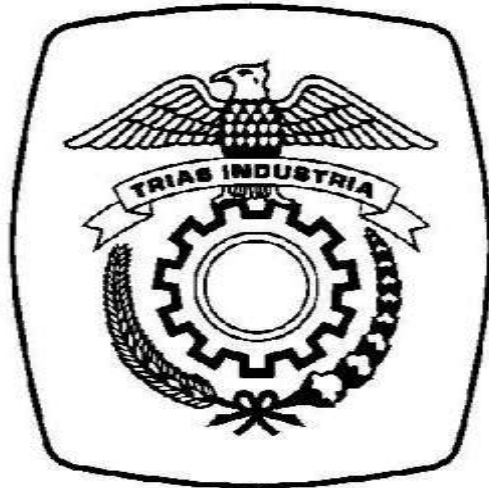


**PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR  
MENETAPKAN TINGKAT PENJUALAN PADA TARGET  
LABA PT. CAHAYA AGUNG ABADI**

**TUGAS AKHIR**

Tugas Akhir Ini Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Akademik Program  
Pendidikan Diploma IV

Program Studi Manajemen Bisnis Industri  
Sekolah Tinggi Manajemen Industri



Oleh :

Nama : SHINTA RATNAWATI

NIM : 1809010

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**

**JAKARTA**

**2015**

**TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR:

**PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PENETAPAN TINGKAT  
PENJUALAN PADA TARGET LABA PT. CAHAYA AGUNG ABADI**

DISUSUN OLEH

NAMA : SHINTA RATNAWATI

NIM : 1809010

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah Diperiksa dan Disetujui untuk Diajukan dan  
Dipertahankan dalam Ujian Tugas Akhir  
Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Jakarta, September 2015

Dosen Pembimbing

Drs. Parlindungan Pardosi, MM

NIP. 195311281980031005

**LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN TUGAS AKHIR**

Nama : SHINTA RATNAWATI  
NIM : 1809010  
Judul TA : PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT  
SEBAGAI DASAR MENETAPKAN TINGKAT PENJUALAN  
PADA TARGET LABA PT. CAHAYA AGUNG ABADI JAKARTA  
Pembimbing : Drs. Parlindungan Pardosi, MM  
Asisten Pembimbing : \_\_\_\_\_

Tanggal	BAB	Keterangan	Paraf
27/07/2015		Pengajuan Proposal Tugas Akhir	
28/07/2015		Revisi Proposal Tugas Akhir	
29/07/2015		Persetujuan Proposal Tugas Akhir	
31/07/2015		Bimbingan BAB 1, BAB 2 dan BAB 3	
05/08/2015		Bimbingan Revisi BAB 1, BAB 2, dan BAB 3	
12/08/2015		Bimbingan BAB IV	
20/08/2015		Bimbingan Revisi BAB IV	
24/08/2015		Bimbingan BAB V dan VI	
02/09/2015		Bimbingan Revisi Total	
14/09/2015		Persetujuan	

Mengetahui,  
Ketua Program studi  
Manajemen Bisnis Industri

Pembimbing Tugas Akhir

Drs. Pasti Immanuel Bangun, MM  
NIP : 195806111987031002

Drs. Parlindungan Pardosi, MM  
NIP : 195311281980031005

## **LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN**

Saya mahasiswa Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian RI

Nama : SHINTA RATNAWATI  
NIM : 1809010  
Jurusan : Manajemen Bisnis Industri

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

### **PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR MENETAPKAN TINGKAT PENJUALAN PADA TARGET LABA PT. CAHAYA AGUNG ABADI**

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana sains terapan/sarjana di Sekolah Tinggi Manajemen Industri 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, September 2015  
Yang Membuat Pernyataan

SHINTA RATNAWATI

## **ABSTRAK**

PT.Cahaya Agung Abadi merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang produksi furniture. Penelitian ini bermaksud mengetahui Break Even point ( BEP) yang merupakan ukuran tentang seberapa besar tingkat penjualan minimum yang harus dicapai dalam satu tahun agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Serta untuk mengetahui tingkat penjualan pada target laba yang telah direncanakan. Analisis ini menggunakan rumus Break Even Point dan penghitungan tingkat penjualan dalam unit. Dari hasil perhitungan Break even point tersebut diketahui bahwa pada tahun 2014 sebesar 3.231 unit dan untuk tahun 2015 sebesar 4.092 unit. Adanya kenaikan tersebut dikarenakan adanya kenaikan biaya variabel sebesar 10% dan biaya tetap sebesar 20%. Selanjutnya untuk meningkatkan laba sebesar 10% dari tahun sebelumnya ( dari Rp. 434.745.000,- ke Rp. 478.255.709,-) perusahaan harus meningkatkan penjualannya sebesar 21,56% ( dari 6.275 unit pada tahun 2014 menjadi 7.628 unit pada tahun 2015) ; atau dari Rp. 1.368.000.000,- pada tahun 2014 menjadi Rp. 1.662.904.000,- pada tahun 2015).

Kata kunci: Break Even Point, penghitungan tingkat penjualan dalam unit

## **KATA PENGANTAR**

Dengan mengucap puji syukur kehadirat Alloh SWT, karena atas ridhonya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Maksud dan tujuan dari penulisan tugas akhir ini untuk memenuhi persyaratan kelulusan program D-IV pada jurusan Manajemen Bisnis Industri di Politeknik Sekolah Tinggi Manajemen Industri. Selain itu penulis juga dapat mencoba menerapkan dan membandingkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dibangku kuliah dengan kenyataan yang ada di lingkungan kerja.

Penulis merasa bahwa dalam penyusunan laporan ini masih menemui beberapa kesulitan dan hambatan , disamping itu juga menyadari bahwa penulisan laporan masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan –kekurangan lainnya, maka dari itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak.

Menyadari penyusunan laporan ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

- Yth. Bapak Achmad Zawawi , MA, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
- Yth. Bapak Drs. Pasti Immanuel Bangung, M.M selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri
- Yth. Bapak. Drs. Parlindungan Pardosi ,MM selaku Dosen Pembimbing yang telah bersedia untuk meluangkan waktu untuk membimbing, memeriksa serta memberikan petunjuk-petunjuk serta saran dalam penyusunan laporan ini.
- Yth. Bapak Drs. P.H Saragi Selaku Dosen Wali Manajemen Bisnis Industri
- Yth. Seluruh Dosen Pengajar, Staff Dan Karyawan Politeknik Sekolah Tinggi manajemen Industri
- Yth. Bapak M. Hidjrah Saputra selaku pembimmbing dan pemilik PT. Cahaya Agung Abadi
- Seluruh staff dan karyawan PT. Cahaya Agung Abadi yang telah banyak memberikan bantuan Selama melakukan kerja praktek serta dalam penyelesaian laporan ini.
- Kepada Orang tua dan suami yang telah memberikan dukungan baik itu materi maupun moril, serta do'a yang terus dipanjatkan untuk penulis.

- Kepada semua pihak yang telah berkenan memberikan bantuan dan dorongan Serta kerja sama yang baik, sehingga laporan ini selesai dengan baik.

Akhir kata , semoga Alloh SWT senantiasa melimpahkan karunia-Nya dan membalas segala amal budi serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan laporan ini dan semoga tulisan ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Jakarta, September 2015

SHINTA RATNAWATI

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	iv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	vi
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	vii
<b>BAB I    PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Batasan Masalah .....	4
1.5 Sistematika Penulisan .....	5
<b>BAB II    LANDASAN TEORI</b> .....	7
2.1 Pengertian Biaya .....	7
2.2 Klasifikasi Biaya .....	7
2.3 Metode Pemisahan Biaya semi Variabel .....	11
2.4 Pengertian Break Even Point .....	12
2.5 Manfaat analisa Break Even Point .....	13
2.6 Metode Perhitungan Break Even Point.....	15
2.7 Asumsi Dasar Analisa Break Even Point.....	17
2.8 Perubahan titik Break Even Point .....	18
2.9 Pengertian Perencanaan Laba .....	19
2.10 Penetapan Sasaran/Tujuan laba.....	19
2.11 Manfaat Perencanaan Laba .....	21
2.12 Pengertian Variabel Costing .....	22
2.13 Manfaat Variabel Costing .....	23
2.14 Margin of Safety .....	27
2.15 Beberapa cara dalam perencanaan laba .....	28
<b>BAB III    METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	32
3.1 Jenis dan Sumber Data.....	32
3.2 Metode Pengumpulan data.....	32

3.3 Metode pengolahan data .....	33
3.4 Metode analisis data.....	33
3.4 Skema langkah-langkah penyelesaian masalah .....	36
<b>BAB IV    PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....</b>	<b>37</b>
4.1 Pengumpulan Data .....	37
4.1.1 Sejarah umum Perusahaan .....	37
4.1.2 Lokasi Perusahaan .....	38
4.1.3 Struktur Organisasi .....	39
4.1.4 Ketenagakerjaan dan kesejahteraan karyawan.....	41
4.1.5 Pemasaran perusahaan .....	42
4.1.6 Wilayah Pemasaran.....	43
4.1.7 Saluran Distribusi.....	43
4.1.18 Harga Jual Produk.....	44
4.1.19 Kegiatan Promosi.....	45
4.1.10 Fungsi pemasaran yang dilakukan perusahaan .....	46
4.1.11 Pengiriman Produk.....	47
4.1.12 penyimpanan produk.....	47
4.1.13 Biaya Pemasaran .....	48
4.2 Pengolahan Data .....	50
4.2.1 Bidang Produksi.....	50
4.2.2 Quality control .....	54
4.2.3 Biaya Produksi .....	55
4.2.4 Bidang Personalia .....	58
4.2.5 Bidang Keuangan.....	63
<b>BAB V    ANALISA DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>69</b>
5.1 Analisa Data .....	69
5.2 Pembahasan .....	80
<b>BAB VI    KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>87</b>
6.1 Kesimpulan .....	87
6.2 Saran.....	87

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel IV.1</b> Data Tenaga Kerja tahun 2014 .....	41
<b>Tabel IV.2</b> Data Jenis Furniture Kursi .....	43
<b>Tabel IV.3</b> Data harga jual Furniture kursi .....	44
<b>Tabel IV.4</b> Biaya Pemasaran tahun 2012.....	48
<b>Tabel IV.5</b> Biaya Pemasaran tahun 2013.....	49
<b>Tabel IV.6</b> Biaya Pemasaran tahun 2014.....	49
<b>Tabel IV.7</b> Biaya Produksi tahun 2012.....	55
<b>Tabel IV.8</b> Biaya Produksi tahun 2013.....	56
<b>Tabel IV.9</b> Biaya Produksi tahun 2014.....	57
<b>Tabel IV.10</b> Data Upah Karyawan.....	61
<b>Tabel IV.11</b> Laporan Penyusutan.....	64
<b>Tabel IV.12</b> Laporan Harga Pokok Penjualan .....	65
<b>Tabel IV.13</b> Laporan Jumlah produksi .....	66
<b>Tabel IV.14</b> Laporan Data Penjualan.....	66
<b>Tabel IV.15</b> Laporan Rugi/Laba 2010-2014.....	67
<b>Tabel IV.16</b> Pengelompokkan biaya variabel,semi variabel dan tetap .....	68
<b>Tabel V.1</b> Total Biaya tahun 2014 .....	70
<b>Tabel V.2</b> Pengelompokkan Biaya menurut sifatnya tahun 2014.....	71
<b>Tabel V.3</b> Pemisahan Biaya Tenaga Kerja tidak langsung .....	73
<b>Tabel V.4</b> Pemisahan biaya Listrik Pabrik.....	75
<b>Tabel V.5</b> Pemisahan Biaya Pemeliharaan mesin.....	77
<b>Tabel V.6</b> Total Biaya Variabel dan Biaya Tetap tahun 2014 .....	79
<b>Tabel V.7</b> Penghitungan Laba Operasional tahun 2014.....	80

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar II.1.</b> Grafik Titik Impas .....	27
<b>Gambar IV.1.</b> Struktur Organisasi perusahaan .....	39
<b>Gambar IV.2</b> Saluran Distribusi Perusahaan .....	44
<b>Gambar IV.3</b> Alur Proses Produksi.....	51
<b>Gambar IV.4</b> Flowchart kerja quality control .....	54
<b>Gambar V.1</b> Grafik titik impas (BEP) tahun 2014.....	82
<b>Gambar V.1</b> Grafik titik impas (BEP) tahun 2015 .....	85

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 LATAR BELAKANG**

Tujuan mendirikan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup. Besar kecilnya laba yang dicapai menjadi salah satu tolak ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Suatu perusahaan pada hakikatnya mempunyai harapan dimasa yang akan datang baik jangka panjang maupun jangka pendek. Pada dasarnya perkembangan yang diinginkan yaitu, memperoleh laba dan menjaga agar kegiatan perusahaan terus berjalan. Untuk dapat mencapai tujuan tersebut, maka perusahaan harus memiliki suatu perencanaan yang sistematis, terpadu, serta mengkoordinasi seluruh aspek dalam perusahaan.

Perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba secara maksimal tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan. Peningkatan penjualan dan laba menjadi faktor utama yang diimpikan oleh semua perusahaan. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif.

Secara operasional laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya, harga jual produk dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan sedangkan penjualan sendiri langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Analisis impas atau analisis biaya, volume dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasi dan mentafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Impas secara umum dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana usaha

yang dijalankan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Dapat pula dikatakan impas jika pendapatan suatu usaha sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Dengan demikian analisis impas ( break even ) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan/laba dan volume penjualan. Analisa *Break event point* ( BEP ) atau titik impas merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba, dan volume penjualan. Untuk dapat menentukan analisa *break even point* ( BEP ) dilakukan pengelompokan unsur biaya menurut prilakunya terhadap volume kegiatan yang terdiri dari, biaya tetap dan biaya variabel.

Dalam rangka menciptakan perencanaan di dalam suatu perusahaan diperlukan pengalaman dan pengetahuan seorang manager. Banyak perusahaan terutama industri kecil menengah sampe saat ini belum mempunyai perencanaan yang baik karena mereka melakukan kegiatan produksi berdasarkan pengalaman dan pengetahuan yang ada sehingga target yang seharusnya sebagai dasar pertimbangan untuk pengambilan keputusan tidak pernah dilakukan. Demikian pula perusahaan PT Cahaya Agung Abadi Jakarta merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang produksi furniture dan berlokasi di JL. Ciputat Raya No. 100 Rt. 005/001 Kebayoran Lama, Jakarta Selatan ternyata belum melakukan perencanaan target awal sehingga selalu mengalami masalah antara lain . sering kekurangan atau kelebihan bahan baku karena target penjualan tidak ditentukan, demikian pula tentang jumlah tenaga kerja yang harus direncanakan setiap tahun bahkan pengadaan pendanaan cenderung mengikuti perusahaan tanpa rencana.

Masalah ini menjadi perhatian manager pemasaran sehingga berdasarkan wawancara dan pengamatan beliau menginginkan bagaimana caranya pada tingkat penjualan berapa agar target laba yang telah ditentukan yaitu sebesar 10% pada tahun 2015 dari tahun sebelumnya dapat dicapai. Oleh karena itu penelitian yang akan dilakukan berjudul **“Perhitungan Break Event Point Sebagai Dasar Menetapkan Tingkat Penjualan Pada Target Laba PT. Cahaya Agung Abadi Jakarta”**

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Dalam menentukan tingkat penjualan beberapa masalah yang mendapat perhatian dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Berapakah tingkat *break event point* ( BEP ) ?
2. Berapakah tingkat penjualan untuk mencapai tingkat laba yang telah ditargetkan pada tahun 2015?

## 1.3 TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui tingkat *Break even Point* ( BEP )
2. Untuk mengetahui tingkat penjualan untuk mencapai tingkat laba yang telah ditargetkan pada tahun 2015.

## 1.4 BATASAN MASALAH

Berdasarkan pada perumusan masalah maka diadakan batasan masalah sebagai berikut :

1. Pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap tahun 2014.
2. Penelitian hanya dilakukan pada PT. Cahaya Agung Abadi Jakarta
3. Alat penghitungan yang digunakan adalah BEP (*Break Even Point*).
4. Jumlah produk yang dianalisa untuk menentukan laba hanya satu produk.

## **1.5. SISTEMATIKA PENULISAN**

Untuk memudahkan pemahaman tentang hasil penelitian ini maka penyusunan laporan tugas akhir ini menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

### **BAB I : PENDAHULUAN**

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

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

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

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

Berisikan langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan penelitian.

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

Berisikan hasil pengumpulan data yang dibutuhkan dan pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih.

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

Berisikan analisa dan pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

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

Berisikan kesimpulan dari pembahasan serta saran-saran yang diperlukan sebagai bahan pertimbangan perusahaan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1. Pengertian Biaya**

Terdapat berbagai macam pengertian biaya yang berbeda. Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan suatu barang dan atau jasa. (Sutrisno, 2004:11). Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang. Yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva (Mulyadi, 2003:10).

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan guna mencapai tujuan tertentu dan memperoleh sesuatu yang memiliki nilai ekonomi.

## **2.2. Klasifikasi Biaya**

Menurut Mulyadi (2003:437) berdasarkan perilakunya yang dihubungkan dengan suatu kegiatan, maka biaya dapat dipisahkan dalam tiga kelompok, yaitu:

### **1. Biaya tetap/*fixed cost***

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume aktivitas tertentu. Biaya tetap per unit berubah dengan adanya perubahan volume aktivitas. Besarnya biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi dan metode serta strategi manajemen.

Sebagai contoh, satu buah mesin dalam setahun mempunyai kapasitas produksi 1.000 unit produk ( kapasitas normal ) harga pokok ( cost) mesin Rp. 1.000.000 dengan nilai residu Rp. 40.000 dan mempunyai masa manfaat 4 tahun disusut dengan metode garis lurus. Biaya tetap berupa biaya depresiasi mesin setahun ( Rp. 1.000.000 – Rp. 40.000) : 4 tahun = Rp. 240.000

Dengan demikian biaya tetap setahun Rp. 240.000 dalam kisaran volume kegiatan produksi dari 0 unit sampai 1.000 unit produk. Artinya biaya tetap setahun Rp. 240.000 dalam bentuk biaya depresiasi mesin jumlahnya tidak berubah walaupun tingkat produksi berubah sampai kisaran 1.000 unit produk setahun. Tetapi bila produksi berubah dalam setahun di atas kisaran 1.000 unit produk, maka biaya tetap juga akan berubah. Adapun yang termasuk biaya tetap / fixed cost ( FC ) adalah :

- a. Gaji
- b. Penyusutan
- c. Asuransi
- d. Sewa

### **2. Biaya variabel/*variable cost***

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, tetapi biaya variabel per unit tetap walaupun volume kegiatan berubah. Biaya bahan baku dikatakan biaya variabel karena besar kecilnya biaya bahan baku dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan produksi. Bila volume kegiatan produksi meningkat maka biaya bahan baku juga meningkat dan sebaliknya.

Sebagai contoh , per unit produk memerlukan bahan baku sebanyak 2 kg, @Rp. 100 ( 2kg x @Rp. 100 = Rp. 200). bila diproduksi 100 unit berarti biaya bahan baku ( Vc) sebanyak 100 unit x Rp. 200 = Rp. 20.000. bila produksi 120 unit berarti biaya bahan baku (vc) sebanyak 120 unit x Rp. 200 = Rp. 24.000.

Produksi naik = 120 unit – 100 unit = 20 unit atau produksi naik 20 unit : 100 unit = 20%. Biaya bahan baku (vc) juga naik Rp. 24.000- Rp.20.000= Rp. 4.000 atau biaya bahan baku naik Rp. 4.000: Rp. 20.000 = 20%. Dengan demikian jika produksi naik 20% maka biaya variabel juga naik 20% artinya kenaikan kegiatan produksi sebanding dengan kenaikan biaya variabel. Adapun biaya variabel / variable cost ( VC) antara lain, bahan baku, upah buruh langsung, dll.

### **3. Biaya semi variabel/*semi variable cost***

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume aktivitas. Biaya ini memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume aktivitas.

Sedangkan menurut Usry dan Hammer, (1997:44) karakteristik ketiga biaya tersebut adalah:

a. Biaya tetap

karakteristiknya sebagai berikut :

1. Jumlah keseluruhan yang tetap dalam rentang (*range*) keluaran yang relevan.
2. Penurunan biaya per unit bila volume bertambah dalam rentang yang relevan.
3. Dapat dibebankan kepada departemen dan berdasarkan keputusan manajerial atau menurut metode alokasi biaya.
4. Tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manajemen eksekutif daripada oleh penyelia operasi.

b. Biaya variabel

Karakteristiknya sebagai berikut :

1. Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume.
2. Biaya per unit relative konstan meskipun volume berubah dalam rentang (*range*) yang relevan.
3. Dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan cukup mudah dan tepat.
4. Dapat dikendalikan oleh penyelia operasi.

c. Biaya semi variabel

Beberapa biaya mengandung unsur-unsur tetap dan variabel. Biaya semi variabel ini mencakup suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang keluaran yang relevan dan sebagian lainnya bervariasi sebanding dengan perubahan jumlah keluaran.

Dari pengertian dan karakter ketiga biaya diatas dapat disimpulkan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang secara total besarnya tidak tergantung pada perubahan volume aktivitas produksi, tetapi biaya per unit selalu berubah sesuai perubahan volume produksi. Biaya variabel merupakan biaya yang secara total besarnya tergantung pada perubahan volume aktivitas produksi tetapi biaya per unit tidak akan berubah. Sedangkan biaya semi variabel merupakan biaya yang perubahannya tidak selalu sesuai dengan perubahan volume aktivitas produksi.

### **2.3 Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel**

Oleh karena dalam perhitungan *break even point* hanya kedua biaya yang pertama saja yang digunakan, yaitu biaya tetap dan biaya variabel, maka biaya semi variabel harus dialokasikan baik kedalam biaya tetap maupun biaya variabel dengan menggunakan beberapa metode perhitungan tertentu.

Menurut Mulyadi (2003:445) metode – metode yang digunakan untuk menentukan unsur-unsur tetap dan variabel dari biaya semi variabel adalah :

#### *a. High and Low Points* (metode titik tertinggi dan terendah)

Dalam metode titik tertinggi dan terendah, unsur beban semi variabel yang bersifat tetap dan variabel dihitung dari dua titik data. Suatu biaya pada tingkat aktivitas yang paling tinggi dibandingkan dengan biaya tersebut pada tingkat aktiivtas terendah di masa yang lalu. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut.

#### *b. Least Square Method* (metode kuadrat terkecil)

Metode *Least Square* menganggap hubungan antara biaya dengan volume aktivitas berbentuk hubungan garis lurus dengan peramaan garis regresi linier  $y = a + bx$ ,  $y$  merupakan variabel tidak bebas yang perubahannya ditentukan oleh perubahan variabel  $x$  yang merupakan variabel bebas. Variabel  $y$  menunjukkan biaya,  $x$  menunjukkan volume aktivitas,  $a$  menunjukkan biaya tetap dalam  $y$  dan  $b$  menunjukkan biaya variabel.

### **2.4 Pengertian *Break Event Point***

Analisis *break event* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan(Riyanto,1992:278). Analisis impas adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang

diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu.(Prastowo,1995:152). *Break Even Point* adalah suatu kondisi di mana pada periode tersebut perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak menderita kerugian.(Sutrisno,2003:204)

Dari ketiga definisi di atas dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* merupakan suatu kondisi dimana perusahaan pada saat itu penghasilan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan dengan mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan dari komposisi produk yang diperlukan selama periode tertentu.

## **2.5 Manfaat analisis *Break Event Point***

Menurut Sutrisno, beberapa manfaat yang bisa dianalisis dengan menggunakan konsep *Break Event Point* antara lain :

### **1. Perencanaan Penjualan atau Produksi**

Pada setiap awal perusahaan sudah harus mempunyai perencanaan produksi dan penjualan. Rencana produksi dan penjualan bisa direncanakan dengan menggunakan konsep BEP. Penjualan yang direncanakan perusahaan tentunya disertai dengan target laba yang diinginkan.

### **2. Perencanaan Harga Jual Normal**

Salah satu keputusan yang harus diambil oleh manajer keuangan adalah penentuan harga jual. Harga jual merupakan sejumlah uang yang dibayarkan pembeli untuk memperoleh barang/jasa yang diinginkan. Bagi perusahaan harga jual harus bisa menutup semua biaya dan target keuntungan. Apabila tidak bisa menutup target laba, apalagi biaya yang dikeluarkan, berarti perusahaan dalam kondisi rugi. Dalam membuat rencana harga jual, perusahaan mendasarkan pada proyeksi penjualan yang telah direncanakan, serta target laba pada periode yang bersangkutan.

### **3. Perencanaan Metode Produksi**

Analisa BEP ini juga sering digunakan untuk menentukan alternative pemilihan metode produksi atau mesin produksi. Ada mesin produksi yang memiliki karakteristik biaya tetap

rendah tetapi biaya variabel tinggi (padat karya) atau biaya tetap tinggi tetapi biaya variabel rendah (padat modal). Dari dua pilihan tersebut, mana yang akan dipilih apakah dengan padat karya atau padat modal. Untuk memilih mana alternative terbaik, bisa digunakan analisis biaya, laba dan volume.

#### 4. Titik Tutup Pabrik

Apabila kondisi perusahaan sudah menunjukkan biaya total melebihi penjualan totalnya, yang artinya perusahaan beroperasi di bawah titik *break even*, apakah perusahaan sebaiknya ditutup atau tetap dipertahankan. Untuk itu manajemen harus menganalisis apakah kondisi yang demikian akan berlanjut dalam waktu yang relatif lama, atau tidak. Ada kemungkinan manajemen harus memutuskan untuk menghentikan sementara atau seterusnya apabila kondisi sudah sedemikian parahnya. (Sutrisno,2003:212).

## 2.6 Metode Perhitungan *Break Even Point*

Menurut Syamsuddin penentuan *Break Even Point* dapat dilakukan dengan menggunakan dua pendekatan, yaitu :

### a. Pendekatan matematik

Dalam perhitungan *Break Even Point* dengan menggunakan metode pendekatan matematik, yaitu:

#### a. multi produk (Rupiah):

$$\begin{aligned} \text{BEP ( Rp )} & \Rightarrow S = TC \\ & S = FC + VC \\ S - VC & = FC \end{aligned}$$

$$S - \frac{VC \cdot S}{S} = FC$$

$$S (1 - \frac{VC}{S}) = FC$$

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

b. Single produk ( dalam unit )

$$\text{BEP ( Q )} \Rightarrow \text{TR} = \text{TC}$$

$$P \cdot Q = FC + VC$$

$$P \cdot Q = FC + VQ$$

$$PQ - VC = FC$$

$$Q ( P - V ) = FC$$

$$Q = \frac{FC}{P - V}$$

KETERANGAN :

**BEP** : Break Even Point

**FC** : Biaya tetap

**VC** : Biaya Variabel per unit

**P** : Harga jual per unit

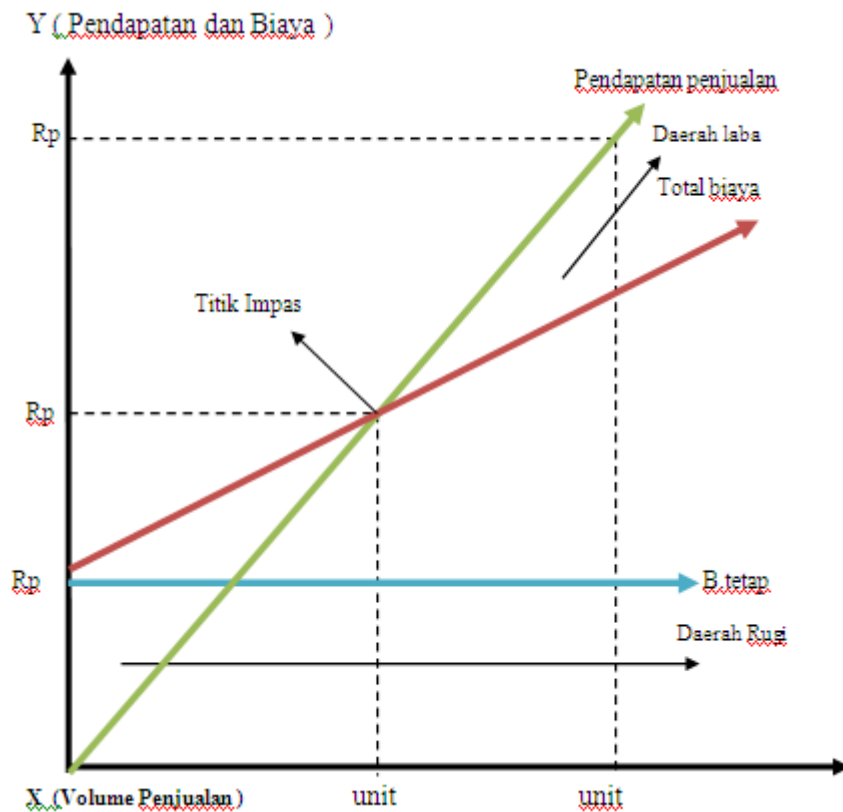
**S** : Penjualan

**Q** : Unit

**BEP (Rp)** : jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

**BEP (Q)** : jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam unit

b.Pendekatan Grafik



## 2.7. Asumsi Dasar Analisis *Break Even Point*

Asumsi – asumsi dalam analisis BEP menurut Kiswadi antara lain:

- Biaya – biaya dapat diidentifikasi sebagai biaya variabel atau biaya tetap.
- Biaya tetap tidak mengalami perubahan meskipun volume produksi atau kegiatan berubah
- Biaya variabel per unit tetap sama. Biaya variabel akan berubah secara proporsional dalam jumlah keseluruhan, tapi biaya per unitnya akan tetap sama.
- Harga jual per unit tetap sama, berapapun jumlah unit produk yang terjual.
- Perusahaan hanya menjual atau memproduksi satu jenis produk. Jika menjual lebih dari satu jenis produk harus dianggap sebagai satu jenis produk dengan kombinasi yang selalu tetap, atau dengan kata lain bauran penjualannya konstan.

f. Pada saat mengestimasi besarnya BEP, barang yang diproduksi dianggap terjual semua dalam periode yang bersangkutan. Jadi tidak ada sisa produk atau persediaan akhir. (Kuswadi,2005 :127)

Asumsi – asumsi tersebut dilakukan untuk memudahkan dalam perhitungan BEP. Meskipun perhitungan rugi – laba tidak bisa dihitung berdasarkan perhitungan BEP, melainkan berdasarkan perhitungan akuntansi keuangan. Perhitungan BEP sebenarnya hanya digunakan sebagai standar pengendalian penjualan, biaya, laba. Karena pada kenyataannya biaya tetap dan biaya variabel per unit dapat berubah sewaktu – waktu.

## **2.8 Perubahan Titik *Break Even Point***

Dalam analisis BEP terdapat beberapa asumsi yang harus dipenuhi seperti telah dicantumkan pada poin di atas. Apabila asumsi – asumsi tersebut tidak terpenuhi, maka titik BEP akan mengalami perubahan.

Syamsudin (2000:95) mengemukakan faktor – faktor yang menyebabkan perubahan sebagai berikut :

### **a. Perubahan biaya tetap**

Perubahan biaya tetap akan berbanding lurus dengan perubahan tingkat BEP. Apabila biaya tetap dinaikkan maka tingkat BEP akan meningkat pula, demikian juga kalau biaya tetap diturunkan maka tingkat BEP akan bergerak turun ke titik yang lebih rendah.

### **b. Perubahan harga jual per unit**

Kebalikan dari perubahan biaya tetap, perubahan harga jual akan berbalik dengan tingkat BEP.

### **c. Perubahan biaya variabel per unit**

Sama halnya dengan perubahan biaya tetap, perubahan biaya variabel per unit juga berbanding lurus dengan tingkat BEP. Meningkatnya biaya variabel perunit akan meningkatkan titik BEP, dan sebaliknya.

## **2.9 Pengertian Perencanaan Laba**

Pada dasarnya tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang seoptimal mungkin. agar tujuan tersebut dapat dicapai maka diperlukan suatu perencanaan laba yang baik, sehingga kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan dapat terkoordinir dan terkendali.

Secara sederhana perencanaan dapat diuraikan sebagai penetapan apa yang akan dilaksanakan, kapan dilaksanakan dan bagaimana melaksanakannya. Menurut Matz, Usry dan Lawrence perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi – laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

Welsch, Hilton and Gordon, (1995:34) Perencanaan laba adalah pengungkapan keuangan dan naratif akan hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan dimana dengan jelas menetapkan sasaran dalam bentuk waktu yang diperkirakan dan hasil keuangan yang diharapkan.

## **2.10 Penetapan Sasaran / Tujuan Laba**

Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah, karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor- faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna melaksanakan tugas ini, para manajer harus didorong agar berusaha keras mencapai sasaran perusahaan yang sejalan dengan sasaran pribadi. Dalam menetapkan sasaran / tujuan laba perusahaan, menurut Matz and Ursy pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor – faktor sebagai berikut :

- a. Laba atau rugi yang ditimbulkan oleh suatu volume penjualan tertentu.
- b. Volume penjualan yang diperlukan untuk memperoleh kembali semua biaya yang dikeluarkan, untuk membuat laba yang cukup guna membayar dividen – dividen dari saham preferen dan

saham biasa, dan untuk menahan pendapatan dalam jumlah yang cukup dalam perusahaan untuk kebutuhan – kebutuhan yang akan datang.

c. Titik keseimbangan (*Break Even Point*).

d. Volume penjualan yang diproduksi oleh kapasitas operasi sekarang.

e. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan – tujuan laba.

f. Pendapatan dari modal yang digunakan. (Matz and Ursy, 1982:326).

Pada dasarnya ada tiga prosedur berbeda yang dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba, yaitu:

a. Metode *a priori*

Dimana sasaran laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan. Mula – mula pihak manajemen merinci tingkat hasil pengembalian tertentu yang akan direalisasi dalam jangka panjang dengan menggunakan wahana perencanaan.

b. Metode *a posteriori*

Dimana sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.

c. Metode *pragmatis*

Dimana pihak manajemen menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. Dengan menggunakan tingkat target laba yang diperoleh dari pengalaman, pengharapan atau perbandingan, pihak manajemen menetapkan standar laba relatif yang dianggap memadai bagi perusahaan. (Matz and Usry, 1982:326).

## **2.11 Manfaat Perencanaan Laba**

Perencanaan laba yang baik akan sangat membantu dan memberi manfaat yang besar bagi manajemen. Menurut Supriyono, manfaat yang akan dirasakan dengan adanya perencanaan laba yaitu :

1. Karena tujuan yang ingin dicapai telah ditetapkan (dirumuskan), maka pelaksanaan kegiatan dapat diusahakan dengan efektivitas dan efisiensi setinggi mungkin.
2. Dapat untuk mengetahui apakah tujuan yang telah ditetapkan tersebut dapat dicapai dan dapat dilakukan koreksi – koreksi atas penyimpangan – penyimpangan yang timbul seawal mungkin.
3. Dapat mengidentifikasi hambatan – hambatan yang timbul dan mengatasinya secara terarah.
4. Dapat menghindari adanya kegiatan, pertumbuhan dan perkembangan yang tidak terarah dan terkontrol. (Supriyono, 2000:5).

## 2.12. Pengertian Variabel Costing

Akuntansi harga pokok dalam anggaran tetap menggunakan metode full costing. Metode full costing disebut juga “metode absorption costing” atau “metode conventional costing” biasanya dipergunakan pada akuntansi keuangan ( financial accounting ).

Akuntansi harga pokok dalam anggaran variabel umumnya menggunakan metode variable costing. Metode variable costing atau metode direct costing, biasanya hanya dipergunakan pada akuntansi manajemen (manager accounting).

Beda metode full costing dengan metode variable costing dalam akuntansi harga pokok adalah sebagai berikut :

Unsur Harga Pokok Produk	Metode	
	Full Costing	Variable Costing
1, Biaya Bahan Baku ( BBB )	Rp 1.000	Rp 1.000
2. Biaya Tenga Kerja Langsung (BTKL)	Rp 1.100	Rp 1.100

3. Biaya Overhead Pabrik (BOP) Variabel	Rp 1.380	Rp 1.380
4. Biaya Overhead Pabrik (BOP) Tetap	Rp 620	-
Harga Pokok Produk Per Unit	Rp 4.100	Rp 3.480

Dalam Metode Variable costing harus dipisahkan antara biaya tetap ( fixed cost ) dengan biaya variabel (variable cost).

### 2.13 Manfaat Variabel Costing

Metode Variabel Costing bermanfaat sebagai alat perencanaan laba dan alat pengambilan keputusan

#### 1. Manfaat Variabel Costing Sebagai Alat Perencanaan laba

##### a. Penyusunan anggaran variabel dalam perencanaan laba

Dalam anggaran tetap yang merupakan perencanaan laba disebut dengan anggaran operasi. Perencanaan laba dalam anggaran variabel (variabel cost) sangat taratan angg bermanfaat dalam pembuatan anggaran jangka pendek.

Contoh :

PT Iqra tahun 1996 mempunyai data sebagai berikut :

Biaya bahan baku per unit .....	Rp 1.000
Biaya tenaga kerja langsung per unit .....	Rp 1.100
Biaya overhead pabrik variabel per unit .....	Rp 1.380
Biaya usaha variabel .....	Rp 50 +
	<hr/>

Biaya variabel per unit ..... Rp 3.530

Biaya tetap per triwulan Rp 2.350.000

Harga jual per unit Rp 5.530

Rumus perencanaan laba dengan menggunakan persamaan sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \text{biaya tetap} + \text{biaya variabel} + \text{laba}$$

atau

$$P = FC + VC + \text{laba}$$

Misalkan kita ingin mengetahui pada saat penjualan berapa unit perusahaan tidak mempunyai laba dan juga tidak menderita kerugian, artinya laba = nol , yang disebut dengan *Break Even Point* (BEP).

Dengan menggunakan rumus di atas dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Rp } 5.530 = \text{Rp } 2.350.000 + \text{Rp } 3.530 + 0$$

$$\text{Rp } 5.530 = \text{Rp } 3.530 = \text{Rp } 2.350.000$$

$$\text{Rp } 2.000 = \text{Rp } 2.350.000$$

$$= \frac{\text{Rp } 2.350.000}{\text{Rp } 2.000} = 1.175 \text{ unit}$$

Artinya bila perusahaan menjual dalam satu triwulan sebanyak 1.175 unit , maka perusahaan berad dalam keadaan break even point yaitu perusahaan memperoleh laba = 0. Jadi Bila perusahaan menjual di bawah 1.175 unit maka perusahaan akan menderita rugi. Misalnya Perusahaan menjual 350 unit, maka perusahaan akan menderita rugi sebesar Rp 1.650.000.

Perhitungan :

$$\text{Rp } 5.530 = \text{Rp } 2.350.000 + \text{Rp } 3.530 - 1.650.000$$

$$\text{Rp } 5.530 - \text{Rp } 3.530 = \text{Rp } 2.350.000 - \text{Rp } 1.650.000$$

$$\text{Rp } 2.000 = \text{Rp } 700.000$$

$$= \text{Rp } 700.000$$

---

$$\text{Rp } 2.000$$

$$= 350 \text{ unit}$$

Misalkan perusahaan merencanakan laba Rp 1.650.000 maka perusahaan harus menjual 2.000 unit

Perhitungan :

$$\text{Rp } 5.530 = \text{Rp } 2.350.000 + \text{Rp } 3.530 + 1.650.000$$

$$\text{Rp } 5.530 - \text{Rp } 3.530 = \text{Rp } 2.350.000 + \text{Rp } 1.650.000$$

$$\text{Rp } 2.000 = \text{Rp } 4.000.000$$

---

$$\text{Rp } 2.000$$

$$= \text{Rp } 2.000$$

Perhitungan-perhitungan tersebut untuk lebih jelasnya dapat dibuktikan dengan perhitungan anggaran variabel berikut ini :

PT IQRA

ANGGARAN VARIABEL LAPORAN LABA RUGI

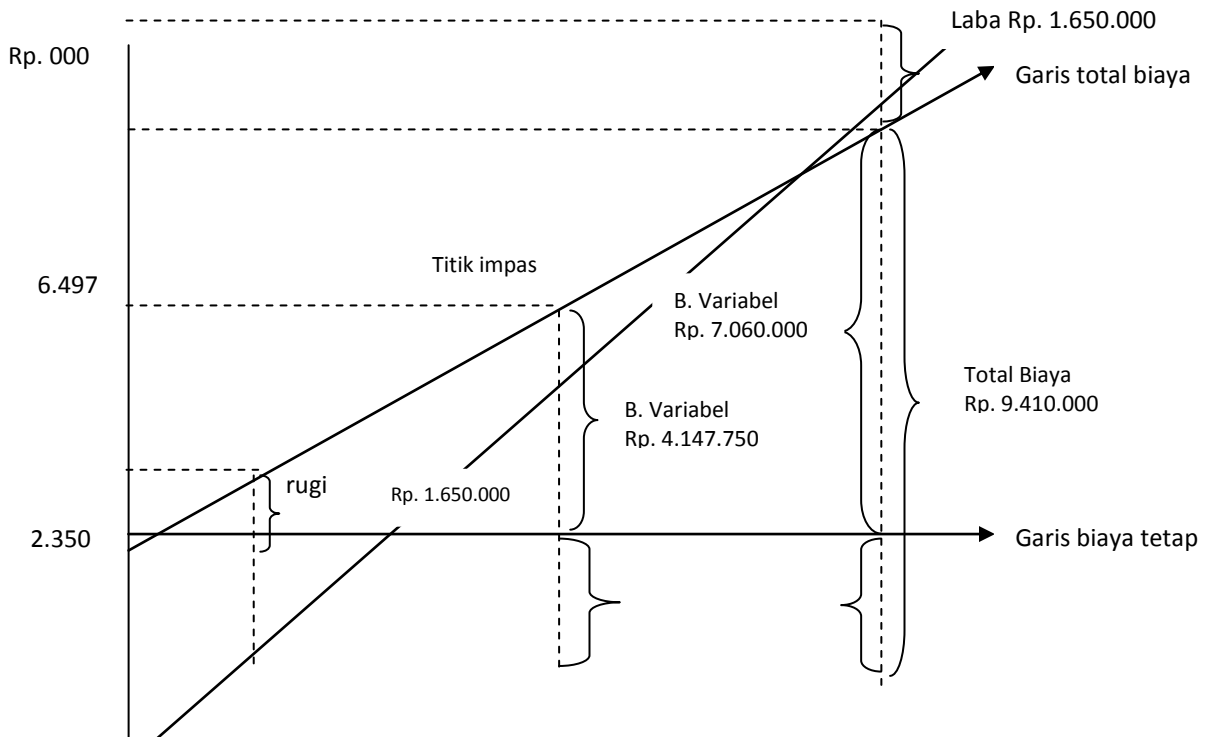
KAPASITAS 350 UNIT SAMPAI 2.000 UNIT

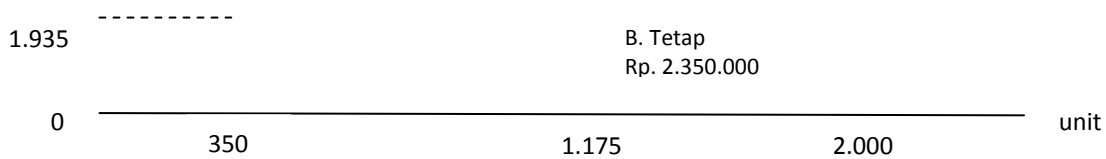
SELISIH KAPASITA 825 UNIT

TIAP TRIWULAN TAHUN 1996

Keterangan	Anggaran Per Unit	Berbagai Tingkat Penjualan		
		350 Unit	1.175 Unit	2.000 Unit
Penjualan	Rp 5.530	Rp 1.935.500	Rp 6.497.750	Rp 11.060.000
Biaya Variabel	Rp 3.530	Rp 1.235.500	Rp 4.147.750	Rp 7.060.000
Kontribusi margin	Rp 2.000	Rp 700.000	Rp 2.350.000	Rp 4.000.000
Biaya Tetap	Rp -	Rp 2.350.000	Rp 2.350.000	Rp 2.350.000
Laba ( rugi)	-	(Rp 1.650.000)	0	Rp 1.650.000

Dari table diatas dapat dibuat gambar grafik titik impas ( break even point ) seperti dibawah ini ;





**Gambar. 2.1 grafik titik impas**

**2.14 Margin of Safety ( MoS )**

Apabila hasil penjualan pada tingkat break even dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudgetkan atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat break even merupakan tingkat keamanan ( margin of safety ) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.

Informasi tentang margin of safety ini dapat dinyatakan dalam ratio ( persentase ) antara penjualan menurut budget dengan volume penjualan pada tingkat break even, atau dalam presentase (ratio) dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada tingkat break even dengan penjualan yang dibudgetkan itu sendiri, atau dengan rumus ;

$$\text{MoS} = \frac{\text{penjualan per budget} - \text{penjualan per BEP}}{\text{Penjualan per budget}} \times 100\%$$

Suatu perusahaan yang mempunyai margin of safety yang besar adalah lebih baik bila dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai margin of safety yang rendah, karena margin of safety menunjukkan indikasi atau memberikan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.

**2.15 Beberapa cara yang dapat dilaksanakan dalam perencanaan laba**

Misalkan perusahaan selama triwulan dapat menjual 2.000 unit dengan harga jual per unit Rp 5.530 biaya variabel per unit Rp 3.530 dan biaya tetap selama triwulan saat ini Rp 2.350.000.

Investasi (aktiva) yang dipergunakan sebesar Rp 12.000.000 dan manajemen menginginkan laba 15 % dari investasi, yaitu sebesar Rp 1.800.000. Problemnya dapat diatasi dengan beberapa cara berikut ini.

➤ **Mengurangi biaya tetap**

Untuk mencapai laba sebesar Rp. 1.800.000 dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Persamaan} & \quad : \\
 \text{Penjualan} & \quad = \text{biaya tetap} + \text{biaya variabel} + \text{laba} \\
 2.000 \times 5.350 & \quad = \text{biaya tetap} + 2.000 \times 3.000 + \text{Rp } 1.800.000 \\
 \text{Rp } 11.060.000 & \quad = \text{biaya tetap} + \text{Rp } 7.060.000 + \text{Rp } 1.800.000 \\
 \text{biaya tetap} & \quad = \text{Rp } 11.060.000 - \text{Rp } 7.060.000 - \text{Rp } 1.800.000 \\
 \text{Biaya tetap} & \quad = \text{Rp } 2.200.000
 \end{aligned}$$

Dengan demikian untuk mencapai laba 15 % dari investasi, yaitu sebesar Rp 1.800.000, maka perusahaan harus dapat mengurangi biaya tetap sebesar Rp 2.350.000 – Rp 2.200.000 = Rp 150.000

Bukti :

Penjualan 2.000 x Rp 5.530 .....	Rp 11.060.000	
Biaya variabel 2.000 x Rp 3.530 .....	Rp 7.060.000	_
Kontribusi margin .....	Rp 4.000.000	
Biaya tetap .....	Rp 2.200.000	_
Laba .....	Rp 1.800.000	_____

➤ **Mengurangi biaya variabel**

Untuk mencapai laba 15% dari investasi, yaitu 15% x Rp. 12.000.000 = Rp. 1.800.000 dapat juga dilakukan dengan cara mengurangi biaya variabel yaitu:

Persamaan:

$$\text{Rp } 11.060.000 = \text{Rp } 2.350.000 + \text{biaya variabel} + \text{Rp } 1.800.000$$

biaya variabel = Rp 11.060.000 – Rp 2.350.000 – Rp 1.800.000

Biaya variabel = Rp 6.910.000

Berarti biaya variabel per unit harus dikurangi sehingga menjadi

Rp 6.910.000 : 200 unit = Rp 3.455 Atau

biaya variabel per unit dikurangi sebesar Rp 3.530 – Rp 3.455 = Rp 75

Bukti :

Penjualan .....2.000 unit x Rp 5.530	Rp 11.060.000	
Biaya variabel ...2.000 unit x Rp 3.530	Rp 6.910.000	<u>        </u>
Kontribusi margin .....	Rp 4.150.000	
Biaya tetap .....	Rp 2.350.000	<u>        </u>
Laba .....	Rp 1.800.000	<u>        </u>

➤ **Mengurangi harga jual per unit**

Penjualan per unit= Rp 2.350.000 + Rp 7.060.000 + Rp 1.800.000

Penjualan per unit= Rp 11.210.000

Penjualan per unit = Rp 11.210.000 : 2.000 unit = Rp 5.605

Berarti penjualan per unit harus ditingkatkan sebesar Rp 5.605 – Rp 5.530 = Rp 75

Bukti :

Penjualan .....2.000 unit x Rp 5.605	Rp 11.210.000	
Biaya variabel ...2.000 unit x Rp 3.530	Rp 7.060.000	<u>        </u>
Kontribusi margin .....	Rp 4.150.000	
Biaya tetap .....	Rp 2.350.000	<u>        </u>
Laba .....	Rp 1.800.000	<u>        </u>

➤ **Meningkatkan unit yang dijual**

Untuk mencapai laba 15% dari investasi, yaitu  $15\% \times \text{Rp. } 12.000.000 = \text{Rp. } 1.800.000$  dapat juga dilakukan dengan cara meningkatkan kuantitas ( unit) yang dijual.

Persamaannya:

$$\text{Rp } 5.530 = \text{Rp } 2.350.000 + \text{Rp } 3.530 + \text{Rp } 1.800.000$$

$$\text{Rp } 5.350 - \text{Rp } 3.530 = \text{Rp } 2.350.000 + \text{Rp } 1.800.000$$

$$\text{Rp } 2.000 = \text{Rp } 4.150.000$$

$$\text{Penjualan} = \text{Rp } 4.150.000 : \text{Rp } 2.000 = \text{Rp } 2.075 \text{ unit}$$

Jadi perusahaan harus meningkatkan penjualan sebanyak  $2.075 \text{ unit} - 2.000 \text{ unit} = 75 \text{ unit}$  .

Bukti :

$$\text{Penjualan .....} 2.075 \text{ unit} \times \text{Rp } 5.530 = \text{Rp } 11.210.000$$

$$\text{Biaya variabel ...} 2.075 \text{ unit} \times \text{Rp } 3.530 = \text{Rp } \underline{7.060.000}$$

$$\text{Kontribusi margin .....} = \text{Rp } 4.150.000$$

$$\text{Biaya tetap .....} = \text{Rp } \underline{2.350.000}$$

$$\text{Laba .....} = \text{Rp } \underline{1.800.000}$$

### BAB III

#### METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penelitian ini digunakan metode penelitian deskriptif yaitu suatu kegiatan untuk mengumpulkan data, menganalisa , menyusun , mengklarifikasi serta menginterpretasikan data yang dikumpulkan sehingga memberikan gambaran /keterangan yang jelas mengenai masalah yang

dihadapi. Dalam hal ini pertama mengumpulkan data dari PT. Cahaya Agung Abadi, Ciputat, kabupaten Tangerang Jakarta Selatan. Yang selanjutnya data tersebut diolah kemudian dikaji dan diteliti.

### **3.1. Jenis dan Sumber Data**

- a. Data Kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah gambaran umum, sejarah umum dan jenis produksi atau bidang produksi perusahaan. Data ini sumbernya dari perusahaan baik itu melalui wawancara maupun dengan meminta catatan yang ada pada perusahaan.
- b. Data Kuantitatif yang disajikan dalam penulisan tugas akhir ini adalah ,Laporan Rugi/ Laba ,Laporan biaya, dimana laporan ini meliputi biaya pemasaran, biaya produksi, biaya administrasi dan umum,Laporan harga jual produk, dan data volume penjualan. Data ini sumbernya akan di peroleh dari perusahaan.

### **3.2. Metode Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data untuk analisis penulisan ini yang digunakan adalah :

- a. Wawancara  
Dalam Wawancara ini peneliti mengadakan tanya jawab langsung dengan pemilik perusahaan dan karyawannya. Dari wawancara ini diharapkan memperoleh keterangan dan informasi mengenai hal – hal yang menjadi objek penelitian.
- b. Pengamatan  
Dalam pengamatan ini peneliti mengamati langsung aktifitas dari kegiatan perusahaan dengan cara aktif mengikuti dari kegiatan aktifitas perusahaan tersebut guna memahami setiap bagian-bagian proses dari kegiatan produksi, pemasaran dan dapat memahami gambaran umum perusahaan.
- c. Dokumentasi  
Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan melihat dan mempelajari data yang berupa laporan keuangan, catatan perusahaan maupun data akuntansi perusahaan yang ada relevansinya dengan data yang dibutuhkan.

### **3.3 Metode Pengolahan Data**

Untuk mengolah data yang diperoleh, maka langkah yang harus diambil adalah:

1. Penggolongan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.
2. Memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode *least square*/metode kuadrat terkecil

3. Menentukan tingkat penjualan terhadap target laba yang telah ditentukan dengan penghitungan BEP (*Break Even Point*).

### 3.4 Metode Analisis Data

#### Analisis Kuantitatif

Langkah-langkah analisis kuantitatif adalah:

- a. Memisahkan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap Dan Biaya Variabel.

Rumus yang digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, adalah menggunakan metode *least square* yang menganggap bahwa hubungan biaya dengan volume penjualan berbentuk garis lurus.

$$Y = a + bx$$

Rumus a dan b adalah :

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

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

Keterangan :

a = biaya tetap per periode

b = biaya variable per unit

y = biaya semi variabel

x = volume aktivitas

n = jumlah dari observasi yang digunakan

- b. Menghitung Break Even Point

Rumus yang digunakan untuk Break Even Point (Bambang Riyanto, 1995 : 364) adalah:

1. Single produk ( dalam unit )

$$\text{BEP ( Q )} \Rightarrow \text{TR} = \text{TC}$$

$$P \cdot Q = FC + VC$$

$$P \cdot Q = FC + VQ$$

$$PQ - VC = FC$$

$$Q ( P - V ) = FC$$

$$Q = \frac{FC}{P - V}$$

- c. Rumus untuk menghitung tingkat penjualan yang harus dicapai pada target laba yang telah ditentukan

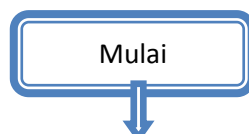
$$\text{Tingkat Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

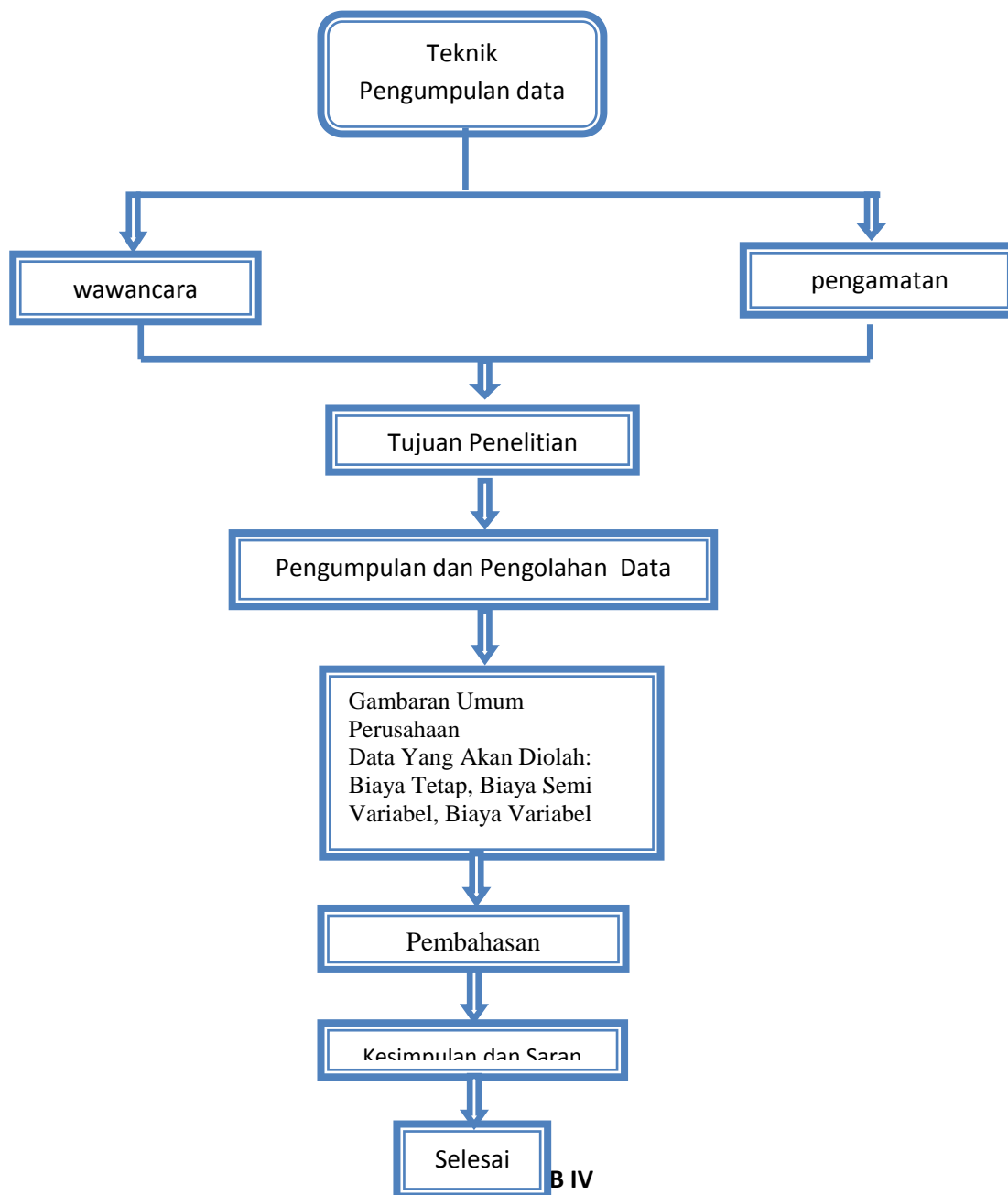
KETERANGAN :

<b>BEP</b>	: Break Even Point
<b>FC</b>	: Biaya tetap
<b>VC</b>	: Biaya Variabel per unit
<b>P</b>	: Harga jual per unit
<b>S</b>	: Penjualan
<b>BEP (Q)</b>	: jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam unit

### 3.4 Skema Langkah-langkah penyelesaian masalah

Dalam rangka penyelesaian masalah digunakan skema sebagai berikut:





B IV

## BAB IV

### PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

#### 4.1. Pengumpulan Data

##### 4.1.1. Sejarah Umum Perusahaan

PT. Cahaya Agung Abadi merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang produksi furniture. Produksinya adalah peralatan rumah tangga indoor dan outdoor dan produk utamanya

yaitu furniture kursi . Perusahaan ini pertama berdiri pada tahun 1988 dengan nama perusahaan PT. Estu Agung Abadi pada tahun 2012 berubah nama dengan nama PT. Cahaya Agung Abadi. Lokasi pertama perusahaan ini berada di lokasi Curug Tangerang dengan area +/- 2000m<sup>2</sup> setelah pertumbuhannya perusahaan ini menjadi berkembang.

#### **Klasifikasi Perusahaan**

Nama Perusahaan	: PT. Cahaya Agung Abadi
Nama Pemilik	: Muhammad Hidjrah Saputra
Tahun Berdiri	: 1988
Klasifikasi Kelas	: Menengah keatas
Jenis Usaha	: Manufakture Furniture
Daerah usaha	: Cirebon
Alamat Kantor	: Jl. Ciputat Raya No.100 Rt.005/001 Kebayoran Lama, Jakarta Selatan
Telepon	: (021) 60218260
Bentuk Hukum	: Perseroan Terbatas (PT)

Izin yang diperoleh :

- Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) :NO. 00548/P/1.824.271
- NPWP : No. 01.362.751.8-013.000
- TDP No: 09.03.1.46.72810
- Pendaftaran dan perizinan Ekspor  
BRIK No. 905/BRIK/AGT/K-S/III/2003  
ETPIK No. 877/DJ-DAGLU/ETPIK/III/2003

#### **4.1.2 Lokasi Perusahaan**

Lokasi perusahaan merupakan tempat dimana perusahaan melakukan aktivitasnya. PT. Cahaya Agung Abadi berlokasi di Ciputat Raya no. 100 rt. 005/001 Kebayoran lama selatan, kebayoran lama, Jakarta Selatan. Sedangkan lokasi pabriknya berada di Desa Lurah Blok Dlereng rt.08/rw.02 Plumbon, Cirebon, Jawa Barat.

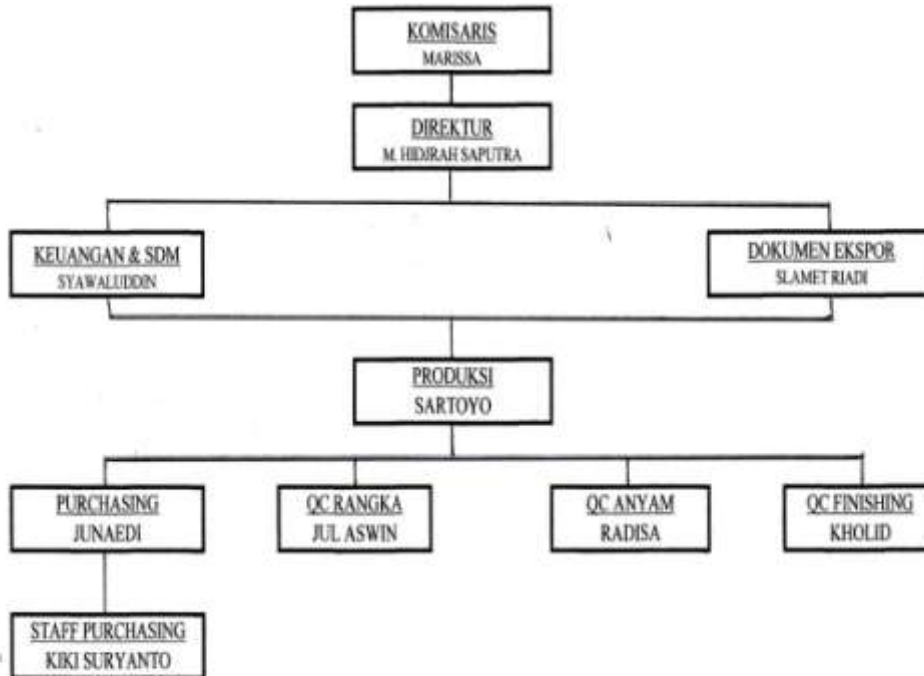
Untuk menentukan lokasi perusahaan yang efektif memerlukan pikiran dan pertimbangan yang luas dari pemimpin Perusahaan. Adapun Pertimbangan mengenai lokasi perusahaan tersebut diantaranya :

- a. Penyediaan bahan baku yang bisa diperoleh dengan mudah di sekitar wilayah pabrik atau Cirebon.
- b. Tenaga kerja yang dibutuhkan tidak memerlukan kualifikasi yang tinggi sehingga upah tenaga kerja juga terjangkau.
- c. Fasilitas lingkungan yang memenuhi syarat kecukupan listrik, air, telepon dan kelancaran lalu lintas.

#### **4.1.3 Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan PT. Cahaya Agung Abadi**

##### **4.1.3.1 Struktur Organisasi**

STRUKTUR ORGANISASI PT. CAHAYA AGUNG ABADI



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber: PT. Cahaya Agung Abadi

#### 4.1.3.2 Deskripsi Jabatan

Deskripsi Jabatan adalah sebuah kumpulan informasi jabatan dan disusun secara sistematis yang dapat mengidentifikasi dan menguraikan suatu jabatan atau posisi tertentu. Deskripsi jabatan membuat status setiap jabatan menjadi jelas akan fungsi dan perannya, hasilnya, serta tanggung`jawabnya.

Dari struktur organisasi diatas, maka deskripsi jabatan dari masing-masing pekerjaan adalah :

➤ Komisaris

Tugas dari Komisaris antara lain :

- a. Bertanggung jawab terhadap hasil yang dicapai perusahaan
- b. Bertanggung jawab dalam menjaga kestabilan perusahaan

➤ Direktur

Tugas dari direktur antara lain:

- a. Bertanggung jawab kepada komisaris
- b. Bertanggung jawab atas target-target yang telah ditentukan manajemen
- c. Bertanggung jawab atas kelancaran produksi
- d. Bertanggung jawab atas kelancaran barang yang diekspor

➤ Bag. Keuangan & SDM

Tugas dari bagian keuangan dan SDM antara lain:

- a. Memastikan menjaga kerapihan dalam pembukuan
- b. Mencatat semua kegiatan keuangan dalam perusahaan

➤ Bag. Dokumen Ekspor

- a. Bertanggung jawab atas administrasi barang yang akan di ekspor
- b. Bertanggung jawab atas dokumen-dokumen barang yang akan diekspor

➤ Bag. Produksi

a. Purchasing

1. Membuat laporan pembelian dan pengeluaran barang
2. Melakukan pengelolaan pengadaan barang melalui perencanaan secara sistematis dan terkontrol.

b. Quality Control Rangka

Bertanggung jawab penuh atas hasil akhir dari rangka sesuai desain yang telah disepakati

c. Quality Control Anyam

1. Bertanggung jawab atas hasil akhir dari anyam dengan desain sesuai yang disepakati yang dikerjakan para pengrajin.
  2. Bertanggung jawab atas pengecekan detail anyam
- d. Quality Control Finshing
- Bertanggung jawab penuh atas hasil akhir dari hasil produksi

#### 4.1.4 Ketenagakerjaan dan Kesejahteraan Karyawan

Personalia merupakan masalah yang berhubungan erat dengan pengelolaan ketenagakerjaan dan kepegawaian dengan tujuan akhir untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk serta berhasil tidaknya pelaksanaan bisnis yang ditetapkan oleh perusahaan pada PT. Cahaya Agung Abadi.

Tabel 4.1 Data Tenaga Kerja Tahun 2014

Keterangan	Laki-laki	Perempuan	Total
Karyawan	15 orang	5 orang	20 orang

Sumber: PT Cahaya Agung Abadi

#### 4.1.5 Pemasaran

Pemasaran merupakan konsep menyeluruh yang menyangkut berbagai kegiatan pemasaran yang tercakup dalam satu sistem pemasaran. Pemasaran merupakan salah satu kegiatan dari kegiatan – kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Menurut *William J. Stanton* Pemasaran adalah suatu sisitem keseluruhan dari kegiatan – kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Kegiatan produksi yang dilakukan oleh IKM sedikit lebih sederhana dibanding kegiatan produksi di perusahaan yang lebih besar. Jika di perusahaan besar kegiatan produksi mencakup menentukan bahan baku, memesan bahan baku, sampai inventori produk yang sudah ada pembagian kerjanya, pada IKM pembagian kerjanya tidak terstruktur, namun

kegiatan produksi tetap harus dilakukan bagaimanapun juga. Karena pada dasarnya kegiatan produksi memiliki definisi yang sama, yaitu kegiatan menghasilkan produk atau jasa yang sesuai dengan standar yang ditetapkan berdasarkan keinginan konsumen, dengan teknik produksi yang seefisien mungkin, dan menggunakan sumber daya yang dimiliki secara optimal.

Produk yang dihasilkan PT Cahaya Agung Abadi meskipun awal produksinya dalam rangka dan anyam menggunakan home made akan tetapi dalam finishingnya menggunakan mesin modern, sehingga dapat membantu dalam proses produksi. Selain itu produk yang dihasilkan perusahaan ini juga terbuat dari bahan-bahan yang berkualitas, yang menjadikannya lebih awet/tidak mudah rusak sehingga tidak kalah saing dengan produk-produk sejenis yang beredar di pasaran.

Tabel 4.2 Data Jenis furniture kursi

Jenis Produk	Keterangan
Baltimore	Jenis kursi yang terbuat dari bahan baku anyam eceng dengan rangka kayu mahoni dan ukurannya tinggi 101cm lebar 44 up cm dan panjang 46 cm

Sumber: PT Cahaya Agung Abadi

#### 4.1.6 Wilayah Pemasaran

Pelanggan utama perusahaan terdiri dari distributor furniture nasional maupun internasional. Secara umum pelanggan adalah pelanggan lama sebagai komitmen kami kepada konsumen. Staf pemasaran kami selalu siap untuk melakukan perundingan tentang kualitas, harga dan penyerahan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Dengan manajemen yang berpengalaman dan berdedikasi, perusahaan dapat memberikan jaminan kepuasan kepada pelanggan sebagai tujuan utama perusahaan.

#### 4.1.7 Saluran Distribusi

Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam melaksanakan dan menentukan saluran distribusi harus melakukan pertimbangan yang baik. Setelah perusahaan berhasil menciptakan produk yang dibutuhkan dan menetapkan harga yang sesuai, maka langkah selanjutnya adalah menentukan metode penyaluran

barang kepada konsumen atau biasa disebut dengan saluran distribusi. Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau pemakai industri. Secara teori saluran distribusi dapat digunakan dengan 2 cara :

- a. Saluran Distribusi Langsung dari Produsen ke Konsumen.
- b. Saluran distribusi tidak Langsung karena menggunakan perantara.

Penggunaan saluran distrbusi apakah a atau b berdasarkan efesiesnsi dan efektifitas artinya apabila dipandang perlu yang lebih efesien dan efektif adalah a maka menggunakan saluran distribusi langsung dan sebaliknya. Perantara ada 2 yaitu agen dan pedagang. Beda agen dan pedagang adalah tentang kepemilikan dan hasil yang diperoleh, agen tidak memilik barang atau jasa yang dijual dan dia tidak menerima resiko rugi atau laba, tetapi dia hanya mendapat komisi, sedangkan pedagang adalah hak kepemilikan berada padanya dan resiko rugi atau laba adalah tanggung jawabnya. PT Cahaya Agung Abadi dalam saluran distribusi menggunakan langsung tanpa perantara.

Gambar 4.2 Saluran Distribusi perusahaan



#### 4.1.8 Harga Jual Produk

Dalam menentukan harga jual produknya, perusahaan mempertimbangkan beberapa hal, antara lain tingkat kesulitan dalam memproduksi yang berpengaruh pada lama proses produksi, dan besarnya biaya produksi, seperti penggunaan bahan dan/atau aksesoris tertentu yang menyebabkan biaya produksi meningkat.

Tabel 4.3 Data Harga Jual Furniture Kursi

Jenis Produk	Harga Jual
Baltimore	218.000/pcs

Sumber: PT Cahaya Agung Abadi

#### 4.1.9 Kegiatan Promosi

Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan akan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Dalam teori promosi dikenal dengan empat kategori yang disebut promisional mix ( Bauran Promosi ) yang terdiri dari :

1. Advertensi (iklan) artinya bahwa segala produk yang diperkenalkan melalui media. Contoh Media Cetak : Koran, Majalah, Brosur, Leaflet dan Kartu nama, Media Elektronik Radio, Media Audio Visual Televisi, Media Manusia dari mulut ke mulut, Media Papan adalah Papan Reklame.
2. Personal Selling (door to door) artinya produk yang diperkenalkan menggunakan cara dari pintu ke pintu. Produk ini umumnya memerlukan penjelasan yang banyak agar yakin membelinya sehingga diperlukan informasi yang cukup lengkap yang harus diketahui konsumen. Contoh : sales vacuum cleaner, kompor gas dan spring bed.
3. Sales Promotion ( Promosi Penjualan ) artiannya produk yang diperkenalkan biasanya dilakukan melalui pameran,pragaan dan demonstrasi. Contoh : Komputer, Handphone dan Pesawat terbang.
4. Publisitas artinya mengenalkan produk kita melalui sponsorsip dan penjelasan tentang humas.

Dari keempat cara tersebut diatas perusahaan menggunakan Advertensi (iklan) sebagai berikut :

a. Pameran

Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang efektif karena PT. Cahaya Agung Abadi bisa memamerkan beberapa barang produksinya kepada konsumen langsung maupun para distributor. Meskipun promosi ini mengeluarkan biaya yang tidak sedikit akan tetapi efek dari promosi ini bisa mempengaruhi penjualan dengan signifikan.

b. Melalui internet

Salah satu cara promosi yang paling mudah dan tidak mengeluarkan banyak biaya adalah melalui internet. Dimana saja dan kapan saja semua orang dapat mengakses internet karena zaman sekarang sudah banyak tersedia telepon genggam yang dilengkapi dengan fitur-fitur yang memudahkan untuk mengakses internet.Oleh karena itu, PT. Cahaya Agung Abadi memilih promosi lewat internet.

c. Brosur dan katalog

Dengan ini PT. Cahaya Agung Abadi memperkenalkan produknya dengan mencetak brosur dan katalog untuk memperkenalkan produknya. Dalam katalog tersebut bisa

mencantumkan barang-barang yang telah diproduksi oleh PT Cahaya Agung Abadi sehingga konsumen tahu jenis ukuran dan kualitas barang yang akan dibeli.

#### **4.1.10 Fungsi Pemasaran yang dilakukan Perusahaan dalam Pembelian dan Penjualan**

Perusahaan menjalankan fungsi pembelian dalam hal bahan baku, yaitu dengan memilih bahan baku yang berkualitas baik dan sesuai dengan standar mutu agar produk yang dihasilkan dapat diterima oleh konsumen, sehingga fungsi pemasaran yang dilakukan PT Cahaya Agung Abadi berhasil dijalankan, pembelian bahan baku perusahaan ini dilakukan dengan mendatangi langsung tempat bahan baku tanpa melalui perantara dan perusahaan sudah mencatat setiap kebutuhan bahan baku yang akan digunakan untuk memproduksi furniture kursi.

Sedangkan untuk administrasi penjual produk dari PT Cahaya Agung Abadi ke konsumen secara langsung tanpa melalui perantara, dan sistem pembayarannya menggunakan invoice dengan invoice tersebut Perusahaan untuk menagih ke konsumen sesuai dengan pembelian yang tercantum dalam invoice.

Untuk sistem pembelian menggunakan telepon/*contact person* yang ada pada website resmi dan menggunakan email atau datang langsung ke PT Cahaya Agung Abadi yang selanjutnya akan disepakati dengan sistem administrasi berikutnya.

#### **4.1.11 Pengiriman Produk**

Perusahaan melakukan pengiriman secara langsung yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran dan bagian pengiriman, sebelumnya barang sudah dicek terlebih dahulu agar tidak ada produk yang cacat yang akan dikirim, untuk mengantarkan pengiriman produk dengan supir menggunakan mobil container dikirim langsung oleh supir ke pelabuhan setelah dipelabuhan selanjutnya tanggung jawab dari buyer/konsumen. Pengiriman ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang maksimal sehingga menciptakan loyalitas pelanggan (konsumen) terhadap produk dari PT Cahaya Agung Abadi.

Dalam setiap kali melakukan pengiriman, PT Cahaya Agung Abadi mampu membawa sekitar beberapa container yang sudah diproduksi seperti produk kursi satu container baltimore 250 pcs . Dalam pengiriman, PT Cahaya Agung Abadi selalu menjaga produk yang akan dikirim dengan tingkat pengamanan yang berlaku di perusahaan sehingga tidak terdapat produk yang cacat dalam pengiriman.

#### 4.1.12 Penyimpanan Produk

Produk yang dihasilkan sebelum dikirim ke tempat yang telah ditentukan maka disimpan digudang penyimpanan dari tempat produksi. Tempat penyimpanan ini telah dirancang berdasarkan efisiensi dan efektifitas sehingga Layout tersebut diharapkan dapat memudahkan dalam pengangkutan dari tempat produksi ke gudang maupun dari gudang ke dalam mobil container lebih efisien dan cepat, sehingga aliran distribusi dari pabrik langsung ke konsumen tersebut.

#### 4.1.13 Biaya Pemasaran

Anggaran (budget) adalah ungkapan kuantitatif dari rencana yang ditujukan oleh manajemen selama periode tertentu dan membantu mengkoordinasikan apa yang dibutuhkan untuk diselesaikan terhadap rencana pelaksanaan. Berikut ini merupakan biaya pemasaran yang ditetapkan PT. Cahaya Agung Abadi dan realisasi biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam tiga tahun terakhir adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4 Biaya Pemasaran Tahun 2012 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2012	
	Budget Pemasaran	Realisasi Pemasaran
1. Biaya Promosi	Rp 45,000,000	Rp 42,130,000
2. Gaji bagian pemasaran	Rp 200,000,000	Rp 198,800,000
3. Biaya Desain	Rp 23,000,000	Rp 22,250,000
4. Listrik, tlp, dan air	Rp 21,000,000	Rp 20,300,000
5. Biaya peralatan kantor	Rp 18,000,000	Rp 17,000,000
<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 307,000,000</b>	<b>Rp 300,480,000</b>

Sumber : hasil Pengolahan Data

Tabel 4.5 Biaya Pemasaran Tahun 2013 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2013	
	Budget Pemasaran	Realisasi Pemasaran
1. Biaya Promosi	Rp 55,000,000	Rp 52,460,000
2. Gaji bagian pemasaran	Rp 201,000,000	Rp 200,800,000
3. Biaya Desain	Rp 26,000,000	Rp 25,350,000
4. Listrik, tlp, dan air	Rp 23,000,000	Rp 22,600,000
5. Biaya peralatan kantor	Rp 19,000,000	Rp 18,000,000
<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 324,000,000</b>	<b>Rp 319,210,000</b>

Sumber : hasil Pengolahan Data

Tabel 4.6 Biaya Pemasaran Tahun 2014 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2014	
	Budget Pemasaran	Realisasi Pemasaran
1. Biaya Promosi	Rp 19,000,000	Rp 18,000,000
2. Gaji bagian pemasaran	Rp 350,000,000	Rp 344,130,000
3. Biaya Desain	Rp 26,000,000	Rp 25,000,000
4. Listrik, tlp, dan air	Rp 28,000,000	Rp 27,875,000
5. Biaya peralatan kantor	Rp 20,000,000	Rp 19,250,000
<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 443,000,000</b>	<b>Rp 434,255,000</b>

Sumber : hasil Pengolahan Data

## 4.2 Pengolahan Data

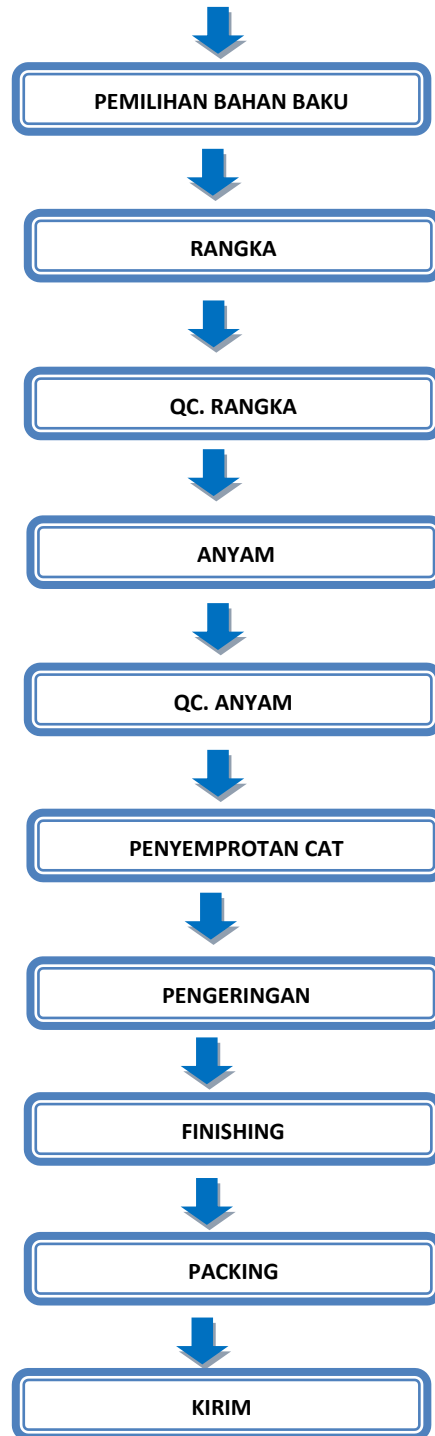
### 4.2.1 Bidang Produksi

Dalam melaksanakan produksi suatu perusahaan, diperlukan manajemen produksi yang sesuai dengan pasar, agar dalam kegiatan produksi mendapatkan hasil yang maksimal baik dalam kualitas maupun kuantitas. Dalam kualitas perusahaan harus memiliki standart operasional prosedur (SOP) yang baik dalam memproduksi suatu produk sehingga produk yang di hasilkan dapat di terima di pasar. Sedangkan dalam kuantitas perusahaan harus mengatur jumlah produk yang akan di produksi, agar tidak terjadi *over stock* atau kelebihan dalam produksi.

Proses produksi pada perusahaan PT Cahaya Agung Abadi dimulai pukul 08.00 pagi sampai pukul 17.00 sore. Dengan waktu istirahat jam 12.00 selama 1 jam. Proses produksi dilakukan secara berurutan sesuai dengan bagian masing-masing. Produk yang telah jadi dan di kemas masuk ke dalam gudang penyimpanan produk jadi. Hal ini berfungsi untuk mempermudah karyawan mendata produk jadi yang siap untuk di jual ke pasar.

#### 4.2.1 Alur Proses Produksi:





Gambar 4.7 alur proses produksi

1. Desain

Tahap awal produksi yaitu membuat desain produksi, untuk membuat desain biasanya perusahaan mempunyai tim khusus untuk membuat desain dan dikombinasikan dengan sesuai selera pasar. Setelah desain selesai dibuat akan dikirim kebagian produksi atau pabrik.

2. Pemilihan bahan baku

Setelah bagian produksi menerima sketsa desain furniture bagian tim bahan baku akan mulai memilih bahan baku sesuai dengan desain. Dalam pemilihan bahan baku ini perusahaan mempunyai SOP tersendiri dalam penentuan bahan baku sehingga bahan baku yang digunakan aman dan berkualitas tinggi.

### 3. Rangka

Tim rangka dalam tugasnya adalah membentuk barang setengah jadi yaitu membuat dasarnya kursi dalam bentuk potongan rangka kursi yang disesuaikan dengan desain bahan baku untuk rangka kursi sendiri adalah kayu mahoni.

### 4. QC. Rangka

tim quality control rangka dalam tugasnya memastikan kembali konsep rangka dengan desain yang telah ditentukan pusat.

### 5. Anyam

Anyam adalah dimana proses produksi dengan memulai menganyam bahan baku eceng dibentuk sesuai permintaan desain. Bahan baku eceng yang dianyam biasanya eceng yang sudah melewati proses pembersihan dan pengeringan.

### 6. QC. Anyam

Tim quality control anyam dalam tugasnya sama dengan quality control rangka dimana memastikan kembali anyam yang diproses harus sesuai dengan sketsa desain yang telah ditentukan.

### 7. Penyemprotan cat

Dalam proses ini penyemprotan cat dilakukan dua kali penyemprotan pertama yaitu penyemprotan warna dasar kemudian dikeringkan setelah itu penyemprotan kedua penyemprotan warna sesuai dengan desain.

### 8. Pengeringan

Proses pengeringan ini dilakukan setelah penyemprotan yang kedua, pengeringan yang kedua ini menggunakan mesin otomatis sehingga prosesnya lebih cepat.

### 9. Finishing

Dalam finishing memastikan dan mengecek kembali produk/kursi sesuai dengan desain kemudian memberikan label produk perusahaan kebagian belakang produk/kursi.

### 10. Packing

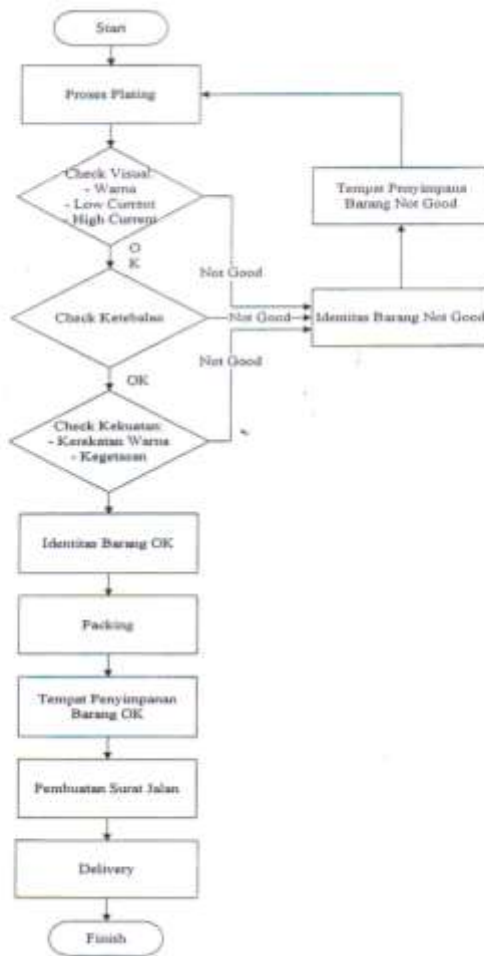
Setelah bagian finishing selesai dengan label produknya bagian packing akan membungkus setiap kursi yang sudah selesai sesuai dengan desain.

### 11. Kirim

Tim pengiriman melakukan tugasnya setelah produk masuk ke container kemudian dikirim ke pelabuhan. Dalam pengirimannya perusahaan hanya bertanggung jawab dalam pengiriman ke pelabuhan sisanya tanggung jawab buyer/konsumen.

#### **4.2.2 Quality Control**

*Quality Control* merupakan proses untuk menjaga agar kualitas produk dapat dipertahankan dan menjaga kestabilan mutu, berikut adalah proses quality control yang dijalankan pada PT Cahaya Agung Abadi.



Gambar 4.4 Flowchart Kerja Quality Control

#### 4.2.3 Biaya Produksi

Berikut merupakan biaya produksi PT Cahaya Agung Abadi selama kurun waktu 3 tahun terakhir :

Tabel 4.7 Biaya Produksi Tahun 2012 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2012	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Upah langsung :		
a. Gaji Mingguan produksi	Rp 8.000.000	Rp 6.962.000
b. Upah borongan lansung	Rp 3.500.000	Rp 3.120.000
c. Upah Finishing	Rp 85.000.000	Rp 78.456.300
<b>Total Upah Langsung</b>	<b>Rp 96.500.000</b>	<b>Rp 88.538.300</b>
2. Bahan Baku		
a. Pembelian bahan baku	Rp 400.000.000	Rp 393.188.000
<b>Total Bahan Baku</b>	<b>Rp 400.000.000</b>	<b>Rp 393.188.000</b>
3. Biaya Umum pabrik dan Usaha :		
a. Biaya tenaga kerja tdk langsung	Rp 13.000.000	Rp 12.800.000
b. Biaya listrik pabrik	Rp 24.000.000	Rp 23.000.000
c. Biaya pemeliharaan mesin	Rp 4.000.000	Rp 3.500.000
d. Biaya penyusutan Mesin	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
e. Biaya penyusutan pabrik	Rp 11.000.000	Rp 10.000.000
<b>Total Biaya Umum pabrik</b>	<b>Rp 55.500.000</b>	<b>Rp 52.300.000</b>
<b>Total Biaya produksi</b>	<b>Rp 552.000.000</b>	<b>Rp 534.026.300</b>

Sumber: hasil pengolahan data

Tabel 4.8 Biaya Produksi Tahun 2013 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2013	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Upah langsung :		
a. Gaji Mingguan produksi	Rp 8.000.000	Rp 7.911.400
b. Upah borongan lansung	Rp 5.000.000	Rp 4.788.000
c. Upah Finishing	Rp 82.000.000	Rp 80.574.300
<b>Total Upah Langsung</b>	<b>Rp 95.000.000</b>	<b>Rp 93.273.700</b>
2. Bahan Baku		
a. Pembelian bahan baku	Rp 450.000.000	Rp 448.500.000
<b>Total Bahan Baku</b>	<b>Rp 450.000.000</b>	<b>Rp 448.500.000</b>
3. Biaya Umum pabrik dan Usaha :		
a. Biaya tenaga kerja tdk langsung	Rp 14.000.000	Rp 13.395.000
b. Biaya listrik pabrik	Rp 25.000.000	Rp 24.500.000
c. Biaya pemeliharaan mesin	Rp 4.000.000	Rp 3.700.000
d. Biaya penyusutan Mesin	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
e. Biaya penyusutan pabrik	Rp 11.000.000	Rp 10.000.000
<b>Total Biaya Umum pabrik</b>	<b>Rp 57.500.000</b>	<b>Rp 54.595.000</b>
<b>Total Biaya produksi</b>	<b>Rp 602.500.000</b>	<b>Rp 596.368.700</b>

Sumber: hasil pengolahan data

Tabel 4.9 Biaya Produksi Tahun 2014 (dalam Rupiah)

Keterangan	Tahun 2014	
	Budget Produksi	Realisasi Produksi
1. Upah langsung :		
a. Gaji Mingguan produksi	Rp 11.000.000	Rp 10.062.000
b. Upah borongan lansung	Rp 8.000.000	Rp 7.120.000
c. Upah Finishing	Rp 60.000.000	Rp 54.818.000
<b>Total Upah Langsung</b>	<b>Rp 79.000.000</b>	<b>Rp 72.000.000</b>
2. Bahan Baku		
a. Pembelian bahan baku	Rp 400.000.000	Rp 393.000.000
<b>Total Bahan Baku</b>	<b>Rp 400.000.000</b>	<b>Rp 393.000.000</b>
3. Biaya Umum pabrik dan Usaha :		
a. Biaya tenaga kerja tdk langsung	Rp 13.000.000	Rp 12.000.000
b. Biaya listrik pabrik	Rp 6.000.000	Rp 5.000.000
c. Biaya pemeliharaan mesin	Rp 4.500.000	Rp 4.000.000
d. Biaya penyusutan Mesin	Rp 3.500.000	Rp 3.000.000
e. Biaya penyusutan pabrik	Rp 11.000.000	Rp 10.000.000
<b>Total Biaya Umum pabrik</b>	<b>Rp 38.000.000</b>	<b>Rp 34.000.000</b>
<b>Total Biaya produksi</b>	<b>Rp 517.000.000</b>	<b>Rp 499.000.000</b>

Sumber: hasil pengolahan data

#### 4.2.4 Bidang Personalia

Sumber daya manusia atau biasa disingkat menjadi SDM adalah potensi yang terkandung dalam diri manusia untuk mewujudkan perannya sebagai makhluk sosial yang adaptif dan transformatif yang mampu mengelola dirinya sendiri serta seluruh potensi yang

terkandung di alam menuju tercapainya kesejahteraan kehidupan dalam tatanan yang seimbang dan berkelanjutan.

Sumber Daya Manusia (SDM) dalam konteks bisnis, adalah orang yang bekerja dalam suatu organisasi yang sering pula disebut karyawan. Sumber Daya Manusia merupakan aset yang paling berharga dalam perusahaan, tanpa manusia maka sumber daya perusahaan tidak akan dapat menghasilkan laba atau menambah nilainya sendiri.

Total keseluruhan tenaga kerja adalah 20 orang. Terdiri dari 14 orang karyawan tetap dan 6 orang kontrak. Dengan jumlah laki-laki 15 orang dan perempuan 5 orang. Untuk bagian administrasi dipusat kan di Jakarta terdiri dari 4 orang yaitu bagian keuangan dan SDM, bagian dokumen ekspor termasuk direktur dan komisaris. Dan 16 orang lagi atau sisanya di bagian produksi terletak di Cirebon.

#### **4.2.4.1 Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia**

Manajemen sumber daya manusia ( MSDM ) adalah suatu ilmu atau cara bagaimana mengatur hubungan dan peranan sumber daya (tenaga kerja) yang dimiliki oleh individu secara efisien dan efektif serta dapat digunakan secara maksimal sehingga tercapai tujuan (*goal*) bersama perusahaan, karyawan dan masyarakat menjadi maksimal. MSDM didasari pada suatu konsep bahwa setiap karyawan adalah manusia bukan mesin dan bukan semata menjadi sumber daya bisnis.

Manajemen Sumber daya Manusia terdiri dari dua fungsi, yaitu fungsi manajemen dan fungsi operasional. Fungsi manajemen yang termasuk fungsi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian, dan pengawasan semua dipegang oleh Bapak Muhammad Hidjrah Saputra S.E. Sedangkan fungsi operasional dari PT Cahaya Agung Abadi adalah sebagai berikut:

##### **1. Fungsi Pengadaan**

Meliputi kegiatan penentuan kebutuhan tenaga kerja (baik mengenai mutu maupun jumlahnya), mencari sumber-sumber tenaga kerja secara efektif dan efisien, mengadakan seleksi terhadap para pelamar, menempatkan tenaga kerja sesuai dengan posisi yang sesuai, dan memberikan pendidikan serta latihan yang diperlukan untuk pelaksanaan tugas bagi para tenaga kerja baru.

Karyawan yang direkrut tidak berdasar dari pendidikan yang dimilikinya, tetapi berdasar dari kemampuan, kecakapan dan tanggung jawab yang dimilikinya, namun tetap diutamakan yang bisa

dan sudah berpengalaman. Karyawan biasanya mengetahui lowongan pekerjaan dari saudara atau tetangga di kampungnya dan memulai pekerjaan dari nol.

## **2. Fungsi Pengembangan**

Meliputi kegiatan pendidikan dan latihan bagi para pekerja agar mereka dapat mengikuti perubahan-perubahan yang terjadi dalam organisasi. Tujuan dari pengembangan tenaga kerja ini adalah peningkatan mutu atau keterampilan dan pengetahuan pekerja agar selalu mampu mengikuti perkembangan yang ada dalam organisasi.

Adapun pelatihan yang diberikan adalah berupa praktek kerja langsung dengan memberikan karyawan baru pekerjaan yang ringan terlebih dahulu. Setelah itu karyawan baru mengamati dan mulai diberikan kepercayaan untuk melakukan pekerjaan. Pelatihan ini membutuhkan waktu sampai karyawan mulai terbiasa dengan proses finishing karena dalam proses *finishing* membutuhkan kewaspadaan.

## **3. Fungsi Pemberi Kompensasi**

Meliputi kegiatan pemberian balas jasa kepada para karyawan. Kegiatan disini meliputi penentuan sistem kompensasi yang mampu mendorong prestasi karyawan, dan juga menentukan besarnya kompensasi yang akan diterima oleh masing-masing pekerja secara adil. Komponen upah yang didapat oleh karyawan terdiri dari gaji bulanan serta Tunjangan Hari Raya (THR) .

### **4.2.4.2 Sistem Rekrutmen**

Dalam merekrut pekerja khususnya pada bagian produksi, PT. Cahaya Agung Abadi tidak mempunyai persyaratan khusus, seperti misalnya batasan usia atau jenjang pendidikan tertentu, yang terpenting adalah orang tersebut punya kemauan kerja dan keterampilan kerja. Karena bagi perusahaan ini, akan lebih efektif jika menerima pekerjayang sudah mempunyai keahlian. Selain efektif, cara ini juga lebih efisien, karena jika diadakan pelatihan dan lain sebagainya tentu saja akan ada lagi biaya tambahan untuk hal tersebut.

Sumber daya manusia (SDM) dalam konteks bisnis adalah orang-orang yang bekerja dalam suatu organisasi yang sering pula disebut karyawan. Sumber daya manusia merupakan aset yang paling berharga dalam perusahaan, karena tanpa manusia maka sumber daya perusahaan tidak akan dapat menghasilkan laba atau menambah nilainya sendiri.

### **4.2.4.3 Perekrutan dan penempatan karyawan**

Perekrutan karyawan langsung dilakukan oleh plant manager yang sekaligus merangkap sebagai personalia yang dipercaya oleh pemilik perusahaan, karena pemilih hanya mengawasi. Biasanya Bapak Muhammad Hidjrah Saputra, dalam merekrut pegawai baru yang diutamakan adalah kemaun kerja yang sangat tinggi supaya dalam bekerja tidak ada yang bermalas-malasan.

Dalam merekrut karyawan, lebih mengutamakan warga sekitar untuk menjadi karyawannya karena supaya lebih dekat dalam bekerja, walaupun ada beberapa karyawan yang bukan warga sekitar perusahaan.

#### **4.2.4.4 Kesejahteraan karyawan**

Kesejahteraan adalah balas jasa lengkap (materi dan non materi yang diberikan oleh pihak perusahaan berdasarkan kebijaksanaan. Tujuannya untuk mempertahankan dan memperbaiki kondisi fisik dan mental karyawan agar produktifitasnya meningkat. Perusahaan memperlakukan karyawannya seperti keluarga sendiri.. Para karyawan mendapat jaminan kesehatan dan juga setiap hari raya diberikan THR berkisar satu bulan gaji yang disesuaikan dengan UMP setiap setahun sekali dan juga mendapatkan berupa bingkisan atau parcel, dan PT Cahaya Agung Abadi mengadakan rekreasi bagi seluruh karyawannya dengan tujuan agar antara pemilik dan semua karyawan menjadi lebih dekat.

Tabel 4.10 Data Upah Karyawan

<b>Keterangan</b>	<b>Kisaran Upah (Rp)</b>
Plant Manager	15.000.000
Produksi	2.200.000 sesuai UMP
Administrasi	2.500.000 - 3.500.000

#### **4.2.4.5 Pengenalan dan Orientasi**

PT Cahaya Agung Abadi dalam pengenalan dan orientasi dilakukan pada hari pertama pekerja baru masuk. Pengenalan dan orientasi dilakukan dengan melakukan pengenalan kepada para karyawan yang telah lebih dahulu bekerja kemudian dilanjutkan dengan pengenalan mesin – mesin yang digunakan dalam proses produksi yang dilakukan oleh PT Cahaya Agung Abadi.

#### **4.2.4.6 Penilaian Kinerja (Evaluasi)**

Tujuan evaluasi kinerja perusahaan yaitu untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan atau penyimpangan, sehingga dapat diperbaiki. Hal ini dilakukan untuk memperkecil kesalahan yang dilakukan oleh karyawan PT Cahaya Agung Abadi, khususnya di bagian produksi.

Ada tiga hal yang di perhatikan oleh PT Cahaya Agung Abadi, yaitu:

1. Tingkat kedisiplinan karyawan, penilaian dilihat dari keterlambatan dan lama waktu kerja.
2. Tingkat kemampuan karyawan dalam menyelesaikan tugasnya
3. Perilaku-perilaku inovatif dan spontan diluar persyaratan-persyaratan tugas formal untuk meningkatkan efektivitas perusahaan, antara lain dalam bentuk kerjasama, kreatif serta sikap-sikap lain yang menguntungkan perusahaan.

#### **4.2.5 Bidang Keuangan**

Dalam kegiatan operasional perusahaan tak luput dari keuangan. Keuangan sangat berpengaruh besar dalam penentuan besar kecilnya perusahaan dan lancarnya kegiatan operasional perusahaan. Maka dari itu, perusahaan kecil maupun besar membutuhkan laporan keuangan yang akurat untuk menentukan langkah perusahaan selanjutnya. Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi.

Bidang keuangan dalam perusahaan tidak hanya hasil akhir dari laporan keuangan atas kegiatan perusahaan yang berjalan, namun dibutuhkan manajemen keuangan yang efektif dan

efisien agar sumber dana /modal yang ada dapat dialokasikan dengan baik untuk mendapatkan profit yang maximal.

Menurut Darsono Prawironegoro (2001:6),“Manajemen keuangan adalah kegiatan memperoleh dana dengan biaya yang semurah–murahnya dan menggunakan dan aset efektif dan seefisien mungkin untuk menciptakan laba dan nilai tambah ekonomi”.

PT Cahaya Agung Abadi sudah membuat laporan keuangan secara teratur dan rutin setiap akhir tahun. Berikut ini adalah rincian laporan keuangan yang terdapat pada PT. Cahaya Agung Abadi.

**a. Laporan penyusutan**

Tabel 4.11  
PT. CAHAYA AGUNG ABADI  
LAPORAN PENYUSUTAN

No	Aktiva	Nilai Perolehan	Nilai Sisa	Umur Ekonomis	Penyusutan / Tahun
1	Mesin	Rp 65.000.000	Rp 50.000.000	5	Rp 3.000.000
2	Bangunan Pabrik	Rp 200.000.000	Rp 50.000.000	15	Rp 10.000.000

Sumber:hasil pengolahan data

➤ Penghitungan penyusutan per tahun :

$$\text{Penyusutan per tahun} = \frac{\text{Nilai Perolehan} - \text{nilai sisa}}{\text{Umur ekonomis}}$$

1. Mesin

Dik : Nilai perolehan : Rp. 65.000.000,-

Nilai sisa : Rp. 50.000.000,-

Umur Ekonomis : Rp. 5 Tahun

Maka;

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per tahun} &= \frac{\text{Rp. 65.000.000} - \text{Rp. 50.000.000}}{5} \\ &= \text{Rp. 3.000.000} \end{aligned}$$

## 2. Bangunan Pabrik

Dik : Nilai Perolehan : Rp. 200.000.000,-

Nilai Sisa : Rp. Rp. 50.000.000,-

Umur Ekonomis : Rp. 15 Tahun

Maka:

$$\begin{aligned} \text{Penyusutan per tahun} &= \frac{\text{Rp. 200.000.000} - \text{Rp. 50.000.000,-}}{15} \\ &= \text{Rp. 10.000.000,-} \end{aligned}$$

### b. Laporan Harga Pokok Penjualan

**Tabel. 4.12** Laporan Harga Penjualan tahun 2012 - 2014

KETERANGAN	2012	2013	2014
Saldo Awal Bahan Baku	Rp 3.456.500	Rp 3.268.000	Rp 4.250.000
Pembelian bahan baku	Rp 393.188.000	Rp 448.500.000	Rp 393.000.000
Bahan Baku Siap Dipakai	Rp 396.644.500	Rp 451.768.000	Rp 397.250.000
Bahan Baku Akhir	Rp 3.268.000	Rp 4.250.000	Rp 4.500.000
<b>A. Pemakaian bahan baku</b>	<b>Rp 393.376.500</b>	<b>Rp 447.518.000</b>	<b>Rp 392.750.000</b>
Gaji mingguan	Rp 6.962.000	Rp 7.911.400	Rp 10.062.000
upah borongan langsung CRB	Rp 3.120.000	Rp 4.788.000	Rp 7.120.000
upah/ biaya finishing	Rp 78.456.300	Rp 80.574.300	Rp 54.818.000
<b>B. Total upah tenaga kerja langsung</b>	<b>Rp 88.538.300</b>	<b>Rp 93.273.700</b>	<b>Rp 72.000.000</b>
Upah tk tidak langsung pabrik	Rp 12.800.000	Rp 13.395.000	Rp 12.000.000
Listrik pabrik	Rp 23.000.000	Rp 24.500.000	Rp 5.000.000
biaya pemeliharaan mesin	Rp 3.500.000	Rp 3.700.000	Rp 4.000.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Biaya Penyusutan Pabrik	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
<b>C. Total biaya overhead pabrik</b>	<b>Rp 52.300.000</b>	<b>Rp 54.595.000</b>	<b>Rp 34.000.000</b>
<b>D. Harga Pokok Produksi (A+B+C)</b>	<b>Rp 534.214.800</b>	<b>Rp 595.386.700</b>	<b>Rp 498.750.000</b>
<b>E. Persediaan awal barang jadi</b>	<b>Rp 3.600.000</b>	<b>Rp 3.500.000</b>	<b>Rp 3.600.000</b>
<b>F. Barang Siap Dijual (D+E)</b>	<b>Rp 537.814.800</b>	<b>Rp 598.886.700</b>	<b>Rp 502.350.000</b>
<b>G. Persediaan akhir barang jadi</b>	<b>Rp 4.200.000</b>	<b>Rp 3.600.000</b>	<b>Rp 4.200.000</b>
<b>H. Harga Pokok Penjualan (F-G)</b>	<b>Rp 533.614.800</b>	<b>Rp 602.486.700</b>	<b>Rp 506.550.000</b>

Sumber: hasil pengolahan data

c. Jumlah Produksi 2012 – 2014

Table 4.13 jumlah produksi 2012 - 2014

NO	Bulan	2012	2013	2014
1	Januari	350	400	500

2	Februari	320	420	550
3	Maret	350	400	520
4	April	427	531	630
5	Mei	500	450	640
6	Juni	500	550	600
7	Juli	450	490	550
8	Agustus	400	450	635
9	September	350	390	450
10	Oktober	200	290	320
11	Nopember	390	450	500
12	Desember	150	250	380
	<b>Total Produksi</b>	<b>4387</b>	<b>5071</b>	<b>6275</b>

Sumber: hasil pengolahan data

**d. Jumlah penjualan 2012 – 2014**

Tahun	unit	harga	Nilai
2012	4387	Rp 218,000	Rp 956,457,000
2013	5071	Rp 218,000	Rp 1,105,450,000
2014	6275	Rp 218,000	Rp 1,368,000,000
<b>TOTAL PENJUALAN</b>			<b>Rp 3,429,907,000</b>

Sumber: hasil pengolahan data

**e. Laporan Rugi/laba 2012 – 2014**

Untuk mengukur tingkat keuntungan perusahaan setiap tahunnya, maka disusunlah laporan laba/rugi dimana laporan tersebut terdapat laporan pendapatan dan biaya-biaya yang ditanggung perusahaan setiap tahunnya. Biaya-biaya yang ditanggung dapat digolongkan menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Biaya semi variabel tersebut selanjutnya harus dipilah kedalam biaya tetap dan biaya variabel, kemudian digolongkan kedalam ke masing-masing jenis biaya. Berikut laporan rugi /laba perusahaan PT. Cahaya Agung Abadi.

Tabel 4.15 Laporan Rugi/Laba 2012 - 2014

KETERANGAN	2012	2013	2014
Penjualan	Rp 956.457.000	Rp 1.105.450.000	Rp 1.368.000.000
Harga pokok penjualan	Rp 558.694.000	Rp 632.846.000	Rp 506.550.000
<b>Laba kotor penjualan</b>	<b>Rp 397.763.000</b>	<b>Rp 472.604.000</b>	<b>Rp 861.450.000</b>
<b>Biaya Usaha</b>			
biaya pameran/promosi	Rp 42.130.000	Rp 52.460.000	Rp 18.000.000
Gaji bagian pemasaran	Rp 198.800.000	Rp 200.800.000	Rp 344.130.000
biaya desain produk	Rp 22.250.000	Rp 25.350.000	Rp 25.000.000
listrik,telp dan air	Rp 20.300.000	Rp 22.600.000	Rp 27.875.000
biaya peralatan kantor	Rp 17.000.000	Rp 18.000.000	Rp 19.250.000
<b>JUMLAH BIAYA USAHA</b>	<b>Rp 300.480.000</b>	<b>Rp 301.210.000</b>	<b>Rp 434.255.000</b>
<b>Bunga bank 12%</b>	<b>Rp 40.019.987</b>	<b>Rp 92.115.724</b>	<b>Rp 140.493.772</b>
<b>LABA SEBELUM PAJAK</b>	<b>Rp 260.460.013</b>	<b>Rp 209.094.276</b>	<b>Rp 293.761.228</b>
<b>Pajak 10%</b>	Rp 26.046.001	Rp 20.909.428	Rp 29.376.123
<b>LABA SESUDAH PAJAK</b>	<b>Rp 234.414.011</b>	<b>Rp 188.184.849</b>	<b>Rp 264.385.105</b>

sumber: hasil pengolahan data

#### f. Klasifikasi Biaya

Dari Laporan Rugi/Laba diatas kita bisa lebih mudah untuk mengelompokkan biaya kedalam biaya tetap , biaya variabel dan semi variabel.

**tabel.4.16 Pengelompokan biaya variabel, semi variabel dan biaya tetap**

NO	KETERANGAN	2012	2013	2014
	<b>BIAYA VARIABEL</b>			
1	Upah langsung	Rp 88.538.300	Rp 93.273.700	Rp 72.000.000
2	Bahan baku	Rp 393.188.000	Rp 448.500.000	Rp 393.000.000
	<b>BIAYA SEMI VARIBAEEL</b>			
3	Biaya Overhead Pabrik :			
	a. Tenaga kerja tidak langsung	Rp 12.800.000	Rp 13.395.000	Rp 12.000.000
	b. Biaya listrik pabrik	Rp 23.000.000	Rp 24.500.000	Rp 5.000.000
	c. Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 3.500.000	Rp 3.700.000	Rp 4.000.000
	<b>BIAYA TETAP</b>			

4	Biaya Overhead pabrik :			
	d. Biaya Penyusutan Mesin	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
	e. Biaya Penyusutan Pabrik	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
5	Biaya pemasaran :			
	a. biaya promosi	Rp 42.130.000	Rp 52.460.000	Rp 18.000.000
	b. Gaji bagian pemasaran	Rp 198.800.000	Rp 200.800.000	Rp 344.130.000
	c. Biaya desain	Rp 22.250.000	Rp 25.350.000	Rp 25.000.000
6	Biaya kantor dan Adiministrasi umum :			
	a. Listrik, tlp, dan air kantor	Rp 20.300.000	Rp 22.600.000	Rp 27.875.000
	b. biaya peralatan kantor	Rp 17.000.000	Rp 18.000.000	Rp 19.250.000
	<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 834.506.300</b>	<b>Rp 915.578.700</b>	<b>Rp 933.255.000</b>

sumber data: hasil pengolahan data

## BAB V

### ANALISA DAN PEMBAHASAN

#### 5.1. Analisa Data

Berdasarkan informasi tahun 2014 dengan komposisi biaya tertentu maka dilakukanlah penentuan biaya variabel dan biaya tetap. Hal ini diperlukan untuk menggunakan metode break even point dalam rangka merencanakan tingkat penjualan pada tahun 2015. Oleh karena itu seluruh biaya yang ada akan dilakukan pemisahan biaya variabel dan biaya tetap, terutama biaya semi variabel. Setelah mengumpulkan dan mengolah data ternyata biaya semi variabel untuk perusahaan ini ada 3, yaitu:

1. Biaya tenaga kerja tidak langsung
2. Biaya Listrik Pabrik
3. Biaya Pemeliharaan Mesin

Ketiga biaya tersebut dipisahkan dengan menggunakan metode *least square* dengan rumus :

$Y = a + bx$  dimana untuk mencari a dan b digunakan rumus:

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

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

dimana :

Y = jumlah biaya semi variabel

a = jumlah biaya tetap tiap periode

b = jumlah biaya variabel per unit

x = jumlah unit

n = jumlah dari obeservasi yang digunakan

berikut ini total biaya pada tahun 2014 yang akan diolah untuk memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap.

**Tabel.5.1 Total Biaya tahun 2014**

NO	KETERANGAN	2014
	<b>BIAYA VARIABEL</b>	
1	Upah langsung	Rp 72.000.000
2	Bahan baku	Rp 393.000.000
	<b>BIAYA SEMI VARIBAEL</b>	
3	Biaya Overhead Pabrik :	
	a. Tenaga kerja tidak langsung	Rp 12.000.000
	b. Biaya listrik pabrik	Rp 5.000.000
	c. Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 4.000.000
	<b>BIAYA TETAP</b>	
4	Biaya Overhead pabrik :	
	d. Biaya Penyusutan Mesin	Rp 3.000.000
	e. Biaya Penyusutan Pabrik	Rp 10.000.000
5	Biaya pemasaran :	
	a. biaya promosi	Rp 18.000.000
	b. Gaji bagian pemasaran	Rp 344.130.000
	c. Biaya desain	Rp 25.000.000
6	Biaya kantor dan Adiministrasi umum :	
	a. Listrik, tlp, dan air kantor	Rp 27.875.000
	b. biaya peralatan kantor	Rp 19.250.000
	<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 933.255.000</b>

Setelah mengetahui total biaya dari tahun 2014 maka munculah tabel pengelompokan biaya yang selanjutnya akan diolah, berikut ini tabel pengelompokan biaya semi variabel, biaya tetap dan biaya variabel.

**Tabel. 5.2 Pengelompokan biaya menurut sifatnya tahun 2014**

NO	KETERANGAN	Biaya Tetap	Biaya semi Variabel	Biaya Variabel
----	------------	-------------	---------------------	----------------

<b>BIAYA VARIABEL</b>			
1	Upah langsung		Rp 72.000.000
2	Bahan baku		Rp 393.000.000
<b>BIAYA SEMI VARIBAEEL</b>			
3	Biaya Overhead Pabrik :		
	a. Tenaga kerja tidak langsung		Rp 12.000.000
	b. Biaya listrik pabrik		Rp 5.000.000
	c. Biaya Pemeliharaan mesin		Rp 4.000.000
<b>BIAYA TETAP</b>			
4	Biaya Overhead pabrik :		
	d. Biaya Penyusutan Mesin	Rp 3.000.000	
	e. Biaya Penyusutan Pabrik	Rp 10.000.000	
5	Biaya pemasaran :		
	a. biaya promosi	Rp 18.000.000	
	b. Gaji bagian pemasaran	Rp 344.130.000	
	c. Biaya desain	Rp 25.000.000	
6	Biaya kantor dan Adiministrasi umum :		
	a. Listrik, tlp, dan air kantor	Rp 27.875.000	
	b. biaya peralatan kantor	Rp 19.250.000	
	<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 447.255.000</b>	<b>Rp 21.000.000</b> <b>Rp 465.000.000</b>

Sumber : hasil pengolahan data

Dari tabel berdasarkan sifat tersebut maka diadakan 3 biaya semi variabel yaitu:

1. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung
2. Biaya Listrik Pabrik
3. Biaya Pemeliharaan Mesin

Ketiga biaya tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan *Least Square* dengan rumus:

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

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

$$Y = a + bx$$

**Keterangan:**

- Y** = jumlah biaya semi variabel  
**a** = jumlah biaya tetap per periode  
**b** = Jumlah biaya variabel per unit  
**x** = jumlah unit  
**n** = jumlah dari observasi yang digunakan

**Tabel 5.4 PEMISAHAN BIAYA TENAGA KERJA TIDAK LANGSUNG TAHUN 2014**

NO	Bulan	volumeproduksi	biaya tenaga kerja tidak langsung	xy	x <sup>2</sup>
	n	x	y		
1	Januari	500	900.000	450.000.000	250.000
2	Februari	550	950.000	522.500.000	302.500
3	Maret	520	930.000	483.600.000	270.400
4	April	630	1.300.000	819.000.000	396.900
5	Mei	640	1.400.000	896.000.000	409.600
6	Juni	600	1.000.000	600.000.000	360.000
7	Juli	550	970.000	533.500.000	302.500
8	Agustus	635	1.320.000	838.200.000	403.225
9	September	450	800.000	360.000.000	202.500
10	Oktober	320	750.000	240.000.000	102.400
11	Nopember	500	900.000	450.000.000	250.000
12	Desember	380	780.000	296.400.000	144.400
	<b>TOTAL</b>	<b>6275</b>	<b>12.000.000</b>	<b>6.489.200.000</b>	<b>3.394.425</b>

Perhitungan :

$$\begin{aligned} \mathbf{b} &= \frac{\mathbf{n} \sum \mathbf{xy} - \sum \mathbf{x} \sum \mathbf{y}}{\mathbf{n} \sum \mathbf{x}^2 - (\sum \mathbf{x})^2} \\ &= \frac{12 (6.489.200.000) - (6275)(12.000.000)}{(12)(3394425) - (6275)^2} \\ &= \frac{77.870.400.000 - 75.300.000.000}{40.733.100 - 39.375.625} \\ &= \frac{2.570.400}{1.357.475} \\ &= 1,89 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \mathbf{a} &= \frac{\sum \mathbf{y} - \mathbf{b} \sum \mathbf{x}}{\mathbf{n}} \\ &= \frac{12.000.000 - 1,89(6275)}{12} \\ &= \frac{12.000.000 - 11859,75}{12} \\ &= \frac{11988140,25}{12} \\ &= 999.011,6875 \text{ (dibulatkan menjadi 999.011)} \end{aligned}$$

### 1. Biaya tenaga kerja tidak langsung

a. Biaya Tetap = Rp 999.011 / bulan x 12 bln =Rp 11.988.140,25/ tahun

b. Biaya Variabel =1,89 x 6275 = Rp 11.859,75

**Y = a + bx**

**= Rp. 11.988.140,25 + Rp. 11.859,75**

**= Rp. 12.000.000**

**Tabel 5.5 PEMISAHAN BIAYA LISTRIK PABRIK TAHUN 2014**

NO	Bulan	volume produksi	biaya listrik pabrik	xy	x <sup>2</sup>
	n	x	y		
1	Januari	500	400.000	200.000.000	250.000
2	Februari	550	370.000	203.500.000	302.500
3	Maret	520	405.000	210.600.000	270.400
4	April	630	500.000	315.000.000	396.900
5	Mei	640	526.000	336.640.000	409.600
6	Juni	600	516.000	309.600.000	360.000
7	Juli	550	508.000	279.400.000	302.500
8	Agustus	635	423.000	268.605.000	403.225
9	September	450	380.000	171.000.000	202.500
10	Oktober	320	300.000	96.000.000	102.400
11	Nopember	500	340.000	170.000.000	250.000
12	Desember	380	332.000	126.160.000	144.400
<b>TOTAL</b>		<b>6275</b>	<b>5.000.000</b>	<b>2.686.505.000</b>	<b>3.394.425</b>

Perhitungan :

$$\begin{aligned}
 \mathbf{b} &= \frac{\mathbf{n} \sum xy - \sum x \sum y}{\mathbf{n} \sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{12 (2.686.505.000) - (6275)(5.000.000)}{(12)(3394425) - (6275)^2}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{32.238.060.000 - 31.375.000.000}{40.733.100 - 39.375.625}$$

$$= \frac{863.060.000}{1.357.475}$$

$$= 635,78$$

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

$$= \frac{5.000.000 - 635,78(6275)}{12}$$

$$= \frac{5.000.000 - 3989519,5}{12}$$

$$= \frac{1010480,5}{12}$$

$$= 84.206,70$$

## 2. Biaya Listrik Pabrik

a. Biaya Tetap = Rp 84206,70 / bulan x 12 bln = Rp 1.010.480,5 / tahun

b. Biaya Variabel = 635,78 x 6275 = Rp 3.989.519,5

$$Y = a + bx$$

$$= \text{Rp. 1.010.480,5} + \text{Rp. 3.989.519,5}$$

$$= \text{Rp. 5.000.000,-}$$

**Tabel 5.6 PEMISAHAN BIAYA PEMELIHARAAN MESIN TAHUN 2014**

NO	Bulan	volume produksi	biaya pemeliharaan mesin	xy	x <sup>2</sup>
	n	x	y		
1	Januari	500	320.000	160.000.000	250.000
2	Februari	550	340.000	187.000.000	302.500
3	Maret	520	350.000	182.000.000	270.400
4	April	630	360.000	226.800.000	396.900
5	Mei	640	530.000	339.200.000	409.600
6	Juni	500	522.000	261.000.000	250.000
7	Juli	550	346.000	190.300.000	302.500
8	Agustus	435	302.000	131.370.000	189.225
9	September	450	280.000	126.000.000	202.500
10	Oktober	620	150.000	93.000.000	384.400
11	Nopember	500	320.000	160.000.000	250.000
12	Desember	380	180.000	68.400.000	144.400
<b>TOTAL</b>		<b>6275</b>	<b>4.000.000</b>	<b>2.125.070.000</b>	<b>3.352.425</b>

Perhitungan :

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{12 ( 2.125.070.000) - (6275)(4.000.000)}{12 ( 3.352.425) - ( 6275 )^2} \\
 &= \frac{25.500.840.000 - 25.100.000.000}{40.229.100 - 39.375.625} \\
 &= \frac{400.840.000}{853.475} \\
 &= 469,66
 \end{aligned}$$

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

$$= \frac{4.000.000 - 469,66 (6275)}{12}$$

$$= \frac{1.052.906}{12}$$

$$= 87.742$$

### 3. Biaya Pemeliharaan Mesin

a. Biaya Tetap = Rp 87.742/bln x 12 bln = Rp. 1.052.906,06/ tahun

b. Biaya Variabel = Rp. 469,66 x 6275 = Rp. 2.947.093,94

$$Y = a + bx$$

$$= \text{Rp. 1.052.906,06} + \text{Rp. 2.947.093,94}$$

$$= \text{Rp. 4.000.000}$$

Dari hasil pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap maka hasilnya sebagai berikut :

**Tabel. 5.6 Total Biaya terdiri dari Biaya Variabel dan Biaya Tetap tahun 2014**

NO	KETERANGAN	Biaya Tetap	Biaya Variabel
	<b>BIAYA VARIABEL</b>		
1	Upah langsung		Rp 72.000.000
2	Bahan baku		Rp 393.000.000
	<b>BIAYA SEMI VARIBAEEL</b>		
3	Biaya Overhead Pabrik :		
	a. Tenaga kerja tidak langsung	Rp 11.988.140,25	Rp 11.859,75
	b. Biaya listrik pabrik	Rp 1.010.480,5	Rp 3.989.519,5
	c. Biaya Pemeliharaan mesin	Rp 1.052.906,06	Rp 2.947.093,94
	<b>BIAYA TETAP</b>		
4	Biaya Overhead pabrik :		
	d. Biaya Penyusutan Mesin	Rp 3.000.000	
	e. Biaya Penyusutan Pabrik	Rp 10.000.000	
5	Biaya pemasaran :		
	a. biaya promosi	Rp 18.000.000	
	b. Gaji bagian pemasaran	Rp 344.130.000	
	c. Biaya desain	Rp 25.000.000	
6	Biaya kantor dan Adiministrasi umum :		
	a. Listrik, tlp, dan air kantor	Rp 27.875.000	
	b. biaya peralatan kantor	Rp 19.250.000	
	<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 461.306.527</b>	<b>Rp 471.948.473</b>

Sumber: hasil pengolahan data

## 5.2. Pembahasan

Untuk menentukan tingkat penjualan pada tahun 2015 dengan target laba 10% dari tahun sebelumnya maka dengan dasar *break even point* tahun 2014 dilakukanlah perhitungan laba operasional tahun 2014.

**Tabel 5.7** perhitungan laba operasional tahun 2014 untuk penghitungan Break Even Point

KETERANGAN	Realisasi 2014	Contribusi Margin	Per Unit
------------	----------------	-------------------	----------

	(Realisasi)	Rasion(%)	
Penjualan	Rp 1.368.000.000	100	Rp 218.000
Biaya Variabel	Rp 471.948.473	34,50	Rp 75.211
<b>Contribusi Margin</b>	<b>Rp 896.051.527</b>	<b>65,50</b>	<b>Rp 142.789</b>
Biaya Tetap	Rp 461.306.527		
Laba	<b>Rp 434.745.000</b>		

### 1. Penghitungan Break Even Point pada tahun 2014

$$\begin{aligned}
 \text{BEP ( Unit )} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel Per unit}} \\
 &= \frac{461.306.527}{218.000 - 75.211} \\
 &= \frac{461.306.527}{142.789} \\
 &= \mathbf{3231 \text{ unit}}
 \end{aligned}$$

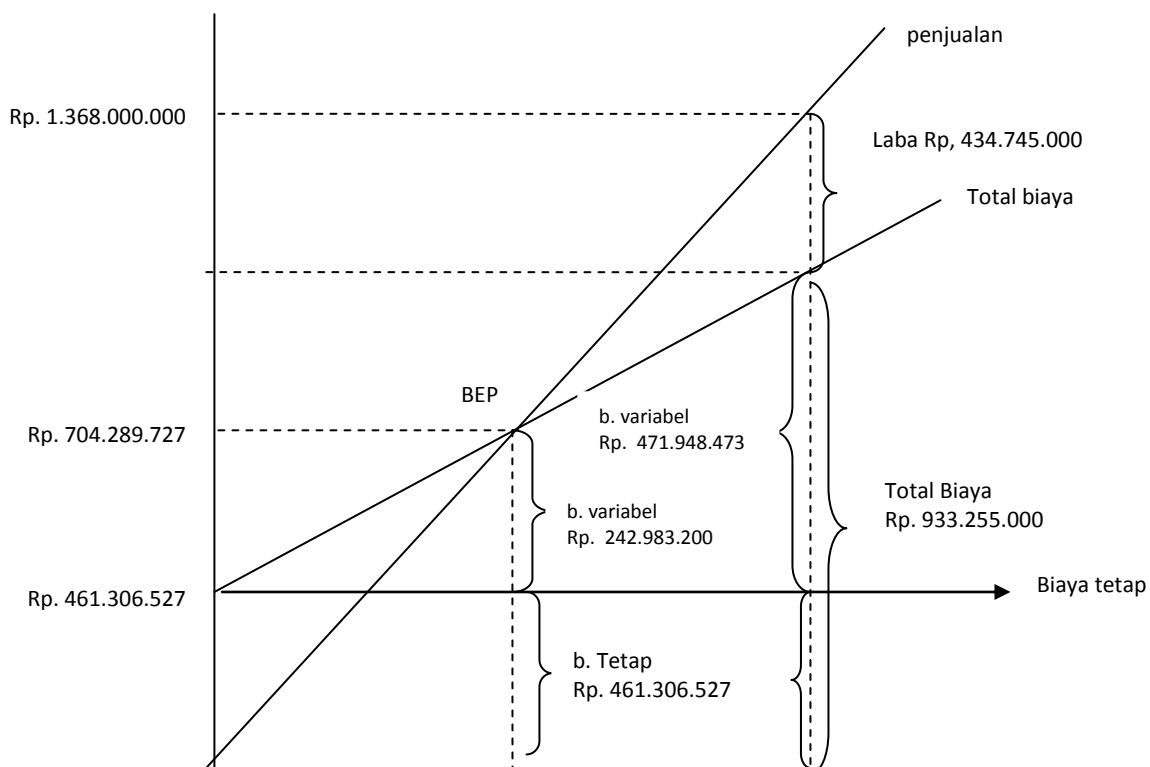
### Penghitungan tingkat penjualan tahun 2014

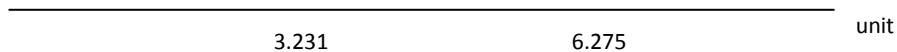
$$\begin{aligned}
 \text{Tingkat Penjualan tahun 2014} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel Per unit}} \\
 &= \frac{461.306.527 + 434.745.000}{218.000 - 75.211} \\
 &= \frac{896.051.527}{142.789} \\
 &= \mathbf{6275 \text{ unit}}
 \end{aligned}$$

Maka Anggaran laba rugi operasional pada tahun 2014 sebagai berikut;

KETERANGAN	Per Unit	Tingkat Penjualan 2014	
		3231 unit	6.275 unit
Penjualan	Rp 218,000	Rp 704,289,727	Rp 1,368,000,000
Biaya Variabel	Rp 75,211	Rp 242,983,200	Rp 471,948,473
<b>Contribusi Margin</b>	<b>Rp 142,789</b>	<b>Rp 461,306,527</b>	<b>Rp 896,051,527</b>
Biaya Tetap		Rp 461,306,527	Rp 461,306,527
Laba		<b>Rp 0</b>	<b>Rp 434,745,000</b>

Dari tabel diatas dapat dibuat grafik titik impas ( break even point ) sebagai berikut :





**Gambar 5.1 grafik Break even point tahun 2014**

### 5.2.3 Penentuan Tingkat Penjualan untuk mencapai Target Laba Tahun 2015

Pada tahun 2015 perusahaan sudah menargetkan adanya kenaikan laba oprasional sebesar 10 % dari tahun sebelumnya. Dilain pihak diperkirakan terjadi kenaikan dalam biaya variabel sebesar 10% dan biaya tetap sebesar 20%. Berdasarkan hal tersebut maka :

$$1. \quad \text{Biaya Variabel} \quad = 110 \% \times \text{Rp } 75.211 \quad = \text{Rp } 82.732,1$$

$$2. \quad \text{Biaya Tetap} \quad = 120\% \times \text{Rp } 461.306.527 \quad = \text{Rp. } 553.567.832,4$$

$$3. \text{ Target Laba 2015} \quad = 110\% \times \text{Rp. } 434.745.000 \quad = \text{Rp. } 478.219.500$$

Berdasarkan asumsi tersebut maka Break Even Point dan tingkat penjualan pada tahun 2015 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{BEP 2015 ( Unit)} \quad = \quad \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel Per unit}}$$

$$= \frac{553.567.832}{218.000 - 82.732,1}$$

$$= \frac{553.567.832}{135.268}$$

$$= \mathbf{4092 \text{ unit}}$$

Tingkat Penjualan 2015

$$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Harga jual} - \text{Biaya Variabel Per unit}}$$

$$= \frac{553.567.832 + 478.219.500}{218.000 - 82.732}$$

$$= \frac{1.031.787.332}{135.268}$$

$$= \mathbf{7628 \text{ Unit}}$$

**Margin of Safety 2015**

$$= \frac{\text{penjualan yg direncanakan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yg direncanakan}} \times 100\%$$

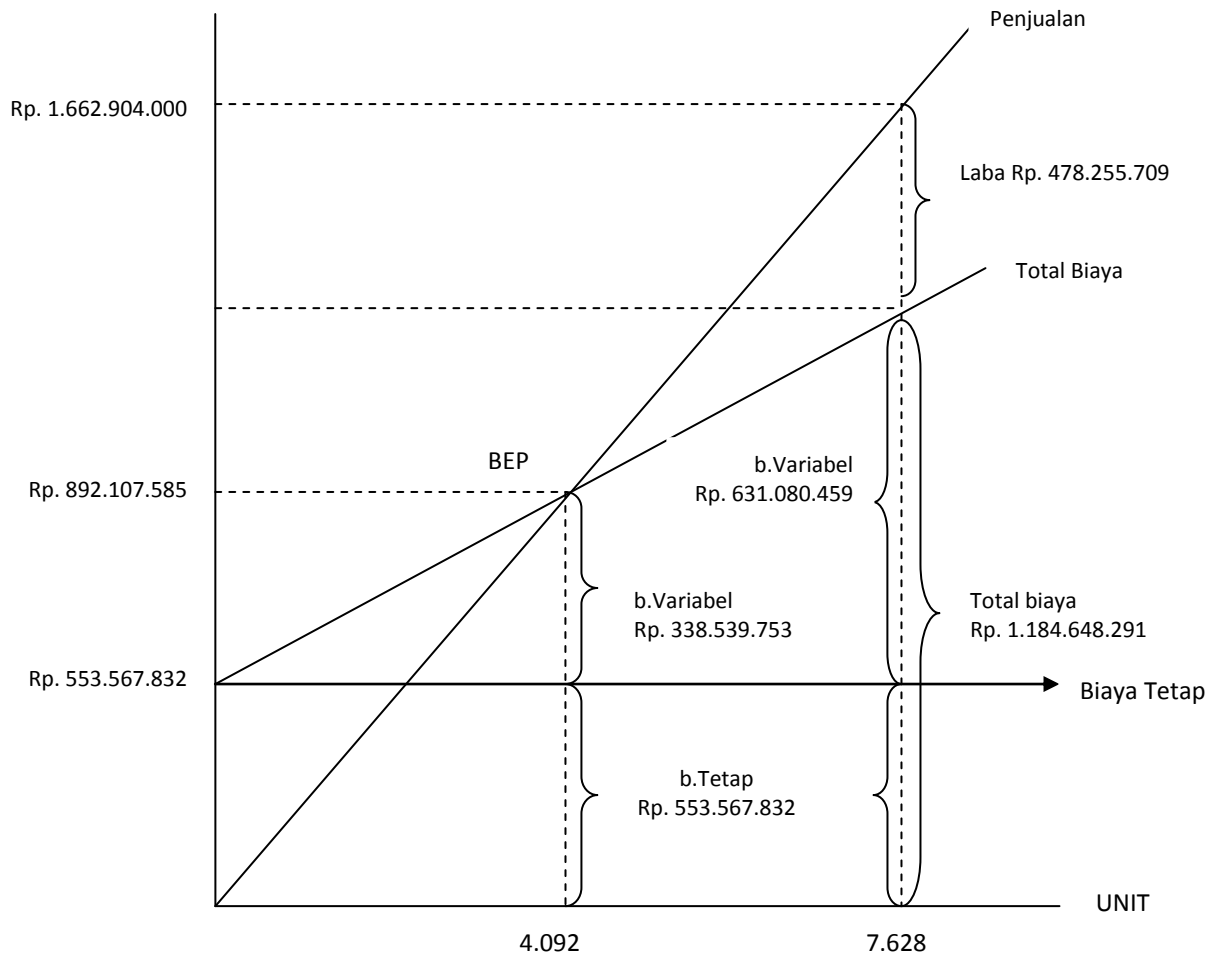
$$= \frac{1.662.904.000 - 892.107.585}{1.662.904.000} \times 100\%$$

$$= 46\%$$

Maka Anggaran Laba Operasional pada tahun 2015 sebagai berikut;

KETERANGAN	Per Unit	Tingkat Penjualan 2015	
		4.092 unit	7.628 unit
Penjualan	Rp 218,000	Rp 892,107,585	Rp 1,662,904,000
Biaya Variabel	Rp 82,732	Rp 338,539,753	Rp 631,080,459
<b>Contribusi Margin</b>	<b>Rp 135,268</b>	<b>Rp 553,567,832</b>	<b>Rp 1,031,823,541</b>
Biaya Tetap		Rp 553,567,832	Rp 553,567,832
Laba		<b>Rp (0)</b>	<b>Rp 478,255,709</b>

Dari tabel diatas dapat dibuat gambar grafik titik impas ( break even point) seperti gambar berikut ini;



**Gambar 5.2 Grafik Break even point tahun 2015**

Dari hasil penghitungan laba Operasional pada tingkat penjualan untuk tahun 2015 maka dapat dibandingkan Penghitungan tingkat penjualannya antara realisasi 2014 dengan target 2015 yaitu sebagai berikut :

**Tabel. Tingkat penjualan 2014 dan 2015**

<b>NO</b>	<b>KETERANGAN</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
1	Unit	<b>6275 (unit)</b>	<b>7628 (unit)</b>
2	Harga jual	Rp 218.000	Rp 218.000
3	Penjualan	Rp 1.368.000.000	Rp 1.662.904.000
4	Biaya Variabel	Rp 471.948.473	Rp 631.080.459
5	Contribusi Margin	<b>Rp 896.051.527</b>	<b>Rp 1.031.823.541</b>
6	Biaya Tetap	Rp 461.306.527	Rp 553.567.832
	Laba	<b>Rp 434.745.000</b>	<b>Rp 478.255.709</b>

Berdasarkan dengan penetapan kenaikan laba untuk tahun 2015 sebesar 10% dari tahun sebelumnya yaitu dari Rp. 434.745.000,- menjadi Rp. 478.255.709 maka perusahaan harus mencapai tingkat penjualannya sebesar 7.628 unit atau mengalami kenaikan sebesar 21,56% dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 6.275 unit, atau dari Rp. 1.368.000.000,- menjadi Rp. 1.662.904.000,-

## **BAB VI**

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **6.1. Kesimpulan**

Setelah dilakukan pengolahan dan analisis data maka didapat kesimpulan sebagai berikut :

1. Break Even Point pada tahun 2014 adalah sebesar 3.231 unit dan pada tahun 2015 yaitu sebesar 4.092 unit. Adanya kenaikan tersebut dikarenakan adanya kenaikan biaya variabel sebesar 10% dan biaya tetap sebesar 20% dari tahun sebelumnya.
2. Dengan menetapkan kenaikan laba untuk tahun 2015 sebesar 10% dari tahun sebelumnya yaitu dari Rp. 434.745.000 menjadi Rp. 478.255.709 maka perusahaan harus mencapai tingkat penjualannya sebesar 7.628 unit atau mengalami kenaikan sebesar 21,56% dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 6.275 unit, atau dari Rp. 1.368.000.000,- menjadi Rp. 1.662.904.000,-.

### **6.2. Saran**

1. Perusahaan hendaknya melakukan pembukuan secara teratur dan rutin sesuai dengan standar pembukuan yang baku meskipun dalam bentuk sederhana.
2. Perusahaan hendaknya melakukan penghitungan Break Even Point untuk mengetahui perencanaan Penjualan minimum perusahaan yang harus dicapai agar perusahaan bisa mengharapkan target laba yang telah direncanakan tercapai.

## DAFTAR PUSTAKA

Harahap, Sofyan Syahri. 2002. *Analisis kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi pertama. Cetakkan ketiga. Jakarta. PT. Raja Grafindo persada.

Sigit, Soehardi.1995. *Analisis Break Even Point, Ancangan Linear secara ringkas dan praktis*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: BPFE Universitas Gajah Mada.

Tambunan, Briman dan Sabar Sutia. 2010. *Memahami Konsep Analisa Break Even*. Edisi pertama. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.

Kasmir. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi pertama. Cetakan Kelima Jakarta: Rajawali pers.

Darsono. 2009. *Manajemen Keuangan: Kajian organisasi bisnis dalam mencipta laba dan nilai tambah ekonomi untuk meningkatkan nilai perusahaan* . Jakarta: Nusantarara Consulting

# **LAMPIRAN**