produk	Tahun		
	2016	2017	2018
Jok Mobil <i>Custom</i>	812	788	840

Sumber : PT Limus Indo Persada

Dari tabel 1.1 terlihat bahwa volume penjualan PT Limus Indo Persada semakin mengalami fluktuasi di tahun 2016-2018. Jika volume penjualan meningkat maka dapat dikatakan laba PT Limus Indo Persada juga mengalami peningkatan begitu juga sebaliknya. Jika volume penjualan meningkat maka membutuhkan biaya-biaya produksi dan operasional yang lebih besar dari sebelumnya. Disini volume penjualan dan biaya-biaya memiliki keterkaitan dengan laba yang diperoleh. Dan selama ini perusahaan belum pernah melakukan analisis untuk mengetahui berapa penjualan minimum produk tersebut agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena penjualan yang mengalami fluktuasi, diperlukan perhitungan menggunakan metode *Break Even Point* agar perusahaan dapat merencanakan penjualan yang diinginkan. Oleh karena itu sangat penting bagi seorang manajer untuk mengetahui *Break Even Point* perusahaan yang dipimpinnya, sebagai pedoman untuk mengetahui tingkat penjualan pada saat perusahaan tidak memperoleh laba atau tidak mengalami kerugian.

Analisis *Break Even Point* merupakan analisis yang mudah diaplikasikan terutama bagi PT Limus Indo Persada yang dimana perusahaan ini merupakan perusahaan yang masih berkembang dan masih terbilang baru. Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan diatas dalam sebuah penulisan ilmiah dengan judul “ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME, LABA

DALAM RANGKA PERENCANAAN PENJUALAN PADA PT LIMUS INDO PERSADA.”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah :

1. Berapa titik impas dalam unit dan rupiah pada tahun 2020?
2. Berapa besarnya perencanaan laba pada tahun 2020?
3. Berapa batas toleransi tingkat penurunan penjualan perusahaan yang direncanakan sampai pada titik impas (*Margin of Safety*) dalam bentuk unit dan rupiah pada tahun 2020?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui titik impas pada tahun 2020
2. Untuk mengetahui besarnya laba yang direncanakan pada tahun 2020
3. Untuk mengetahui berapa batas toleransi tingkat penurunan penjualan perusahaan yang direncanakan sampai pada titik impas (*Margin of Safety*) dalam bentuk unit dan rupiah agar perusahaan tidak mengalami kerugian pada tahun 2020

1.4 Batasan Masalah

1. Penelitian dilaksanakan di PT Limus Indo Persada dengan periode penelitian adalah tahun 2020 dengan data tahun 2016-2018.
2. Objek penelitian ini adalah produk komponen otomotif, yaitu jok mobil *custom*.
3. Metode yang digunakan adalah metode *Break Even Point*.

1.5 Manfaat Masalah

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen PT Limus Indo Persada dalam merencanakan laba sesuai dengan target yang diinginkan.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memperdalam ilmu dalam bidang manajemen keuangan untuk dapat mengetahui titik impas penjualan di masa datang serta memanfaatkan ilmu yang sudah didapat selama perkuliahan di Politeknik STMI Jakarta.

3. Bagi Pembaca

Penulis berharap hasil penelitian ini bisa menambah pengetahuan serta wawasan bagi para pembaca mengenai analisis *Cost-Volume-Profit*

1.6 Sitematika Penulisan

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

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : PENDAHULUAN

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

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

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

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

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

BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN

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

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

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

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengantar Akutansi

Menurut L.M. Samryn (dalam Pengantar Akutansi “Mudah Membuat Jurnal dengan Pendekatan Siklus Transaksi”, 2015 : 3) Secara umum akutansi merupakan suatu sistem informasi yang digunakan untuk mengubah data dari transaksi menjadi informasi keuangan. Proses akutansi meliputi kegiatan mengidentifikasi, mencatat, dan menafsirkan, mengomunikasikan peristiwa ekonomi dari sebuah organisasi kepada pemakai informasinya. Proses akutansi menghasilkan informasi keuangan. Semua proses tersebut diselenggarakan secara tertulis dan berdasarkan bukti transaksi yang juga harus tertulis.

2.1.1 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.

2.2 Akutansi Manajemen

Menurut L.M. Samryn (2012 : 4). Akutansi Manajemen merupakan bidang akutansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran informasi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi dan dalam pengambilan keputusan. Sesuai dengan fungsi tersebut, maka akutansi manajemen dapat digunakan sebagai pendukung pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam bidang riset dan pengembangan, produksi, pemasaran, distribusi dan logistic, serta pelayanan pelanggan.

2.3 Perencanaan Unit Penjualan

Salah satu tujuan pendirian perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal. Hal ini merupakan tugas manajemen untuk mencapai laba yang diinginkan yaitu dengan menyusun perencanaan unit penjualan agar semua sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali.

Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan dan perumusan kebijakan. Suatu perencanaan bisa terealisasi apabila manajemen berhasil dalam menjalankan perusahaan yang diukur dengan besarnya laba (profitability).

Perencanaan unit penjualan berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target penjualan yang diinginkan.

Perencanaan unit penjualan memiliki hubungan antara biaya volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi. Menurut Lestari & Permana (2017:137) rumus perencanaan unit penjualan sebagai berikut :

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

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

2.4 Akutansi Biaya

Menurut Nurlela (dalam Akutansi Biaya, 2009 : 4), akutansi biaya adalah bidang ilmu akutansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur dan pelaporan informasi biaya yang digunakan. Disamping itu akutansi biaya juga membahas tentang penentuan harga pokok dari “suatu produk” yang diproduksi dan dijual kepada pemesan maupun untuk pasar, serta untuk persediaan produk yang akan dijual.

2.4.1 Pengertian Biaya

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

2.4.2 Penggolongan Biaya

Menurut (Supriyono, 2016), penggolongan adalah proses mengelompokkan secara sistematis atas keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan – golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih punya arti atau lebih penting. Oleh karena itu dalam penggolongan biaya tergantung untuk apa biaya tersebut digolongkan, untuk tujuan yang berbeda diperlukan cara penggolongan biaya yang berbeda pula, atau tidak ada satu cara penggolongan biaya yang dapat dipakai untuk semua tujuan menyajikan informasi biaya. Biaya dapat digolongkan menurut:

1. Penggolongan Biaya sesuai dengan Fungsi Pokok dari Kegiatan Aktivitas Perusahaan
2. Penggolongan Biaya sesuai dengan Periode Akuntansi dimana Biaya akan Dibebankan
3. Penggolongan Biaya sesuai dengan Tendensi Perubahannya terhadap Aktivitas atau Kegiatan atau Volume
4. Penggolongan Biaya sesuai dengan Obyek atau Pusat Biaya yang Dibiayai

Adapun penjelasan dari penggolongan biaya diatas adalah sebagai berikut:

1. Penggolongan Biaya sesuai dengan Fungsi Pokok dari Kegiatan Aktivitas Perusahaan

Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok dari kegiatan aktivitas perusahaan dapat dikelompokkan menjadi:

a. Biaya Produksi

Yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai. Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam: (1) Biaya Bahan Baku; (2) Biaya Tenaga Kerja Langsung; (3) Biaya Overhead Pabrik.

b. Biaya Pemasaran

Yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya ini meliputi biaya untuk melaksanakan: (1) fungsi penjualan; (2) fungsi pengangkutan produk selesai; (3) fungsi pengepakan dan pengiriman; (4) fungsi administrasi; (5) fungsi pemberian kredit dan pengumpulan piutang; (6) fungsi pembuatan faktur atau administrasi penjualan.

c. Biaya Administrasi dan Umum.

Yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Termasuk dalam biaya ini gaji pimpinan tertinggi perusahaan, personalia, sekretariat, akuntansi, hubungan masyarakat, keamanan dan sebagainya.

d. Biaya Keuangan.

Adalah semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan, misalnya: biaya bunga.

2. Penggolongan Biaya sesuai dengan Periode Akuntansi dimana Biaya akan Dibebankan

Untuk dapat menggolongkan biaya sesuai dengan periode akuntansi dimana biaya dibebankan, dimana penggolongan pengeluaran akan berhubungan dengan kapan pengeluaran tersebut akan menjadi biaya. Penggolongan pengeluaran adalah sebagai berikut:

a. Pengeluaran Modal

Pengeluaran modal adalah pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat (benefit) pada beberapa periode akuntansi

atau pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat pada periode akuntansi yang akan datang.

b. Pengeluaran Penghasilan

Pengeluaran penghasilan adalah pengeluaran yang akan memberikan manfaat hanya pada periode akuntansi dimana pengeluaran terjadi.

3. Penggolongan Biaya sesuai dengan Tendensi Perubahannya terhadap Aktivitas atau Kegiatan atau Volume.

Penggolongan biaya sesuai dengan tendensi perubahannya terhadap aktivitas terutama untuk tujuan perencanaan dan pengendalian biaya serta pengambilan keputusan. Tendensi perubahan biaya terhadap kegiatan dapat dikelompokkan menjadi:

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap memiliki karakteristik sebagai berikut:

- (1) Biaya yang jumlah totalnya tetap konsisten tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktifitas sampai dengan tingkat tertentu.
- (2) Pada biaya tetap, biaya satuan (*unit cost*) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

Berikut adalah biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*) yang biasanya diklasifikasikan sebagai biaya tetap (*fixed cost*) (Widyastuti, 2017):

- Gaji eksekutif produksi
- Depresiasi
- Pajak properti

- Amortisasi paten
- Gaji penyedia
- Asuransi – property dan kerugian
- Gaji satpam dan pegawai kebersihan
- Pemeliharaan dan perbaikan gedung dan bangunan
- Sewa

b. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel memiliki karakteristik sebagai berikut:

- (1) Biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin tinggi jumlah total biaya variabel, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah jumlah total biaya variabel.
- (2) Pada biaya variabel, biaya satuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, jadi biaya satuan konstan.

Berikut ini adalah daftar biaya *overhead* (*overhead cost*) yang biasanya diklasifikasikan sebagai biaya variabel (*variabel cost*) (Widyastuti, 2017):

- Perlengkapan
- Bahan bakar
- Peralatan kecil
- Kerusakan, sisa dan beban reklamasi
- Biaya penerimaan
- Royalti
- Biaya komunikasi
- Upah lembur
- Penanganan bahan baku (*direct material*)

c. Biaya Semi Variabel (*Semi Variabel Cost*)

Biaya semi variabel memiliki karakteristik sebagai berikut:

- (1) Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar jumlah biaya total, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah biaya, tetapi perubahannya tidak sebanding.
- (2) Pada biaya semi variabel, biaya satuan akan berubah terbalik dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding. Sampai dengan tingkatan kegiatan tertentu semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

Berikut ini adalah contoh – contoh lain dari biaya *overhead* semi variabel (*semi variabel cost*):

- Inspeksi
- Jasa departemen biaya
- Jasa departemen penggajian
- Jasa departemen personalia
- Jasa kantor pabrik
- Jasa bahan baku dan persediaan
- Air dan limbah
- Pemeliharaan dan perbaikan mesin – mesin pabrik
- Asuransi kecelakaan dan kesehatan
- Pajak penghasilan
- Pemanasan, listrik, dan generator

4. Penggolongan Biaya sesuai dengan Obyek atau Pusat Biaya yang Dibiayai.

Di dalam perusahaan obyek atau pusat biaya dapat dihubungkan dengan produk yang dihasilkan, departemen – departemen yang ada dalam pabrik, daerah pemasaran, bagian – bagian dalam organisasi yang lain, atau bahkan individu. Penggolongan biaya atas dasar obyek atau pusat biaya, biaya dibagi menjadi:

a. Biaya Langsung (*Direct Cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada obyek atau pusat biaya tertentu.

b. Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada obyek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa obyek atau pusat biaya.

2.4.3 Pemisahan Biaya Tetap Dengan Biaya Variabel

Menurut (Nurlela, 2009) Pemisahan biaya tetap dengan biaya variabel merupakan hal yang penting, terutama dalam 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 differensial dan komparatif
5. Analisis 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 Points Method*)
2. Metode Titik Sebaran (*Scattergraph Method*)
3. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square Method*)

Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel

a. Metode Titik Tertinggi dan Terendah (*High Low Points Method*)

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 biaya variabel dalam hubungannya dengan periode waktu tertentu dan rentang volume atau kegiatan yang telah ditentukan. Disamping 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*).

b. Metode Titik Sebaran (*Scattergraph Method*)

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 atau sumbu x. Variabel dependen adalah biaya. Variabel independen seperti, biaya tenaga kerja langsung, jam tenaga kerja langsung, jam mesin, unit output, dan persentase kapasitas.

c. Metode Kuadrat Kecil (*Least Square Method*)

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 independen. Kelebihan dari metode ini dibandingkan dengan metode titik tertinggi dan terendah adalah dimana pada metode titik tertinggi dan terendah dalam menentukan hubungan hanya melihat dua titik yaitu titik tertinggi dan terendah saja, sedangkan pada metode ini memasukkan semua titik data.

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

$$Y = a + bx$$

Dimana :

Y = Biaya

a = Biaya Tetap

b = Biaya Variabel

x = Volume Penjualan

2.5 Peramalan

2.5.1 Pengertian Peramalan

Menurut (Adisaputro, 2008) *forecasting* adalah suatu cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan tematik. Sedangkan pengukuran secara kualitatif biasanya menggunakan *judgement* (pendapat).

2.5.2 Teknik – Teknik Peramalan

Secara sistematis, teknik – teknik atau metode – metode *forecast* dikelompokkan menjadi :

1. *Forecast* berdasarkan pendapat (*Judgement Method*)

Biasanya digunakan untuk menyusun *forecast* penjualan maupun *forecast* kondisi bisnis pada umumnya. Sumber pendapat yang dipakai sebagai dasar melakukan *forecast* adalah :

- Pendapat salesman
- Pendapat sales manajer

- Pendapat para ahli
- Survey konsumen

2. *Forecast* berdasarkan perhitungan – perhitungan statistic

a. Analisa Trend

Trend adalah gerakan yang berjangka panjang, seolah-olah alun ombak dan cenderung untuk menuju ke satu arah, naik atau menurun. Penerapan garis trend dapat dilakukan dengan cara :

- Penerapan garis trend secara bebas

Dapat dikatakan bahwa penerapan garis trend tanpa menggunakan rumus matematika. Meskipun demikian bukan berarti bahwa garis trend dapat ditarik dengan 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

- Penerapan garis setengah rata-rata

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

- Penerapan garis trend secara matematis

Ada 2 teknik dalam metode matematis ini yang belum digunakan untuk menggambarkan garis trend secara matematis, yaitu : Metode *Moment* dan Metode *Least Square*.

➤ Metode Moment

Rumus-rumus yang digunakan di sini :

I. $Y = a + bX$

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

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

Rumus II dan III digunakan 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*

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

✚ Genap, maka nilai dari X nya adalah :
..., -5, -3, -1, 1, 3, 5, ...

✚ Ganjil, maka nilai dari X nya adalah :
..., -2, -1, 0, 1, 2

Metode *Least Square* mempunyai persamaan trend sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

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

Rumus di atas dipergunakan untuk menghitung nilai a dan nilai b yang dipergunakan sebagai dasar persamaan garis trend. Hasil a dan b nantinya dimasukkan ke rumus $Y = a + bX$

Keterangan :

Y = variabel terikat

n = banyaknya data

X = periode waktu

a = nilai Y pada saat $X = 0$

b = kemiringan garis lurus

2.6 Break Even Point

2.6.1 Pengertian Break Even Point (BEP)

Menurut (Lestari, 2017) *Break Event Point* adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya atau titik di mana laba sama dengan nol atau *break event*. Artinya pada saat itu penghasilan yang diterima perusahaan sama dengan biaya yang dikeluarkan.

2.6.2 Tujuan Analisis Titik Impas

Menurut (Kasmir, 2018), penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu :

1. Mendesain spesifikasi produk

Dalam mendesain produk, diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Analisis titik impas memberikan perbandingan antara harga dengan biaya untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Ini disebabkan biaya sangat besar pengaruhnya terhadap harga. Dengan analisis titik impas, kita dapat menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk

2. Menentukan harga jual per satuan

Penentuan harga jual per satuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima oleh pelanggan. Di samping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang

memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang dikeluarkan.

3. Menentukan jumlah produk atau penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian

Maksudnya adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimiliki.

4. Memaksimalkan jumlah produksi

Arti dari memaksimalkan jumlah produksi adalah dengan analisis titik impas, kita akan tahu apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya adalah agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar berproduksi secara efisien

5. Merencanakan laba yang direncanakan

Manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki tentunya. Besarnya laba dapat diukur dari batass minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi. Kemudian mampu merencanakan laba atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual

2.6.3 Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas

Menurut (Kasmir, 2018) asumsi dan keterbatasan analisis titik impas adalah sebagai berikut :

1. Biaya

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

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

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

2. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

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

3. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

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

4. Harga Jual

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

5. Tidak ada Perubahan Harga Jual

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

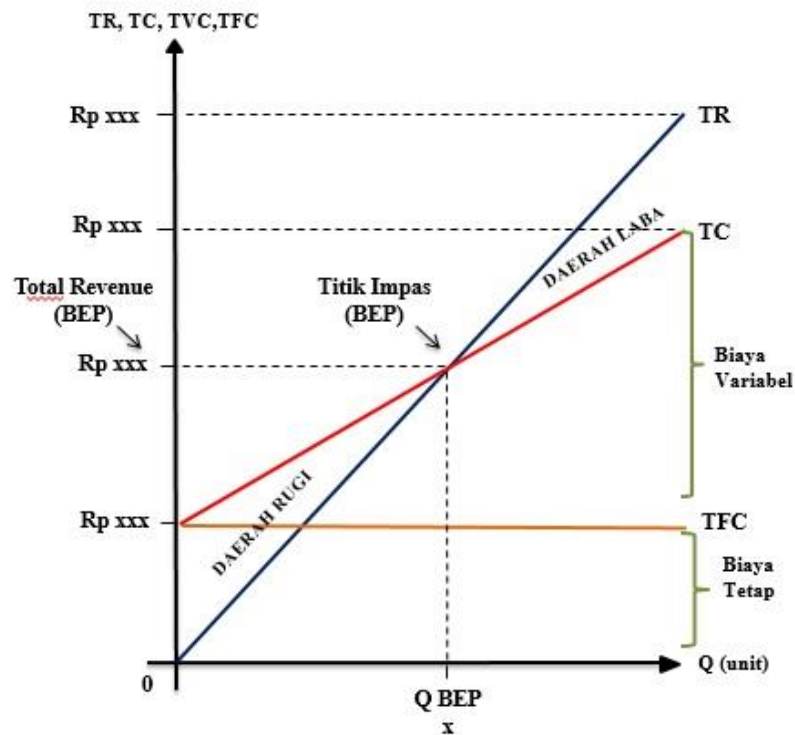
2.6.4 Gambar Break Even Point

Menurut Riyanto (2008) salah satu cara untuk menentukan break even point adalah dengan membuat gambar break even. Dalam gambar tersebut terdapat garis – garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dan garis penghasilan penjualan.

Besarnya volume produksi/penjualan akan nampak pada sumbu horizontal (sumbu X) dan biaya serta penghasilan penjualan akan nampak pada sumbu vertikal (sumbu Y).

Dalam gambar *break even point* dapat ditentukan, yaitu pada titik dimana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut kita tarik garis lurus vertikal kebawah pada sumbu akan nampak besarnya *break even point* dalam unit. Sedangkan

jika dari titik tersebut ditarik garis lurus horizontal kesamping sampai sumbu Y, akan nampak besarnya *break even point* dalam rupiah.



Gambar 2. 1 Grafik *Break Even Point*

2.6.5 Perhitungan Break Even Point

Perhitungan BEP dapat dilakukan dengan pendekatan melalui unit penjualan (P) atau melalui hasil penjualan (TR).

2.6.5.1 Perhitungan BEP dengan pendekatan unit penjualan (P)

Rumusannya adalah sebagai berikut:

$$Q_{BEP} = \frac{TFC}{(p-vc)}$$

$$TR_{BEP} = Q_{BEP} \times P$$

2.6.5.2 Melalui Hasil Penjualan (TR)

Perhitungna BEP melalui hasil penjualan dapat dihitung dengan :

$$TR_{BEP} = \frac{TFC}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

Atau

$$TR_{BEP} = \frac{TVC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

$$Q_{BEP} = \frac{TR_{BEP}}{P}$$

Dimana :

TFC = Total biaya tetap

TFC = Total Biaya Tetap

TR = Total Pendapatan

vc = Biaya variabel per unit

p = Harga jual per unit

2.7 Margin of Safety (Tingkat Keamanan)

Menurut (Riyanto, 2008), margin of safety merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan (budgeted sales) dengan penjualan pada break even. Dengan demikian maka margin of safety adalah juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas tersebut, perusahaan akan menderita kerugian. Rumus *margin of safety* adalah:

MOS

$$= \frac{\text{Penjualan direncanakan} - \text{Penjualan pada } Break\ Even\ Point}{\text{Penjualan direncanakan}} \times 100\%$$

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Data yang Dibutuhkan

Jenis data yang diperlukan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yaitu data yang berbentuk angka-angka serta data kualitatif yaitu data yang berbentuk keterangan yang pada umumnya bersifat logika dan diperoleh dari pandangan seseorang mengenai fenomena (keadaan, proses, dan kejadian) tertentu.

3.1.1 Data Kualitatif

Data kualitatif yang dibutuhkan dalam penelitian tugas akhir ini terdiri dari:

- a. Profil Perusahaan
- b. Sejarah Perusahaan
- c. Visi dan Misi Perusahaan
- d. Lokasi Perusahaan
- e. Struktur Organisasi Perusahaan
- f. Aktiva Tetap Perusahaan
- g. Aspek Sumber Daya Manusia
- h. Aspek Produksi
- i. Aspek Produksi
- j. Aspek Pemasaran
- k. Aspek Keuangan

3.1.2 Data Kuantitatif

Data kuantitatif yang dibutuhkan dalam penelitian ini terdiri dari:

- a. Data Penjualan Perusahaan Tahun 2016-2018
- b. Laporan Harga Pokok Penjualan
- c. Laporan Laba/Rugi
- d. Laporan Neraca

3.2 Sumber Data

Sumber data yang diperoleh oleh penulis merupakan hasil wawancara dan catatan yang dimiliki oleh PT Limus Indo Persada

3.3 Metode Pengumpulan Data

a. Studi Pustaka

Pengumpulan data bersumber dari buku-buku selama perkuliahan, buku di perpustakaan serta hasil penelitian sebelumnya yang dianggap berhubungan dengan teori serta metode yang diperlukan penulis.

b. Dokumentasi

Penulis melakukan pengumpulan data yang berasal dari dokumen-dokumen atau arsip-arsip yang berhubungan dengan data penjualan, harga produk, dan biaya-biaya lainnya yang dianggap penting untuk kebutuhan penelitian.

c. Wawancara (*Interview*)

Yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak terkait untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan dalam melengkapi data yang dibutuhkan untuk penelitian

3.4 Metode Pengolahan Data

Metode analisis data dilaksanakan dengan melakukan perhitungan-perhitungan yang relevan terhadap masalah yang diteliti. Untuk menentukan laba yang direncanakan digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Penggolongan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel
2. Pemisahan biaya semi variabel
3. Meramalkan biaya variabel
4. Meramalkan data penjualan
5. Menghitung *break even point*
6. Menghitung *margin of safety*

3.5 Teknik Analisis Data

Dasar penelitian ini rumus yang digunakan oleh penulis yaitu :

a. Metode Peramalan

Diperlukan suatu metode untuk meramalkan biaya variabel, pendapatan penjualan, serta unit penjualan yaitu metode *least square*. Rumus dari metode *least square* adalah sebagai berikut :

$$y = a + bX$$

Keterangan :

- Y = Variabel terikat
- n = Banyaknya data
- a = Biaya Tetap
- b = Biaya Variabel
- X = Periode waktu

b. Perhitungan *Break Even Point*

- BEP dalam hitungan rupiah:

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{TFC}{1 - \frac{VC/unit}{P}}$$

- BEP dalam hitungan unit :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{TFC}{P - VC/unit}$$

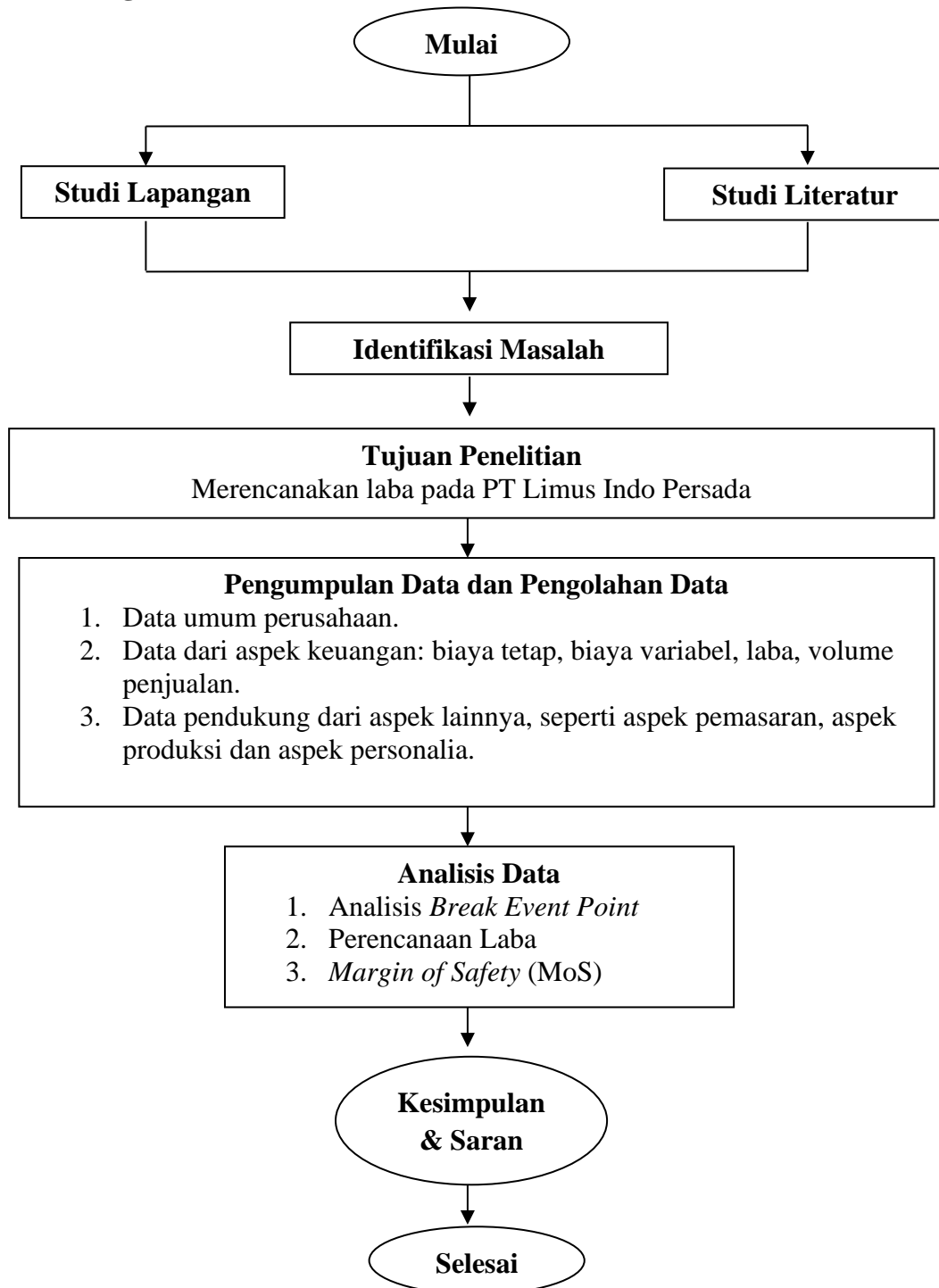
Dimana:

- TFC = Total biaya tetap
- VC/unit = Biaya variabel per unit
- p = Harga jual produk

c. Menghitung *Margin of Safety*

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

3.6 Kerangka Berfikir



BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

4.1.1 Data Kualitatif

Data kualitatif merupakan sebuah penjelasan yang tidak dapat diukur ataupun dihitung dengan satuan angka. Berikut merupakan data kuantitatif dari perusahaan yang terdiri dari sejarah perusahaan, profil perusahaan, visi dan misi, mesin yang digunakan, dan produk yang dihasilkan oleh PT Limus Indo Persada

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 PT Limus Indo Persada hadir sebagai penyedia produk interior dan aksesoris dengan menghadirkan standar mutu.

PT Limus Indo Persada mendukung pertumbuhan industri otomotif khususnya ikut berkomitmen dan selalu berinovasi yang berkesinambungan dalam jangka panjang. Untuk itu PT Limus Indo Persada selalu memprioritaskan pada kualitas dan juga efisiensi

Berdasarkan keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia PT Limus Indo Persada terdaftar dengan Nomor:S 144197KT/WPJ.33/KP.0203/2015 Tahun 2015. Kemudian Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Kecil untuk PT Limus Indo Persada sendiri keluar pada tahun 2015 dengan Nomor : 510/PK/600/BPPT.4

Berdirinya PT Limus Indo Persada pada tahun 2015 di Bekasi dan bergerak dalam *Jok Custom* dan pembuatan aksesoris mobil. Pemilik PT

Limus Indo Persada yaitu bapak Lily Musirin dan merupakan kepemilikan perseorangan. Pada tahun 2017 PT Limus Indo Persada bekerja sama dengan PT Astra Toyota Motor dalam pembuatan Jok dan *Instrument Panel* untuk mobil Toyota Rush TRD. Dan pada tahun 2018 PT Limus Indo Persada menjalin kerjasama dengan PT Mitsubishi Motor dalam pembuatan Jok Paten mobil Xpander.

2. Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT Limus Indo Persada
Tahun Berdiri	: 28 Januari 2015
Pendiri Perusahaan	: Lily Musirin
Alamat Perusahaan	: Jl. Sultan Agung KM 28,5 No. 154-155 RT 006 / RW 001, Kel. Kota Baru, Bekasi
Jumlah Tenaga Kerja	: 91 Orang
Jenis Produk	: Jok Mobil dan Lapisan Interior
SIUP	: 510/PK/600/BPPT.4
NPWP	: 72.113.925.1-407.000
SKDU	: 503/24-KI.KB/III/2015

3. Visi dan Misi Perusahaan

Ketika mendirikan sebuah perusahaan maka para pendiri biasanya akan menggagas impian atau tujuan yang ingin dicapai. Selain tujuan utama, biasanya mereka memiliki gagasan mengenai target-target jangka pendek dan target jangka panjang.

Untuk mewujudkan semua itu, perlu ada gagasan tertulis di dalam sebuah sistem manajemen. Visi dan misi masuk dalam 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 PT Limus Indo Persada adalah :

Visi Perusahaan

“Menjadi perusahaan yang terpercaya dan dipercaya”

Misi Perusahaan

- Berkomitmen kepada pelanggan dengan pelayanan yang tepat waktu
- Berkomitmen menciptakan produk yang sesuai dengan persyaratan pelanggan
- Berkomitmen selalu berinovasi dalam produk
- Berkomitmen menciptakan iklim kerja yang aman dan nyaman kepada karyawan

4. Lokasi Perusahaan

PT Limus Indo Persada merupakan suatu perusahaan yang bergerak pada bidang otomotif yang memproduksi berbagai macam jenis jok kendaraan. Perusahaan ini berlokasi di Jl. Sultan Agung KM 28,5 No. 154-155 RT 006 / RW 001, Kel. Kota Baru, Bekasi

5. Bahan Baku

Bahan baku sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan proses produksi. Hal ini disebabkan karena bahan baku sangat

mempengaruhi bentuk atau komposisi produk jadi baik secara kuantitas maupun kualitas serta harga jual produk.

➤ **Bahan Baku Langsung**

Dalam proses produksi di perusahaan PT Limus Indo Persada terdapat 3 komponen bahan utama, yaitu:

- Kulit Jok
Ada beberapa jenis bahan kulit yang digunakan oleh perusahaan dalam membuat produknya. Tentu pemilihan bahan ini berdasarkan kemauan konsumen, seperti:
 - MB Tech, bahan jenis ini dinilai memiliki nilai premium tersendiri. Untuk merek ini, terdapat tipe-tipe produk sesuai dengan kualitasnya. Terdapat jenis produk yang diusung MB Tech seperti : Carrera, Superior, Camaro, dan Camaro Fiesta. Untuk yang paling mahal, MB Tech mengusul jenis Carrera.
 - Lederlux, Bahan Lederlux terdiri dari tiga varian, Lederlux Primo yang merupakan bahan syntetis dengan tekstur serat, Lederlux Altro yang bertekstur halus. Orilider yang kualitasnya diatas sintetis biasa karena sudah menggunakan teknologi microfiber, sehingga kualitas dan kenyamanannya sudah bagaikan kulit sapi asli, namun dengan harga yang lebih terjangkau.
- Busa Tebal
Dalam proses pembuatan joknya, PT Limus Indo Persada membutuhkan busa untuk melapisi kulit, yang berfungsi sebagai pemberi kenyamanan ketika konsumen menduduki jok tersebut.
- Busa Tipis
Busa ini digunakan untuk bagian samping jok. Disamping itu busa ini juga digunakan sebagai pelapis pada busa tebal. Sehingga dapat memberikan kenyamanan tambahan

➤ **Bahan Baku Tak Langsung**

Setelah kita mengetahui jenis bahan utama yang digunakan, selanjutnya adalah bahan baku penolong untuk proses produksi, yaitu:

- Benang Jahit, benang yang digunakan juga beragam sesuai dengan jenis warna ataupun keinginan konsumen. Benang yang digunakan yaitu benang no.8 yaitu benang yang digunakan dalam menjahit jok mobil

6. Mesin yang digunakan

Dalam Proses produksinya, PT Limus Indo Persada menggunakan 2 jenis mesin. Yaitu mesin jahit dan juga mesin obras. Kedua mesin ini mempunyai perannya masing-masing. Sebagaimana penjelasan berikut :

- **Mesin Jahit**

Mesin jahit yang digunakan tentu bukan jenis mesin jahit yang biasa dilihat. Mesin jahit ini khusus untuk menjahit jok mobil. Di PT Limus Indo Persada jenis mesin jahit yang digunakan adalah jenis mesin Typical GC0303CX. Mesin jahit dengan kemampuan tangguh dan efisien dalam menjahit bahan tebal. Mesin ini dinilai sangat cocok untuk penjahit profesional yang menjahit kulit jok



Gambar 4. 1 Mesin Jahit

- **Mesin Obras**

Mesin obras merupakan mesin penyelesaian yang fungsinya merapikan tiras jahitan. Selain itu hasil obrasan dapat dipakai sebagai hiasan dengan penempatan letak obrasan dan pemakaian benang yang bervariasi.



Gambar 4. 2 Mesin Obras

7. Produk yang dihasilkan

Kegiatan produksi merupakan kegiatan atau proses mengolah bahan baku menjadi barang jadi. PT Limus Indo Persada memproduksi beragam jenis jok mobil dan juga lapisan interior. Dengan berbagai jenis bentuk dan desain yang menarik diharapkan mampu untuk mendapatkan daya tarik konsumen.

Jok diproduksi dengan bahan baku yang berkualitas. Jok kulit yang dibuat sesuai dengan bentuk jok mobil asli maupun sesuai dengan pesanan konsumen (custom) memiliki berbagai macam karakter dan desain menarik untuk ditawarkan. Jok ini dibuat dengan bahan kulit sintetis yang berkualitas supaya jok tersebut terasa empuk dan tahan lama serta memberikan kenyamanan saat dipakai berkendara.



**Gambar 4. 3 Produk yang dihasilkan
Sumber : PT Limus Indo Persada**

A. Jok Mobil

Jok mobil merupakan bagian dari komponen otomotif kendaraan yang berfungsi menopang tubuh dan peredam guncangan. PT Limus Indo Persada memproduksi jok dengan berbagai varian sesuai dengan permintaan konsumen. Tentu dengan *tone* warna yang menarik dan kenyamanan terbaik untuk konsumen

B. Lapisan Interior

Selain memproduksi jok mobil, PT Limus Indo Persada juga menerima permintaan konsumen yang ingin memodifikasi atau sekedar memperbaiki kondisi dari lapisan interior mereka.

4.1.2 Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah jenis data yang dapat diukur dengan satuan angka. Di bawah ini merupakan data kuantitatif dari PT Limus Indo Persada yang terdiri dari data penjualan, biaya produksi, dan biaya non produksi.

A. Aktiva Tetap Perusahaan

Aktiva tetap yang dimiliki perusahaan berupa aktiva berwujud (bangunan, mesin, inventaris kantor, kendaraan) dan aktiva tidak berwujud (perizinan). Aktiva-aktiva tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4. 1Aktiva Perusahaan

No	Keterangan	Unit	Harga Satuan	Total
1	Aktiva Berwujud			
	Tanah		Rp 2.300.000.000,00	Rp 2.300.000.000,00
	Bangunan		Rp 1.800.000.000,00	Rp 1.800.000.000,00
	Total tanah dan Bangunan			Rp 4.100.000.000,00
	Mesin :			
	Mesin Jahit	2	Rp 3.250.000,00	Rp 6.500.000,00
	Mesin Obras	1	Rp 5.500.000,00	Rp 5.500.000,00
	Total Mesin			Rp 12.000.000,00
	Peralatan Mesin			Rp 6.500.000,00
	Inventaris Kantor			
	<i>Air Conditioner</i>	2	Rp 4.500.000,00	Rp 9.000.000,00
	Lemari	2	Rp 3.625.000,00	Rp 7.250.000,00
	Kursi	8	Rp 850.000,00	Rp 6.800.000,00
	Meja Kantor	8	Rp 2.100.000,00	Rp 16.800.000,00
	Meja Produksi	7	Rp 250.000,00	Rp 1.750.000,00
	Komputer	4	Rp 5.000.000,00	Rp 20.000.000,00
	<i>Printer</i>	2	Rp 3.500.000,00	Rp 7.000.000,00
	<i>Scanner</i>	2	Rp 5.000.000,00	Rp 10.000.000,00
	Laptop	1	Rp 5.980.000,00	Rp 5.980.000,00
	Telepon	1	Rp 250.000,00	Rp 250.000,00
	Dispenser	1	Rp 150.000,00	Rp 150.000,00
	Papan Tulis	1	Rp 65.000,00	Rp 65.000,00
	Total Inventaris Kantor			Rp 85.045.000,00
	Kendaraan :			
	Mobil Box	1	Rp 171.000.000,00	Rp 171.000.000,00
	Gran Max	1	Rp 110.000.000,00	Rp 110.000.000,00
	Total Kendaraan			Rp 281.000.000,00
2	Aktiva Tidak Berwujud			
	Perizinan Usaha		Rp 7.000.000,00	Rp 7.000.000,00
	Total Aktiva Tidak Berwujud			Rp 7.000.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

1. Biaya Penyusutan

Aktiva tetap seperti peralatan, mesin, bangunan, dan sebagainya akan mengalami penyusutan dikarenakan menurunnya nilai jual kembali akibat pemakaian selama proses produksi. PT Limus Indo Persada melakukan perhitungan biaya penyusutan dengan metode garis lurus. Dengan menggunakan rumus tersebut maka nilai sisa untuk masing-masing aktiva tetap ditaksir: Bangunan 10%, Mesin 5%, Peralatan 5%, Inventaris Kantor 5%, dan Kendaraan sebesar 10%. Maka rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

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

Tabel 4. 2 Biaya Penyusutan

Aktiva Tetap	Nilai Perolehan	Nilai Sisa	Usia (Tahun)	Penyusutan
Bangunan	Rp 1.800.000.000,00	Rp 180.000.000,00	10	Rp 162.000.000,00
Mesin	Rp 12.000.000,00	Rp 2.400.000,00	5	Rp 1.920.000,00
Peralatan	Rp 6.500.000,00	Rp 1.300.000,00	5	Rp 1.040.000,00
Inventaris Kan	Rp 88.045.000,00	Rp 17.609.000,00	5	Rp 14.087.200,00
Kendaraan	Rp 281.000.000,00	Rp 28.100.000,00	10	Rp 25.290.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada (data diolah)

B. Harga Jual Produk dan Hasil Penjualan Jok Mobil Custom

1. Harga Jual Produk Jok Mobil Custom

Harga jual adalah harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan (mulyadi, 2005). Berikut adalah data harga jual produk PT Limus Indo Persada dari Tahun 2016 – 2018.

Tabel 4. 3 Harga Jual Jok Mobil *Custom*

Produk	Tahun		
	2016	2017	2018
Jok Mobil <i>Custom</i>	Rp 5.000.000,00	Rp 5.000.000,00	Rp 6.000.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

2. Hasil Penjualan Jok Mobil *Custom*

Perusahaan menjual produknya berdasarkan pesanan (*Job Order Costing*). Dan berikut ini adalah hasil penjualan jok mobil *custom* selama 3 tahun terakhir (Tahun 2016 – Tahun 2018)

Tabel 4. 4 Hasil Penjualan Jok Mobil *Custom*

Tahun	Jok Mobil <i>Custom</i>		Jumlah
	Unit	Harga	
2016	811	Rp 5.000.000,00	Rp 4.055.000.000,00
2017	788	Rp 5.000.000,00	Rp 3.940.000.000,00
2018	840	Rp 6.000.000,00	Rp 5.040.000.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

C. Biaya Produksi

Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya-biaya tersebut dapat dilihat pada penjelasan dibawah ini.

1. Biaya Pembelian Bahan Baku

- **Kulit Jok**

Dalam pembuatan satu buah jok mobil, dibutuhkan sekitar 4 meter kulit jok sintetis.

Tabel 4. 5 Biaya Pembelian Bahan Baku Kulit Jok

KULIT				
Tahun	Harga Satuan/m	Total Pesanan	Kuantitas Dibutuhkan	Jumlah Biaya
2016	Rp 100.000,00	812	3252	Rp 325.200.000,00
2017	Rp 100.000,00	788	3164	Rp 316.400.000,00
2018	Rp 120.000,00	840	3368	Rp 404.160.000,00
TOTAL				Rp 1.045.760.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

- **Busa Tebal**

Dalam proses pembuatan satu buah jok mobil, perusahaan membutuhkan sekitar 4,3 meter busa tebal sebagai bantalan jok. Berikut rinciannya :

Tabel 4. 6 Pembelian Bahan Baku Busa Tebal

BUSA TEBAL				
Tahun	Harga Satuan/m ²	Total Pesanan	Kuantitas Dibutuhkan	Jumlah Biaya
2016	Rp 50.000,00	812	3431	Rp 171.550.000,00
2017	Rp 50.000,00	788	3312	Rp 165.600.000,00
2018	Rp 65.000,00	840	3560	Rp 231.400.000,00
TOTAL				Rp 568.550.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

- **Busa Tipis**

Penggunaan busa tipis dalam proses produksi jok mobil ini memerlukan sekitar 3,5 meter dalam satu proses jok mobil. Dan berikut rinciannya

Tabel 4. 7 Pembelian Busa Tipis

BUSA TIPIS				
Tahun	Harga Satuan/m ²	Total Pesanan	Kuantitas Dibutuhkan	Jumlah Biaya
2016	Rp 35.000,00	812	3530	Rp 123.550.000,00
2017	Rp 35.000,00	788	3387	Rp 118.545.000,00
2018	Rp 45.000,00	840	3601	Rp 162.045.000,00
TOTAL				Rp 404.140.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja yang ikut langsung dalam kegiatan untuk menghasilkan produk. Tenaga kerja langsung di PT Limus Indo Persada sendiri adalah operator pabrik. Dan berikut adalah rincian biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menggaji para karyawannya.

Tabel 4. 8 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2016

Jabatan	Jumlah Karyawan	Tahun 2016		
		Gaji/Bulan	Jumlah Gaji/Bulan	Jumlah Gaji Per Tahun
Staf Produksi	10	Rp 2.250.000,00	Rp 22.500.000,00	Rp 270.000.000,00
<i>Quality Control</i>	1	Rp 2.250.000,00	Rp 2.250.000,00	Rp 27.000.000,00
Total				Rp 297.000.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

Tabel 4. 9 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2017

Jabatan	Jumlah Karyawan	Tahun 2017		
		Gaji/Bulan	Jumlah Gaji/Bulan	Jumlah Gaji Per Tahun
Staf Produksi	10	Rp 2.400.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 288.000.000,00
<i>Quality Control</i>	1	Rp 2.400.000,00	Rp 2.400.000,00	Rp 28.800.000,00
Total				Rp 316.800.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

Tabel 4. 10 Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2018

Jabatan	Jumlah Karyawan	Tahun 2018		
		Gaji/Bulan	Jumlah Gaji/Bulan	Jumlah Gaji Per Tahun
Staf Produksi	10	Rp 2.600.000,00	Rp 26.000.000,00	Rp 312.000.000,00
<i>Quality Control</i>	1	Rp 2.600.000,00	Rp 2.600.000,00	Rp 31.200.000,00
Total				Rp 343.200.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

3. Biaya Overhead Pabrik

Pada tabel 4.11 di bawah ini disajikan biaya produksi yang termasuk ke dalam biaya overhead pabrik yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 11 Biaya Overhead Pabrik Tahun 2016 - 2018

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Biaya Bahan Penolong	Rp 119.025.000,00	Rp 115.014.000,00	Rp 126.040.000,00
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp 32.400.000,00	Rp 36.000.000,00	Rp 39.000.000,00
3	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.900.000,00	Rp 1.900.000,00	Rp 1.900.000,00
4	Biaya Penyusutan Peralatan Mesin	Rp 1.040.000,00	Rp 1.040.000,00	Rp 1.040.000,00
5	Biaya Penyusutan Kendaraan Produksi	Rp 25.290.000,00	Rp 25.290.000,00	Rp 25.290.000,00
7	Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 2.375.000,00	Rp 2.425.000,00	Rp 2.475.000,00
8	Biaya Pemeliharaan Kendaraan Produksi	Rp 12.800.000,00	Rp 11.256.000,00	Rp 14.387.000,00
9	Biaya Listrik dan air	Rp 54.000.000,00	Rp 53.200.000,00	Rp 55.700.000,00
Total Biaya Overhead Pabrik		Rp 248.830.000,00	Rp 246.125.000,00	Rp 265.832.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

4. Biaya Produksi

Setelah biaya pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead dirinci maka selanjutnya adalah menyatukan ke dalam biaya produksi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat di tabel 4.12 berikut

Tabel 4. 12 Biaya Produksi Tahun 2016 – 2018

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Pembelian Bahan Baku			
	Kulit Jok	Rp 325.200.000,00	Rp 316.400.000,00	Rp 404.160.000,00
	Busa Tebal	Rp 171.550.000,00	Rp 165.600.000,00	Rp 231.400.000,00
	Busa Tipis	Rp 123.550.000,00	Rp 118.545.000,00	Rp 162.045.000,00
	Total Pembelian Bahan Baku	Rp 620.300.000,00	Rp 600.545.000,00	Rp 797.605.000,00
2	Total BTKL	Rp 297.000.000,00	Rp 316.800.000,00	Rp 343.200.000,00
3	Total Biaya Overhead Pabrik	Rp 248.030.000,00	Rp 246.125.000,00	Rp 265.832.000,00
	Total Biaya Produksi	Rp 1.165.330.000,00	Rp 1.163.470.000,00	Rp 1.406.637.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

D. Biaya Operasional

Biaya operasional perusahaan terdiri dari biaya non produksi atau disebut juga dengan biaya pemasaran dan juga biaya administrasi dan umum.

1. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan yaitu gaji staff pemasaran, biaya promosi, dan biaya distribusi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 4. 13 Biaya Pemasaran Tahun 2016 – 2018

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Mengikuti Pameran	Rp 64.800.000,00	Rp 64.800.000,00	Rp 72.000.000,00
2	Mengikuti Workshop	Rp 54.000.000,00	Rp 54.000.000,00	Rp 62.400.000,00
3	Banner, Booth, dan Souvenir	Rp 27.000.000,00	Rp 27.000.000,00	Rp 31.200.000,00
4	Kartu Nama dan Brosur	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00
5	Biaya Distribusi	Rp 6.000.000,00	Rp 5.345.000,00	Rp 6.323.000,00
6	Garansi Produk	Rp 4.025.000,00	Rp 3.267.000,00	Rp 4.435.000,00
Total Biaya Pemasaran		Rp 157.325.000,00	Rp 155.912.000,00	Rp 177.858.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

2. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya ini mencakup biaya gaji, biaya supir, biaya telepon dan internet, biaya penyusutan bangunan, biaya penyusutan inventaris kantor, dan biaya listrik dan air. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat tabel berikut:

Tabel 4. 14 Biaya Administrasi dan Umum Tahun 2016 – 2018

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Biaya Gaji Bagian Adm dan Umum	Rp 221.700.000,00	Rp 319.200.000,00	Rp 345.000.000,00
2	Biaya Supir	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 32.400.000,00
3	Biaya Telepon dan Internet	Rp 19.560.000,00	Rp 19.230.000,00	Rp 20.100.000,00
4	Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 162.000.000,00	Rp 162.000.000,00	Rp 162.000.000,00
5	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 14.087.200,00	Rp 14.087.200,00	Rp 14.087.200,00
6	Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 20.000.000,00	Rp 21.400.000,00	Rp 22.590.000,00
Total Biaya Administrasi dan Umum		Rp 461.347.200,00	Rp 559.917.200,00	Rp 596.177.200,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

4.2 Pengolahan Data

Dalam sub bab ini akan dibahas mengenai data yang diolah. Adapun data tersebut adalah harga pokok penjualan dan laporan laba/rugi.

4.2.1 Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan merupakan seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang ataupun jasa yang dijual. Tujuannya adalah untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan untuk memproses barang atau jasa. Berikut Harga Pokok Penjualan (HPP) yang dikeluarkan oleh PT Limus Indo Persada

Tabel 4. 15 Harga Pokok Penjualan Tahun 2016 - 2018

NO	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Bahan Baku			
	Persediaan Awal Bahan Baku	Rp -	Rp 855.000,00	Rp 1.815.000,00
	Pembelian Bahan Baku	Rp 620.300.000,00	Rp 600.545.000,00	Rp 797.605.000,00
	Persediaan Bahan Baku Tersedia untuk Digunakan	Rp 620.300.000,00	Rp 601.400.000,00	Rp 799.420.000,00
	Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp 855.000,00	Rp 1.815.000,00	Rp 2.080.000,00
	Total Biaya Bahan Baku	Rp 619.445.000,00	Rp 599.585.000,00	Rp 797.340.000,00
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 297.000.000,00	Rp 316.800.000,00	Rp 343.200.000,00
3	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Bahan Penolong	Rp 119.025.000,00	Rp 115.014.000,00	Rp 126.040.000,00
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 32.400.000,00	Rp 36.000.000,00	Rp 39.000.000,00
	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.900.000,00	Rp 1.900.000,00	Rp 1.900.000,00
	Biaya Penyusutan Peralatan Mesin	Rp 1.040.000,00	Rp 1.040.000,00	Rp 1.040.000,00
	Biaya Penyusutan Kendaraan Produksi	Rp 25.290.000,00	Rp 25.290.000,00	Rp 25.290.000,00
	Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 2.375.000,00	Rp 2.425.000,00	Rp 2.475.000,00
	Biaya Pemeliharaan Kendaraan Produksi	Rp 12.800.000,00	Rp 11.256.000,00	Rp 14.387.000,00
	Biaya Listrik dan Air	Rp 54.000.000,00	Rp 53.200.000,00	Rp 55.700.000,00
	Total Biaya Overhead Pabrik	Rp 248.830.000,00	Rp 246.125.000,00	Rp 265.832.000,00
	Biaya Produksi	Rp 1.165.275.000,00	Rp 1.162.510.000,00	Rp 1.406.372.000,00
	Persediaan barang dalam proses awal	Rp 12.500.000,00	Rp 7.500.000,00	Rp 36.000.000,00
	Persediaan barang dalam proses akhir	Rp 7.500.000,00	Rp 2.500.000,00	Rp 12.000.000,00
	Harga Pokok Produksi	Rp 1.170.275.000,00	Rp 1.167.510.000,00	Rp 1.430.372.000,00
	Persediaan Awal Barang Jadi	Rp 7.500.000,00	Rp 5.000.000,00	Rp 30.000.000,00
	Persediaan Akhir Barang Jadi	Rp 2.500.000,00	Rp 2.500.000,00	Rp 18.000.000,00
	Harga Pokok Penjualan	Rp 1.175.275.000,00	Rp 1.170.010.000,00	Rp 1.442.372.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

4.2.2 Laporan Laba/Rugi

Laporan laba/rugi adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode yang menjabarkan unsur pendapatan dan biaya perusahaan sehingga menghasilkan laba. Dan berikut laporan laba/rugi dari PT Limus Indo Persada

Tabel 4. 16 Laporan Laba/Rugi Tahun 2016 – 2018

Keterangan	Tahun		
	2016	2017	2018
Pendapatan Penjualan	Rp 4.055.000.000,00	Rp 3.940.000.000,00	Rp 5.040.000.000,00
Harga Pokok Penjualan	Rp 1.175.275.000,00	Rp 1.170.010.000,00	Rp 1.442.372.000,00
Laba Kotor	Rp 2.879.725.000,00	Rp 2.769.990.000,00	Rp 3.597.628.000,00
Biaya Pemasaran :			
Karyawan Pemasaran	Rp 64.800.000,00	Rp 67.200.000,00	Rp 72.000.000,00
Mengikuti Workshop	Rp 54.000.000,00	Rp 54.000.000,00	Rp 62.400.000,00
Mengikuti Pameran	Rp 27.000.000,00	Rp 27.000.000,00	Rp 312.000.000,00
Kartu Nama dan Brosur	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00
Garansi Produk	Rp 4.025.000,00	Rp 3.267.000,00	Rp 4.435.000,00
Biaya Distribusi	Rp 6.000.000,00	Rp 5.345.000,00	Rp 6.323.000,00
Biaya Administrasi dan Umum :			
Gaji Bagian Adm dan Umum	Rp 221.700.000,00	Rp 283.236.000,00	Rp 345.000.000,00
Biaya Supir	Rp 24.000.000,00	Rp 30.000.000,00	Rp 32.400.000,00
Biaya Telepon dan Internet	Rp 19.230.000,00	Rp 19.560.000,00	Rp 20.100.000,00
Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 180.000.000,00	Rp 180.000.000,00	Rp 180.000.000,00
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 14.087.200,00	Rp 14.087.200,00	Rp 14.087.200,00
Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 20.000.000,00	Rp 21.400.000,00	Rp 22.590.000,00
Total Biaya Operasional	Rp 636.342.200,00	Rp 706.595.200,00	Rp 1.072.835.200,00
Laba Bersih Sebelum Pajak	Rp 2.243.382.800,00	Rp 2.063.394.800,00	Rp 2.524.792.800,00

Sumber : PT Limus Indo Perada

Dapat diketahui bahwa laba yang didapat oleh perusahaan mengalami fluktuasi. Pada tahun 2016 sebesar Rp 2.243.382.800, pada tahun 2017 mengalami penurunan sebesar Rp 2.063.394.800, dan pada tahun 2018 sebesar Rp 2.524.792.800.

Hal ini dikarenakan pada tahun 2017 perusahaan mengalami penurunan penjualan sehingga berdampak pada laba yang diterima. Dan dikarenakan untuk merencanakan laba perusahaan ke depan, maka untuk perhitungan laba/rugi hanya sampai laba bersih sebelum pajak.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Data dan Pembahasan

Pada bab ini akan dilakukan pembahasan terhadap analisis *breakeven point*, penjualan yang direncanakan untuk laba yang direncanakan, dan *margin of safety* pada tahun 2020. Dalam menghitung *break even point* diperlukan elemen-elemen seperti biaya tetap, biaya variabel per unit, dan harga penjualan.

Sebelum menentukan besaran biaya-biaya tersebut perlu dilakukan penggolongan biaya dan perhitungan peramalan biaya. Tentunya dalam melakukan peramalan tersebut memerlukan sebuah metode, dan metode yang digunakan oleh penulis adalah metode *least square*.

5.2.1 Penggolongan Biaya

Sebelum melakukan peramalan, terlebih dahulu melakukan klasifikasi biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel

a. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu. Tetapi secara unit berubah. Berikut di bawah ini penggolongan biaya tetap dari PT Limus Indo Persada :

Tabel 5. 1 Penggolongan Biaya Tetap Tahun 2016 - 2018

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Biaya Produksi			
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 32.400.000,00	Rp 36.000.000,00	Rp 39.000.000,00
	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.900.000,00	Rp 1.900.000,00	Rp 1.900.000,00
	Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 1.040.000,00	Rp 1.040.000,00	Rp 1.040.000,00
	Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 25.290.000,00	Rp 25.290.000,00	Rp 25.290.000,00
2	Biaya Pemasaran			
	Mengikuti Pameran	Rp 64.800.000,00	Rp 67.200.000,00	Rp 72.000.000,00
	Mengikuti Workshop	Rp 54.000.000,00	Rp 54.000.000,00	Rp 62.400.000,00
	Banner, Booth, dan Souvenir	Rp 27.000.000,00	Rp 27.000.000,00	Rp 31.200.000,00
	Kartu Nama dan Brosur	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00
3	Biaya Administrasi dan Umum			
	Biaya Gaji Administrasi dan Umum	Rp 221.700.000,00	Rp 319.200.000,00	Rp 345.000.000,00
	Biaya Supir	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 32.400.000,00
	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 14.087.200,00	Rp 14.087.200,00	Rp 14.087.200,00
	Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 162.000.000,00	Rp 162.000.000,00	Rp 162.000.000,00
	Total Biaya Tetap	Rp 874.118.461,00	Rp 977.618.461,00	Rp 1.032.218.461,00

Sumber : PT Limus Indo Persada (Data diolah)

b. Biaya Variabel

Biaya Variabel adalah biaya yang berubah seiring dengan berubahnya volume produksi. Adapun penggolongan biaya variabel dari PT Limus Indo Persada adalah sebagai berikut :

Tabel 5. 2 Biaya Variabel Tahun 2016 - 2018

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 297.000.000,00	Rp 316.800.000,00	Rp 343.200.000,00
2	Bahan Baku	Rp 619.445.000,00	Rp 598.730.000,00	Rp 797.605.000,00
3	Garansi Produk	Rp 4.025.000,00	Rp 3.267.000,00	Rp 4.435.000,00
4	Biaya Distribusi	Rp 6.000.000,00	Rp 5.345.000,00	Rp 6.323.000,00
5	Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 20.000.000,00	Rp 21.400.000,00	Rp 18.765.000,00
6	Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 2.375.000,00	Rp 2.425.000,00	Rp 2.475.000,00
7	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 12.800.000,00	Rp 11.256.000,00	Rp 14.387.000,00
Total Biaya Variabel		Rp 961.645.000,00	Rp 959.223.000,00	Rp 1.187.190.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada (Data diolah)

c. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang didalamnya mengandung unsur tetap dan memperlihatkan karakter tetap dan variabel (Bastian Bustami & Nurlela, 2013). Berikut ini biaya semi variabel perusahaan yang terdiri dari biaya listrik, telepon, dan internet.

Tabel 5. 3 Biaya Semi Variabel

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Biaya Listrik	Rp 54,000,000.00	Rp 53,200,000.00	Rp 55,700,000.00
2	Biaya Telepon dan Internet	Rp 19,560,000.00	Rp 19,230,000.00	Rp 20,100,000.00

Sumber : PT Limus Indo Persada (Data diolah)

Selanjutnya biaya semivariabel akan dipilah kedalam biaya tetap dan biaya variabel yang masing-masing akan digabungkan kedalam golongan biaya yang serupa. Sehingga pada akhirnya biaya tersebut hanya akan terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel saja.

5.2.2 Pemisahan Biaya

Pada tabel 5.3 terdapat penggolongan biaya semi variabel yaitu biaya listrik dan air. Biaya ini harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Di bawah ini dilakukan pemisahan biaya semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel dengan metode tinggi dan rendah (*high and low points*), dimana data diambil dari tabel 4.5 untuk penjualan (unit) dan tabel 5.3 untuk biaya semi variabel.

Tabel 5. 4 Pemisahan Biaya Semi Variabel Listrik dan Telepon

Keterangan	Biaya Listrik	Biaya Telepon	Penjualan (unit)
Tertinggi	Rp 55,700,000.00	Rp 20,100,000.00	840
Terendah	Rp 53,200,000.00	Rp 19,230,000.00	788
Selisih	Rp 2,500,000.00	Rp 870,000.00	52

Sumber : Data diolah

Selisih ini dianggap sebagai biaya variabel, sehingga:

$$\text{Biaya Variabel Per Unit} = \frac{\text{Selisih Biaya}}{\text{Selisih Penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel Per Unit Listrik} &= \frac{\text{Rp 2.500.000}}{52 \text{ unit}} \\ &= \text{Rp 48.076,93} \end{aligned}$$

$$\text{Biaya Variabel Per Unit Telepon dan Internet} = \frac{\text{Rp 870.000}}{42 \text{ unit}}$$

$$= \text{Rp 20.714,29}$$

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 :

1. Listrik

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya} &= \text{FC} + \text{TVC} \\ \text{Rp } 55.700.000 &= \text{FC} + 840 (\text{Rp } 48.076,93) \\ \text{Rp } 55.700.000 &= \text{FC} + \text{Rp } 40.384.615,38 \\ \text{FC} &= \text{Rp } 55.700.000 - \text{Rp } 40.384.615,38 \\ \text{FC} &= \text{Rp } 15.315.385 \end{aligned}$$

2. Telepon dan Internet

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya} &= \text{FC} + \text{TVC} \\ \text{Rp } 20.100.000 &= \text{FC} + 840 (\text{Rp } 16,730,77) \\ \text{Rp } 20.100.000 &= \text{FC} + \text{Rp } 14.053.846,15 \\ \text{FC} &= \text{Rp } 20.100.000 - \text{Rp } 16.730,77 \\ \text{FC} &= \text{Rp } 6.046.153,85 \end{aligned}$$

Setelah dilakukan perhitungan seperti diatas, maka rincian biaya listrik dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5. 5 Pemisahan Biaya Semi Variabel Listrik

Biaya Semi Variabel Listrik & Air	Tahun		
	2016	2017	2018
Biaya Listrik dan Air	Rp 54,000,000.00	Rp 53,200,000.00	Rp 55,700,000.00
Biaya Tetap	Rp 15,315,384.62	Rp 15,315,384.62	Rp 15,315,384.62
Biaya Variabel	Rp 38,684,615.38	Rp 37,884,615.38	Rp 40,384,615.38

Sumber : Data diolah

Tabel 5. 6 Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Internet

Biaya Semi Variabel Telepon	Tahun		
	2016	2017	2018
Biaya Telepon	Rp 19,560,000.00	Rp 19,230,000.00	Rp 20,100,000.00
Biaya Tetap	Rp 6,046,153.85	Rp 6,046,153.85	Rp 6,046,153.85
Biaya Variabel	Rp 13,513,846.15	Rp 13,183,846.15	Rp 14,053,846.15

Rekapitulasi biaya tetap dan biaya variabel setelah biaya semivariabel dipilah kedalam biaya tetap dan biaya semi variabel maka hasil pemilahan tersebut digabungkan ke dalam golongan biaya murni yang sama sehingga pada akhirnya biaya tersebut hanya terdiri dari 2 (dua) golongan biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Adapun alokasi dari biaya semi variabel yang terdiri dari biaya listrik, biaya telepon dan internet dimasukkan ke dalam biaya tetap murni. Dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 5. 7 Penggabungan Biaya Listrik ke Biaya Tetap

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Biaya Produksi			
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 32.400.000,00	Rp 36.000.000,00	Rp 39.000.000,00
	Biaya Penyusutan Mesin	Rp 1.900.000,00	Rp 1.900.000,00	Rp 1.900.000,00
	Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 1.040.000,00	Rp 1.040.000,00	Rp 1.040.000,00
	Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 25.290.000,00	Rp 25.290.000,00	Rp 25.290.000,00
2	Biaya Pemasaran			
	Biaya Gaji Karyawan Pemasaran	Rp 64.800.000,00	Rp 67.200.000,00	Rp 72.000.000,00
	Mengikuti Workshop	Rp 54.000.000,00	Rp 54.000.000,00	Rp 62.400.000,00
	Mengikuti Pameran	Rp 27.000.000,00	Rp 27.000.000,00	Rp 31.200.000,00
	Kartu Nama dan Brosur	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00	Rp 1.500.000,00
3	Biaya Administrasi dan Umum			
	Biaya Gaji Administrasi dan Umum	Rp 221.700.000,00	Rp 319.200.000,00	Rp 345.000.000,00
	Biaya Supir	Rp 24.000.000,00	Rp 24.000.000,00	Rp 32.400.000,00
	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 14.087.200,00	Rp 14.087.200,00	Rp 14.087.200,00
	Biaya Penyusutan Bangunan	Rp 162.000.000,00	Rp 162.000.000,00	Rp 162.000.000,00
4	Tambahan:			
	Biaya Listrik dan Air	Rp 15.315.385,00	Rp 15.315.385,00	Rp 15.315.385,00
	Biaya Telepon dan Internet	Rp 6.046.154,00	Rp 6.046.154,00	Rp 6.046.154,00
	Total Biaya Tetap	Rp 895.480.000,00	Rp 998.980.000,00	Rp 1.053.580.000,00

Sumber : Data diolah

Tabel 5. 8 Penggabungan Biaya Listrik ke Biaya Variabel

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 297.000.000,00	Rp 316.800.000,00	Rp 343.200.000,00
2	Bahan Baku	Rp 619.445.000,00	Rp 598.730.000,00	Rp 795.765.000,00
3	Garansi Produk	Rp 4.025.000,00	Rp 3.267.000,00	Rp 4.435.000,00
4	Biaya Distribusi	Rp 6.000.000,00	Rp 5.345.000,00	Rp 6.323.000,00
5	Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 20.000.000,00	Rp 21.400.000,00	Rp 18.765.000,00
6	Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp 2.375.000,00	Rp 2.425.000,00	Rp 2.475.000,00
7	Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp 12.800.000,00	Rp 11.256.000,00	Rp 14.387.000,00
8	Biaya Listrik	Rp 38.684.615,00	Rp 37.884.615,00	Rp 40.384.615,00
9	Biaya Telepon dan Internet	Rp 13.513.846,00	Rp 13.183.846,00	Rp 14.053.846,00
Total Biaya Variabel		Rp 1.013.843.461,00	Rp 1.010.291.461,00	Rp 1.239.788.461,00

Sumber : Data diolah

5.1.3 Peramalan Biaya

Selanjutnya adalah peramalan biaya tetap dan biaya variabel, metode yang digunakan untuk meramalkan biaya variabel tersebut adalah metode *least square*. Untuk peramalan biaya tetap dan biaya variabel dilakukan dalam kurun waktu per enam bulan dari tiap tahunnya. Setelah dihitung per enam bulan, maka hasil dari dua semester tersebut dijumlahkan. Berikut perhitungan peramalan biaya variabel

1. Peramalan Biaya Tetap

Tabel 5. 9 Rincian Biaya Tetap per Tengah Semester

Biaya Tetap	Biaya Tetap per Tengah Semester
Rp 895.480.000,00	Rp 447.740.000,00
Rp 998.980.000,00	Rp 499.490.000,00
Rp 1.053.580.000,00	Rp 526.790.000,00

Sumber : PT Limus Indo Persada

Kemudian rincian biaya tersebut diramalkan guna mengetahui besaran biaya tetap di tahun 2019 dan 2020. Dengan rincian sebagai berikut

Tabel 5. 10 Peramalan Biaya Tetap

Tahun	Penjualan	X	XY	X ²
N	Y			
Jan - Jun 16	Rp 447.740.000,00	-5	-Rp 2.238.700.000,00	25
Jul - Des 16	Rp 447.740.000,00	-3	-Rp 1.343.220.000,00	9
Jan - Jun 17	Rp 499.490.000,00	-1	-Rp 499.490.000,00	1
Jul - Des 17	Rp 499.490.000,00	1	Rp 499.490.000,00	1
Jan - Jun 18	Rp 526.790.000,00	3	Rp 1.580.370.000,00	9
Jul - Des 18	Rp 526.790.000,00	5	Rp 2.633.950.000,00	25
TOTAL	Rp 2.948.040.000,00	0	Rp 632.400.000,00	70

Sumber : PT Limus Indo Persada (data diolah)

Dengan Persamaan Trend $\hat{Y} = a + bX$

dimana :

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

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

Maka perhitungannya adalah :

$$1. \quad a = \frac{\sum Y}{n} \longrightarrow a = \frac{Rp \ 2.948.040.000}{6} = Rp \ 491.340.000$$

$$2. \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \longrightarrow b = \frac{632.400.000}{70} = Rp \ 9.034.285,71$$

Dengan persamaan trend sebagai berikut :

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

$$\hat{Y} = \text{Rp } 491.340.000 + \text{Rp } 9.034.285,71 X$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka peramalan biaya tetap untuk tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2019

- Peramalan biaya tetap bulan Januari - Juni 2019 :

$$\hat{Y}_{19 \text{ awal}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ awal}} = \text{Rp } 491.340.000 + \text{Rp } 9.034.285,71 (7)$$

$$Y_{19 \text{ awal}} = \text{Rp } 554.580.000$$

- Peramalan biaya tetap bulan Juli – Desember 2019

$$\hat{Y}_{19 \text{ akhir}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ akhir}} = \text{Rp } 491.340.000 + \text{Rp } 9.034.285,71 (9)$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ akhir}} = \text{Rp } 572.648.571,43$$

Maka total peramalan biaya tetap tahun 2019 adalah :

$$= \text{Rp } 554.580.000 + \text{Rp } 572.648.571,43$$

$$= \text{Rp } \mathbf{1.127.228.571,43}$$

b. Tahun 2020

- Peramalan biaya tetap bulan Januari – Juni 2020 :

$$\hat{Y}_{20 \text{ awal}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{20 \text{ awal}} = \text{Rp } 491.340.000 + \text{Rp } 9.034.285,71 (11)$$

$$\hat{Y}_{20 \text{ awal}} = \text{Rp } 590.717.142,86$$

➤ Peramalan biaya tetap bulan Juli – Desember 2020 :

$$\hat{Y}_{20 \text{ akhir}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{20 \text{ akhir}} = \text{Rp } 491.340.000 + \text{Rp } 9.034.285,71 \text{ (13)}$$

$$\hat{Y}_{20 \text{ akhir}} = \text{Rp } 608.785.714,29$$

Maka total peramalan biaya tetap tahun 2020 adalah :

$$= \text{Rp } 590.717.142,86 + \text{Rp } 608.785.714,29$$

$$= \text{Rp } 1.367.373.428,57$$

2. Peramalan Biaya Variabel

Sama halnya dengan biaya tetap, maka untuk peramalan biaya variabel ini dilakukan per tengah semester yang nantinya akan dijumlahkan dan menjadi ramalan biaya variabel tahun 2019 dan 2020. Maka rinciannya adalah sebagai berikut

Tabel 5. 11 Biaya Variabel per Tengah Semester

Biaya Variabel	Biaya Variabel per Tengah Semester
Rp 1.013.843.461,00	Rp 506.921.730,50
Rp 1.010.291.461,00	Rp 505.145.730,50
Rp 1.239.788.461,00	Rp 619.894.230,50

Sumber : PT Limus Indo Persada

Kemudian biaya variabel per tengah semester ini dilakukan peramalan biaya untuk mencari ramalan biaya variabel tahun 2019 dan 2020, dengan rincian sebagai berikut :

Tabel 5. 12 Peramalan Biaya Variabel

Periode	Biaya	X	XY	X ²
N	Y			
Jan - Jun 2016	Rp 506,921,730.50	-5	-Rp 2,534,608,652.50	25
Jun - Des 2016	Rp 506,921,730.50	-3	-Rp 1,520,765,191.50	9
Jan - Jun 2017	Rp 505,145,730.50	-1	-Rp 505,145,730.50	1
Jun - Des 2017	Rp 505,145,730.50	1	Rp 505,145,730.50	1
Jan - Jun 2018	Rp 619,894,230.50	3	Rp 1,859,682,691.50	9
Jun - Des 2018	Rp 619,894,230.50	5	Rp 3,099,471,152.50	25
TOTAL	Rp 3,263,923,383.00		Rp 903,780,000.00	70

Sumber : Data diolah

Dengan Persamaan Trend $\hat{Y} = a + bX$

dimana :

$$\text{III. } a = \frac{\sum Y}{n}$$

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

Maka perhitungannya adalah :

$$1. a = \frac{\sum Y}{n} \longrightarrow a = \frac{\text{Rp } 3.263.923.383}{6} = \text{Rp } 543.987.230$$

$$2. b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \longrightarrow b = \frac{903.780.000}{70} = \text{Rp } 12.911.142,86$$

Dengan persamaan trend sebagai berikut :

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

$$\hat{Y} = \text{Rp } 543.987.230 + \text{Rp } 12.911.142,86 X$$

Dengan menggunakan dasar persamaan di atas, maka peramalan biaya variabel untuk tahun 2019 dan 2020 per semester adalah sebagai berikut :

a. Tahun 2019

- Peramalan biaya variabel bulan Januari - Juni 2019 :

$$\hat{Y}_{19 \text{ awal}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ awal}} = \text{Rp } 543.987.230 + \text{Rp } 12.911.142,86 (7)$$

$$Y_{19 \text{ awal}} = \text{Rp } 634.365.230,50$$

- Peramalan biaya variabel bulan Juli – Desember 2019

$$\hat{Y}_{19 \text{ akhir}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ akhir}} = \text{Rp } 543.987.230 + \text{Rp } 12.911.142,86 (9)$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ akhir}} = \text{Rp } 660.187.516,21$$

Maka total peramalan biaya variabel tahun 2019 adalah :

$$= \text{Rp } 634.365.230,50 + \text{Rp } 660.187.516,21$$

$$= \text{Rp } \mathbf{1.294.552.746,71}$$

b. Tahun 2020

- Peramalan biaya variabel bulan Januari – Juni 2020 :

$$\hat{Y}_{20 \text{ awal}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{20 \text{ awal}} = \text{Rp } 543.987.230 + \text{Rp } 12.911.142,86 (11)$$

$$\hat{Y}_{20 \text{ awal}} = \text{Rp } 686.009.801,93$$

- Peramalan biaya variabel bulan Juli – Desember 2020 :

$$\hat{Y}_{20 \text{ akhir}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{20 \text{ akhir}} = \text{Rp } 543.987.230 + \text{Rp } 12.911.142,86 (13)$$

$$\hat{Y}_{20 \text{ akhir}} = \text{Rp } 711.832.087,64$$

Maka total peramalan biaya variabel tahun 2020 adalah :

$$= \text{Rp } 686.009.801,93 + \text{Rp } 711.832.087,64$$

$$= \text{Rp } \mathbf{1.367.373.428,57}$$

5.2 Peramalan Penjualan

5.2.1 Peramalan Unit Penjualan

Pada peramalan unit penjualan dilakukan peramalan per tengah semester sehingga unit penjualan masing-masing tahun dibagi dua yang nantinya dimasukkan ke variabel Y. Metode yang digunakan dalam perhitungan ini adalah metode *least square*.

Tabel 5. 13 Peramalan Unit Penjualan

Periode	Unit	X	XY	X ²
N	Y			
Jan - Jun 2016	406	-5	-2030	25
Jul - Des 2016	406	-3	-1218	9
Jan - Jun 2017	394	-1	-394	1
Jul - Des 2017	394	1	394	1
Jan - Jun 2018	420	3	1260	9
Jul - Des 2018	420	5	2100	25
TOTAL	2440		112	70

Sumber : Data diolah

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

Maka perhitungannya adalah :

$$\text{I. } a = \frac{\sum Y}{n} \longrightarrow a = \frac{2440}{6} = 406,67$$

$$\text{II. } b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \longrightarrow b = \frac{112}{70} = 1,6$$

Dengan persamaan *trend* sebagai berikut :

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

$$\hat{Y} = 406,67 + 1,6 X$$

Dengan persamaan di atas maka peramalan unit penjualan tahun 2019 dan 2020 adalah sebagai berikut :

- Peramalan unit penjualan bulan Januari – Juni 2019

$$\hat{Y}_{19 \text{ awal}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ awal}} = 406,67 + 1,6 (7)$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ awal}} = 417,87 \text{ unit}$$

- Peramalan unit penjualan bulan Juli – Desember 2019

$$\hat{Y}_{19 \text{ akhir}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{19 \text{ akhir}} = 406,67 + 1,6 (9)$$

$$\hat{Y} = 421,07 \text{ unit}$$

Maka ramalan unit penjualan pada tahun 2019 adalah sebesar :

$$\hat{Y}_{2019} = 417,87 + 421,07 = 834 \text{ unit}$$

- Peramalan unit penjualan bulan Januari – Juni 2020

$$\hat{Y}_{2020 \text{ awal}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{2020 \text{ awal}} = 406,67 + 1,6 (11)$$

$$\hat{Y}_{2020 \text{ awal}} = 424,27$$

- Peramalan unit penjualan bulan Juli – Desember 2020

$$\hat{Y}_{2020 \text{ akhir}} = a + bX$$

$$\hat{Y}_{2020 \text{ akhir}} = 406,67 + 1,6 (13)$$

$$\hat{Y}_{2020 \text{ akhir}} = 851,73$$

Maka ramalan unit penjualan pada tahun 2020 adalah sebesar :

$$Y_{2020} = 424,27 + 424,67 = 852 \text{ unit}$$

5.3 Pendapatan Penjualan Tahun 2019 dan 2020

Dalam menghitung besaran laba operasional, perusahaan perlu menghitung besaran penjualannya. Yang nantinya penjualan akan dikurangi dengan biaya maka ketemulah besarnya laba operasional. Maka dari itu unsur yang dibutuhkan dalam perhitungan ini yaitu :

1. Harga jual (P) = Rp 6.000.000
2. Unit Penjualan Tahun 2019 (Q) = 839 unit
3. Unit Penjualan Tahun 2020 (Q) = 852 unit

Maka untuk perhitungan pendapatan penjualan perusahaan adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\text{Penjualan Tahun 2019} &= P \times Q \\ &= \text{Rp } 6.000.000 \times 839 \text{ unit} \\ &= \text{Rp } 5.034.000.000,00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Penjualan Tahun 2020} &= P \times Q \\ &= \text{Rp } 6.000.000 \times 852 \text{ unit} \\ &= \text{Rp } 5.112.000.000,00\end{aligned}$$

5.4 Break Event Point Tahun 2020

Setelah mengetahui unsur-unsur yang diperlukan untuk menghitung *Break Event Point*, maka dilakukan perhitungan. Analisis BEP ini dilakukan untuk menentukan batas atau standar minimal suatu penjualan dan produksi sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau tidak mendapat keuntungan. Di bawah ini merupakan data yang diperlukan dalam perhitungan *Break Event Point*:

1. Biaya Tetap : Rp 1.199.502.857
2. Biaya Variabel per unit : Rp 1.640.659
3. Harga : Rp 6.000.000,00

Sehingga, total *break event point* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

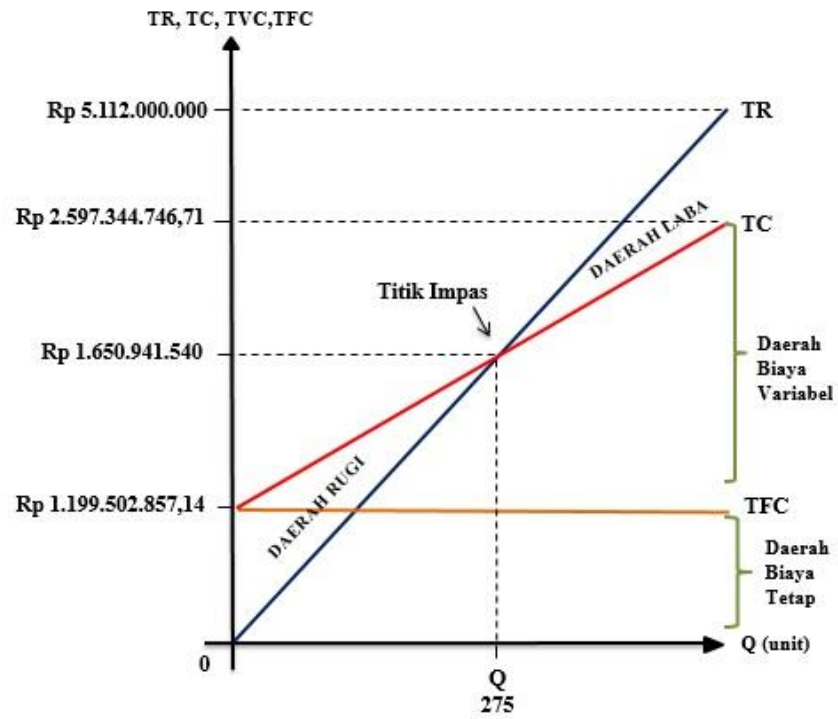
$$\begin{aligned} \text{BEP}_{\text{rupiah}} &= \frac{TFC}{1 - \frac{VC/\text{unit}}{\text{Harga}}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.199.502.857,00}{1 - \frac{\text{Rp } 1.640.659,00}{\text{Rp } 6.000.000,00}} \\ &= \text{Rp } 1.650.941.540 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas dapat diketahui bahwa *break even point* total dalam rupiah tercapai pada tingkat penjualan Rp 1.650.941.540. Selanjutnya untuk perhitungan selanjutnya dilakukan perhitungan *Break Event Point* unit. Dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP}_{\text{unit}} &= \frac{TFC}{P - VC \text{ unit}} \\ \text{BEP}_{\text{unit}} &= \frac{\text{Rp } 1.199.502.857}{\text{Rp } 6.000.000 - \text{Rp } 1.640.659} \end{aligned}$$

$$\text{BEP}_{\text{unit}} = 275 \text{ unit}$$

Untuk lebih jelasnya, bep tersebut digambarkan seperti pada gambar 5.1 berikut :



Gambar 5. 1 Grafik *Break Even Point* PT Limus Indo Persada

5.5 Penjualan Direncanakan untuk Mencapai Laba Direncanakan

Setelah dilakukan perhitungan *break event point* selanjutnya akan dilakukan perhitungan tingkat penjualan yang direncanakan, yaitu tingkat penjualan minimum yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat laba yang direncanakan untuk mencapai keuntungan yang direncanakan.

1. Perhitungan Laba Direncanakan

Untuk laba tahun 2020, manajemen perusahaan merencanakan tingkat laba operasional lebih besar 18% dari laba tahun sebelumnya (2019).

Adapun data yang dibutuhkan untuk menghitung besarnya laba direncanakan adalah :

- Total Penjualan (S) = Rp 5.034.000.000,00
- Total Biaya Tetap (TFC) = Rp 1.127.228.571,43
- Total Biaya Variabel (TVC) = Rp 1.294.552.746,71

Berdasarkan data tersebut maka laba operasional pada tahun 2019 dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Laba}_{2019} &= S - (\text{TFC} + \text{TVC}) \\ &= \text{Rp } 5.034.000.000 - (\text{Rp } 1.127.228.571,43 + \text{Rp } 1.294.552.746,71) \\ &= \text{Rp } 5.034.000.000 - \text{Rp } 2.597.344.746,71 \\ &= \text{Rp } 2.436.655.233\end{aligned}$$

Jika perusahaan merencanakan besaran laba tahun 2020 18% lebih besar dari tahun sebelumnya, maka rencana laba operasional tahun 2020 adalah :

$$\begin{aligned}\text{Rencana Laba Operasional}_{2020} &= 18\% \times \text{Rp } 2.436.655.233 \\ &= \text{Rp } 2.875.253.179\end{aligned}$$

2. Penentuan Penjualan Direncanakan

Selanjutnya, apabila telah menetapkan besarnya keuntungan atau profit margin yang direncanakan, maka perlulah ditentukan berapa besarnya penjualan minimal atau penjualan yang direncanakan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan tersebut. Adapun rumusnya adalah :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Minimal}_{2020} &= \frac{\text{TFC} + \text{Target laba}}{1 - \frac{\text{TVC}}{S}} \\ &= \frac{\text{Rp } 1.199.502.857,14 + \text{Rp } 2.875.253.179}{1 - \frac{1.397.841.889,57}{5.112.000.000}} \\ &= \text{Rp } 4.121.847.375 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa agar dapat mencapai total keuntungan sebesar Rp 2.875.253.179 pada tahun 2020, maka perusahaan harus menjual minimal senilai Rp 4.121.847.375 sebagai penjualan minimal atau penjualan yang direncanakan.

5.6 Margin Of Safety

Margin of safety berguna untuk mengetahui seberapa besar penjualan boleh mengalami penurunan dari penjualan yang dianggarkan sampai ke titik *Break Even Point* unit sebelum perusahaan mengalami kerugian. Margin of safety pada tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan pada } \textit{break even}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp } 4.121.847.375 - \text{Rp } 1.464.425.799}{\text{Rp } 4.121.847.375} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = 60\%$$

Dari hasil penjualan di atas menunjukkan bahwa tingkat penjualan perusahaan tidak boleh turun melebihi 60% dari tingkat penjualan yang direncanakan yang apabila turun melebihi angka tersebut, perusahaan akan mengalami kerugian. Atau dapat dikatakan dalam rupiah sebagai berikut Rp 4.121.847.375 x 60% = Rp 2.470.905.835,00. Artinya jika penjualan mengalami penurunan lebih dari 60% dari penjualan yang direncanakan dan melewati titik impas maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Serta apabila dihitung secara unit sebagai berikut :

$$\frac{Rp\ 2.470.905.835,00}{Rp\ 6.000.000,00} = 412\ \text{unit}$$

Artinya perusahaan tidak boleh mengalami penurunan dalam unit sebesar 412 unit.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pada pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis menarik kesimpulan bahwa :

1. *Break Event Point* atau titik impas PT Limus Indo Persada pada tahun 2020 untuk rupiah sebesar Rp 1.650.941.540 dan titik impas untuk unit sebesar 275 unit
2. Pada tahun 2020 perusahaan merencanakan laba sebesar Rp 2.875.253.179 dari tahun 2019 sebesar Rp 2.436.655.233, maka untuk mencapai tingkat laba tersebut perusahaan harus melakukan penjualan yang direncanakan sebesar Rp 4.121.847.375.
3. PT Limus Indo Persada memiliki persentase *margin of safety* sebesar 60% apabila dinyatakan dalam rupiah adalah sebesar Rp 4.121.847.375 dan apabila dinyatakan dalam unit adalah sebesar 412 unit. 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

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat disarankan kepada perusahaan agar :

1. Perusahaan menggunakan perhitungan *break even point* ini sebagai referensi untuk mengetahui letak titik impas ke empat jenis produk yang di produksi dimana perusahaan tidak menderita kerugian dan menerima keuntungan.
2. Perusahaan dapat menggunakan analisis biaya, volume dan laba sebagai referensi dalam perencanaan laba untuk kedepannya dalam perusahaan.
3. Pada tahun 2020 mengalami penurunan laba. Maka seharusnya perusahaan lebih menekan biaya variabel serta mengupayakan agar penjualan naik.
4. Perusahaan dapat menjadikan perhitungan MoS sebagai pedoman untuk mengantisipasi batas tingkat penurunan penjualan yang dapat ditoleransi agar perusahaan tidak menderita kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Samryn, L.M. (2015). *Pengantar Akutansi: "Mudah Membuat Jurnal dengan Pendekatan Siklus Transaksi"*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada
- Kasmir. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Press
- Nurlela, B.B. (2009). *Akutansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Supriyono. (2016). *Akutansi Biaya : "Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok"*. Yogyakarta: BPFE
- Adisaputro, G. (2008). *Anggaran Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE
- Riyanto, B. (2008). *Dasar Dasar Pembelanjaan Perusahaan. Dasar Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE
- Lestari, W. (2017). *Akutansi Biaya: "Dalam Perspektif Manajerial"*. Depok: Rajagrafindo Persada
- Munawir. (2011). *Analisis Perencanaan Laba Perusahaan dengan Penerapan Break Even Point Pada PT Kharisma Sentosa Manado*
- Widyastuti, T. (2017). *Akutansi Biaya: "Pendekatan Activity Based Costing"*. Yogyakarta: Expert
- Sunyoto, D. (2014). *Dasar – Dasar Manajemen Pemasaran: "Konsep, Strategi, dan Kasus"*. Jakarta: CAPS
- Mulyadi, (2001). *Akutansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN