

No. Dok: 5882-

Copy : 1

33g-
ERA
P

**PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA UNTUK
MERENCANAKAN LABA PADA CV SEMBADA ERA
PERKASA**

TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Akademik
Program Pendidikan Diploma IV pada Program Studi
Administrasi Bisnis Otomotif
Politeknik STMI Jakarta



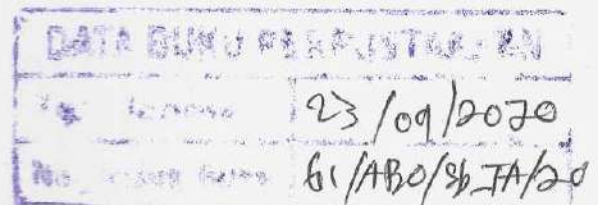
Oleh :

Eranita

NIM : 1715078

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

2019



LEMBAR PERSETUJUAN

JUDUL TUGAS AKHIR:

**“PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA UNTUK
MERENCANAKAN LABA PADA CV SEMBADA ERA
PERKASA”**

DISUSUN OLEH:

Nama : Eranita
NIM : 1715078
Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

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

Jakarta, 30 Juli 2019

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



Drs. Achmad Zawawi, MA, MM

NIP : 195811171984031003

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I
TAHUN 2019

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

"PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA UNTUK MERENCANAKAN LABA
PADA CV SEMBADA ERA PERKASA"

DISUSUN OLEH:

NAMA : ERANITA

NIM : 1715078

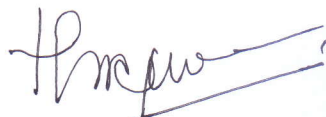
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diuji oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif
Politeknik STMI Jakarta pada Hari Senin Tanggal 12 Agustus 2019

Jakarta, 27 Agustus 2019

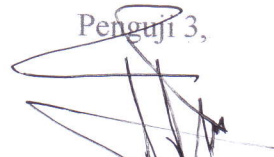
Menyetujui,

Penguji 1,



(Dra. Sri Daryuni, M.M.)

Penguji 3,



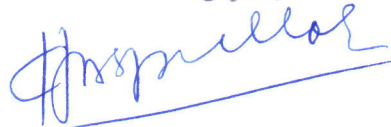
(Bambang Gunadi, S.H, M.Si)

Penguji 2,



(Drs. Ubaldus Upa, M.Sc.)

Penguji 4,



(Drs. Achmad Zawawi, MA, MM)

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I
JAKARTA

2019

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama : Eranita
 NIM : 1115078
 Judul TA : Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Untuk Merencanakan Laba Pada CV Sembada Era Perkasa

Pembimbing : Drs. Achmad Zawawi, MA, MM

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
17 Mei 2019	1 & 2	Pembahasan bab 1 Pembahasan landasan teori	<u>g</u>
29 Mei 2019	3	Pembahasan teknik analisis	<u>g</u>
24 Juni 2019	4	Pembahasan bab 4	<u>g</u>
3 Juli 2019	5	Pembahasan bab 5	<u>g</u>
5 Juli 2019	5	Revisi perhitungan	<u>g</u>
8 Juli 2019	5	Pembahasan setelah revisi	<u>g</u>
9 Juli 2019	6	Pembahasan bab 6	<u>g</u>
11 Juli 2019	1-6	Acc	<u>g</u>

Mengetahui,
 Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

Julius Submiko N. SE, MM.
 NIP: 198607262014021001

Pembimbing
Achmad Zawawi
 NIP: _____

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya Mahasiswa Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Eranita

NIM : 1715078

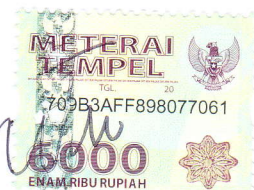
Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

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

“Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Untuk Merencanakan Laba Pada CV Sembada Era Perkasa”

- Dibuat dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab, serta buku-buku, jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir ini,
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapat gelar sarjana sains terapan/sarjana di Politeknik STMI Jakarta atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.
- Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti di atas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, 30 Juli 2019



Yang membuat pernyataan
Eranita

LEMBAR PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan terimakasih kepada Tuhan Yang Maha Esa, Tuhan yang selalu menerima saya ketika saya menangis, mendengarkan keluh kesah saya, Tuhan yang luar biasa yang memberikan kekuatan-Nya, penghiburan-Nya, alat-Nya yang membantu saya menyelesaikan tugas akhir hingga saya dinyatakan lulus ketika sidang tugas akhir. Tugas akhir ini saya persembahkan untuk orang-orang yang mendoakan saya, mendengarkan cerita saya, memotivasi saya, dan memberikan saya baik asupan jasmani maupun rohani.

- ♥ Bapak dan Mama. Bapak yang selalu bertanya kapan selesai tugas akhir, kapan sidang, serta yang selama kuliah mengantar dan menjemput saya. Mama yang selalu mengerti saya, pribadi yang mendoakan saya dan mengajak saya keluar untuk makan ketika saya sudah mulai stres. Terimakasih Pak, Ma, telah percaya dan selalu dukung saya dalam menyelesaikan tugas akhir dan pelayanan yang saya ambil. Sungguh bersyukur, saya memiliki orangtua yang seperti bapak dan mama.
- ♥ Evan dan Erry. Kedua abang saya yang juga mendukung dalam proses penyelesaian tugas akhir. Terimakasih abang telah mendukung saya.
- ♥ Lucia, Giovanny, Friska, Rosandha, Nico, Englis. Terimakasih pemimpin kelompok kecil, teman kelompok kecil dan teman main bareng. Terimakasih telah sabar, mendukung dalam doa dan membantu saya dalam proses penyelesaian tugas akhir.
- ♥ Tika, Dina, Yulianti, Ivana. Terimakasih anak kelompok kecil, telah mendukung dalam doa, memberikan asupan jasmani, hadiah dan kasih sayang. Terimakasih telah sabar dengan saya selama proses penyelesaian tugas akhir.
- ♥ Pengurus PMK 2018/2019. Terimakasih telah mendukung saya dalam doa.
- ♥ Gracia, Tyanda, Nadia, Dinda, Orbitha. Terimakasih *my absurd girls* telah mengajak saya makan ketika stres dan mendengarkan keluh kesah saya.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui titik impas dalam satuan unit dan rupiah pada CV SEP pada tahun 2020 (2) mengetahui laba yang akan didapatkan oleh CV SEP pada tahun 2020 dengan menerapkan analisis biaya volume laba (3) mengetahui persentase tingkat toleransi penurunan penjualan (margin of safety) pada tahun 2020 agar CV SEP tidak menderita kerugian. Objek penelitian ini adalah Guide Cable A pada CV Sembada Era Perkasa. CV Sembada Era Perkasa merupakan perusahaan manufaktur otomotif yang memproduksi automotive single part. Metode yang digunakan adalah Analisis Biaya Volume. Hasil analisis menunjukkan bahwa (1) CV SEP akan tidak mendapat laba atau tidak menderita rugi pada tahun 2020 ketika penjualan sebanyak 107.134 unit dan hasil penjualan sebesar Rp116.776.593 (2) CV SEP mendapatkan laba pada tahun 2020 sebesar Rp101.255.610 (3) persentase MOS sebesar 62% agar CV SEP tidak menderita rugi jika dinyatakan dalam rupiah sebesar Rp189.404.407 atau jika dinyatakan dalam unit sebanyak 173.766 unit.

Kata Kunci : Analisis Biaya Volume Laba, Titik Impas, Perencanaan Laba, Margin of Safety

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan pimpinan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir ini berjudul “*Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Untuk Merencanakan Laba Pada CV Sembada Era Perkasa*”. Adapun Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan jenjang D-IV jurusan Administrasi Bisnis Otomotif.

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

- Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku direktur Politeknik STMI Jakarta.
- Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif (ABO). Terima kasih untuk bantuan, dorongan, dan bimbingan serta motivasi pada Penulis dalam proses penulisan tugas akhir ini.
- Bapak Drs. Achmad Zawawi, MA, MM selaku pembimbing, terima kasih atas ilmu, waktu dan motivasinya bagi penulis.
- Bapak Sudiyono selaku pemilik CV Sembada Era Perkasa yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan praktik kerja lapangan dan dapat membantu penulis dalam proses penulisan tugas akhir ini.

- Seluruh dosen Politeknik STMI Jakarta yang telah memberikan pengetahuan dan pengalamannya yang bermanfaat bagi penulis.
- Dan kepada pihak - pihak lain yang telah begitu banyak membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

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

Jakarta, 30 Juli 2019

Penulis
Eranita

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
1.5. Pembatasan Masalah.....	4
1.6. Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1. Pengertian Akuntansi Manajemen.....	6
2.2. Laporan Keuangan.....	6
2.2.1. Pengertian Laporan Keuangan.....	6
2.2.2. Jenis Laporan Keuangan	6
2.3. Biaya.....	8
2.3.1. Pengertian Biaya.....	8
2.3.2. Klasifikasi Biaya.....	9
2.3.3. Pemisahan Biaya Campuran/Biaya Semi Variabel	13
2.4. Pengertian Perencanaan	14
2.5. Perencanaan Penjualan	14
2.5.1. Volume Penjualan.....	15
2.6. Perencanaan Laba.....	16
2.6.1. Pengertian Perencanaan Laba.....	16
2.6.2. Menetapkan Sasaran Laba.....	16
2.6.3. Manfaat Perencanaan Laba	17
2.6.4. Keterbatasan Perencanaan Laba	18
2.7. Analisis <i>Time Series</i> (<i>Trend</i>).....	19
2.7.1. <i>Trend</i> Linear	19

2.8. Analisis Biaya Volume Laba	21
2.8.1. Pengertian Analisis Biaya Volume Laba	21
2.8.2. Asumsi-Asumsi Analisis Biaya Volume Laba	22
2.8.3. Langkah-Langkah Penerapan Analisis Biaya Volume.....	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	26
3.1. Objek Penelitian	26
3.2. Jenis Data Yang Dibutuhkan.....	26
3.2.1. Data Kualitatif	26
3.2.2. Data Kuantitatif	27
3.3. Sumber Data.....	27
3.4. Metode Pengumpulan Data.....	27
3.5. Metode Pengolahan Data	28
3.6. Teknik Analisis Data	28
3.8. Kerangka Berpikir	31
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	32
4.1. Pengumpulan Data.....	32
4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan	32
4.1.2. Aspek Produksi.....	44
4.1.3. Aspek Pemasaran.....	65
4.1.4. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM).....	71
4.1.5. Aspek Keuangan.....	78
4.2. Pengolahan Data.....	85
4.2.1. Penggolongan Biaya Sebelum Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	85
4.2.2. Penggolongan Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	89
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN	97
5.1. Pengantar	97
5.1.1. Peramalan Biaya Tetap Tahun 2019 & 2020.....	97
5.1.2. Peramalan Biaya Variabel Tahun 2019 & 2020	99
5.1.3. Peramalan Unit Penjualan Tahun 2019 & 2020	100
5.1.4. Peramalan Harga Jual Per Unit Tahun 2019 & 2020	101
5.2. <i>Break Even Point</i> (Titik Impas).....	102
5.3. Perencanaan Laba Untuk Tahun 2020	104
5.4. Rasio Margin Kontribusi.....	104

5.5. <i>Margin of Safety</i> (MOS)	105
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	107
6.1. Kesimpulan	107
6.2. Saran.....	107
DAFTAR PUSTAKA	109

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Tujuan	9
Tabel 4. 1 Aset CV SEP	34
Tabel 4. 2 Biaya Penyusutan Aktiva Berwujud CV SEP.....	37
Tabel 4. 3 Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	37
Tabel 4. 4 Biaya Pemeliharaan Mesin <i>Straightening and Cutting</i>	38
Tabel 4. 5 Biaya Pemeliharaan <i>Benroll</i>	38
Tabel 4. 6 Biaya Pemeliharaan Kendaraan Pabrik	39
Tabel 4. 7 Biaya Pemeliharaan Bangunan Kantor.....	39
Tabel 4.8. Produk CV Sembada Era Perkasa	45
Tabel 4. 9 Pemakaian Bahan Baku Langsung Tahun 2014 s.d. 2018.....	46
Tabel 4.10. Biaya Pembelian Bahan Baku Tahun 2014 s.d. 2018	46
Tabel 4. 11 Tabel Persediaan Akhir BB Langsung	47
Tabel 4.12. Nama Mesin/Peralatan Produksi CV SEP	49
Tabel 4. 13 Biaya TKL (Operator)	56
Tabel 4. 14 Biaya TKL (<i>Bender</i>).....	56
Tabel 4. 15 Biaya TKL (<i>Quality Control</i>)	57

Tabel 4. 16 Total Biaya TKTL (Bagian Gudang)	57
Tabel 4. 17 BOP CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	58
Tabel 4. 18 Biaya Produksi CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	60
Tabel 4. 19 Harga Jual Guide Cable A	66
Tabel 4. 20 Biaya Plastik Tahun 2014 s.d. 2018	68
Tabel 4. 21 Biaya Label Tahun 2014 s.d. 2018	68
Tabel 4. 22 Biaya Bahan Bakar Tahun 2014 s.d. 2018	69
Tabel 4. 23 Biaya Promosi Tahun 2014 s.d. 2018	69
Tabel 4. 24 Biaya Pemasaran CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	70
Tabel 4. 25 Data Penjualan Guide Cable A	71
Tabel 4. 26 Hasil Penjualan Guide Cable A	71
Tabel 4. 27 Data Karyawan CV Sembada Era Perkasa	73
Tabel 4. 28 Jenjang Pendidikan Karyawan CV SEP	74
Tabel 4. 29 Data Waktu Kerja Karyawan CV SEP	75
Tabel 4. 30 Biaya Gaji CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	77
Tabel 4. 31 Harga Pokok Penjualan CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	78
Tabel 4. 32 Biaya Administrasi dan Umum CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	80

Tabel 4. 33 Biaya Tetap CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	85
Tabel 4. 34 Biaya Variabel CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	87
Tabel 4. 35 Biaya Semi Variabel CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018.....	89
Tabel 4. 36 Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel	92
Tabel 4. 37 Biaya Tetap CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	93
Tabel 4. 38 Biaya Variabel CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018	95
Tabel 5. 1 Peramalan Biaya Tetap Tahun 2019 & 2020	97
Tabel 5. 2 Peramalan Biaya Variabel Tahun 2019 & 2020	99
Tabel 5. 3 Peramalan Unit Penjualan Tahun 2019 & 2020.....	100
Tabel 5. 4 Peramalan Harga Jual Tahun 2019 & 2020	101
Tabel 5. 5 Margin Kontribusi Tahun 2019 & 2020	105

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Busking	34
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi CV SEP	41
Gambar 4.3. Garis Besar Proses Produksi	49
Gambar 4.4. Proses Produksi Guide Cable A	50
Gambar 4.5. <i>Coil</i> Besi SWRM 10	51
Gambar 4.6. Proses Meluruskan dan Pemotongan Coil Besi.....	52
Gambar 4.7. Hasil Bending 1 pada Guide Cable A	52
Gambar 4.8. Hasil Bending 2 pada Guide Cable A	53
Gambar 4.9. Hasil Bending 3 pada Guide Cable A	53
Gambar 4.10. Hasil Bending 4 pada Guide Cable A	54
Gambar 4.11. Hasil Bending 5 pada Guide Cable A	55
Gambar 4.12. Tata Letak Pabrik CV Sembada Era Perkasa	63

Gambar 4.13. Guide Cable A	65
Gambar 4. 14 Saluran Distribusi CV Sembada Era Perkasa.....	67
Gambar 4. 15 Rekrutmen Karyawan oleh CV SEP	72
Gambar 5 1 Grafik Titik Impas	103
Gambar 5 2 Grafik MOS	106

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Secara umum tujuan perusahaan adalah mendapatkan laba. Laba digunakan untuk menyejahterahkan karyawan dan sebagai bahan pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan pada suatu perusahaan. Besar atau kecilnya nominal laba ditentukan oleh volume penjualan dan biaya produk. Kemampuan mendapatkan laba pada suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajemen perusahaan dalam menerapkan fungsi manajemen. Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan. Manajemen perusahaan dapat merencanakan laba agar perusahaan tidak menderita kerugian. Laba didapat ketika hasil penjualan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk.

CV Sembada Era Perkasa merupakan perusahaan manufaktur otomotif yang berdiri sejak tahun 2000. CV Sembada Era Perkasa yang selanjutnya disebut menjadi CV SEP merupakan perusahaan yang memproduksi *wire* yang berfungsi menjepit kabel pada bagian *body* motor. Pelanggan CV SEP merupakan perusahaan manufaktur otomotif.

Pada tahun 2014 CV SEP mulai memproduksi Guide Cable A. Lima (5) tahun terakhir Laporan Laba/Rugi CV SEP, perusahaan mendapatkan laba pada tahun 2014 sebesar Rp37.919.814, tahun 2015 sebesar Rp57.508.817, tahun 2016 sebesar Rp47.617.332, tahun 2017 sebesar Rp61.888.913 dan tahun 2018 sebesar Rp59.640.409. Dari data tersebut, dapat dilihat bahwa laba yang didapatkan perusahaan mengalami fluktuasi, perusahaan mengalami kenaikan laba pada tahun 2014 ke tahun 2015. Setelah mengalami kenaikan, perusahaan mengalami penurunan laba pada tahun 2015 ke tahun 2016. Penurunan laba ini tidak bertahan lama, laba kembali mengalami kenaikan, kenaikan laba terjadi dari tahun 2016 ke tahun 2017 kemudian laba kembali mengalami penurunan pada tahun 2018.

CV SEP merupakan perusahaan yang belum besar dan perusahaan sedang mempertahankan bahkan ingin mengembangkan bisnisnya di industri otomotif. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan manajemen yang baik agar tidak kalah dalam persaingan yang ada. Persaingan ini memengaruhi perolehan laba, oleh karena itu perusahaan perlu melakukan perencanaan laba untuk tahun berikutnya.

Ditinjau dari kondisi tersebut, penulis tertarik untuk menganalisis fluktuasi laba dengan melihat biaya produk dan volume penjualan untuk merencanakan laba pada CV SEP. Analisis yang digunakan untuk menganalisis tersebut adalah Analisis Biaya Volume Laba.

Analisis biaya volume laba adalah sebuah alat yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume dan profit (laba) dari suatu perusahaan dengan fokus kepada lima hal yakni harga produk, volume produksi, biaya variabel per unit, total biaya tetap dan bauran penjualan produk. Dengan bantuan analisis biaya, volume dan laba ini, manajemen dapat menentukan volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki.

Dalam melakukan analisis biaya volume laba didasarkan pada suatu asumsi bahwa semua biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Jumlah biaya juga diasumsikan tetap tidak berubah dalam kisaran tertentu dari data yang dianalisis. Biaya variabel juga diasumsikan berubah seiring dengan perubahan dalam volume produk atau kegiatan dalam kisaran tertentu dari volume yang dianalisis. Analisis biaya volume laba ini berguna dalam mengkalkulasikan BEP (*Break Even Point*) atau titik impas (Permana, 2017, hal. 136). Selain menghitung BEP, analisis biaya volume laba ini menghitung margin keamanan untuk mengetahui sejauh mana penjualan perusahaan boleh turun agar tidak menderita rugi.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis tertarik memberi judul “Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Untuk Merencanakan Laba Pada CV Sembada Era Perkasa”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka rumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Berapakah unit penjualan dan hasil penjualan agar CV SEP mencapai titik impas pada tahun 2020?
2. Berapakah laba yang akan didapatkan oleh CV SEP pada tahun 2020 dengan menerapkan analisis biaya volume laba?
3. Berapakah persentase tingkat toleransi penurunan penjualan (*margin of safety*) pada tahun 2020 agar CV SEP tidak menderita kerugian?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut.

1. Mengetahui titik impas dalam satuan unit dan rupiah pada CV SEP tahun 2020.
2. Mengetahui laba yang akan didapatkan oleh CV SEP pada tahun 2020 dengan menerapkan analisis biaya volume laba.
3. Mengetahui persentase tingkat toleransi penurunan penjualan (*margin of safety*) pada tahun 2020 agar CV SEP tidak menderita kerugian.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan mengembangkan cara berpikir dalam analisis serta dapat menerapkan teori-teori yang telah diterima atau diajarkan selama kuliah khususnya dalam hal merencanakan laba dengan analisis biaya volume laba.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan penting untuk merencanakan laba di masa yang akan datang dalam hubungannya biaya, volume dan laba.

3. Bagi Politeknik STMI Jakarta

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi kepustakaan Politeknik STMI Jakarta mengenai analisis biaya volume laba untuk merencanakan laba pada suatu perusahaan.

1.5. Pembatasan Masalah

Mengingat masih adanya berbagai keterbatasan dan menghindari meluaskan permasalahan. Oleh karena itu, permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini dibatasi pada

1. Penelitian dilaksanakan pada CV Sembada Era Perkasa dan objek yang diteliti adalah Guide Cable A serta penelitian menggunakan data perusahaan tahun 2014 s.d. 2018.
2. Penelitian ini bersifat deskriptif yaitu hanya menjelaskan apa yang terjadi dan tidak menjelaskan mengapa hal itu terjadi.

1.6. Sistematika Penulisan

BAB I: PENDAHULUAN

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

BAB II: LANDASAN TEORI

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

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian meliputi jenis data yang dibutuhkan, sumber data, cara mengumpulkan data, cara pengolahan data dan teknik analisis.

BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

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

BAB V: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berisikan analisis serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan untuk peneliti selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut (Aryani, 2019) akuntansi manajemen adalah salah satu cabang ilmu akuntansi yang menghasilkan informasi untuk manajemen atau pihak intern perusahaan. Pengguna utama informasi akuntansi manajemen adalah para manajer, yang bertugas merencanakan kegiatan, menerapkan rencana, dan mengarahkan serta mengendalikan kegiatan organisasi tersebut agar organisasi berjalan sesuai rencana. Informasi yang dihasilkan oleh akuntansi dimanfaatkan oleh para manajer untuk membantu melaksanakan tuangnya.

2.2. Laporan Keuangan

Pengertian dan jenis laporan keuangan menurut Hery dalam bukunya (Hery, 2016, hal. 2-3) sebagai berikut.

2.2.1. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan (*financial statements*) merupakan produk akhir dari serangkaian proses pencatatan dan pengikhtisaran data transaksi bisnis. Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Dengan kata lain, laporan keuangan ini berfungsi sebagai alat informasi yang menghubungkan perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan, yang menunjukkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan dan kinerja perusahaan.

2.2.2. Jenis Laporan Keuangan

- 1) Laporan Laba/Rugi (*income statement*) adalah laporan yang menyajikan ukuran keberhasilan operasi perusahaan selama periode waktu tertentu. Lewat laporan laba/rugi, investor dapat mengetahui besarnya tingkat profitabilitas yang dihasilkan investee. Lewat laporan laba/rugi, kreditur juga dapat mempertimbangkan

kelayakan kredit debitur. Penetapan pajak yang nantinya disetorkan ke kas negara, juga diperoleh berdasarkan jumlah laba bersih yang ditunjukkan lewat laporan laba/rugi. Ukuran laba menggambarkan kinerja manajemen dalam menghasilkan profit untuk membayar bunga kreditur, deviden investor, dan pajak pemerintah. Informasi laba juga dapat dipakai untuk mengestimasi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba di masa yang akan datang (memprediksi atau menafsir *earnings power*), menafsir risiko dalam berinvestasi, dan lain-lain.

- 2) Laporan Ekuitas Pemilik (*Statement of Owner's Equity*) adalah sebuah laporan yang menyajikan ikhtisar perusahaan dalam ekuitas pemilik suatu perusahaan untuk periode waktu tertentu. Laporan ini sering dinamakan sebagai laporan perubahan modal.
- 3) Neraca (*Balance Sheet*) adalah sebuah laporan yang sistematis tentang posisi asset, kewajiban dan ekuitas perusahaan per tanggal tertentu. Tujuan dari laporan ini adalah untuk menggambarkan posisi keuangan perusahaan.
- 4) Laporan Arus Kas (*Statement of Cash Flows*) adalah sebuah laporan yang menggambarkan arus kas masuk dan arus kas keluar secara terperinci dari masing-masing aktivitas, yaitu mulai dari aktivitas operasi, aktivitas investasi, sampai pada aktivitas pendanaan/pembiayaan untuk suatu periode tertentu. Laporan arus kas menunjukkan besarnya kenaikan/penurunan bersih kas dari seluruh aktivitas selama periode berjalan serta saldo kas yang dimiliki perusahaan sampai dengan akhir periode.

Laporan keuangan biasanya dilengkapi dengan catatan atas laporan keuangan (*notes to the financial statements*). Catatan ini merupakan bagian integral yang tidak dapat dipisahkan dari komponen laporan keuangan. Tujuan catatan ini adalah untuk memberikan penjelasan yang lebih lengkap mengenai informasi yang disajikan dalam laporan keuangan.

2.3. Biaya

2.3.1. Pengertian Biaya

Menurut (Ingga, 2017) biaya adalah nilai kas atau setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan membawa manfaat bagi perusahaan baik sekarang maupun di masa mendatang. Bagi industri manufaktur, dikorbankan berarti kas itu digunakan untuk membayar harga bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.

Menurut (Permana, 2017) biaya didefinisikan sebagai waktu dan sumber daya yang dibutuhkan dan menurut konvensi diukur dengan satuan mata uang. Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi. Ekuivalen kas adalah sumber non kas yang dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan.

Menurut (Aryani, 2019) *cost* adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk membeli barang atau jasa yang diharapkan akan memberi manfaat bagi perusahaan saat sekarang atau untuk periode mendatang. Dalam akuntansi manajemen, istilah *cost* digunakan untuk berbagai kepentingan. Sebagai contoh, manajemen mungkin memerlukan data *cost* untuk membuat laporan kepada pihak ekstern, untuk menyusun anggaran, atau untuk membuat keputusan. Setiap penggunaan data *cost* yang berbeda membutuhkan klasifikasi dan definisi *cost* yang berbeda pula. Misalnya, laporan kepada pihak ekstern memerlukan data kos masa lalu (kos historis), sedangkan pembuatan keputusan memerlukan data kos masa yang akan datang (*future cost*).

2.3.2. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya berdasarkan tujuan klasifikasinya menurut (Aryani, 2019) sebagai berikut.

Tabel 2. 1 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Tujuan

Tujuan Klasifikasi Biaya	Klasifikasi Biaya
Penyusunan laporan keuangan eksternal	<ul style="list-style-type: none">❖ Biaya produk<ul style="list-style-type: none">• Biaya bahan baku• Biaya tenaga kerja• Biaya <i>overhead</i> pabrik❖ Biaya periodik<ul style="list-style-type: none">• Biaya administrasi• Biaya pemasaran
Prediksi perilaku biaya dalam merespon perubahan kegiatan	<ul style="list-style-type: none">❖ Biaya variabel❖ Biaya tetap
Pembebanan biaya ke objek biaya	<ul style="list-style-type: none">❖ Biaya langsung❖ Biaya tidak langsung

Berikut biaya yang berdasarkan tujuan klasifikasinya adalah penyusunan laporan keuangan eksternal.

1. Biaya Produk

Biaya produk adalah biaya yang melekat pada atau berhubungan dengan produk. Biaya ini mencakup seluruh biaya untuk memperoleh (membeli atau memproduksi) barang. Dalam perusahaan manufaktur, biaya ini terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.

a) Biaya Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung adalah bahan baku yang dapat ditelusur secara fisik keberadaannya pada produk jadi.

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang dapat dengan mudah (secara fisik dan meyakinkan) ditelusur

ke produk. Tenaga kerja langsung juga disebut *touch labor* karena tenaga kerja tersebut menangani secara langsung produk yang dibuat.

c) Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya ini mencakup seluruh biaya produksi tidak langsung. Contoh biaya yang masuk dalam kelompok biaya *overhead* pabrik sebagai berikut.

- Biaya bahan baku tidak langsung/bahan penolong. Bahan penolong adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.
- Biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai. Contohnya adalah pegawai pabrik dan pegawai bagian gudang pabrik.
- Biaya reparasi
- Biaya pemeliharaan peralatan pabrik. Yang dimaksud dengan pemeliharaan menurut (Assauri, 2004) adalah kegiatan untuk memelihara atau menjaga fasilitas/peralatan pabrik atau penyesuaian/penggantian yang diperlukan agar terdapat suatu keadaan operasi produksi yang memuaskan sesuai dengan apa yang direncanakan.
- Biaya listrik dan air untuk pabrik
- Biaya depresiasi. Depresiasi (Jusup, 2005) adalah proses pengalokasian harga perolehan aktiva tetap menjadi biaya selama masa manfaatnya dengan cara yang rasional dan sistematis.

2. Biaya Periodik

Biaya periodik adalah biaya yang ditandingkan dengan pendapatan berdasarkan periode waktu terjadinya. Contoh biaya periodik ini adalah komisi penjualan, sewa kantor dan seluruh biaya administrasi dan biaya penjualan.

a) Biaya Administrasi

Biaya administrasi mencakup seluruh biaya pengoperasian perusahaan yang berkaitan dengan manajemen umum. Contoh biaya administrasi adalah biaya gaji eksekutif, biaya akuntansi keuangan, biaya kesekretariatan, *public relation*, biaya gaji karyawan, biaya listrik dan air, biaya depresiasi gedung dan peralatan kantor, dan biaya lain yang berkaitan dengan pengoperasian perusahaan secara umum.

b) Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah seluruh biaya yang diperlukan untuk memperoleh pesanan pelanggan dan menyampaikan produk ke tangan pelanggan (pembeli). Contoh biaya pemasaran adalah biaya advertensi, biaya pengiriman, biaya perjalanan penjualan, biaya komisi penjualan, biaya gaji petugas penjualan, dan biaya-biaya lain yang berkaitan dengan penggudangan produk jadi.

Berikut biaya yang berdasarkan tujuan klasifikasinya adalah prediksi perilaku biaya dalam merespon perubahan kegiatan.

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional sesuai dengan perubahan tingkat kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku. Menurut (Nurlela, 2009) biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dalam rentang relevan. Contohnya sebagai berikut.

- Bahan bakar
- Biaya sumber tenaga
- Penanganan bahan baku

Selain contoh di atas, menurut (Widyastuti, 2017) kerusakan, sisa, dan beban reklamasi merupakan contoh biaya variabel.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap, meskipun aktivitas perusahaan berubah, dalam kisaran kegiatan relevan (*relevant range*). Yang dimaksud dengan *relevant range* adalah kisaran aktivitas yang mencakup kapasitas normal yang dimiliki perusahaan. Contoh biaya tetap menurut (Widyastuti, 2017) sebagai berikut.

- Depresiasi
- Amortisasi paten
- Gaji penyelia
- Gaji satpam dan pegawai kebersihan
- Sewa

3. Biaya Campuran/Biaya Semi Variabel

Biaya campuran/biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki sebagian karakteristik biaya tetap dan sebagian karakteristik biaya variabel. Biaya ini berfluktuasi namun tidak proporsional dalam merespon perubahan kegiatan. Berikut contoh dari biaya *overhead* semi variabel (*semi variabel cost*) menurut (Supriyono, 2016):

- Inspeksi
- Jasa departemen biaya
- Jasa departemen penggajian
- Jasa departemen personalia
- Jasa kantor pabrik
- Air dan limbah

- Asuransi kecelakaan dan kesehatan
- Pemanasan, listrik, dan generator

Berikut biaya yang berdasarkan tujuan klasifikasinya adalah pembebanan biaya ke objek biaya.

1. Biaya Langsung

Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusur langsung pada suatu objek biaya. Secara teoretis, biaya yang termasuk biaya langsung adalah biaya bahan baku langsung atau *direct material* dan biaya tenaga kerja langsung atau *direct labor*.

2. Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang sulit untuk dapat ditelusur secara langsung pada suatu objek biaya (Permana, 2017, hal. 15 & 17).

2.3.3. Pemisahan Biaya Campuran/Biaya Semi Variabel

Menurut (Aryani, 2019) untuk keperluan analisis, biaya campuran harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Cara yang digunakan untuk memisahkan biaya campuran sebagai berikut.

1. Metode Titik Tertinggi dan Terendah

Langkah-langkah untuk menggunakan metode titik tertinggi dan terendah sebagai berikut.

1. Menghitung selisih biaya dan selisih kegiatan (unit produk) antara data terbesar dan data terkecil.
2. Menghitung biaya variabel (b) dengan membagi selisih biaya dengan selisih unit produk.
3. Menghitung biaya tetap (a) dengan menggunakan persamaan biaya yakni $Y = a + bX$ dan memasukkan salah satu data total biaya campuran.

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

2.4. Pengertian Perencanaan

Perencanaan adalah suatu proses menentukan apa yang ingin dicapai di masa yang akan datang serta menetapkan tahapan-tahapan yang dibutuhkan untuk mencapainya. Sebagian kalangan berpendapat bahwa perencanaan adalah suatu aktivitas yang dibatasi oleh lingkup waktu tertentu, sehingga perencanaan, lebih jauh diartikan sebagai kegiatan terkoordinasi untuk mencapai suatu tujuan tertentu dalam waktu tertentu. Dengan demikian, proses perencanaan dilakukan dengan menguji berbagai arah pencapaian serta mengkaji berbagai kepastian yang ada, mengukur kemampuan (kapasitas) kita untuk mencapainya kemudian memilih arah-arah terbaik serta memilih langkah-langkah untuk mencapainya.

Rencana dapat berupa rencana informal atau rencana formal. Rencana informal adalah rencana yang tidak tertulis dan bukan merupakan tujuan bersama anggota suatu organisasi. Sedangkan rencana formal adalah rencana tertulis yang harus dilaksanakan suatu organisasi dalam jangka waktu tertentu. Rencana formal merupakan rencana bersama anggota korporasi, artinya, setiap anggota harus mengetahui dan menjalankan rencana itu. Rencana formal dibuat untuk mengurangi ambiguitas dan menciptakan kesepahaman. Banyak kegunaan dari pembuatan perencanaan yakni terciptanya efisiensi dan efektivitas pelaksanaan kegiatan perusahaan, dapat melakukan koreksi atau penyimpangan sedini mungkin, mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul menghindari kegiatan, pertumbuhan dan perubahan yang tidak terarah dan terkontrol.

Proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan di masa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi (Usman, 2016, hal. 167-168).

2.5. Perencanaan Penjualan

Rencana penjualan berkaitan dengan pihak manajemen membuat rencana berapa jumlah produk yang harus terjual untuk mendapatkan laba tertentu. Penjualan dapat diartikan sebagai sebuah usaha atau langkah

konkret yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik (Usman, 2016, hal. 168).

2.5.1. Volume Penjualan

Menurut Freddy Rangkuti dalam buku (Usman, 2016, hal. 181) volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.

Terdapat beberapa indikator dari volume penjualan yang dikutip dari Philip Kotler oleh Basu Swastha dalam buku (Usman, 2016, hal. 182) yaitu

1. Mencapai volume penjualan
2. Mendapatkan laba
3. Menunjang pertumbuhan laba

Dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan adalah total penjualan yang dinilai dengan unit oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.6. Perencanaan Laba

2.6.1. Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba ditujukan kepada sasaran akhir organisasi dan bermanfaat sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti.

2.6.2. Menetapkan Sasaran Laba

Pada pokoknya, tiga prosedur yang berbeda dapat digunakan dalam menetapkan laba:

1. *Metode a priori*, dimana sasaran laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan. Mula-mula pihak manajemen merinci tingkat pengembalian laba tertentu yang akan di realisasi dalam jangka panjang dengan menggunakan wahana perencanaan.
2. *Metode a posteriori*, dimana sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan, dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
3. *Metode pragmatis*, dimana pihak manajemen menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman, harapan atau perbandingan, pihak manajemen menetapkan standar laba relatif yang dianggap memadai bagi perusahaannya.

Dalam menetapkan sasaran laba, pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

1. Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang terpakai, untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar dividen bagi saham preferen dan saham biasa, dan untuk

menahan sisa laba yang cukup guna memenuhi kebutuhan perusahaan di masa depan.

3. Titik impas, pulang-pokok (*break even point*).
4. Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasi pada saat ini.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba.
6. Hasil pengembalian (*return*) atas modal yang digunakan (Usman, 2016, hal. 145-146).

2.6.3. Manfaat Perencanaan Laba

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang saksama sebelum mengambil suatu keputusan.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba, dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimum.
4. Merangsang peran serta mengoordinasi rencana operasi berbagai segmen keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana yang saling terkait (kontinjen) dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh (komprehensif).
5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
6. Mengoordinasi serta mempertemukan semua upaya perusahaan ke dalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah, karena inilah satu-satunya cara paling cepat mengungkapkan kelemahan paling menguntungkan.

7. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
8. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing, menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan, dan lebih efektif.
9. Berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan dan menilai kebijaksanaan manajemen dan tingkat kecakapan dari setiap pelaksana.

2.6.4. Keterbatasan Perencanaan Laba

1. Peramalan atau perkiraan dalam perencanaan bukanlah ilmu pasti karena, setiap penyusunan akan terdapat sejumlah pertimbangan tertentu. Perbaikan atau modifikasi terhadap estimasi harus dilakukan apabila penyimpangan dari estimasi terjadi. Maka mengharuskan perusahaan mengubah rencana.
2. Anggaran dapat mengikat perhatian manajer pada sasaran tertentu (seperti produksi yang tinggi, penjualan kredit yang besar dan dll).
3. Perencanaan laba memerlukan kerja sama dan peran serta dari seluruh anggota manajemen. Dasar keberhasilan perencanaan adalah ketaatan dan kegairahan pelaksanaan terhadap rencana laba. Kegagalan rencana laba sering kali diakibatkan oleh manajemen pelaksana (eksekutif) yang lebih banyak bicara ketimbang bertindak. Demikian pula, keterlibatan setiap tingkatan manajemen tingkat bawah yang merasa bahwa anggaran dipaksakan pada mereka tanpa peran serta mereka.
4. Perencanaan laba tidaklah menghapus maupun mengambil ahli peranan administrasi. Para tidak boleh merasa dibatasi oleh anggaran. Sebaliknya, rencana laba disusun guna memberikan penjelasan terinci yang memungkinkan pihak pelaksana menjalankan kegiatannya dalam mengerahkan kemampuan dan hasrat untuk mencapai sasaran organisasi.

5. Pelaksanaan rencana memerlukan waktu. Manajemen seringkali cepat jengkel dan putus asa karena mengharapkan terlalu banyak dalam waktu yang sangat singkat. Anggaran harus dipahami terlebih dahulu oleh personel yang bertanggung jawab dan mereka selanjutnya harus dibimbing, dilatih, dan dididik agar mereka menghayati langkah-langkah mendasar, metode, dan tujuan sistem anggaran (Usman, 2016, hal. 149-150).

2.7. Analisis *Time Series* (Trend)

Menurut (Sumanto, 2014) analisis *time series* merupakan suatu metode analisis data yang dipergunakan untuk melakukan estimasi maupun peramalan pada masa mendatang. Apabila analisis yang dipakai jangka pendek, maka ada kecenderungan model analisisnya merupakan analisis *time series* yang menggunakan persamaan linear.

Menurut (Anggarini, 2017) peramalan (*forecasting*) adalah perkiraan mengenai sesuatu yang belum terjadi. Peramalan selalu bertujuan agar ramalan yang dihasilkan mampu meminimumkan pengaruh ketidakpastian yang dihadapi perusahaan.

2.7.1. Trend Linear

Menurut (Hasan, 1999) *trend* linear adalah *trend* yang variabel-nya (periode waktu) berpangkat paling tinggi satu. *Trend* linear memiliki bentuk persamaan berupa persamaan garis lurus.

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = data berkala atau nilai *trend* untuk periode tertentu

X = periode waktu (hari, minggu, bulan, tahun)

a = konstanta, nilai Y jika X = 0

b = koefisien X, kemiringan garis *trend* (*slope*)

Untuk menentukan garis *trend*, terlebih dahulu dicari nilai a dan b. Artinya, jika nilai a dan b sudah diketahui maka garis *trend* dapat

dibuat. Nilai a dan b dapat ditentukan dengan dua metode, yaitu metode kuadrat terkecil dan metode matematis.

1. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square*)

Dengan metode kuadrat terkecil, nilai a dan b dari persamaan *trend* linear ditentukan dengan rumus:

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

Keterangan:

Y = nilai data berkala

n = jumlah periode waktu

X = tahun kode

Tahun kode (X) memiliki nilai-nilai yang berbeda untuk jumlah tahun ganjil dan tahun genap.

- a. Untuk tahun ganjil (n ganjil), nilai-nilai X-nya: . . . , -3, -2, -1, 0, +1, +2, +3,
- b. Untuk tahun genap (n genap), nilai-nilai X-nya: . . . , -5, -3, -1, 0, +3, +5,

2. Metode Matematis (*Moment*)

Dengan metode matematis, nilai a dan b dari persamaan *trend* linear di atas ditentukan dengan menggunakan persamaan-persamaan normal berikut.

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

Pada sistem persamaan linear di atas, X merupakan tahun kode bagi tahun-tahun yang digunakan dalam data berkala tersebut, yaitu:

- Untuk tahun pertama, nilai X = 0
- Untuk tahun kedua, nilai X = 1
- Untuk tahun ketiga, nilai X = 2, dan seterusnya.

Untuk melakukan peramalan biaya variabel, biaya tetap dan unit penjualan menggunakan metode kuadrat terkecil. Untuk peramalan harga jual menggunakan metode *moment*.

2.8. Analisis Biaya Volume Laba

2.8.1. Pengertian Analisis Biaya Volume Laba

Menurut (Aryani, 2019, hal. 167) analisis biaya volume laba adalah salah satu alat analisis yang bermanfaat bagi para manajer untuk melaksanakan tugasnya. Alat ini membantu memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba dalam sebuah organisasi yang memfokuskan hubungan antara lima elemen, yaitu (1) harga jual produk, (2) volume atau tingkat kegiatan, (3) biaya variabel per unit, (4) jumlah biaya tetap, dan (5) bauran produk yang dijual. Oleh karena itu, alat ini merupakan alat yang penting dalam proses pembuatan berbagai keputusan bisnis.

Menurut Mowen, Hansen, 2012 dalam buku (Sujarweni, 2015, hal. 52) analisis biaya volume laba merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan harga jual produk. Jadi, untuk mengetahui bagaimana pendapatan, beban dan laba berperilaku ketika volume berubah, analisis biaya volume laba dapat dimulai dengan menentukan titik impas perusahaan.

Menurut (Permana, 2017, hal. 136) analisis biaya volume laba atau CVP (*Cost Volume Profit*) *Analysis* adalah sebuah alat yang menghubungkan kaitan antara biaya, volume dan profit (laba) dari suatu perusahaan dengan fokus kepada lima hal yakni harga produk, volume produksi, biaya variabel per unit, total biaya tetap dan bauran penjualan produk. Dengan bantuan analisis CVP ini, manajemen dapat menentukan volume penjualan dan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki.

2.8.2. Asumsi-Asumsi Analisis Biaya Volume Laba

Menurut (Aryani, 2019, hal. 197) asumsi-asumsi yang terdapat pada analisis biaya volume laba sebagai berikut.

1. Fungsi penjualan dan fungsi biaya dianggap linear.
2. Semua produk yang dibuat dianggap pasti terjual.
3. Biaya tetap dan biaya variabel dianggap dapat diidentifikasi secara akurat.
4. Untuk analisis *multiple-product*, bauran penjualan penjualan dianggap *given* (diketahui).
5. Harga jual dan biaya dianggap diketahui secara pasti.

Menurut (Permana, 2017, hal. 136) analisis biaya volume laba didasarkan pada suatu asumsi bahwa semua biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Jumlah biaya juga diasumsikan tetap tidak berubah dalam kisaran tertentu dari data yang dianalisis. Biaya variabel juga diasumsikan berubah seiring dengan perubahan dalam volume produk atau kegiatan dalam kisaran tertentu dari volume yang dianalisis.

2.8.3. Langkah-Langkah Penerapan Analisis Biaya Volume

2.8.3.1. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut (Aryani, 2019, hal. 170) titik impas adalah sebuah titik atau kondisi dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi ($\text{laba} = 0$).

Menurut Mowen dan Hansen dalam buku (Sujarweni, 2015, hal. 52) titik impas adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau titik dimana laba sama dengan nol. Titik impas adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih. Menurut Charles T. Horngren, Srikant M Datar, dan

George Foster dalam buku (Sujarweni, 2015) mengemukakan tujuan titik impas sebagai berikut.

1. Mencari tingkat aktivitas dimana pendapatan = biaya.
2. Menunjukkan suatu sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan.
3. Mengawasi kebijakan penentuan harga.
4. Memungkinkan perusahaan mengetahui apakah mereka beroperasi dekat / jauh dari titik impas.

Menurut (Kasmir, 2018) analisis impas didasari oleh asumsi-asumsi sebagai berikut.

1. Biaya

Dalam analisis titik impas, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, harus memisahkan dulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun, untuk kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain.

3. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan.

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.

Rumus yang digunakan dalam analisis impas sebagai berikut.

$$\text{BEP}_{\text{unit}} = \frac{\text{TFC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{BEP}_{\text{rupiah}} = \frac{\text{TFC}}{1 - \text{VC}/\text{P}}$$

Keterangan

TFC = Total *fixed cost*

P = Harga jual per unit

VC = Biaya variabel per unit

2.8.3.2. Analisis Target Laba

Analisis target laba digunakan untuk perencanaan laba oleh manajemen. Untuk menghitung target laba (laba yang direncanakan) dapat menggunakan rumus sebagai berikut.

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

2.8.3.3. Rasio Margin Kontribusi

Rasio ini dinyatakan dalam bentuk persentase. Rumus untuk menghitung rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio / CM ratio*) sebagai berikut.

$$\text{CM Ratio} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

2.8.3.4. *Margin of Safety (MOS)/ Margin Pengaman*

Menurut (Permana, 2017, hal. 147) margin pengaman adalah unit yang terjual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan melebihi volume impas. Margin pengaman merupakan selisih penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada titik impas.

Menurut (Aryani, 2019) angka MOS dapat digunakan oleh manajemen sebagai alat untuk mengukur risiko. Jika angka MOS direncanakan besar untuk tahun mendatang, maka risiko perusahaan untuk menderita rugi jika penjualan mengalami penurunan akan lebih kecil dibandingkan apabila angka MOSnya kecil.

Rumus yang digunakan untuk menghitung MOS sebagai berikut.

$$\text{MOS} = \frac{\text{TR} - \text{BEP}_{\text{rupiah}}}{\text{TR}} \times 100\%$$

Keterangan

MOS = *Margin of safety*

TR = penjualan yang direncanakan

BEP_{rupiah} = penjualan pada titik impas

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Dalam menyelesaikan penelitian tugas akhir ini, penelitian dilakukan pada CV Sembada Era Perkasa yang berlokasi di Jalan Baret Biru III No 57 RT 011 RW 03 Cijantung IV, Ps. Rebo, Jakarta Timur, DKI Jakarta, 13790.

3.2. Jenis Data Yang Dibutuhkan

Untuk melakukan analisis biaya volume laba memerlukan data kualitatif dan kuantitatif. Di bawah ini merupakan data kualitatif dan kuantitatif yang dibutuhkan.

3.2.1. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang tidak berbentuk bilangan atau angka. Ini merupakan keterangan atau informasi dan pada umumnya bersifat menggolongkan. Data kualitatif yang dibutuhkan dalam penelitian tugas akhir ini terdiri dari

1. Gambaran Umum Perusahaan
 - a) Profil Perusahaan
 - b) Visi & Misi Perusahaan
 - c) Sejarah Perusahaan
 - d) Struktur Organisasi & Deskripsi Jabatan
2. Aspek Produksi
 - a) Jenis Produksi
 - b) Mesin & Peralatan Produksi
 - c) Proses Produksi
 - d) Tata Letak CV SEP
3. Aspek Pemasaran
4. Aspek MSDM

3.2.2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang berbentuk bilangan atau angka. Data kuantitatif yang dibutuhkan dalam penelitian tugas akhir ini terdiri dari

1. Aktiva Tetap Perusahaan
2. Biaya Penyusutan
3. Biaya Produksi Tahun 2014 s.d. 2018
 - a) Bahan Baku Langsung Tahun 2014 s.d. 2018
 - b) Tenaga Kerja Langsung Tahun 2014 s.d. 2018
 - c) BOP Tahun 2014 s.d. 2018
4. Biaya Pemasaran Tahun 2014 s.d. 2018
5. Biaya Administrasi & Umum Tahun 2014 s.d. 2018

3.3. Sumber Data

Data yang digunakan merupakan data internal. Data internal merupakan data yang diperoleh dari dalam perusahaan atau organisasi di mana penelitian dilakukan (Sugiarto, 2017). Dengan demikian, data yang digunakan merupakan hasil dari wawancara dan catatan yang dimiliki oleh CV Sembada Era Perkasa.

3.4. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Penulis mengumpulkan daftar pertanyaan yang dibutuhkan untuk bahan penelitian lalu melakukan tanya jawab kepada pihak-pihak yang terkait di perusahaan mengenai pembuatan biaya, salah satunya adalah bagian operasional.

2. Dokumentasi

Penulis memperhatikan, mencatat dan mempelajari biaya, data penjualan dan memotret hal-hal yang dianggap penting untuk kebutuhan penelitian.

3. Studi Kepustakaan

Penelitian yang dilaksanakan dengan mempelajari berbagai literatur, buku, referensi, dokumen, dan sebagainya yang berkaitan dengan objek pembahasan sebagai bahan analisis.

3.5. Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini, penulis menyajikan data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang berhasil diperoleh kemudian disajikan dalam bentuk laporan keuangan, selanjutnya akan dilakukan perhitungan titik impas, target laba (laba yang direncanakan) dan *margin of safety* dimana data tersebut akan dijadikan bahan analisis serta menghasilkan kesimpulan. Berikut tahap-tahap analisis data yang akan dilakukan.

1. Klasifikasi/penggolongan biaya tahun 2014 s.d. 2018
2. Peramalan biaya tetap dan biaya variabel tahun 2019 & 2020
3. Peramalan unit penjualan tahun 2019 & 2020
4. Peramalan biaya harga jual per unit tahun 2019 & 2020
5. Menghitung titik impas tahun 2019 & 2020
6. Menghitung laba yang direncanakan tahun 2020
7. Menghitung *margin of safety* tahun 2020

3.6. Teknik Analisis Data

Teknik perhitungan untuk melakukan penerapan analisis biaya volume laba, dimulai dengan mengklasifikasi/menggolongkan biaya, meramalkan biaya tetap dan biaya variabel, meramalkan harga jual per unit, meramalkan unit penjualan, dilanjutkan dengan menghitung titik impas (*break event point*), menghitung laba yang direncanakan dan menghitung *margin of safety*. Di bawah ini merupakan rumus yang digunakan dalam penelitian tugas akhir.

1. Metode titik tertinggi dan titik terendah untuk mengklasifikasi/menggolongkan biaya tahun 2014 s.d. 2018. Berikut rumus yang digunakan.

$Y = a + bX$
$b = \frac{\text{Selisih biaya tertinggi \& terendah}}{\text{Selisish unit produk tertinggi \& terendah}}$
$a = Y - bX$

2. Metode *least square* untuk meramalkan biaya tetap, biaya variabel dan unit penjualan tahun 2019 & 2020. Berikut rumus yang digunakan.

Persamaan *trend* : $Y = a + bX$

di mana:

I.	$a = \frac{\Sigma Y}{n}$
II.	$b = \frac{\Sigma XY}{\Sigma X^2}$

3. Metode *moment* untuk meramalkan harga jual per unit tahun 2019 & 2020. Berikut rumus yang digunakan.

I.	Y	$= a + bX$
II.	ΣY	$= n.a + b\Sigma X$
III.	ΣXY	$= a\Sigma X + b\Sigma X^2$

4. Rumus yang digunakan untuk menghitung titik impas tahun 2019 & 2020 sebagai berikut.

$$BEP_{unit} = \frac{TFC}{P - VC}$$

$$BEP_{rupiah} = \frac{TFC}{1 - VC/P}$$

Keterangan

TFC = Total *fixed cost*

P = Harga jual per unit

VC = Biaya variabel per unit

5. Rumus yang digunakan untuk menghitung laba yang direncanakan tahun 2020 sebagai berikut.

$$Q = \frac{Laba + TFC}{P - VC}$$

Keterangan

Q = Unit penjualan yang telah diramalkan untuk tahun 2020

Laba = Laba yang direncanakan untuk tahun 2020

TFC = Total *fixed cost* yang telah diramalkan untuk tahun 2020

P = Harga jual per unit yang telah diramalkan untuk tahun 2020

VC = Biaya variabel per unit yang telah diramalkan untuk tahun 2020

6. Rumus yang digunakan untuk menghitung *margin of safety* tahun 2020

$$\text{MOS} = \frac{\text{TR} - \text{BEP}_{\text{rupiah}}}{\text{TR}} \times 100\%$$

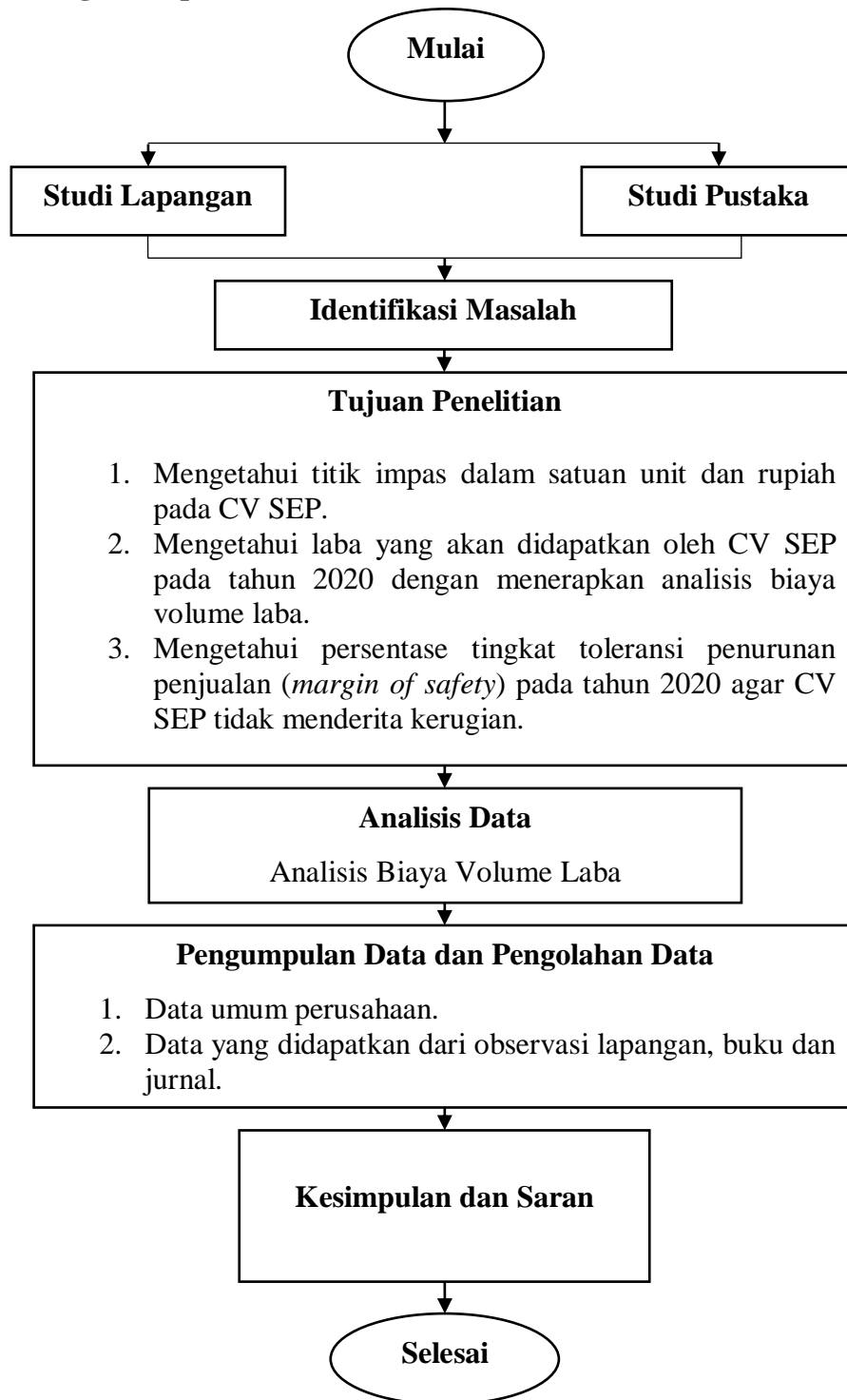
Keterangan

MOS = *Margin of safety*

TR = penjualan yang direncanakan

BEP_{rupiah} = penjualan pada titik impas

3.8. Kerangka Berpikir



BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1. Pengumpulan Data

4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1.1. Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: CV Sembada Era Perkasa
Bidang Industri	: Manufaktur Otomotif
Nama Pemilik	: Sudiyono
Direktur	: Sudiyono
Jenis Produk	: <i>Automotive Single Part</i>
Alamat Perusahaan	: Jalan Baret Biru III No 57 Rt 011 Rw 03 Cijantung IV, Ps. Rebo, Jakarta Timur, DKI Jakarta 13790
Telepon	: 021-8707116
Fax	: 021-87713684
Tahun Berdiri	: 2000
Jumlah Tenaga Kerja	: 16
No. SIUP	: 00921/13-1.824.51
No. TDP	: 0904.3.50.097.67
No. NPWP	: 02.411.290.6.009.000
Email	: sembadaeraperkasa@yahoo.co.id

4.1.1.2. Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Menciptakan QCDSM dalam bentuk penyajian yang bersifat terus-menerus untuk mencapai kepuasan *customer*.

Misi

- *Quality* (kualitas) adalah yang utama dalam mencapai kepuasan *customer*.
- *Cost* yang kompetitif adalah suatu alat bagi kami untuk bersaing dan bertahan.
- *Delivery* yang *ontime* adalah jaminan kami untuk memenuhi kepuasan *customer*.
- Servis yang baik kepada *customer* dengan memberikan respon yang cepat dan melakukan *action* dan perbaikan.
- Moral yang baik dengan menciptakan karyawan yang beretika, sopan santun dalam bersosialisasi dan beragama.

4.1.1.3. Sejarah Perusahaan

CV Sembada Era Perkasa adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri *spareparts* otomotif, yang dimiliki oleh bapak Sudiyono dan istrinya ibu Ranti Monika. Sebelum mendirikan CV Sembada Era Perkasa, bapak Sudiyono bekerja di Astra Daihatsu Motor selama 14 tahun dan kemudian mengundurkan diri pada tahun 1997 karena ingin memiliki perusahaan sendiri. Menurut pemiliknya arti kata dari “***Sembada Era Perkasa***” adalah “***menyambut kehebatan***” karena CV Sembada Era Perkasa dibangun atas dasar mimpi-mimpi indah yang didalamnya terkandung nilai-nilai luhur tentang kemanusiaan dan kehidupannya. Tuhan Yang Maha Esa telah memberkati, dengan segala bentuk kemurahan-Nya, kemudahan-Nya dan juga kasih sayang-Nya.

Oleh karena itu dengan bermodalkan semangat dan keteguhan hati dan disertai dengan kerja keras, keuletan juga ketabahan, akhirnya pada 20 Mei tahun 2000, CV Sembada Era Perkasa sudah mulai beraktivitas dan disahkan resmi menjadi sebuah perusahaan dengan akta pendirian No. 59

Notaris R.Johanes Sawarno, S.H. CV Sembada Era Perkasa bergerak di bidang usaha pembuatan komponen otomotif, spesifikasinya adalah *machining, stamping, wire component*.

Pada awalnya CV Sembada Era Perkasa memproduksi produk yang bernama Busking dan berfungsi untuk per mobil. Seiring dengan waktu, produksi Busking dihentikan karena proses produksinya terlalu panjang. Berikut gambar dari Busking.



Gambar 4. 1 Busking

4.1.1.4. Aset yang dimiliki oleh CV Sembada Era Perkasa

Dengan proses persaingan industri yang dilalui oleh CV SEP, pada saat ini aset yang dimiliki perusahaan sebagai berikut.

Tabel 4. 1 Aset CV SEP

No	Keterangan	Unit	Harga Satuan	Total
1	Aktiva Berwujud			

No	Keterangan	Unit	Harga Satuan	Total
	Tanah		Rp200.000.000	Rp200.000.000
	Bangunan		Rp100.000.000	Rp100.000.000
	Mesin			
	Mesin <i>Straightening and Cutting</i>	1	Rp100.000.000	Rp100.000.000
	Peralatan			
	<i>Benroll</i>	5	Rp350.000	Rp1.750.000
	Inventaris Kantor			
	<i>Air Conditioner</i>	1	Rp2.500.000	Rp2.500.000
	Komputer	1	Rp3.000.000	Rp3.000.000
	<i>Printer</i>	2	Rp650.000	Rp1.300.000
	Alat Tulis Kantor		Rp3.000.000	Rp3.000.000
	Set Meja Komputer	2	Rp550.000	Rp1.100.000
	Set Kursi Tamu Model Betawi	1	Rp1.850.000	Rp1.850.000
	Set Meja Direktur	1	Rp700.000	Rp700.000

No	Keterangan	Unit	Harga Satuan	Total
	Lemari Plastik	1	Rp250.000	Rp250.000
	Telepon	1	Rp250.000	Rp250.000
	Rak Besi	1	Rp500.000	Rp500.000
	Total Inventaris Kantor			Rp14.450.000
	Kendaraan			
	Mobil <i>Pick Up</i>	1	Rp69.000.000	Rp69.000.000
	Total Aktiva Berwujud			Rp485.200.000
2	Aktiva Tidak Berwujud			
	Surat Perizinan Usaha		Rp2.500.000	Rp2.500.000
	Total Aktiva Tidak Berwujud			Rp2.500.000
	Total Aktiva			Rp487.700.000

Sumber : Pengolahan Data

4.1.1.5 Biaya Penyusutan dan Biaya Pemeliharaan Aktiva Berwujud

1. Biaya Penyusutan

Tabel 4. 2 Biaya Penyusutan Aktiva Berwujud CV SEP

Aktiva Berwujud	Nilai Perolehan	Nilai Sisa	Umur Ekonomis (Tahun)	Penyusutan
Bangunan Pabrik	Rp83.333.333	Rp8.333.333	10	Rp7.500.000
Mesin Pabrik	Rp100.000.000	Rp10.000.000	10	Rp9.000.000
Peralatan Pabrik	Rp1.750.000	Rp350.000	5	Rp280.000
Kendaraan Pabrik	Rp69.000.000	Rp6.900.000	10	Rp6.210.000
Bangunan Kantor	Rp16.666.667	Rp1.666.667	10	Rp1.500.000
Inventaris Kantor	Rp14.450.000	Rp2.890.000	5	Rp2.312.000

Sumber : Pengolahan Data

2. Biaya Pemeliharaan

a) Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik

Tabel 4. 3 Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik

Tahun	Biaya Pemeliharaan
2014	Rp833.333
2015	Rp958.333
2016	Rp1.025.000
2017	Rp1.083.333
2018	Rp2.500.000

Sumber : Pengolahan Data

b) Biaya Pemeliharaan Mesin *Straightening & Cutting*

Tabel 4. 4 Biaya Pemeliharaan Mesin *Straightening and Cutting*

Tahun	Biaya Pemeliharaan
2014	Rp1.600.000
2015	Rp1.700.000
2016	Rp1.750.000
2017	Rp1.770.000
2018	Rp3.000.000

Sumber : Pengolahan Data

c) Biaya Pemeliharaan *Benroll*

Tabel 4. 5 Biaya Pemeliharaan *Benroll*

Tahun	Biaya Pemeliharaan
2014	Rp180.000
2015	Rp210.000
2016	Rp230.000
2017	Rp237.000
2018	Rp240.000

Sumber : Pengolahan Data

d) Biaya Pemeliharaan Kendaraan Pabrik

Tabel 4. 6 Biaya Pemeliharaan Kendaraan Pabrik

Tahun	Biaya Pemeliharaan
2014	Rp2.000.000
2015	Rp2.500.000
2016	Rp2.950.000
2017	Rp3.370.000
2018	Rp4.400.000

Sumber : Pengolahan Data

e) Biaya Pemeliharaan Bangunan Kantor

Tabel 4. 7 Biaya Pemeliharaan Bangunan Kantor

Tahun	Biaya Pemeliharaan
2014	Rp166.667
2015	Rp191.667
2016	Rp205.000
2017	Rp216.667
2018	Rp500.000

Sumber : Pengolahan Data

4.1.1.6. Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan

a. Struktur Organisasi

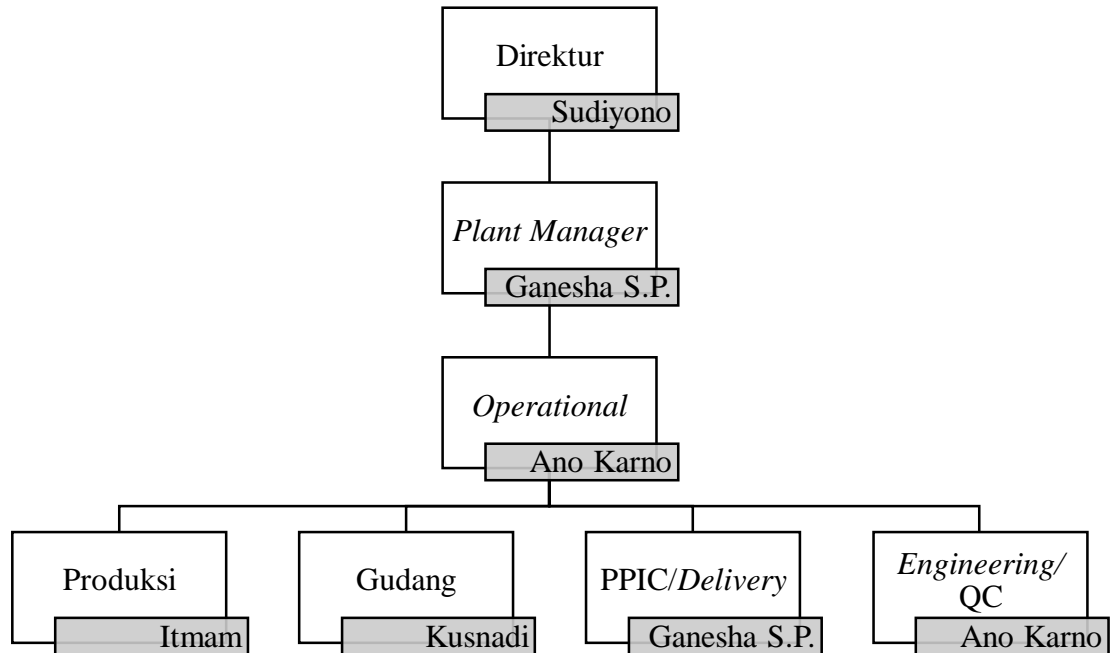
Struktur organisasi adalah susunan orang-orang atau anggota dalam suatu perkumpulan. Penyusunan anggota perlu dilakukan untuk membedakan tugas dan tanggung jawab mereka terhadap pekerjaan dalam organisasi. Dalam organisasi pekerjaan-pekerjaan dibedakan menjadi dua macam, yaitu pekerjaan manajerial dan pekerjaan nonmanajerial. Pekerjaan-pekerjaan yang bersifat manajerial dilakukan oleh para pemimpin organisasi atau manajer. Contoh pekerjaan manajerial adalah memutuskan

berbagai kegiatan atau prosedur kerja, membuat laporan, menganalisis laporan, mengawasi pekerjaan, dan menilai kinerja. Sementara pekerjaan nonmanajerial dilakukan oleh para pekerja bawahan. Pekerjaan nonmanajerial juga bisa disebut pekerjaan operasional karena pekerjanya berhadapan langsung dengan kegiatan yang mereka lakukan.

Menurut Stoner dan Wankell dalam buku (Karyoto, 2016) struktur organisasi adalah susunan serta hubungan antarorang atau antarkelompok dalam organisasi. Kesimpulan tersebut menunjukkan bahwa orang atau kelompok dalam organisasi harus membangun kerja sama dalam upaya untuk mempertanggungjawabkan tugas-tugas yang dibebankan kepada mereka. Dengan bekerja sama, pekerjaan organisasi yang berat akan menjadi ringan. Berikut adalah pola kerja sama yang dapat diterapkan dalam suatu organisasi:

1. Kerja sama antarpemimpin;
2. Kerja sama antara pemimpin dengan bawahan;
3. Kerja sama antarbawahan.

Di bawah ini merupakan struktur organisasi CV Sembada Era Perkasa.



Gambar 4. 2 Struktur Organisasi CV SEP

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

b. Deskripsi Jabatan

1. Direktur

Direktur adalah orang yang yang ditunjuk oleh pemilik usaha atau dapat juga pemilik usaha yang secara langsung memimpin perusahaan yang didirikan. Tugasnya sebagai berikut.

- Menjalankan bisnis perusahaan.
- Memimpin seluruh karyawan dalam menjalankan bisnis perusahaan.
- Menetapkan kebijakan-kebijakan perusahaan.

- Menetapkan dan merumuskan strategi bisnis perusahaan.

2. *Plant Manager*

Plant Manager merupakan orang yang bertanggung jawab penuh terhadap gerak majunya suatu perusahaan karena di sini *Plant Manager* merencanakan semua kegiatan yang akan dilaksanakan dalam sebuah perusahaan. Tugasnya sebagai berikut.

- Bertanggung jawab atas keseluruhan pabrik atau perusahaan.
- Mengecek pencapaian program serta memberi masukan-masukan terhadap persoalan yang dihadapi serta memberikan ide-ide perbaikan.

3. *Operational*

Orang yang bertanggung jawab untuk memastikan perusahaan berjalan dengan baik dalam memberikan pelayanan dan memenuhi harapan pelanggan dengan cara efektif dan efisien. Tugasnya sebagai berikut.

- Mengelola dan meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan.
- Mengawasi persediaan, distribusi barang dan tata letak fasilitas operasional.

4. *Produksi*

Orang yang terlibat perencanaan, koordinasi dan kontrol dari proses manufaktur dan bertanggung jawab memastikan barang dan jasa diproduksi secara efisien, jumlah produksi yang benar & akurat, diproduksi sesuai dengan anggaran biaya yang tepat

dan berkualitas sesuai standar perusahaan. Tugasnya sebagai berikut.

- Melakukan perencanaan dan pengorganisasian jadwal produksi.
- Menilai proyek dan sumber daya persyaratan.

5. Gudang

Orang yang bertugas merencanakan, mengkoordinasi, mengontrol dan mengevaluasi semua kegiatan penerimaan, penyimpanan dan persediaan stok barang yang akan didistribusikan. Tugasnya sebagai berikut.

- Membuat perencanaan pengadaan barang dan distribusinya.
- Mengawasi dan mengontrol operasional gudang.

6. PPIC / *Delivery*

PPIC merupakan kepanjangan dari *Production Planning Inventory Control*, memiliki fungsi *planning* dalam perusahaan (*manufacture*) dijalankan oleh orang yang menduduki jabatan sebagai staff PPIC (*Production Planning and Inventory Control*). Disamping memiliki fungsi *production planning*, PPIC juga memiliki peranan dalam manajemen *inventory*. *Inventory* atau barang persediaan merupakan aset perusahaan yang berupa persediaan bahan baku/*raw material*, barang-barang sedang dalam proses produksi, dan barang-barang yang dimiliki untuk dijual. Karena *inventory* disimpan di gudang, maka manajemen *inventory* dan gudang sangat berkaitan.

7. *Engineering / Quality Control*

Orang yang melakukan *engineering* disebut engineer yang memiliki tugas sebagai berikut.

- Melaksanakan pengawasan teknis.
- Menjaga kelancaran proses produksi perusahaan.
- Mampu bekerja dengan efektif dan efisien.
- Melakukan pengecekan mesin secara berkala.

Sedangkan *quality control* (pengendali mutu) merupakan bagian yang bertugas sebagai berikut.

- Memonitor setiap proses yang terlibat dalam produksi produk.
- Memastikan kualitas barang produksi sesuai standar.

4.1.2. Aspek Produksi

4.1.2.1. Jenis Produksi

CV Sembada Era Perkasa memproduksi *single part* yang disebut *wire* pada industri otomotif khususnya motor. Jenis produk yang akan dianalisis dalam tugas akhir ini adalah Guide Cable A. Guide Cable A merupakan salah satu jenis produk yang proses produksinya dilakukan pada tahun 2014 (produk baru pada tahun 2014). Guide Cable A merupakan produk *wire* yang terdapat pada motor Honda Vario. Rincian dari Guide Cable A terdapat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.8. Produk CV Sembada Era Perkasa

No	Nama Part	No Part	Fungsi
1.	Guide Cable A	53107-K59A-A100-H1	Untuk menjepit (<i>clamping</i>) kabel spidometer dan elektrik.

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

Proses produksi yang dilakukan oleh CV Sembada Era Perkasa adalah proses produksi yang menerapkan strategi produksi *make to order*. Make to order adalah membuat suatu produk sesuai dengan pesanan. Dengan demikian perusahaan akan produksi produknya jika sudah mengetahui unit yang dipesan oleh pelanggan.

4.1.2.2. Bahan Baku

Dalam proses produksi Guide Cable A, CV Sembada Era Perkasa hanya menggunakan bahan baku langsung yaitu *coil* besi jenis SWRM 10 dan tidak menggunakan bahan tidak langsung (bahan penolong) sehingga bahan penolong Guide Cable A tidak ada. Berikut ini kebutuhan dan pembelian bahan baku langsung Guide Cable A.

a. Kebutuhan Bahan Baku Langsung

Tabel 4. 9 Pemakaian Bahan Baku Langsung Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Pembelian SWRM 10 (Kg)	4.293	4.512	4.328	4.731	4.695
Jumlah Biaya (Rp)	42.925.248	47.371.077	47.603.223	56.766.450	61.041.454

Sumber : Pengolahan Data

b. Pembelian Bahan Baku Langsung

Tabel 4.10. Biaya Pembelian Bahan Baku Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Pembelian SWRM 10 (Kg)	4.722	4.522	4.348	4.761	4.765
Jumlah Biaya (Rp)	47.217.772	47.476.077	47.823.223	57.126.450	61.951.454

Sumber : Pengolahan Data

c. Persediaan Bahan Baku Akhir

Tabel 4. 11 Tabel Persediaan Akhir BB Langsung

Tahun	Persediaan Awal	Pembelian	Pemakaian	Persediaan Akhir
2014	-	Rp47.217.772	Rp42.925.248	Rp4.292.525
2015	Rp4.292.525	Rp47.476.077	Rp47.371.077	Rp4.397.525
2016	Rp4.397.525	Rp47.823.223	Rp47.603.223	Rp4.617.525
2017	Rp4.617.525	Rp57.126.450	Rp56.766.450	Rp4.977.525
2018	Rp4.977.525	Rp61.951.454	Rp61.041.454	Rp5.887.525

Sumber : Pengolahan Data

Dari tabel di atas, pada tahun 2014 persediaan awal bahan baku langsung tidak ada karena pada tahun ini Guide Cable A pertama kali diproduksi, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. CV SEP membeli bahan baku langsung dengan biaya sebesar Rp47.217.772 dengan biaya pemakaian bahan baku langsung sebesar Rp42.925.248 sehingga biaya persediaan akhir bahan baku langsung sebesar Rp4.292.525.

Tahun 2015 merupakan tahun kedua CV SEP memproduksi Guide Cable A. CV SEP mempunyai persediaan awal bahan baku langsung sebesar Rp4.292.525 yang merupakan persediaan akhir bahan baku langsung bahan baku langsung pada tahun 2014, kemudian membeli bahan baku langsung dengan biaya sebesar Rp47.476.077 dengan biaya pemakaian bahan baku langsung sebesar Rp47.371.077 sehingga biaya persediaan akhir bahan baku langsung sebesar Rp4.397.525.

Tahun 2016, CV SEP mempunyai persediaan awal bahan baku langsung sebesar Rp4.397.525 yang merupakan persediaan akhir bahan baku langsung bahan baku langsung

pada tahun 2015, kemudian membeli bahan baku langsung dengan biaya sebesar Rp47.823.223 dengan biaya pemakaian bahan baku langsung sebesar Rp47.603.223 sehingga biaya persediaan akhir bahan baku langsung sebesar Rp4.617.525.

Tahun 2017, CV SEP mempunyai persediaan awal bahan baku langsung sebesar Rp4.617.525 yang merupakan persediaan akhir bahan baku langsung pada tahun 2016, kemudian membeli bahan baku langsung dengan biaya sebesar Rp57.126.450 dengan biaya pemakaian bahan baku langsung sebesar Rp56.766.450 sehingga biaya persediaan akhir bahan baku langsung sebesar Rp4.977.525.

Tahun 2018, CV SEP mempunyai persediaan awal bahan baku langsung sebesar Rp4.977.525 yang merupakan persediaan akhir bahan baku langsung pada tahun 2017, kemudian membeli bahan baku langsung dengan biaya sebesar Rp61.951.454 dengan biaya pemakaian bahan baku langsung sebesar Rp61.041.454 sehingga biaya persediaan akhir bahan baku langsung sebesar Rp5.887.525.

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa persediaan awal bahan baku, pembelian bahan baku langsung, pemakaian bahan baku langsung dan persediaan akhir bahan baku langsung tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 mengalami kenaikan.

4.1.2.3. **Mesin dan Peralatan Produksi**

CV Sembada Era Perkasa membutuhkan mesin *straightening and cutting* serta *benroll* manual untuk memproduksi Guide Cable A. Untuk pengecekan produk yang sedang diproses menggunakan alat pengukur yakni *jig inspection*. Berikut daftar mesin dan peralatan produksi yang digunakan oleh CV Sembada Era untuk memproduksi Guide Cable A.

Tabel 4.12. Nama Mesin/Peralatan Produksi CV SEP

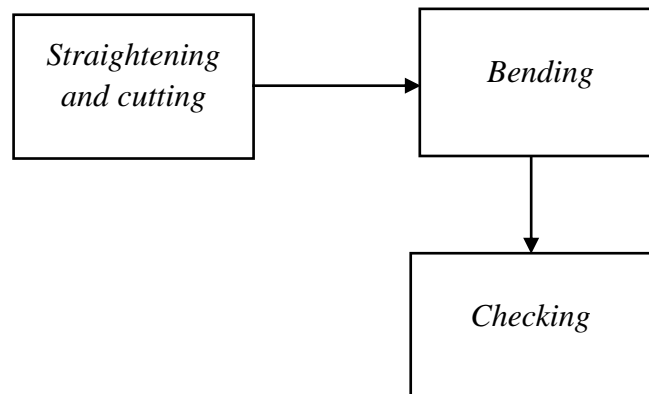
No	Nama Mesin/Peralatan Produksi	Kapasitas	Jumlah
1	<i>Straightening and cutting</i>	1,2 mm s.d. 5,5 mm	1 unit
2	<i>Benroll</i>	-	5 unit
3	<i>Jig inspection Guide Cable A</i>	-	1 unit

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

4.1.2.4. Proses Produksi

Proses produksi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mengubah bahan baku langsung menjadi produk, biasanya perusahaan memiliki proses produksi yang berbeda sesuai produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Proses produksi yang dilakukan oleh CV SEP secara garis besar terlihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 4.3. Garis Besar Proses Produksi

1. *Straightening and cutting*

Straightening and cutting merupakan proses meluruskan dan pemotongan besi jenis SWRM 10 yang

merupakan bahan baku langsung untuk memproduksi Guide Cable A, besi ini berupa gulungan besi sehingga perlu dilakukan proses ini. Hasil dari proses ini adalah besi yang lurus dengan ukuran yang sesuai dipesan oleh pelanggan.

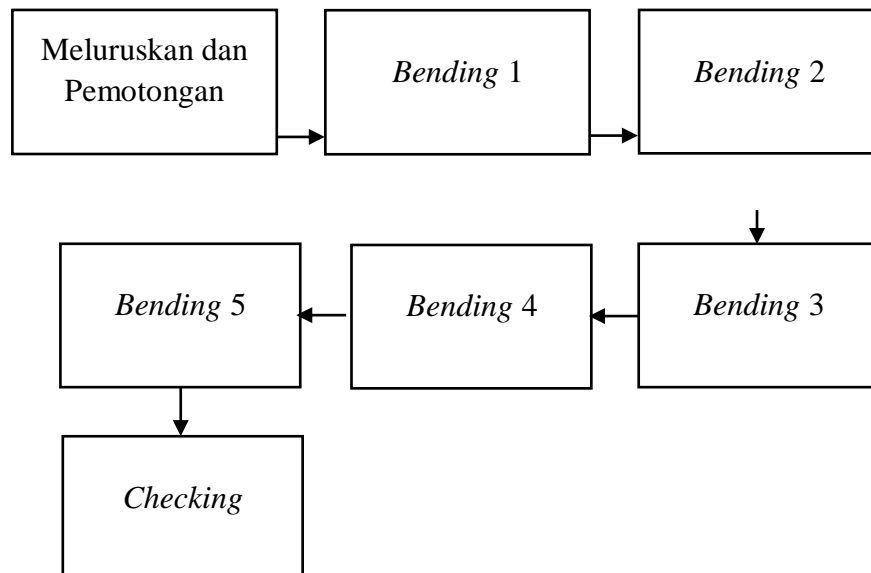
2. *Bending*

Bending merupakan proses membengkokkan besi yang sudah diluruskan dan dipotong, proses ini berfungsi untuk mengubah bentuk besi sesuai dengan bentuk yang dipesan oleh pelanggan sehingga *single part* yang dihasilkan dapat dilakukan perakitan oleh pelanggan.

3. *Checking*

Checking merupakan proses pengecekan terhadap produk (*wire*) yang sedang diproduksi dan sesudah diproduksi dengan menggunakan *jig inspection*.

Proses produksi di atas merupakan proses produksi yang digunakan untuk memproduksi Guide Cable A sebagai



Gambar 4.4. Proses Produksi Guide Cable A

1. Meluruskan dan Pemotongan

Meluruskan dan pemotongan merupakan proses pertama yang dilakukan untuk memproduksi Guide Cable A. Proses ini dilakukan untuk meluruskan *coil* yang berupa gulungan besi sehingga menjadi besi yang lurus kemudian dipotong sesuai standar yang dipesan oleh pelanggan yakni panjang 177,7 mm dan diameter 4 mm dengan menggunakan mesin *straightening and cutting*.



Gambar 4.5. *Coil* Besi SWRM 10



Gambar 4.6. Proses Meluruskan dan Pemotongan Coil Besi

2. *Bending 1*

Bending 1 merupakan proses membengkokkan besi yang sudah lurus dan dipotong sesuai ukuran yang telah dipesan atau ditetapkan. Membengkokkan besi pada *bending 1* sampai dengan *bending 5* menggunakan *benroll* manual dan dilakukan oleh seorang yang disebut *bender*. *Bender* bertanggung jawab dari proses *bending 1* hingga pengepakan. Berikut wujud besi yang sudah melalui *bending 1*.



Gambar 4.7. Hasil Bending 1 pada Guide Cable A

3. *Bending 2*

Bending 2 merupakan proses membengkokkan besi yang sudah melalui *bending 1* yang dilakukan oleh

bender sehingga melengkung pada sisi kanannya. Berikut wujud besi yang telah melalui *bending 2*.



Gambar 4.8. Hasil *Bending 2* pada Guide Cable A

4. *Bending 3*

Bending 3 merupakan proses lanjutan dari *bending 2*. *Bender* membengkokkan sisi kanan besi sehingga wujudnya seperti pada gambar di bawah ini.



Gambar 4.9. Hasil *Bending 3* pada Guide Cable A

5. *Bending 4*

Setelah *bending 3* selesai dilakukan, *bender* akan merapatkan ujung besi sisi kanan bawah besi yang renggang sehingga wujud besi setelah *bending 4* seperti pada gambar di bawah ini.



Gambar 4.10. Hasil *Bending 4* pada Guide Cable A

6. *Bending 5*

Bending 5 merupakan merupakan proses membengkokkan besi setelah *bending 4* dilakukan. Pada *bending 5*, ujung besi sisi kiri bagian bawah yang lurus akan menjadi bengkok sehingga wujud besi setelah *bending 4* seperti pada gambar di bawah ini.



Gambar 4.11. Hasil *Bending 5* pada Guide Cable A

7. *Checking* (Pengecekan kesesuaian ukuran & bentuk)

Proses ini merupakan proses untuk mengecek kesesuaian ukuran dan bentuk dari produk yang telah selesai melalui proses dari meluruskan sampai dengan *bending 5* dengan menggunakan *jig inspection* Guide Cable A. Jika produk sesuai dengan ukuran dan bentuk *jig inspection* Guide Cable A maka kualitas produk tersebut terjamin (*good*). Jika terdapat produk yang tidak sesuai maka produk tersebut tidak akan dikirim kepada pelanggan.

4.1.2.5. Tenaga Kerja Untuk Proses Produksi

Untuk memproduksi Guide Cable A, CV Sembada Era Perkasa membutuhkan 3 (tiga) tenaga kerja langsung dan 1 (satu) tenaga kerja tidak langsung. 3 (tiga) tenaga kerja langsung ini terdiri dari

1. Operator yaitu tenaga kerja yang meluruskan dan memotong bahan baku langsung Guide Cable A.

2. *Bender* yaitu tenaga kerja yang melakukan proses *bending* pada besi yang sudah dipotong dan diluruskan.
3. *Quality Control* yaitu tenaga kerja yang memeriksa kesesuaian ukuran dan bentuk diantara tahap produksi Guide Cable A.

Satu tenaga kerja tidak langsung yaitu tenaga kerja bagian gudang.

Berikut total biaya tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang dikeluarkan oleh CV Sembada Era Perkasa selama 5 (lima) tahun.

Tabel 4. 13 Biaya TKL (Operator)

Tahun	Per Bulan	Per Tahun
2014	Rp640.000	Rp7.680.000
2015	Rp680.000	Rp8.160.000
2016	Rp700.000	Rp8.400.000
2017	Rp720.000	Rp8.640.000
2018	Rp780.000	Rp9.120.000

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4. 14 Biaya TKL (*Bender*)

Tahun	Per Bulan	Per Tahun
2014	Rp600.000	Rp7.200.000
2015	Rp660.000	Rp7.920.000
2016	Rp700.000	Rp8.400.000
2017	Rp760.000	Rp9.120.000
2018	Rp800.000	Rp9.600.000

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4. 15 Biaya TKL (*Quality Control*)

Tahun	Per Bulan	Per Tahun
2014	Rp700.000	Rp8.400.000
2015	Rp740.000	Rp8.880.000
2016	Rp780.000	Rp9.360.000
2017	Rp820.000	Rp9.840.000
2018	Rp860.000	Rp10.320.000

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4. 16 Total Biaya TKTL (Bagian Gudang)

Tahun	Per Bulan	Per Tahun
2014	Rp660.000	Rp7.920.000
2015	Rp700.000	Rp8.400.000
2016	Rp740.000	Rp8.880.000
2017	Rp780.000	Rp9.360.000
2018	Rp820.000	Rp9.840.000

Sumber : Pengolahan Data

4.1.2.6. Biaya Untuk Produksi

Berikut ini biaya yang dikeluarkan oleh CV Sembada Era Perkasa untuk memproduksi Guide Cable A selama lima (5) tahun.

a. Biaya *Overhead* Pabrik

Tabel 4. 17 BOP CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp7.920.000	Rp8.400.000	Rp8.880.000	Rp9.360.000	Rp9.840.000
Biaya Penyusutan Bangunan Pabrik	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000
Biaya Penyusutan Mesin Pabrik	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000
Biaya Penyusutan Peralatan Pabrik	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000
Biaya Penyusutan Kendaraan Pabrik	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000
Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	Rp833.333	Rp958.333	Rp1.025.000	Rp1.083.333	Rp2.500.000

Lanjutan Tabel BOP

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Pemeliharaan Mesin Pabrik	Rp1.600.000	Rp1.700.000	Rp1.750.000	Rp1.770.000	Rp3.000.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan Pabrik	Rp180.000	Rp210.000	Rp230.000	Rp237.000	Rp240.000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan Pabrik	Rp2.000.000	Rp2.500.000	Rp2.950.000	Rp3.370.000	Rp4.400.000
Biaya Listrik Pabrik	Rp7.750.000	Rp7.800.000	Rp7.900.000	Rp8.100.000	Rp8.400.000
Total BOP	Rp43.273.333	Rp44.558.333	Rp45.725.000	Rp46.910.333	Rp51.370.000

Sumber : Pengolahan Data

b. Biaya Produksi

Tabel 4. 18 Biaya Produksi CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Persediaan Awal Bahan Baku Langsung	Rp0	Rp4.292.525	Rp4.397.525	Rp4.617.525	Rp4.977.525
Pembelian BBL	Rp47.217.772	Rp47.476.077	Rp47.823.223	Rp57.126.450	Rp61.951.454
Persediaan Akhir Bahan Baku Langsung	(Rp4.292.525)	(Rp4.397.525)	(Rp4.617.525)	(Rp4.977.525)	(Rp5.887.525)
Bahan Baku Yang Digunakan	Rp42.925.248	Rp47.371.077	Rp47.603.223	Rp56.766.450	Rp61.041.454
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp23.280.000	Rp24.960.000	Rp26.160.000	Rp27.600.000	Rp29.040.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik					
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp7.920.000	Rp8.400.000	Rp8.880.000	Rp9.360.000	Rp9.840.000

Lanjutan Tabel Biaya Produksi

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Penyusutan Bangunan Pabrik	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000
Biaya Penyusutan Mesin Straightening & Cutting	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000
Biaya Penyusutan Peralatan (<i>Benroll</i>)	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000
Biaya Penyusutan Kendaraan Pabrik	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000
Total Biaya Penyusutan	Rp22.990.000	Rp22.990.000	Rp22.990.000	Rp22.990.000	Rp22.990.000
Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	Rp833.333	Rp958.333	Rp1.025.000	Rp1.083.333	Rp2.500.000
Biaya Pemeliharaan Mesin <i>Straightening</i> & <i>Cutting</i>	Rp1.600.000	Rp1.700.000	Rp1.750.000	Rp1.770.000	Rp3.000.000

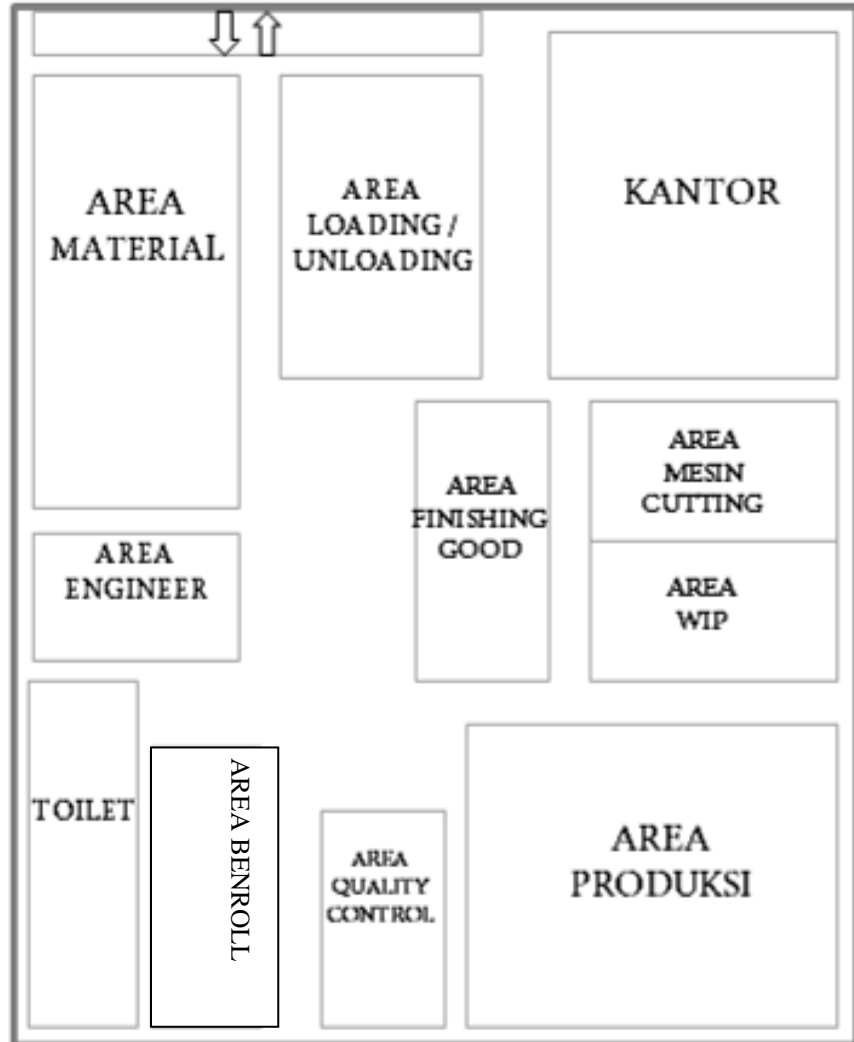
Lanjutan Tabel Biaya Produksi

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Pemeliharaan Peralatan (<i>Benroll</i>)	Rp180.000	Rp210.000	Rp230.000	Rp237.000	Rp240.000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan Pabrik	Rp2.000.000	Rp2.500.000	Rp2.950.000	Rp3.370.000	Rp4.400.000
Total Biaya Pemeliharaan	Rp4.613.333	Rp5.368.333	Rp5.955.000	Rp6.460.333	Rp10.140.000
Biaya Listrik Pabrik	Rp7.750.000	Rp7.800.000	Rp7.900.000	Rp8.100.000	Rp8.400.000
Total BOP	Rp43.273.333	Rp44.558.333	Rp45.725.000	Rp46.910.333	Rp51.370.000
Total Biaya Produksi	Rp109.478.581	Rp116.889.410	Rp119.488.223	Rp131.276.783	Rp141.451.454

Sumber : Pengolahan Data

4.1.2.7. Tata Letak CV Sembada Era Perkasa

CV Sembada Era Perkasa memiliki tata letak pabrik sebagai berikut.



Gambar 4.12. Tata Letak Pabrik CV Sembada Era Perkasa

Keterangan

1. Kantor

Kantor merupakan tempat di mana semua pesanan masuk dan direncanakan. Di dalam kantor terdapat komputer, *printer*, meja kerja, meja tempat tamu dan telepon.

2. *Area Loading/Unloading*

Area Loading/Unloading merupakan tempat keluar dan masuknya barang jadi dan bahan baku. *Loading* maksudnya tempat masuknya bahan baku, sedangkan *Unloading* merupakan tempat keluarnya barang jadi untuk dikirim ke pelanggan.

3. *Area Material*

Area material merupakan tempat penyimpanan bahan baku sebelum nantinya akan diproses untuk menjadi *wire*.

4. *Area Engineer*

Area engineer merupakan tempat dibuatnya peralatan *bending* yang dibutuhkan untuk membuat Guide Cable A.

5. *Area Mesin Cutting dan Area WIP (Work in Process)*

Area mesin *cutting* merupakan area di mana bahan baku dimasukkan ke dalam mesin *Starightening and Cutting* untuk diluruskan dan dipotong lalu dibuat *wire*. Setelah diluruskan dan dipotong, bahan baku akan masuk ke area *WIP*. Area ini merupakan tempat penyimpanan bahan baku sementara.

6. *Area Produksi dan Area Quality Control*

Bahan baku yang sudah diluruskan dan dipotong akan masuk ke dalam area produksi. Area ini merupakan tempat di mana bahan baku yang sudah dipotong dan diluruskan akan dibengkokkan dengan *benroll*. Setelah *dibending*, *wire* akan masuk ke dalam *quality control* yaitu tempat pengecekan apakah ukuran barang sudah sesuai dengan pesanan atau belum.

7. *Area Benroll*

Area benroll merupakan tempat penyimpanan *benroll*.

8. *Area Finishing Good*

Area finishing good merupakan tempat penyimpanan barang jadi yang sudah melewati *quality inspection* sebelum dilakukan pengiriman barang.

4.1.3. Aspek Pemasaran

4.1.3.1. Produk Yang Dijual Oleh CV SEP



Gambar 4.13. Guide Cable A

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

Guide Cable A adalah produk yang dijual oleh CV Sembada Era Perkasa kepada PT INTHA.

4.1.3.2. Kualitas Produk

Diantara tahap *bending* 1 sampai dengan *bending* 5 dan setelah tahap *bending* 5 pada proses produksi Guide Cable A, *wire* akan dicek kualitasnya dari segi ukuran dan bentuk menggunakan *jig inspection* Guide Cable A. Dengan pengecekan ini, maka kualitas Guide Cable A terjamin bagus (*good*).

4.1.3.3. Harga Jual Produk

Menurut Kotler (1997) dalam buku (Choerudin, 2017) harga adalah sejumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa, jumlah nilai yang dipertukarkan konsumen untuk memiliki atau menggunakan produk atau jasa. Harga jual Guide Cable A disesuaikan dengan ketentuan dari CV Sembada Era Perkasa merupakan suatu tindakan untuk mempertahankan laba yang didapatkan sehingga perusahaan tetap dapat menyejahterahkan pihak internal perusahaan.

Dibawah ini merupakan tabel harga jual Guide Cable A tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.

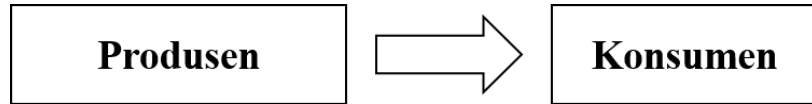
Tabel 4. 19 Harga Jual Guide Cable A

Tahun	Harga Jual
2014	Rp800
2015	Rp900
2016	Rp900
2017	Rp950
2018	Rp1.000

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

4.1.3.4. Saluran Distribusi

Saluan distribusi CV Sembada Era Perkasa seperti gambar di bawah ini.



Gambar 4. 14 Saluran Distribusi CV Sembada Era Perkasa

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

Saluran distribusi ini disebut saluran distribusi langsung dikarenakan produk yang dijual langsung ke konsumen/pelanggan tanpa adanya perantara. Untuk mengirimkan produk ke pelanggan, CV Sembada Era Perkasa melakukan pengiriman secara berkala (bertahap) dimana Guide Cable A yang dipesan oleh pelanggan akan dikirim sesuai dengan target per minggu yang telah disepakati oleh tim produksi hingga pada akhirnya jumlah semua pesanan terpenuhi. Pengiriman ini menggunakan kendaraan pabrik berupa mobil *pick up*.

CV Sembada Era Perkasa tidak mempunyai persediaan barang jadi dikarenakan jumlah semua pesanan yang dikirim sama dengan jumlah produk yang diproduksi oleh perusahaan dan pengiriman ini dilakukan sebelum periode pembukuan.

4.1.3.5. Biaya Promosi

CV Sembada Era Perkasa merupakan perusahaan yang bergerak pada industri lapis ketiga. Yang dimaksud dengan industri lapis (*tier*) 3 adalah perusahaan yang memproduksi komponen tambahan, lapis 2 adalah perusahaan yang memproduksi komponen lengkap dan lapis 1 adalah perusahaan yang memproduksi komponen inti.

Promosi yang dilakukan oleh CV Sembada Era Perkasa adalah menjalin relasi dengan perusahaan otomotif lapis (*tier*) kedua dan ketiga. Membangun/menjalin relasi dengan perusahaan otomotif lainnya dan memberikan kartu nama.

4.1.3.6. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran terdiri dari biaya *packing* yang meliputi biaya plastik dan biaya label, biaya distribusi yang meliputi biaya bahan bakar serta biaya promosi yang meliputi biaya kartu nama.

a. Biaya *Packing*

Tabel 4. 20 Biaya Plastik Tahun 2014 s.d. 2018

Tahun	Kebutuhan Plastik Per Tahun	Harga Per Kg	Biaya Plastik Per Bulan	Biaya Plastik Per Tahun
2014	8 Kg	Rp26.000	Rp208.000	Rp2.496.000
2015	8 Kg	Rp28.000	Rp224.000	Rp2.688.000
2016	8 Kg	Rp30.000	Rp240.000	Rp2.880.000
2017	8 Kg	Rp32.000	Rp256.000	Rp3.072.000
2018	8 Kg	Rp32.000	Rp256.000	Rp3.072.000

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4. 21 Biaya Label Tahun 2014 s.d. 2018

Tahun	Kebutuhan Plastik Per Tahun	Harga Per Label	Biaya Plastik Per Tahun
2014	2.450 unit	Rp500	Rp1.225.000
2015	2.575 unit	Rp500	Rp1.287.500
2016	2.470 unit	Rp500	Rp1.235.000
2017	2.700 unit	Rp500	Rp1.350.000
2018	2.680 unit	Rp500	Rp1.340.000

Sumber : Pengolahan Data

b. Biaya Distribusi

Tabel 4. 22 Biaya Bahan Bakar Tahun 2014 s.d. 2018

Tahun	Biaya Bahan Bakar Per Minggu	Biaya Bahan Bakar Per Bulan	Biaya Bahan Bakar Per Tahun
2014	Rp100.000	Rp400.000	Rp4.800.000
2015	Rp120.000	Rp480.000	Rp5.760.000
2016	Rp120.000	Rp480.000	Rp5.760.000
2017	Rp150.000	Rp600.000	Rp7.200.000
2018	Rp150.000	Rp600.000	Rp7.200.000

Sumber : Pengolahan Data

c. Biaya Promosi

Tabel 4. 23 Biaya Promosi Tahun 2014 s.d. 2018

Tahun	Kebutuhan Kartu Nama Per Tahun	Harga Kartu Nama Per Box	Biaya Kartu Nama Per Tahun
2014	2 Box	Rp50.000	Rp100.000
2015	2 Box	Rp50.000	Rp100.000
2016	2 Box	Rp50.000	Rp100.000
2017	2 Box	Rp50.000	Rp100.000
2018	2 Box	Rp50.000	Rp100.000

Sumber : Pengolahan Data

Jika semua biaya pemasaran disajikan dalam satu tabel maka tampilannya sebagai berikut.

Tabel 4. 24 Biaya Pemasaran CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

No	Keterangan	Tahun				
		2014	2015	2016	2017	2018
1	Biaya <i>Packing</i>					
	Plastik	Rp2.496.000	Rp2.688.000	Rp2.880.000	Rp3.072.000	Rp3.072.000
	Label	Rp1.225.000	Rp1.287.500	Rp1.235.000	Rp1.350.000	Rp1.340.000
	Total Biaya <i>Packing</i>	Rp3.721.000	Rp3.975.500	Rp4.115.000	Rp4.422.000	Rp4.412.000
2	Biaya Distribusi					
	Biaya Bahan Bakar	Rp4.800.000	Rp5.760.000	Rp5.760.000	Rp7.200.000	Rp7.200.000
3	Biaya Promosi					
	Kartu Nama	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000
	Total Biaya Pemasaran	Rp8.621.000	Rp9.835.500	Rp9.975.000	Rp11.722.000	Rp11.712.000

4.1.3.7. Data Penjualan

Berikut data penjualan Guide Cable A tahun 2014 sampai dengan tahun 2018.

Tabel 4. 25 Data Penjualan Guide Cable A

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Penjualan (unit)	245.000	257.500	247.000	270.000	268.000

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

Tabel 4. 26 Hasil Penjualan Guide Cable A

Tahun	Unit	Harga Jual	Hasil Penjualan
2014	245.000	Rp800	Rp196.000.000
2015	257.500	Rp900	Rp231.750.000
2016	247.000	Rp900	Rp222.300.000
2017	270.000	Rp950	Rp256.500.000
2018	268.000	Rp1.000	Rp268.000.000

Sumber : Pengolahan Data

4.1.4. Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)

Menurut Nawawi (2000) dalam buku (Segoro, 2018, hal. 7) sumber daya manusia sebagai salah satu unsur dalam organisasi dapat diartikan sebagai manusia yang bekerja dalam suatu organisasi. SDM dapat disebut juga sebagai personil, tenaga kerja, pekerja, karyawan, potensi manusiawi sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya.

4.1.4.1. MSDM Perusahaan

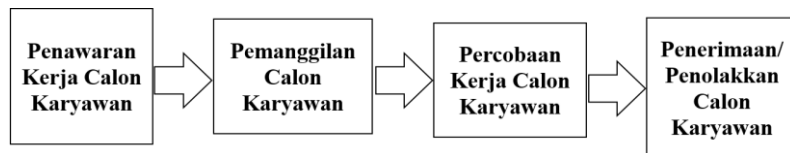
Menurut Tan dan Nasarudin (2011) dalam buku (Segoro, 2018, hal. 7), dalam praktiknya MSDM merupakan suatu

sistem menarik, mengembangkan, memotivasi, dan menjaga pegawainya untuk meningkatkan pertumbuhan organisasi dan elemen-elemen yang ada di dalamnya.

Bidang MSDM CV SEP memang belum terdapat pada struktur organisasi perusahaan, oleh sebab itu bidang MSDM perusahaan dikelola oleh bagian operasional. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya SDM perusahaan, perusahaan juga lebih memfokuskan terhadap kebutuhan *bender* untuk memproduksi produk yang dijual oleh perusahaan.

4.1.4.2. Rekrutmen Karyawan

Menurut Mardianto (2014:8) rekrutmen adalah proses untuk mendapatkan calon karyawan yang memiliki kemampuan yang sesuai dengan kualifikasi dan kebutuhan suatu organisasi/perusahaan. Untuk mendapatkan karyawan, CV Sembada Era Perkasa melakukan rekrutmen seperti gambar di bawah ini.



Gambar 4. 15 Rekrutmen Karyawan oleh CV SEP

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

Tahap pertama rekrutmen yang dilakukan oleh CV Sembada Era Perkasa adalah penawaran kerja calon karyawan. Pada tahap ini, CV Sembada Era Perkasa menawarkan pekerjaan dengan cara memberi informasi secara *word of mouth* kepada rekan karyawan yang sudah bekerja di perusahaan.

Pada tahap kedua, calon karyawan yang sudah mendapatkan informasi tentang tawaran pekerjaan dan

berminat untuk bekerja akan dipanggil oleh CV Sembada Era Perkasa, pemanggilan ini dilakukan bertujuan untuk perusahaan mengetahui siapa calon karyawan dan akan diberikan informasi tentang deskripsi pekerjaan (termasuk imbalan) kepada calon karyawan.

Pada tahap ketiga, CV Sembada Era Perkasa akan memberikan masa percobaan kepada calon karyawan selama 3 (tiga) bulan. Dalam masa percobaan tersebut, perusahaan akan memperhatikan cara kerja dan kepribadian dari calon karyawan.

Pada tahap empat atau tahap terakhir dari rekrutmen adalah penerimaan/penolakan calon kerja. Kenyataan dalam tahap ini adalah CV Sembada Era Perkasa belum pernah menolak calon karyawan atau dapat dikatakan perusahaan selalu menerima calon karyawan. Penolakan terjadi bukan dari perusahaan tetapi calon karyawan yang menolak lanjut kerja setelah melewati masa percobaan selama 4 (empat) hari.

4.1.4.3. Data Karyawan

Saat ini, CV Sembada Era Perkasa memiliki 16 karyawan termasuk pimpinan. Berikut data karyawan CV Sembada Era Perkasa.

Tabel 4. 27 Data Karyawan CV Sembada Era Perkasa

Keterangan	Jumlah
Direktur	1 Orang
<i>Plant Manager</i>	1 Orang
<i>PPIC / Delivery</i>	
<i>Operational</i>	1 Orang
<i>Engineering / QC</i>	

Lanjutan tabel data karyawan CV SEP

Keterangan	Jumlah
Produksi	1 Orang
Gudang	1 Orang
<i>Bender</i>	11 Orang
Total	16 Orang

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

Di bawah ini menunjukkan jenjang pendidikan dari data karyawan tersebut.

Tabel 4. 28 Jenjang Pendidikan Karyawan CV SEP

Jenjang Pendidikan	Jumlah
Sarjana	2 Orang
SMA/SMK	10 Orang
SMP	4 Orang

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

Dari tabel di atas, jenjang pendidikan karyawan CV SEP terdiri dari lulusan perguruan tinggi, SMA dan SMP hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak mempermasalahkan jenjang pendidikan calon karyawan pada rekrutmen, yang diperhatikan perusahaan adalah keterampilan dan kepribadian calon karyawan tersebut.

4.1.4.4. Waktu Kerja Karyawan

Berikut tabel yang memuat data waktu kerja CV Sembada Era Perkasa.

Tabel 4. 29 Data Waktu Kerja Karyawan CV SEP

Keterangan	Mulai	Istirahat	Selesai
Senin s.d. Kamis	07.00 WIB	12.00 WIB s.d. 13.00 WIB	16.00 WIB
Jumat	07.00 WIB	11.30 WIB s.d. 13.00 WIB	16.30 WIB

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

CV Sembada Era Perkasa menggunakan aturan jam kerja yaitu 8 (delapan) jam kerja dengan 5 (lima) hari kerja selama satu minggu.

CV Sembada Era Perkasa mempunyai kebijakan untuk menindaklanjuti karyawan yang bertidak tidak sesuai dengan peraturan waktu kerja yang ditetapkan. Kebijakan yang dimaksud, CV Sembada Era Perkasa akan memberikan surat peringatan atau peringatan secara lisan kepada karyawan yang melanggar peraturan. Berikut jenis surat peringatan CV Sembada Era Perkasa.

1. Surat Peringatan Pertama diberikan kepada karyawan yang datang terlambat (terlambat masuk kerja pada pagi hari dan/atau setelah jam istirahat).
2. Surat Peringatan Kedua diberikan kepada karyawan yang sering tidak hadir bekerja.
3. Surat Peringatan Ketiga sama dengan Pemutusan Hubungan Kerja diberikan kepada karyawan yang tidak mengubah perilaku setelah diberikan surat peringatan pertama dan kedua.

4.1.4.5. Kompensasi Karyawan

Menurut (Segoro, 2018, hal. 118) kompensasi merupakan segala sesuatu yang diterima para karyawan

sebagai balas jasa untuk kerja mereka. Maksud dari tujuan pemberian kompensasi ini yaitu untuk membantu pegawai memenuhi kebutuhan diluar kebutuhan rasa adil, serta meningkatkan motivasi kerja karyawan dalam menyelesaikan tugas-tugas yang menjadi tanggung jawabnya.

Selain biaya tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung, CV Sembada Era Perkasa mengeluarkan biaya gaji untuk direktur dan *plant manager*. Berikut total biaya gajinya.

Tabel 4. 30 Biaya Gaji CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Tahun	Jabatan				Total Biaya Gaji Per Tahun
	Direktur		<i>Plant Manager</i>		
	Per Bulan	Per Tahun	Per Bulan	Per Tahun	
2014	Rp800.000	Rp9.600.000	Rp725.000	Rp8.700.000	Rp18.300.000
2015	Rp850.000	Rp10.200.000	Rp750.000	Rp9.000.000	Rp19.200.000
2016	Rp900.000	Rp10.800.000	Rp775.000	Rp9.300.000	Rp20.100.000
2017	Rp1.000.000	Rp12.000.000	Rp800.000	Rp9.600.000	Rp21.600.000
2018	Rp1.300.000	Rp15.600.000	Rp825.000	Rp9.900.000	Rp25.500.000

Sumber : Pengolahan Data

4.1.5. Aspek Keuangan

4.1.5.1. Harga Pokok Penjualan

Tabel 4. 31 Harga Pokok Penjualan CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Persediaan Awal Bahan Baku Langsung	-	Rp4.292.525	Rp4.397.525	Rp4.617.525	Rp4.977.525
Pembelian Bahan Baku Langsung	Rp47.217.772	Rp47.476.077	Rp47.823.223	Rp57.126.450	Rp61.951.454
Persediaan Akhir Bahan Baku Langsung	(Rp4.292.525)	(Rp4.397.525)	(Rp4.617.525)	(Rp4.977.525)	(Rp5.887.525)
Bahan Baku Langsung Yang Digunakan	Rp42.925.248	Rp47.371.077	Rp47.603.223	Rp56.766.450	Rp61.041.454
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp23.280.000	Rp24.960.000	Rp26.160.000	Rp27.600.000	Rp29.040.000
BOP	Rp43.273.333	Rp44.558.333	Rp45.725.000	Rp46.910.333	Rp51.370.000
Biaya Produksi	Rp109.478.581	Rp116.889.410	Rp119.488.223	Rp131.276.783	Rp141.451.454

Lanjutan tabel harga pokok penjualan CV SEP tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Persediaan Barang Dalam Proses Awal	-	-	-	-	-
Persediaan Barang Dalam Proses Akhir	-	-	-	-	-
Harga Pokok Produksi	Rp109.478.581	Rp116.889.410	Rp119.488.223	Rp131.276.783	Rp141.451.454
Persediaan Awal Barang Jadi	-	-	-	-	-
Barang Jadi Siap Dijual	Rp109.478.581	Rp116.889.410	Rp119.488.223	Rp131.276.783	Rp141.451.454
Persediaan Akhir Barang Jadi	-	-	-	-	-
Harga Pokok Penjualan	Rp109.478.581	Rp116.889.410	Rp119.488.223	Rp131.276.783	Rp141.451.454

Sumber : Pengolahan Data

4.1.5.2. Biaya Administrasi dan Umum

Tabel 4. 32 Biaya Administrasi dan Umum CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Gaji Administrasi Dan Umum	Rp18.300.000	Rp19.200.000	Rp20.100.000	Rp21.600.000	Rp25.500.000
Biaya Telepon Kantor	Rp462.000	Rp468.000	Rp480.000	Rp504.000	Rp504.000
Biaya Listrik Kantor	Rp4.600.000	Rp4.675.000	Rp4.750.000	Rp4.850.000	Rp5.000.000
Biaya Penyusutan Bangunan Kantor	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000
Biaya Pemeliharaan Bangunan Kantor	Rp166.667	Rp191.667	Rp205.000	Rp216.667	Rp500.000
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000
Total Biaya Administrasi Dan Umum	Rp27.340.667	Rp28.346.667	Rp29.347.000	Rp30.982.667	Rp35.316.000

Sumber : Pengolahan Data

4.1.5.2. Laporan Laba/Rugi

LAPORAN LABA / RUGI					
CV SEMBADA ERA PERKASA					
TAHUN 2014 s.d. 2018					
Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Hasil Penjualan	Rp196.000.000	Rp231.750.000	Rp222.300.000	Rp256.500.000	Rp268.000.000
Harga Pokok Penjualan	(Rp109.478.581)	(Rp116.889.410)	(Rp119.488.223)	(Rp131.276.783)	(Rp141.451.454)
Laba Kotor	Rp86.521.419	Rp114.860.590	Rp102.811.777	Rp125.223.217	Rp126.548.546
Biaya Operasi					
1. Biaya Pemasaran					
<i>Biaya Packing</i>					
➤ Plastik	Rp2.496.000	Rp2.688.000	Rp2.880.000	Rp3.072.000	Rp3.072.000
➤ Label	Rp1.225.000	Rp1.287.500	Rp1.235.000	Rp1.350.000	Rp1.340.000
Total Biaya <i>Packing</i>	Rp3.721.000	Rp3.975.500	Rp4.115.000	Rp4.422.000	Rp4.412.000

Lanjutan Laporan Laba/Rugi CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

LAPORAN LABA / RUGI					
CV SEMBADA ERA PERKASA					
TAHUN 2014 s.d. 2018					
Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Distribusi					
➤ Biaya Bahan Bakar	Rp4.800.000	Rp5.760.000	Rp5.760.000	Rp7.200.000	Rp7.200.000
Biaya Promosi					
➤ Kartu Nama	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000
Total Biaya Pemasaran	Rp8.621.000	Rp9.835.500	Rp9.975.000	Rp11.722.000	Rp11.712.000
2. Biaya Adm & Umum					
➤ Biaya Gaji Administrasi & Umum	Rp18.300.000	Rp19.200.000	Rp20.100.000	Rp21.600.000	Rp25.500.000

Lanjutan Laporan Laba/Rugi CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

LAPORAN LABA / RUGI					
CV SEMBADA ERA PERKASA					
TAHUN 2014 s.d. 2018					
Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
➤ Biaya Telepon Kantor	Rp462.000	Rp468.000	Rp480.000	Rp504.000	Rp504.000
➤ Biaya Listrik Kantor	Rp4.600.000	Rp4.675.000	Rp4.750.000	Rp4.850.000	Rp5.000.000
➤ Biaya Penyusutan Bangunan Kantor	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000
➤ Biaya Pemeliharaan Kantor	Rp166.667	Rp191.667	Rp205.000	Rp216.667	Rp500.000

Lanjutan Laporan Laba/Rugi CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

LAPORAN LABA / RUGI					
CV SEMBADA ERA PERKASA					
TAHUN 2014 s.d. 2018					
Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
➤ Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000
Total Biaya Administrasi & Umum	Rp27.340.667	Rp28.346.667	Rp29.347.000	Rp30.982.667	Rp35.316.000
Total Biaya Operasi	(Rp35.961.667)	(Rp38.182.167)	(Rp39.322.000)	(Rp42.704.667)	(Rp47.028.000)
Laba Operasi	Rp50.559.752	Rp76.678.423	Rp63.489.777	Rp82.518.550	Rp79.520.546
Pajak 25%	(Rp12.639.938)	(Rp19.169.606)	(Rp15.872.444)	(Rp20.629.638)	(Rp19.880.136)
Laba Setelah Pajak	Rp37.919.814	Rp57.508.817	Rp47.617.332	Rp61.888.913	Rp59.640.409

Sumber : CV Sembada Era Perkasa

4.2. Pengolahan Data

4.2.1. Penggolongan Biaya Sebelum Pemisahan Biaya Semi Variabel

a. Biaya Tetap

Tabel 4. 33 Biaya Tetap CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Produksi					
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp7.920.000	Rp8.400.000	Rp8.880.000	Rp9.360.000	Rp9.840.000
Biaya Penyusutan Bangunan Pabrik	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000
Biaya Pemasaran					
Biaya Promosi	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000

Lanjutan Tabel Biaya Tetap CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Administrasi Dan Umum					
Biaya Gaji Administrasi Dan Umum	Rp18.300.000	Rp19.200.000	Rp20.100.000	Rp21.600.000	Rp25.500.000
Biaya Penyusutan Bangunan Kantor	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000
Total Biaya Tetap	Rp53.122.000	Rp54.502.000	Rp55.882.000	Rp57.862.000	Rp62.242.000

Sumber : Pengolahan Data

b. Biaya Variabel

Tabel 4. 34 Biaya Variabel CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Produksi					
Pembelian Bahan Baku	Rp47.217.772	Rp47.476.077	Rp47.823.223	Rp57.126.450	Rp61.951.454
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp23.280.000	Rp24.960.000	Rp26.160.000	Rp27.600.000	Rp29.040.000
Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	Rp833.333	Rp958.333	Rp1.025.000	Rp1.083.333	Rp2.500.000
Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp1.600.000	Rp1.700.000	Rp1.750.000	Rp1.770.000	Rp3.000.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan	Rp180.000	Rp210.000	Rp230.000	Rp237.000	Rp240.000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp2.000.000	Rp2.500.000	Rp2.950.000	Rp3.370.000	Rp4.400.000

Lanjutan Tabel Biaya Variabel CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Pemasaran					
Biaya <i>Packing</i>	Rp3.721.000	Rp3.975.500	Rp4.115.000	Rp4.422.000	Rp4.412.000
Biaya Bahan Bakar	Rp4.800.000	Rp5.760.000	Rp5.760.000	Rp7.200.000	Rp7.200.000
Biaya Administrasi Dan Umum					
Biaya Pemeliharaan Bangunan Kantor	Rp166.667	Rp191.667	Rp205.000	Rp216.667	Rp500.000
Total Biaya Variabel	Rp83.798.772	Rp87.731.577	Rp90.018.223	Rp103.025.450	Rp113.243.454

Sumber : Pengolahan Data

c. Biaya Semi Variabel

Tabel 4. 35 Biaya Semi Variabel CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Listrik Pabrik	Rp7.750.000	Rp7.800.000	Rp7.900.000	Rp8.100.000	Rp8.400.000
Biaya Listrik Kantor	Rp4.600.000	Rp4.675.000	Rp4.750.000	Rp4.850.000	Rp5.000.000
Biaya Telepon Kantor	Rp462.000	Rp468.000	Rp480.000	Rp504.000	Rp504.000
Total Biaya Semi Variabel	Rp12.812.000	Rp12.943.000	Rp13.130.000	Rp13.454.000	Rp13.904.000

Sumber : Pengolahan Data

4.2.2. Penggolongan Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semi Variabel

Penggolongan biaya sesudah pemisahan biaya semi variabel berarti biaya semi variabel sudah dipisahkan dalam biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan biaya semi variabel dapat dihitung dengan metode titik tertinggi dan titik terendah, perhitungannya sebagai berikut.

Keterangan	Biaya Listrik Pabrik	Biaya Listrik Kantor	Biaya Telepon Kantor	Penjualan (Unit)
Titik Tertinggi	Rp8.400.000	Rp5.000.000	504.000	270.000
Titik Terendah	Rp7.750.000	Rp4.600.000	462.000	245.000
Selisih	Rp650.000	Rp400.000	42.000	25.000

Total Biaya (Y) = Biaya Tetap (a) + Biaya Variabel (b) x Unit penjualan (X)

1) Biaya Listrik Pabrik

- Perhitungan untuk biaya variabel

$$b = \frac{\text{Rp}650.000}{25.000}$$

$$b = \text{Rp}26$$

- Perhitungan untuk biaya tetap

$$Y = a + bX$$

$$a = Y - bX$$

$$a = \text{Rp}8.400.000 - (\text{Rp}26 \times 270.000)$$

$$a = \text{Rp}1.380.000$$

2) Biaya Listrik Kantor

- Perhitungan untuk biaya variabel

$$b = \frac{\text{Rp}400.000}{25.000}$$

$$b = \text{Rp}16$$

- Perhitungan untuk biaya tetap

$$Y = a + bX$$

$$a = Y - bX$$

$$a = \text{Rp}5.0000.000 - (\text{Rp}16 \times 270.000)$$

$$a = \text{Rp}680.000$$

3) Biaya Telepon Kantor

- Perhitungan untuk biaya variabel

$$b = \frac{\text{Rp}42.000}{25.000}$$

$$b = \text{Rp}1,68$$

- Perhitungan untuk biaya tetap

$$Y = a + bX$$

$$a = Y - bX$$

$$a = \text{Rp}504.000 - (\text{Rp}1,68 \times 270.000)$$

$$a = \text{Rp}50.400$$

Jika hasil perhitungan di atas disajikan dalam bentuk tabel maka hasilnya sebagai berikut.

Tabel 4. 36 Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel

Biaya Semi Variabel	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Listrik Pabrik	Rp7.750.000	Rp7.800.000	Rp7.900.000	Rp8.100.000	Rp8.400.000
Biaya Tetap	Rp1.380.000	Rp1.380.000	Rp1.380.000	Rp1.380.000	Rp1.380.000
Biaya Variabel	Rp6.370.000	Rp6.420.000	Rp6.520.000	Rp6.720.000	Rp7.020.000
Biaya Listrik Kantor	Rp4.600.000	Rp4.675.000	Rp4.750.000	Rp4.850.000	Rp5.000.000
Biaya Tetap	Rp680.000	Rp680.000	Rp680.000	Rp680.000	Rp680.000
Biaya Variabel	Rp3.920.000	Rp3.995.000	Rp4.070.000	Rp4.170.000	Rp4.320.000
Biaya Telepon Kantor	Rp462.000	Rp468.000	Rp480.000	Rp504.000	Rp504.000
Biaya Tetap	Rp50.400	Rp50.400	Rp50.400	Rp50.400	Rp50.400
Biaya Variabel	Rp411.600	Rp417.600	Rp429.600	Rp453.600	Rp453.600

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4. 37 Biaya Tetap CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Produksi					
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp7.920.000	Rp8.400.000	Rp8.880.000	Rp9.360.000	Rp9.840.000
Biaya Penyusutan Bangunan Pabrik	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000	Rp7.500.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000	Rp9.000.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000	Rp280.000
Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000	Rp6.210.000
Biaya Pemasaran					
Biaya Promosi	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000	Rp100.000
Biaya Administrasi Dan Umum					
Biaya Gaji Administrasi Dan Umum	Rp18.300.000	Rp19.200.000	Rp20.100.000	Rp21.600.000	Rp25.500.000

Lanjutan Tabel Biaya Tetap CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Penyusutan Bangunan Kantor	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000	Rp1.500.000
Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000	Rp2.312.000
Tambahan					
Biaya Listrik Pabrik	Rp1.380.000	Rp1.380.000	Rp1.380.000	Rp1.380.000	Rp1.380.000
Biaya Listrik Kantor	Rp680.000	Rp680.000	Rp680.000	Rp680.000	Rp680.000
Biaya Telepon Kantor	Rp50.400	Rp50.400	Rp50.400	Rp50.400	Rp50.400
Total Biaya Tetap	Rp55.232.400	Rp56.612.400	Rp57.992.400	Rp59.972.400	Rp64.352.400

Sumber : Pengolahan Data

Tabel 4. 38 Biaya Variabel CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Produksi					
Pembelian Bahan Baku	Rp47.217.772	Rp47.476.077	Rp47.823.223	Rp57.126.450	Rp61.951.454
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp23.280.000	Rp24.960.000	Rp26.160.000	Rp27.600.000	Rp29.040.000
Biaya Pemeliharaan Bangunan Pabrik	Rp833.333	Rp958.333	Rp1.025.000	Rp1.083.333	Rp2.500.000
Biaya Pemeliharaan Mesin	Rp1.600.000	Rp1.700.000	Rp1.750.000	Rp1.770.000	Rp3.000.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan	Rp180.000	Rp210.000	Rp230.000	Rp237.000	Rp240.000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	Rp2.000.000	Rp2.500.000	Rp2.950.000	Rp3.370.000	Rp4.400.000
Biaya Pemasaran					
Biaya <i>Packing</i>	Rp3.721.000	Rp3.975.500	Rp4.115.000	Rp4.422.000	Rp4.412.000
Biaya Bahan Bakar	Rp4.800.000	Rp5.760.000	Rp5.760.000	Rp7.200.000	Rp7.200.000

Lanjutan Tabel Biaya Variabel CV SEP Tahun 2014 s.d. 2018

Keterangan	Tahun				
	2014	2015	2016	2017	2018
Biaya Administrasi Dan Umum					
Biaya Pemeliharaan Bangunan Kantor	Rp166.667	Rp191.667	Rp205.000	Rp216.667	Rp500.000
Tambahan					
Biaya Listrik Pabrik	Rp6.370.000	Rp6.420.000	Rp6.520.000	Rp6.720.000	Rp7.020.000
Biaya Listrik Kantor	Rp3.920.000	Rp3.995.000	Rp4.070.000	Rp4.170.000	Rp4.320.000
Biaya Telepon Kantor	Rp411.600	Rp417.600	Rp429.600	Rp453.600	Rp453.600
Total Biaya Variabel	Rp94.500.372	Rp98.564.177	Rp101.037.823	Rp114.369.050	Rp125.037.054

Sumber : Pengolahan Data

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1. Pengantar

Dalam menerapkan analisis biaya volume laba untuk merencanakan laba pada CV Sembada Era Perkasa, pertama yang dilakukan adalah analisis titik impas dan dilanjutkan dengan analisis target laba sebagai perencanaan laba CV Sembada Era Perkasa pada tahun 2020. Titik impas adalah titik atau kondisi dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya (perusahaan tidak mendapat laba atau tidak menderita rugi). Untuk melakukan analisis titik impas maka perlu diketahui jumlah biaya tetap, jumlah biaya variabel, jumlah unit penjualan dan harga jual per unit. Untuk melakukan perhitungan titik impas tahun 2019 dan 2020 akan diramalkan jumlah biaya tetap, jumlah biaya variabel, jumlah unit penjualan dan harga jual per unit tahun 2019 dan 2020. Berikut peramalan jumlah biaya tetap, jumlah biaya variabel, jumlah unit penjualan dan harga jual per unit tahun 2019 dan 2020.

5.1.1. Peramalan Biaya Tetap Tahun 2019 & 2020

Tabel 5. 1 Peramalan Biaya Tetap Tahun 2019 & 2020

Tahun	Biaya Tetap (Y)	X	X²	XY
2014	Rp55.232.400	-2	4	-Rp110.464.800
2015	Rp56.612.400	-1	1	-Rp56.612.400
2016	Rp57.992.400	0	0	Rp0
2017	Rp59.972.400	1	1	Rp59.972.400
2018	Rp64.352.400	2	4	Rp128.704.800
Σ	Rp294.162.000	0	10	Rp21.600.000

$$1) a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$a = \frac{Rp294.162.000}{5}$$

$$a = \text{Rp}58.832.400$$

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

$$b = \frac{\text{Rp}21.600.000}{10}$$

$$b = \text{Rp}2.160.000$$

Dari perhitungan di atas maka diperoleh persamaan *trend* sebagai berikut.

$$Y = a + bX$$

$$Y = \text{Rp}58.832.400 + \text{Rp}2.160.000X$$

Maka proyeksi peramalan biaya tetap tahun 2019 dan tahun 2020 sebagai berikut.

- Untuk tahun 2019

$$Y_{19} = \text{Rp}58.832.400 + \text{Rp}2.160.000(3)$$

$$Y_{19} = \text{Rp}65.312.400$$

- Untuk tahun 2020

$$Y_{20} = \text{Rp}58.832.400 + \text{Rp}2.160.000(4)$$

$$Y_{20} = \text{Rp}67.472.400$$

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas peramalan biaya tetap pada tahun 2019 sebesar Rp65.312.400 dan tahun 2020 sebesar Rp67.472.400.

5.1.2. Peramalan Biaya Variabel Tahun 2019 & 2020

Tabel 5. 2 Peramalan Biaya Variabel Tahun 2019 & 2020

Tahun	Biaya Variabel (Y)	X	X ²	XY
2014	Rp94.500.372	-2	4	-Rp189.000.745
2015	Rp98.564.177	-1	1	-Rp98.564.177
2016	Rp101.037.823	0	0	Rp0
2017	Rp114.369.050	1	1	Rp114.369.050
2018	Rp125.037.054	2	4	Rp250.074.108
Σ	Rp533.508.476	0	10	Rp76.878.237

$$1) a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$a = \frac{Rp533.508.476}{5}$$

$$a = Rp106.701.695$$

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

$$b = \frac{Rp76.878.237}{10}$$

$$b = Rp7.687.824$$

Dari perhitungan di atas maka diperoleh persamaan *trend* sebagai berikut.

$$Y = a + bX$$

$$Y = Rp106.701.695 + Rp7.687.824X$$

Maka proyeksi peramalan biaya variabel tahun 2019 dan tahun 2020 sebagai berikut.

- Untuk tahun 2019

$$Y_{19} = Rp106.701.695 + Rp7.687.824(3)$$

$$Y_{19} = \text{Rp}129.765.166$$

- Untuk tahun 2020

$$Y_{20} = \text{Rp}106.701.695 + \text{Rp}7.687.824(4)$$

$$Y_{20} = \text{Rp}137.452.990$$

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas peramalan biaya variabel pada tahun 2019 sebesar Rp129.765.166 dan tahun 2020 sebesar Rp137.452.990.

5.1.3. Peramalan Unit Penjualan Tahun 2019 & 2020

Tabel 5. 3 Peramalan Unit Penjualan Tahun 2019 & 2020

Tahun	Penjualan (Y)	X	X ²	XY
2014	245.000	-2	4	-490.000
2015	257.500	-1	1	-257.500
2016	247.000	0	0	0
2017	270.000	1	1	270.000
2018	268.000	2	4	536.000
Σ	1.287.500	0	10	58.500

$$1) a = \frac{\Sigma Y}{n}$$

$$a = \frac{1.287.500}{5}$$

$$a = 257.500$$

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

$$b = \frac{58.500}{10}$$

$$b = 5.850$$

Dari perhitungan di atas maka diperoleh persamaan *trend* sebagai berikut.

$$Y = a + bX$$

$$Y = 257.500 + 5.850X$$

Maka proyeksi peramalan unit penjualan tahun 2019 dan tahun 2020 sebagai berikut.

- Untuk tahun 2019

$$Y_{19} = 257.500 + 5.850 (3)$$

$$Y_{19} = 275.050$$

- Untuk tahun 2020

$$Y_{20} = 257.500 + 5.850 (4)$$

$$Y_{20} = 280.900$$

Jadi, berdasarkan perhitungan di atas peramalan unit penjualan pada tahun 2019 sebanyak 275.050 unit dan tahun 2020 sebanyak 280.900 unit.

5.1.4. Peramalan Harga Jual Per Unit Tahun 2019 & 2020

Tabel 5. 4 Peramalan Harga Jual Tahun 2019 & 2020

Tahun	X	Harga Jual Per Unit (Y)	XY	X ²
2014	0	Rp800	0	0
2015	1	Rp900	900	1
2016	2	Rp900	1800	4
2017	3	Rp950	2850	9
2018	4	Rp1.000	4000	16
Σ	10	Rp4.550	9550	30

- 1) Mencari nilai a & b dengan menggunakan 2 rumus ini.

$$\Sigma Y = n.a + b\Sigma X$$

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

Menjadi sebagai berikut.

$$4550 = 5a + 10b \quad \times 2$$

$$9550 = 10a + 30b \quad \times 1$$

Hasilnya menjadi

$$9100 = 10a + 20b$$

$$9550 = 10a + 30b \quad (-)$$

$$b = 45$$

$$a = 820$$

$$2) Y = a + bX$$

$$Y = 820 + 45X$$

$$Y_{19} = 820 + 45(5) = 1045$$

$$Y_{20} = 820 + 45(6) = 1090$$

Berdasarkan perhitungan di atas, peramalan harga jual per unit pada tahun 2019 sebesar Rp1.045 dan tahun 2020 sebesar Rp1.090.

5.2. Break Even Point (Titik Impas)

Dari peramalan yang telah dilakukan maka dapat dihitung titik impas pada tahun 2019 & 2020 sebagai berikut.

1. BEP (Titik Impas) Tahun 2019

$$a) BEP_{\text{unit}} = \frac{TFC}{P - VC/\text{unit}}$$

$$BEP_{\text{unit}} = \frac{Rp65.312.400}{Rp1.045 - Rp472}$$

$$BEP_{\text{unit}} = 112.266 \text{ unit}$$

$$b) BEP_{\text{rupiah}} = \frac{TFC}{1 - \frac{VC/\text{unit}}{P}}$$

$$BEP_{\text{rupiah}} = \frac{Rp65.312.400}{1 - \frac{Rp472}{Rp1.045}}$$

$$BEP_{\text{rupiah}} = Rp117.318.209$$

Dari hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa *break even point* (titik impas) tahun 2019 dalam unit tercapai pada tingkat 112.266 unit dan dalam rupiah sebesar Rp117.318.209.

2. BEP (Titik Impas) Tahun 2020

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

$$\text{BEP}_{\text{unit}} = \frac{\text{Rp}67.472.400}{\text{Rp}1.090 - \text{Rp}489}$$

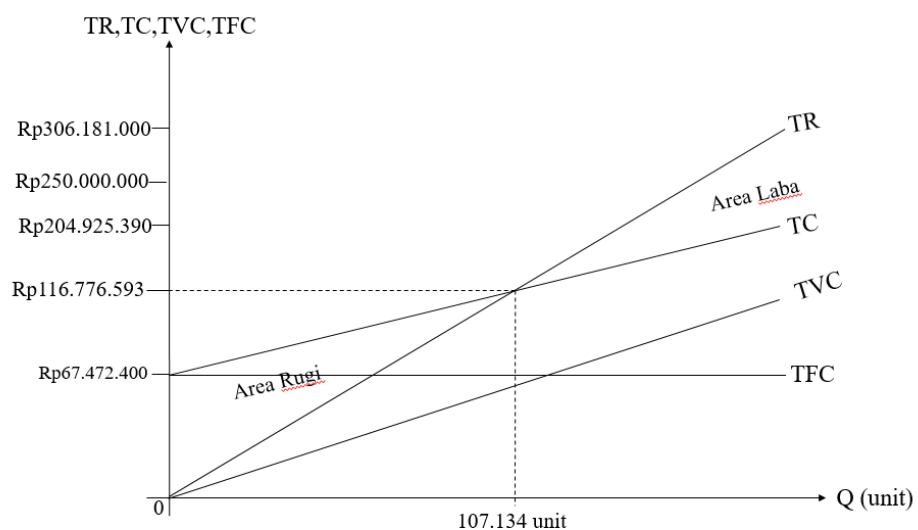
$$\text{BEP}_{\text{unit}} = 107.134 \text{ unit}$$

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

$$\text{BEP}_{\text{rupiah}} = \frac{\text{RRp}67.472.400}{1 - \frac{\text{Rp}489}{\text{Rp}1.090}}$$

$$\text{BEP}_{\text{rupiah}} = \text{Rp}116.776.593$$

Dari hasil perhitungan di atas dapat diketahui bahwa *break even point* (titik impas) tahun 2020 dalam unit tercapai pada tingkat 107.134 unit dan dalam rupiah sebesar Rp116.776.593. Berikut hasil perhitungan titik impas tahun 2020 disajikan dalam bentuk grafik.



Gambar 5.1 Grafik Titik Impas

5.3. Perencanaan Laba Untuk Tahun 2020

Perencanaan laba dapat dihitung dengan analisis target laba yang menggunakan rumus $Q = \frac{\text{Laba} + \text{TFC}}{P - \text{VC}}$. Berikut perhitungan laba yang direncanakan untuk tahun 2020.

$$Q = \frac{\text{Laba} + \text{TFC}}{P - \text{VC}}$$
$$280.900 = \frac{\text{Laba} + \text{Rp}67.472.400}{\text{Rp}1.090 - \text{Rp}489}$$
$$\text{Laba} = \text{Rp}101.255.610$$

CV Sembada Era Perkasa mendapatkan laba sebesar Rp101.255.610 dengan penjualan sebanyak 280.900 unit, harga jual per unit Rp1.090, biaya variabel sebesar Rp489 per unit, dan biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp67.472.400.

5.4. Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi bermanfaat untuk menunjukkan pengaruh penjualan terhadap margin kontribusi. Berikut perhitungan rasio margin kontribusi tahun 2019 & 2020.

- $\text{CMR}_{2019} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$
 $\text{CMR}_{2019} = \frac{(\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel})}{\text{Penjualan}}$
 $\text{CMR}_{2019} = \frac{\text{Rp}157.662.084}{\text{Rp}287.427.250}$
 $\text{CMR}_{2019} = 54,85\%$
- $\text{CMR}_{2020} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$
 $\text{CMR}_{2020} = \frac{(\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel})}{\text{Penjualan}}$
 $\text{CMR}_{2020} = \frac{\text{Rp}168.728.010}{\text{Rp}306.181.000}$
 $\text{CMR}_{2020} = 55,11\%$

Berdasarkan perhitungan di atas, pada tahun 2019 rasio margin kontribusi sebesar 54,85% yang berarti jika penjualan mengalami kenaikan sebesar satu rupiah, maka margin kontribusi mengalami kenaikan sebesar Rp0,5485. Laba bersih juga akan mengalami kenaikan sebesar Rp0,5485. Pada tahun 2020 rasio margin kontribusi sebesar 55,11% yang berarti jika penjualan mengalami kenaikan sebesar satu rupiah, maka margin kontribusi mengalami kenaikan sebesar Rp0,5511. Laba bersih juga akan mengalami kenaikan sebesar Rp0,5511. dengan asumsi tidak ada perubahan dan jumlah biaya tetap. Jika disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut.

Tabel 5. 5 Margin Kontribusi Tahun 2019 & 2020

	Penjualan		Kenaikan	Persentase dari penjualan
	2019	2020		
Penjualan	Rp287.427.250	Rp306.181.000	Rp18.753.750	100,00%
Biaya Variabel	Rp129.765.166	Rp137.452.990	Rp7.687.824	40,99%
Margin Kontribusi	Rp157.662.084	Rp168.728.010	Rp11.065.926	59,01%

5.5. Margin of Safety (MOS)

MOS adalah jumlah unit yang terjual atau yang diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh di atas titik impas. Angka MOS dapat digunakan oleh manajemen sebagai alat untuk mengukur risiko yang didasarkan atas analisis biaya volume laba.

Untuk menghitung angka MOS tahun 2020, perlu diketahui penjualan yang direncanakan untuk tahun 2020, cara menghitungnya sebagai berikut.

$$TR_{\text{yang direncanakan}} = P \times Q_{\text{yang diramalkan}}$$

$$TR_{\text{yang direncanakan}} = Rp1.090 \times 280.900 \text{ unit}$$

TR yang direncanakan = Rp306.181.000

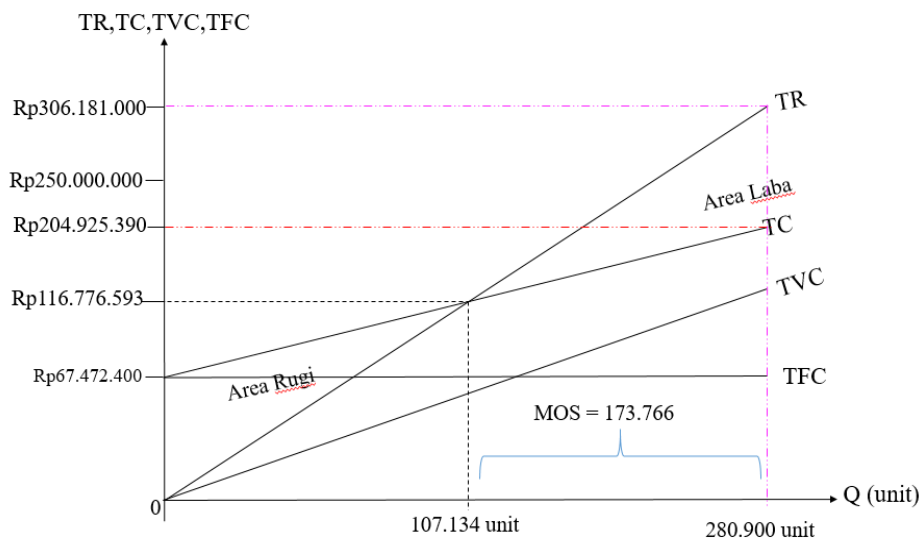
Diperolehnya penjualan yang direncanakan maka angka MOS dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut.

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

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp306.181.000} - \text{Rp116.776.593}}{\text{Rp306.181.000}} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = 62\%$$

Dari hasil perhitungan di atas menunjukkan bahwa tingkat penjualan riil tidak boleh turun melebihi 62% dari tingkat penjualan yang direncanakan atau jika dinyatakan dalam rupiah sebesar Rp189.404.407 ($\text{MOS}_{\text{rupiah}} = \text{Rp306.181.000} \times 62\%$) dan jika dinyatakan dalam unit sebanyak 173.766 unit ($280.900 \times 62\%$). Berikut hasil perhitungan MOS yang disajikan dalam bentuk grafik.



Gambar 5 2 Grafik MOS

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada CV Sembada Era Perkasa, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Pada saat ini CV Sembada Era Perkasa belum menerapkan analisis titik impas, dengan menerapkan analisis titik impas, maka dapat diketahui unit penjualan dan hasil penjualan pada titik impas yaitu kondisi dimana perusahaan tidak mendapat laba dan tidak menderita rugi. CV Sembada Era Perkasa tidak mendapat laba dan tidak menderita rugi pada tahun 2020 ketika tingkat penjualan dalam unit sebanyak 107.134 unit dan hasil penjualan sebesar Rp116.776.593.
2. Pada saat ini CV Sembada Era Perkasa belum menerapkan analisis biaya volume laba, dengan menerapkan analisis biaya volume laba, CV Sembada Era Perkasa mendapat laba pada tahun 2020 sebesar Rp101.255.610 dengan total biaya tetap sebesar Rp67.472.400 dan total biaya variabel sebesar Rp137.452.990.
3. Pada saat ini CV Sembada Era Perkasa belum menerapkan analisis biaya volume laba, dengan menerapkan analisis biaya volume laba, CV Sembada Era Perkasa dapat mengetahui bahwa *margin of safety* pada tahun 2020 sebesar 62% yang berarti tingkat penjualan riil Guide Cable A tidak boleh turun melebihi 62% atau jika dinyatakan dalam rupiah sebesar Rp189.404.407 atau jika dinyatakan dalam unit sebanyak 173.766 unit.

6.2. Saran

Setelah dilakukan analisis data pada bab sebelumnya, terdapat beberapa saran yang direkomendasikan oleh penulis sebagai berikut.

1. Disarankan kepada CV Sembada Era Perkasa menerapkan analisis titik impas agar perusahaan dapat menggolongkan biaya sehingga mengetahui kondisi tidak mendapat laba dan tidak menderita rugi.
2. Disarankan kepada CV Sembada Era Perkasa agar menerapkan analisis biaya volume laba untuk dapat merencanakan laba pada tahun yang akan datang, sehingga laba yang didapat dapat mencapai hasil yang maksimal.
3. Disarankan kepada CV Sembada Era Perkasa agar menghitung *margin of safety* (MOS) untuk mengurangi risiko menderita rugi dan agar manajemen perusahaan dengan tepat mengambil tindakan ketika penjualan riil turun melebihi angka MOS.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggarini, G. A. (2017). *Annggaran Bisnis : Analisis, Perencanaan dan Pengendalian Laba*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Aryani, K. &. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Assauri, S. (2004). *Manajemen Produksi & Operasi*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Choerudin, B. P. (2017). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: DEEPUBLISH.
- Hasan, M. I. (1999). *Pokok-Pokok Materi Statistik 1*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hery. (2016). *Financial Ratio For Business*. Jakarta: PT Grasindo.
- Ingga, I. (2017). *Akuntansi Manajemen : Implementasi dalam Kasus Indonesia*. Yogyakarta: DEEPUBLISH.
- Jusup, A. H. (2005). *Dasar-dasar Akuntansi*. Yogyakarta: YKPN.
- Karyoto. (2016). *Dasar-Dasar Manajemen*. CV ANDI OFFSET.
- Kasmir. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: Rajawali Pers.
- Nurlela, B. B. (2009). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Permana, W. I. (2017). *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial*. Depok: Rajawali Pers.
- Segoro, W. (2018). *Buku Ajar Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: DEEPUBLISH.
- Sugiarto. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: ANDI.
- Sumanto. (2014). *Statiska Deskriptif*. Yogyakarta: CAPS.
- Usman, S. (2016). *Perencanaan dalam Keuangan Perusahaan Edisi Satu*.