

No. Dok: T639

Copy : 1

D
658-81
Maw
R.

**RENCANA PENJUALAN DALAM RANGKA
PENENTUAN ANGGARAN BIAYA PRODUKSI
PADA PT ACCURA INDONESIA
TUGAS AKHIR**

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam Penyelesaian
Program Diploma IV Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif
di Politeknik STMI Jakarta



Disusun Oleh :

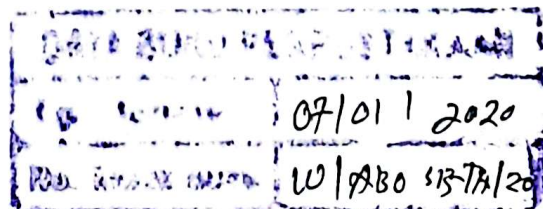
NAMA : ANIS MAWARNI

NIM : 1713086

**POLITEKNIK STMI JAKARTA
d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I.**

JAKARTA

2017



**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
POLITEKNIK STMI JAKARTA
d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**

TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR :

**"RENCANA PENJUALAN DALAM RANGKA PENENTUAN
ANGGARAN BIAYA PRODUKSI PADA PT ACCURA INDONESIA".**

DISUSUN OLEH :

NAMA : ANIS MAWARNI

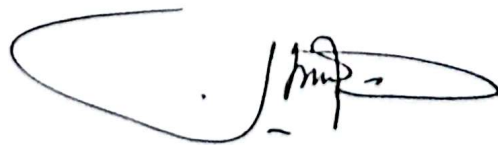
NIM : 1713086

JURUSAN : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diperiksa dan Disetujui untuk Diajukan dan
Dipertahankan dalam Ujian Tugas Akhir
Politeknik STMI Jakarta

Jakarta, 18 Oktober 2017

Dosen Pembimbing



Drs. Mulyono, M.M.

NIP. 195309011983031001

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
POLITEKNIK STMI JAKARTA
d.h. SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR :

**“RENCANA PENJUALAN DALAM RANGKA PENENTUAN
ANGGARAN BIAYA PRODUKSI PADA PT ACCURA INDONESIA”.**

DISUSUN OLEH :

NAMA : ANIS MAWARNI
NIM : 1713086
JURUSAN : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Jurusan Manajemen Bisnis
Industri Politeknik STMI Jakarta pada hari Rabu, tanggal 18 Oktober 2017.

Jakarta, 9 November 2017

Penguji 1,



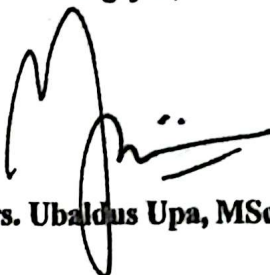
Drs. Mulyono, M.M.

Penguji 2,



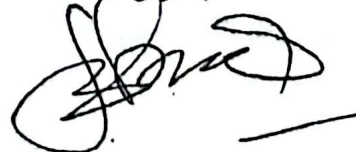
Dra. Sri Daryuni, M.M.

Penguji 3,



Drs. Ubaldus Upa, MSc.

Penguji 4,







Drs. P. Immanuel Bangun, M.M.

LEMBAR PERSETUJUAN
PERBAIKAN HASIL UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

NAMA Anis Maularni

NIM 1713086

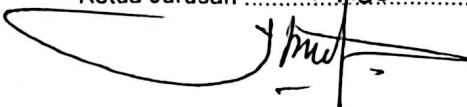
JUDUL SKRIPSI Rencana Penjualan Dalam Rangka Penentuan Anggaran Biaya Produksi Pada PT ACCURA Indonesia

NO	PENGUJI / PEMBIMBING	SARAN PERBAIKAN	TANDA-TANGAN
1	PEMBIMBING / ASISTEN : <u>Drs. Mulyono, MM.</u>		1. 
2		2.
1	PENGUJI : <u>Dra. Sri Daryuni, MM.</u>	Bab VI Kesimpulan	1. 
2	<u>Drs. Ubaldus Upa, MSc.</u>	Persamaannya diganti $\hat{y} = a + bx \rightarrow$ $\hat{y} = a + bt$ $t = \text{waktu, time.}$	2. 
3	<u>Drs. P. Immanuel Bangun, SE, MM.</u>	- Abstrak - Tujuan penelitian - Kesimpulan	3. 
4		4.

Menyatakan materi tersebut telah diperbaiki dan memenuhi syarat untuk yudisium dan wisuda.

Jakarta, 09 Oktober 2017

Mengetahui,
Ketua Jurusan MDI / ABO



()



LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama : Anis Mawarni
 NIM : 1713086
 Judul TA : Rencana Penjualan Dalam Rangka Pemenuhan Biaya
Produksi Pada PT Accura Indonesia
 Pembimbing : Drs. Mulyono, M.M.
 Asisten Pembimbing : _____

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
2 Juni 17	Proposal TA	Pengesahan proposal TA	<i>[Signature]</i>
7 Juli 17	1-4	Penyerahan bab 1-4	<i>[Signature]</i>
21 Juli 17	1-4	Revisi bab 1-4	<i>[Signature]</i>
31 Juli 17	1-4	ACC bab 1-3, Revisi bab 4	<i>[Signature]</i>
7 Agustus 17	4-5	penyerahan bab 4-5	<i>[Signature]</i>
10 Agustus 17	4-5	Revisi bab 4-5	<i>[Signature]</i>
14 Agustus 17	4-5	ACC bab 4, Revisi bab 5	<i>[Signature]</i>
18 Agustus 17	5-6	ACC bab 5-6	<i>[Signature]</i>

Mengetahui,
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

[Signature]

NIP : 195309011983031001

Pembimbing

[Signature]

NIP : 195309011983031001

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : Anis Mawarni
NIM : 1713086
Jurusan : Administrasi Bisnis Otomotif

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul : **RENCANA PENJUALAN DALAM RANGKA PENENTUAN ANGGARAN BIAYA PRODUKSI PADA PT ACCURA INDONESIA**

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survei 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 Terapan/sarjana di Politeknik STMI Jakarta atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti diatas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, 18 Oktober 2017
Yang Membuat Pernyataan



(Anis Mawarni)

ABSTRAK

PT Accura Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dibidang otomotif, berlokasi di Cakung, Jakarta Timur. Perusahaan mulai beroperasi secara kontinyu sejak tahun 2012. Perusahaan hanya mampu untuk memproduksi dan menjual, sementara manajemen yang ada belum berjalan secara baik dan efisien. PT Accura Indonesia membutuhkan anggaran biaya produksi untuk dapat mempersiapkan biaya yang dibutuhkan dalam pembuatan produknya.

Tahap-tahap yang dilakukan untuk menganalisis data adalah dengan mengelompokkan biaya-biaya yang dibutuhkan dalam anggaran biaya produksi, lalu di ramalkan dengan menggunakan metode Regresi Linear. Hasil ramalan penjualan tahun 2017 untuk produk Assy Dies yaitu sebanyak 10 unit, produk Middle Cavity sebanyak 17 unit, dan produk Base Plate Hot Press sebanyak 1.048 unit. Setelah mendapat hasil penjualan tersebut, kemudian masukkan kedalam rencana produksi, dan tingkat produksi untuk tahun 2017 adalah sebanyak 10 unit untuk Assy Dies, 17 unit untuk Middle Cavity dan 1.408 unit untuk Base Plate Hot Press. Lalu kemudian dicari anggaran biaya produksinya dengan menjumlahkan keseluruhan anggaran biaya bahan baku langsung, anggaran biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Dari hasil perhitungan tersebut didapatkan anggaran biaya produksi untuk produk Assy Dies sebesar Rp 473.557.223, Middle Cavity sebesar Rp 265.916.775 dan Rp 272.964.007 untuk produk Base Plate Hot Press.

Setelah dilakukan analisis maka didapatkan hasil peramalan penjualan, rencana produksi dan anggaran biaya produksi untuk tahun 2017. Semua ini dapat digunakan sebagai persiapan perusahaan agar dapat menyiapkan kebutuhan biaya yang akan dibutuhkan untuk tahun berikutnya. Selain itu juga hasil peramalan penjualan dapat dijadikan target baru PT Accura Indonesia.

Kata Kunci : Peramalan, Perencanaan, dan Anggaran Biaya Produksi.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT dan junjungan besar Nabi Muhammad SAW karena atas berkat rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Terapan jurusan Administrasi Bisnis Otomotif pada Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan tugas akhir ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu saya ingin mengucapkan terima kasih kepada:

- Bapak Dr. Mustofa, S.T. , M.T. selaku Ketua Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
- Bapak Drs. Mulyono, M.M. , selaku Ketua Program Studi ABO d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri dan juga dosen pembimbing saya yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing saya dalam penulisan tugas akhir ini dengan baik, memotivasi saya untuk lebih baik ke depannya
- Bapak Yulius Jatmiko, S.E, M.M. selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Bisnis Industri atas keramahan, kebaikan, kemudahan dalam memperoleh informasi seputar proses penulisan tugas akhir ini, bantuan dan motivasinya kepada saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
- Ibu Dra. Sri Daryuni, M.M. , bapak Drs. Ubaldus Upa, M.Sc. , dan bapak Drs. P. Immanuel Bangun, M.M. , selaku dosen penguji saya yang telah menguji tugas akhir saya serta memberikan masukan kepada saya pada saat sidang tugas akhir.
- Kedua orang tua saya, adik-adik saya Aura Salsabila, Muhammad Rahman, Muhammad Akhtar Ali, dan paman saya Indra, S.H. , Ardila, Nofirman, dan tante saya Yanti Wandriani yang tiada henti-hentinya selalu mendoakan dan memberikan semangat kepada saya.

- Para dosen pengajar jurusan MBI di Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri.
- Para Staf Pelayanan Akademik dan Keuangan serta perpustakaan Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri yang telah memberikan pelayanan akademik selama saya menjalani perkuliahan dan masa-masa saya mengerjakan tugas akhir.
- Sahabat-sahabat saya, Fajar Anggraeni, Muhammad Djafar, Fajar Alvian, M. Rizki M.I, Agus Prabowo. Terima kasih untuk dukungan dan semangatnya.
- Seluruh teman-teman jurusan MBI, Mohammad Nuzulul Saputro, Sinta Ayu Lestari, Dina Deviana, Febrina Malahayati, dan lain-lain, terima kasih untuk diskusi semasa kuliah dan semasa tugas akhir ini dan seluruh teman-teman MBI 2011.
- Seluruh saudara-saudara Liqo Tarbiyah Bekasi, Umi Dwi, Fitri, Annisa, Ita, Sari, Nita, Ririn, Risna. Terima kasih untuk dukungan dan semangatnya.
- Dan berbagai pihak lain yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih untuk semua bantuan yang telah diberikan kepada saya.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT dapat berkenan membalas seluruh kebaikan pihak-pihak yang membantu. Semoga tugas akhir ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 22 September 2017

Anis Mawarni

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I	1
PENGUMPULAN DATA.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Batasan Masalah.....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II	6
LANDASAN TEORI.....	6
2.1 Anggaran.....	6
2.1.1 Karakteristik Anggaran.....	7
2.1.2 Hubungan Anggaran Dengan Manajemen.....	8
2.1.3 Jenis Anggaran.....	8
2.1.4 Fungsi Anggaran.....	12
2.2 Anggaran Penjualan.....	13
2.2.1 Kegunaan Anggaran Penjualan.....	14
2.2.2 Tujuan Anggaran Penjualan.....	15
2.2.3 Cara Menyusun Anggaran Penjualan.....	15
2.2.4 Pendekatan Anggaran Penjualan.....	15

2.2.5 Langkah Dalam Menyusun Rencana Penjualan.....	17
2.3 Anggaran Produksi.....	17
2.3.1 Tujuan Penyusunan Anggaran Produksi.....	18
2.3.2 Anggaran Bahan Mentah.....	18
2.3.3 Tujuan Penyusunan Anggaran Bahan Mentah.....	18
2.3.4 Anggaran Tenaga Kerja.....	19
2.3.5 Fungsi Anggaran Tenaga Kerja.....	19
2.3.6 Anggaran Biaya Overhead Pabrik.....	19
2.4 Manajemen Keuangan.....	20
2.4.1 Tujuan Manajemen Keuangan.....	21
2.5 Penjualan.....	21
2.5.1 Tujuan Penjualan.....	22
2.6 Ramalan Penjualan.....	22
2.6.1 Analisis Regresi dan Korelasi.....	23
BAB III.....	25
METODOLOGI PENELITIAN.....	25
3.1 Metode Pengumpulan Data.....	25
3.2 Metode Pengolahan Data.....	26
3.2.1 Jenis Data.....	26
3.2.2 Pengolahan Data.....	27
3.2.3 Sumber Data.....	27
3.3 Teknik Analisis.....	28
3.4 Kerangka Pemikiran.....	32
BAB IV.....	33
PENGUMPULAN DATA.....	33
4.1 Pengumpulan Data.....	33

4.1.1 Profil Perusahaan	33
4.1.2 Sejarah Perusahaan	33
4.1.3 Lokasi Perusahaan	34
4.1.4 Struktur Organisasi	35
4.1.5 Deskripsi Jabatan	36
4.1.6 Layout PT Accura Indonesia	38
4.2 Bidang Produksi.....	38
4.2.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong.....	39
4.2.2 Mesin dan Peralatan.....	46
4.2.3 Proses Produksi.....	47
4.2.4 Biaya Produksi.....	53
4.3 Bidang Pemasaran.....	55
4.3.1 Produk Yang Dijual	55
4.3.2 Wilayah Pemasaran.....	57
4.3.3 Segmentasi Pasar	57
4.3.4 Saluran Distribusi.....	57
4.3.5 Penentuan Harga Jual Produk.....	58
4.3.6 Kegiatan Promosi.....	59
4.3.7 Biaya Pemasaran.....	60
4.4 Bidang Personalia	62
4.4.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan	62
4.4.2 Penilaian Kinerja.....	63
4.4.3 Pelatihan dan Pengembangan Karyawan.....	64
4.4.4 Kompensasi.....	64
4.5 Bidang Keuangan.....	66

4.5.1 Biaya Investasi	66
4.5.2 Laporan Keuangan PT Accura Indonesia	68
BAB V	73
ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	73
5.1 Analisis Data.....	73
5.1.1 Peramalan Penjualan Tahun 2017.....	73
5.1.2 Estimasi Penjualan/Rencana Penjualan	74
BAB VI.....	91
KESIMPULAN DAN SARAN	91
6.1 Kesimpulan	91
6.2 Saran	92
DAFTAR PUSTAKA.....	93
LAMPIRAN.....	94

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Bahan Baku Tahun 2012.....	40
Tabel 4. 2 Bahan Baku Tahun 2013.....	41
Tabel 4. 3 Bahan Baku Tahun 2014.....	42
Tabel 4. 4 Bahan Baku Tahun 2015.....	43
Tabel 4. 5 Bahan Baku Tahun 2016.....	44
Tabel 4. 6 Mesin dan Peralatan Untuk Machining.....	46
Tabel 4. 7 Peralatan Untuk Assembling.....	47
Tabel 4. 8 Biaya Produksi Tahun 2012-2016	54
Tabel 4. 9 Harga dan Penjualan Tahun 2012-2016.....	59
Tabel 4. 10 Biaya Pemasaran Tahun 2012-2016	61
Tabel 4. 11 Upah Tahun 2012.....	65
Tabel 4. 12 Upah Tahun 2013.....	65
Tabel 4. 13 Upah Tahun 2014.....	65
Tabel 4. 14 Upah Tahun 2015.....	65
Tabel 4. 15 Upah Tahun 2016.....	66
Tabel 4. 16 Data Investasi Perusahaan.....	67
Tabel 4. 17 Penyusutan Aktiva Perusahaan	68
Tabel 4.18 Harga Pokok Penjualan Tahun 2012-2016	69
Tabel 4. 19 Laporan Laba Rugi.....	70
Tabel 4. 20 Laporan Perubahan Modal	70
Tabel 4. 21 Neraca	72
Tabel 5. 1 Data Penjualan PT Accura Indonesia periode 2012-2017	73
Tabel 5. 2 Forecast Penjualan Assy Dies.....	76
Tabel 5. 3 Forecast Penjualan Middle Cavity	77
Tabel 5. 4 Forecast penjualan Base Plate Hot Press	78
Tabel 5. 5 Rencana Produksi Tahun 2017	79

Tabel 5. 6 Kebutuhan Bahan Baku Perunit.....	79
Tabel 5. 7 Anggaran Kebutuhan Bahan Tahun 2017.....	80
Tabel 5. 8 Forecast Harga Bahan Baku SS 400	81
Tabel 5. 9 Forecast Harga Bahan Baku SKS 3	82
Tabel 5. 10 Forecast Harga Bahan Baku SKD 11.....	82
Tabel 5. 11 Forecast Harga Bahan Baku TPMS 2311	83
Tabel 5. 12 Forecast Harga Bahan Baku S 45 C.....	84
Tabel 5. 13 Forecast Harga Bahan Baku SKD 61.....	85
Tabel 5. 14 Anggaran Biaya Bahan Baku Langsung Tahun 2017.....	86
Tabel 5. 15 Forecast Upah Tenaga Kerja Langsung Tahun 2017.....	87
Tabel 5. 16 Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2017.....	88
Tabel 5. 17 Biaya Overhead Pabrik	88
Tabel 5. 18 Forecast Biaya Overhead Pabrik.....	89
Tabel 5. 19 Anggaran BOP per Jenis Produk Tahun 2017	90
Tabel 5. 20 Anggaran Biaya Produksi Tahun 2017	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT. Accura Indonesia.....	35
Gambar 4. 2 Layout Perusahaan	38
Gambar 4. 3 Proses Produksi PT. Accura Indonesia	53

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan banyaknya persaingan dalam dunia usaha, untuk mempertahankan dan meningkatkan usaha itu sendiri. Dengan banyaknya persaingan tersebut perusahaan dituntut mampu menghadapi persaingan yang ada. Demikian juga dalam dunia usaha kecil, usaha kecil diharapkan mempunyai rencana untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya.

PT Accura Indonesia adalah salah satu perusahaan UKM (Usaha Kecil Menengah) yang bergerak dibidang otomotif dan memproduksi *sparepart* mobil seperti Assy Dies Casting, Middle Cavity dan Base Plate Hot Press lainnya. Berlokasi di Cakung, Jakarta Timur. Usaha ini dirintis pada tahun 2012.

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah memperoleh keuntungan. Dimana untuk mengukur pencapaian tersebut, perusahaan harus memperhatikan tingkat penjualan dan harga pokok penjualan yang sangat dipengaruhi oleh biaya bahan baku.

Adapun masalah yang terjadi adalah keuntungan yang diperoleh belum optimal dikarenakan kurangnya pemahaman manajemen terhadap pengelolaan biaya bahan baku dan biaya produksi. Hal ini berdampak pada penentuan anggaran biaya bahan baku yang tidak sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Hal yang harus dilakukan oleh manajemen perusahaan adalah membuat anggaran biaya produksi dengan tepat untuk menghindari pemborosan biaya bahan baku yang dapat mempengaruhi langsung terhadap pencapaian keuntungan.

Untuk dapat mengetahui jumlah biaya bahan baku yang dibutuhkan oleh suatu usaha, maka yang pertama harus dihitung adalah peramalan penjualan dan rencana produksi. Tanpa rangkaian perhitungan tersebut maka anggaran pemakaian bahan baku tidak dapat diketahui.

Rencana penjualan merupakan suatu perkiraan yang dibuat dan berasal dari permintaan pelanggan untuk suatu jangka waktu tertentu.

Berdasarkan pengertian diatas maka kegiatan pembuatan pencatatan ini diperlukan oleh suatu perusahaan untuk digunakan sebagai patokan seberapa besar perusahaan tersebut memerlukan pasokan bahan mentah yang digunakan untuk memproduksi suatu produk. Dengan catatan bahwa kondisi anggaran penjualan didalam perusahaan dapat diketahui sejak awal berapa jumlah yang dibutuhkan untuk melakukan proses produksi suatu barang.

Rencana produksi disusun untuk mengetahui jumlah bahan baku yang dibutuhkan untuk keperluan produksi pada periode mendatang. Kebutuhan bahan baku diperinci menurut jenisnya, menurut macam barang jadi yang akan dihasilkan.

Oleh sebab itu perlu dorongan bagi PT Accura Indonesia untuk terus meningkatkan kapasitas, serta standar mutu produk dan penjualan yang terencana yaitu dengan menerapkan Metode Regresi Linear. Untuk melakukan peramalan dengan baik maka dibutuhkan berbagai macam informasi (data) yang cukup banyak dan diamati dalam periode waktu yang cukup panjang. Sehingga, dari hasil analisis tersebut dapat diketahui sampai berapa besar perubahan yang terjadi dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi terhadap perubahan tersebut.

Hal ini yang melatar belakangi penulis dalam penyusunan Tugas Akhir memilih judul: **“Rencana Penjualan Dalam Rangka Penentuan Anggaran Biaya Produksi Pada PT Accura Indonesia”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah seperti yang telah diuraikan di atas maka yang menjadi rumusan masalah untuk diteliti dan digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana ramalan penjualan (unit) PT Accura Indonesia pada tahun 2017 ?
2. Bagaimana menentukan anggaran biaya produksi PT Accura Indonesia pada tahun 2017 ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan dari penelitian Tugas Akhir ini adalah sebagai berikut :

- 1.. Untuk membuat ramalan penjualan (unit) tahun 2017 pada PT Accura Indonesia.
2. Untuk mengetahui anggaran biaya produksi (biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik) tahun 2017 pada PT Accura Indonesia.

1.4 Batasan Masalah

Agar penelitian ini mempunyai alur perhatian yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan, maka dibuatlah beberapa pembatasan masalah :

1. Penelitian dilakukan pada PT Accura Indonesia.
2. Mengutamakan menggunakan data laporan penjualan tahun 2012-2016, serta data-data yang bersangkutan lainnya dari data aspek produksi, pemasaran, SDM, dan keuangan.
3. Alat analisa yang digunakan adalah ramalan penjualan, rencana produksi, dan anggaran biaya produksi.
4. Penulis hanya menghitung sampai pada biaya produksi per unit guna menentukan bahasan utama yaitu tentang biaya produksi, sedangkan aspek-aspek lainnya tidak dibahas secara mendalam.
5. Tenaga kerja langsung yang digunakan tiap tahun selalu sama dari tahun 2012 hingga saat ini yaitu 11 orang tenaga kerja langsung.
6. BOP di asumsi semua nilainya sama.
7. Kondisi ekonomi di asumsikan stabil.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat mengetahui gambaran penjualan serta biaya yang dibutuhkan perusahaan untuk keperluan biaya produksi dimasa yang akan datang.

2. Bagi Politeknik STMI Jakarta

Dapat menambah buku referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai anggaran penjualan dan biaya produksi terutama untuk jurusan Manajemen Bisnis Industri.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini bertujuan agar penulis memahami dan mampu menerapkan ilmu yang telah dipelajari selama perkuliahan dengan permasalahan yang terjadi di lapangan kerja. Sehingga mendapat gambaran yang jelas sejauh mana tercapainya keselarasan antara pengetahuan secara teoritis dengan praktiknya.

4. Bagi Pembaca

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi bagi para akademisi dalam menyusun tugas akhir.

1.6 Sistematika Penulisan

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

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini diuraikan teori-teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini akan dijelaskan tentang metode penelitian yang menyangkut jenis data yang diperlukan, metode pengumpulan data, serta metode pengolahan dan analisis data.

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini menguraikan tentang pengumpulan data dan pengolahan data yang digunakan dalam penulisan tugas akhir.

BAB V : PEMBAHASAN

Bab ini berisikan pembahasan dari hasil penelitian yaitu tentang hasil analisis anggaran penjualan untuk penentuan biaya bahan baku pada PT Accura Indonesia.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisikan kesimpulan dari hasil analisis dan memberikan saran-saran yang diperlukan untuk perbaikan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Anggaran

Menurut Rudianto dalam bukunya, *Penganggaran* (2009:3) menerangkan: “Anggaran adalah rencana kerja organisasi di masa mendatang yang diwujudkan dalam bentuk kuantitatif, formal, dan sistematis”.

Jadi, pada dasarnya anggaran merupakan rencana kerja organisasi di masa mendatang. Proses penyiapan anggaran disebut penganggaran.

Menurut Mulyadi dalam bukunya, *Akuntansi Manajemen* (2001:488), anggaran merupakan suatu rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif, yang diukur dalam satuan moneter standar dan satuan ukuran yang lain, yang mencakup jangka waktu satu tahun. Anggaran merupakan suatu rencana kerja jangka pendek yang disusun berdasarkan rencana kegiatan jangka panjang yang ditetapkan dalam proses penyusunan program (*programming*). Tanpa didasarkan pada rencana kegiatan jangka panjang yang disusun sebelumnya, anggaran sebenarnya tidak membawa perusahaan ke arah mana pun.

Dari definisi diatas, dapat diambil beberapa kesimpulan:

- a. Anggaran harus bersifat formal artinya anggaran disusun dengan sengaja dan bersungguh-sungguh dalam bentuk tertulis dan teliti.
- b. Anggaran harus bersifat sistematis artinya anggaran disusun dengan berurutan dan berdasarkan logika.
- c. Anggaran harus ditulis secara kuantitatif artinya ditulis dalam sederetan angka agar memudahkan anggota organisasi melihat target yang ingin dicapai perusahaan dalam suatu periode tertentu.

Perusahaan besar maupun kecil seharusnya membuat anggaran, karena penganggaran itu penting untuk membuat perencanaan dan untuk mengendalikan kegiatan. Perencanaan melihat ke masa depan, yaitu menentukan tindakan-tindakan apa yang harus dilakukan untuk mencapai sasaran dan tujuan suatu

organisasi. Sedangkan pengendalian melihat ke belakang, yaitu menilai hasil kerja dan membandingkan dengan rencana yang telah ditetapkan.

Anggaran atau budget adalah sama dengan *profit planning* (perencanaan laba). Perencanaan laba meliputi: perencanaan penjualan, perencanaan produksi, perencanaan penggunaan bahan baku, perencanaan pembelian bahan baku, perencanaan tenaga kerja langsung, perencanaan biaya overhead, perencanaan biaya pemasaran, perencanaan biaya umum dan administrasi, dan seterusnya. Model tersebut pada umumnya disebut anggaran berkala yang lengkap atau master budget.

2.1.1 Karakteristik Anggaran

Untuk memperoleh konsep yang lebih jelas mengenai anggaran, berikut ini diuraikan perbedaan karakteristik anggaran dengan prakiraan (*forecast*).

Anggaran mempunyai karakteristik sebagai berikut:

1. Anggaran dinyatakan dalam satuan keuangan dan satuan selain keuangan.
2. Anggaran umumnya mencakup jangka waktu satu tahun.
3. Anggaran berisi komitmen atau kesanggupan manajemen, yang berarti bahwa para manajer setuju untuk menerima tanggung jawab untuk mencapai sasaran yang ditetapkan dalam anggaran.
4. Usulan anggaran di-*review* dan disetujui oleh pihak yang berwenang lebih tinggi dari penyusun anggaran.
5. Sekali disetujui, anggaran hanya dapat diubah di bawah kondisi tertentu.
6. Secara berkala, kinerja keuangan sesungguhnya dibandingkan dengan anggaran dan selisihnya dianalisis dan dijelaskan.

Prakiraan (*forecast*) memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Prakiraan dapat dinyatakan dalam satuan keuangan atau dalam satuan selain keuangan.

2. Prakiraan dapat mencakup berbagai macam jangka waktu.
3. Penyusun prakiraan tidak bertanggung jawab untuk mencapai hasil yang diprakirakan.
4. Prakiraan tidak memerlukan persetujuan dari pihak yang memiliki wewenang yang lebih tinggi.
5. Prakiraan akan selalu dimutakhirkan (*update*) jika informasi baru menunjukkan perubahan kondisi.
6. Penyimpang dari yang diprakirakan tidak dianalisis secara formal atau secara berkala. Penyusun prakiraan melakukan analisis terhadap penyimpang hasil prakiraan dengan apa yang diprakirakan, namun tujuan analisis ini adalah untuk memperbaiki kemampuannya dalam melakukan prakiraan.

2.1.2 Hubungan Anggaran Dengan Manajemen

Salah satu tugas manajer adalah membuat anggaran bagian yang dipimpinya. Dengan membuat anggaran, seorang manajer dapat membuat perencanaan. Dapat melakukan koordinasi dengan bagian lainnya, dan dapat melakukan pengendalian kegiatan. Dengan demikian anggaran berhubungan erat dengan proses manajemen (Rudianto, 2009:5).

1. Perencanaan (*planning*), yaitu menyusun rencana sebagai dasar pedoman kerja.
2. Pengorganisasian (*organizing*), menyusun struktur organisasi yang merupakan pemberian wewenang dan permintaan tanggung jawab.
3. Menggerakkan (*actuating*), yaitu mengarahkan sumber daya manusia dan mengelola setiap sumber daya yang telah dimiliki perusahaan.
4. Pengendalian (*controlling*), yaitu pengawasan atas pelaksanaan kerja berdasarkan rencana yang telah ditetapkan.

2.1.3 Jenis Anggaran

Anggaran yang harus disusun suatu perusahaan terdiri dari berbagai jenis anggaran. Semua aktivitas yang direncanakan suatu perusahaan di

dalam periode mendatang harus disusun di dalam suatu anggaran lengkap. Karena tanpa memiliki anggaran lengkap, maka aktivitas yang akan dilaksanakan tetapi tidak memiliki anggaran tidak bisa dilaksanakan dengan baik. Walaupun aktivitas yang tidak memiliki anggaran tersebut tetap diupayakan untuk dilaksanakan, maka aktivitas tersebut tidak dapat dinilai hasilnya.

Walaupun anggaran yang harus disusun perusahaan terdiri dari berbagai jenis anggaran, tetapi pada dasarnya anggaran perusahaan dapat dikategorikan ke dalam beberapa kelompok anggaran, yaitu (Rudianto, 2009:7):

A. Anggaran Operasional

Anggaran operasional adalah rencana kerja perusahaan yang mencakup semua kegiatan utama perusahaan dalam memperoleh pendapatan di dalam suatu periode tertentu. Karena itu, anggaran operasional mencakup:

1. Anggaran pendapatan

Anggaran pendapatan merupakan rencana yang dibuat perusahaan untuk memperoleh pendapatan pada kurun waktu tertentu. Anggaran pendapatan dapat disusun berdasarkan jenis produk, wilayah pemasaran, kelompok konsumen atau kelompok wiraniaga. Di dalam kelompok anggaran ini biasanya terkandung pula ramalan tentang beberapa kondisi tertentu yang berada di luar kendali manajemen penjualan, misalnya keadaan ekonomi nasional dan dunia, perubahan harga jual pesaing, dan seterusnya. Sehingga manajer pemasaran tidak dapat dituntut untuk sepenuhnya bertanggung jawab terhadap pencapaian sasaran yang dianggarkan. Anggaran penjualan dirancang untuk mengukur efektifitas pemasaran.

2. Anggaran biaya

Anggaran biaya merupakan rencana biaya yang akan dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh pendapatan yang direncanakan.

Anggaran biaya biasanya disusun berdasarkan jenis biaya yang dikeluarkan. Di dalam kelompok anggaran ini, dibedakan menjadi anggaran biaya terukur dan anggaran biaya diskresioner. Anggaran biaya terukur dirancang untuk mengukur efisiensi dan manajer operasional memikul tanggung jawab penuh atas tercapainya sasaran yang dianggarkan. Sedangkan anggaran biaya diskresioner tidak dirancang untuk mengukur efisiensi dan penyusun anggaran bertanggung jawab untuk membelanjakan jumlah yang telah ditetapkan. Kelompok anggaran biaya ini dapat dipilah menjadi:

- a. Anggaran biaya bahan baku adalah rencana besarnya biaya bahan baku yang akan dikeluarkan perusahaan di dalam suatu periode tertentu di masa mendatang.
- b. Anggaran biaya tenaga kerja langsung adalah rencana besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membayar biaya tenaga kerja yang terlibat secara langsung di dalam proses produksi dalam suatu periode di masa mendatang.
- c. Anggaran biaya overhead adalah rencana besarnya biaya produksi di luar biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Anggaran ini mencakup anggaran biaya bahan penolong, anggaran biaya tenaga kerja penolong, anggaran biaya pabrikase, dan lain-lain.
- d. Anggaran biaya pemasaran adalah rencana tentang besarnya biaya distribusi yang akan dikeluarkan perusahaan untuk mendistribusikan produknya. Anggaran biaya ini mencakup anggaran biaya iklan, biaya angkut penjualan, gaji dan komisi waraniaga, dan lain-lain.
- e. Anggaran biaya administrasi dan umum adalah biaya yang direncanakan untuk operasi kantor administrasi di dalam suatu periode tertentu di masa mendatang. Anggaran ini mencakup anggaran biaya listrik, air, telepon, gaji pegawai, biaya bunga, dan lain-lain.

3. Anggaran laba

Anggaran laba adalah besarnya laba yang ingin diperoleh perusahaan di dalam suatu periode tertentu di masa mendatang. Anggaran laba sebenarnya merupakan gabungan dari anggaran pendapatan dan anggaran biaya. Anggaran laba merupakan rangkuman dari keseluruhan anggaran pendapatan dan anggaran biaya. Karena itu anggaran laba dapat digunakan untuk:

- a. mengalokasikan sumber daya.
- b. merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan organisasi.
- c. Alat pengecek akhir tentang efisiensi biaya yang dianggarkan.
- d. Membagi tanggung jawab kepada semua manajer atas kinerja keuangan perusahaan atau divisi.

4. Anggaran Keuangan

Anggaran keuangan adalah anggaran yang berkaitan dengan rencana pendukung aktivitas operasi perusahaan. Anggaran ini tidak berkaitan secara langsung dengan aktivitas perusahaan untuk menghasilkan dan menjual produk perusahaan. Anggaran ini merupakan pendukung upaya perusahaan untuk menghasilkan dan menjual produk perusahaan. Anggaran keuangan mencakup beberapa jenis anggaran, yaitu:

- a. Anggaran investasi adalah rencana perusahaan untuk membeli barang-barang modal atau barang-barang yang dapat digunakan untuk menghasilkan produk perusahaan di masa mendatang dalam jangka panjang, seperti pembelian dan pembangunan gedung kantor, bangunan pabrik, pembelian mesin, pembelian tanah, dan sebagainya.
- b. Anggaran kas adalah rencana aktivitas penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan di dalam suatu periode tertentu, beserta penjelasan tentang sumber-sumber penerimaan dan pengeluaran kas tersebut.

- c. Proyeksi neraca adalah kondisi keuangan yang diinginkan perusahaan di dalam suatu periode tertentu di masa mendatang. Berarti, dalam proyeksi neraca tersebut mencakup jumlah harta ingin dimiliki perusahaan beserta kewajiban-kewajiban yang harus diselesaikan perusahaan di masa mendatang.

2.1.4 Fungsi Anggaran

Berkaitan dengan fungsi utama manajemen, anggaran memiliki dua fungsi utama yaitu (Rudianto, 2009:6):

- a. **Alat Perencanaan**

Sebagai bagian dari fungsi perencanaan, anggaran merupakan rencana kerja yang menjadi pedoman bagi anggota organisasi dalam bertindak. Anggaran merupakan rencana yang diupayakan untuk direalisasikan. Anggaran memberikan sasaran, dan arah yang harus dicapai oleh setiap bagian organisasi didalam suatu periode waktu tertentu. Tanpa memiliki anggaran, perusahaan tidak memiliki arah dan sasaran yang harus dicapai dalam suatu kurun waktu tertentu.

Karena itu dalam fungsi perencanaan, anggaran memiliki beberapa manfaat yang saling terkait satu sama lainnya, yaitu:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dan terintegrasi kepada seluruh anggota organisasi.
2. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah kepada tujuan umum, yaitu pencapaian laba usaha.
3. Mendorong seluruh anggota organisasi untuk memiliki komitmen untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan.
4. Mengarahkan penggunaan seluruh sumber daya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
5. Mendorong pencapaian standar prestasi yang tinggi bagi seluruh anggota organisasi.

b. Alat Pengendalian

Sebagai bagian dari fungsi pengendalian, anggaran berguna sebagai alat penilai apakah aktivitas setiap bagian organisasi telah sesuai dengan rencana atau tidak. Dalam hal ini anggaran berfungsi sebagai suatu standar/tolak ukur manajemen. Sebagai suatu standar, anggaran digunakan untuk menilai suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh setiap bagian manajemen apakah telah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan atau tidak.

Karena itu dalam fungsi pengendalian, anggaran memiliki beberapa manfaat yang saling terkait satu dengan lainnya, yaitu:

1. Berperan sebagai tolak ukur atau standar bagi kegiatan organisasi.
2. Memberikan kesempatan untuk menilai dan mengevaluasi secara sistematis setiap segi atau setiap aspek organisasi.
3. Mendorong setiap pihak manajemen secara dini mengadakan penelaah terhadap masalah yang dihadapi.

Karena itu, sebagai alat perencanaan dan pengendalian, anggaran memiliki fungsi dan manfaat yang saling terkait dan terintegrasi satu dengan lainnya. Satu manfaat dengan manfaat lainnya saling melengkapi.

2.2 Anggaran Penjualan

Gunawan adisaputro dan Marwan Asri (1994:121) anggaran penjualan, yaitu:

“Kemampuan yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk menjual hasil produksinya adalah terbatas. Dengan demikian tidak ada perlunya membeli material, menghasilkan barang/jasa. Mencari modal atau membeli mesin-mesin yang lebih besar dari kemampuan menjual, sehingga dapat dikatakan bahwa anggaran penjualan disusun paling dahulu dari anggaran-anggaran lainnya.”

Pengertian Anggaran Penjualan menurut Rudianto (2009:48), yaitu:

“Rencana kerja perusahaan di masa mendatang pada suatu kurun waktu tertentu di bidang penjualan produk perusahaan. Karena itu, anggaran penjualan harus

merupakan suatu target yang diyakini dapat dicapai oleh sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Dari definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa anggaran penjualan merupakan dasar penyusunan anggaran lainnya dan umumnya disusun terlebih dahulu sebelum menyusun anggaran lainnya. Oleh karena itu, anggaran penjualan sering disebut dengan anggaran kunci. Berhasil tidaknya sebuah perusahaan bergantung pada keberhasilan bagian penjualan dalam meningkatkan penjualannya. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan mencari laba secara maksimal. Kesalahan dalam penyusunan anggaran penjualan mengakibatkan kesalahan pada anggaran yang lain.

Di dalam anggaran penjualan ini tercakup beberapa variabel yang terkait, seperti volume penjualan (dalam unit, meter, lembar, kilogram, ton, buah, liter, barel, dsb) dan harga jual per unitnya. Perkalian antara volume barang yang akan dijual dengan harga jual produk per unit menghasilkan bila penjualan secara keseluruhan.

Anggaran penjualan merupakan dasar dari penyusunan anggaran yang lainnya. Karena itu anggaran penjualan harus merupakan suatu target yang diyakini dapat dicapai oleh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan (kapasitas produksi, saluran distribusi, tim wiraniaga, yang dimiliki, armada angkutan perusahaan, dsb) target penjualan akan sulit dicapai oleh manajemen.

2.2.1 Kegunaan Anggaran Penjualan

Anggaran penjualan sangat penting bagi manajemen untuk membuat anggaran biaya, anggaran laba dan anggaran investasi. Perubahan volume penjualan yang sangat signifikan akan mempengaruhi investasi pada modal kerja dan aktiva tetap. Anggaran penjualan juga berguna menjadi pedoman untuk membuat anggaran pemasaran. Kegunaan yang lainnya adalah anggaran penjualan sebagai acuan untuk membuat anggaran biaya seluruh anggaran perusahaan.

2.2.2 Tujuan Anggaran Penjualan

Menurut Gunawan adisaputro dan Marwan Asri (1994:121) tujuan anggaran penjualan adalah :

“untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diperoleh apabila perusahaan menjual barang/jasa dengan harga yang lebih tinggi dari harga pokoknya”.

2.2.3 Hal yang perlu diperhatikan di dalam menyusun anggaran penjualan menurut Gunawan adisaputro dan Marwan Asri (1996:122) sebagai berikut:

1. Dasar-dasar penyusunan anggaran :
 - a. Menyusun tujuan perusahaan.
 - b. Menyusun strategi perusahaan.
 - c. Menyusun ramalan penjualan.

2. Menyusun anggaran penjualan :
 - a. Anggaran promosi dan advertensi.
 - b. Anggaran biaya-biaya penjualan.
 - c. Rencana pemasaran.

Dengan pengertian bahwa forecasting dan control atas penjualan dapat dilakukan, maka semua kegiatan tersebut disusun rencananya secara terperinci. Dasar-dasar penyusunan anggaran digunakan sebagai pegangan pokok.

2.2.4 Anggaran penjualan disusun dengan menggunakan berbagai pendekatan (*approach*). Jadi, bukannya tanpa pertimbangan sama sekali. Masing-masing cara pendekatan mempunyai konsekuensi yang berbeda-beda, sehingga perlu dipertimbangkan, cara pendekatan mana yang paling menguntungkan. Dalam melakukannya perlu dipertimbangkan beberapa faktor, seperti: (Gunawan adisaputro dan Marwan Asri 1996:123)

1. karakteristik pasar yang dihadapi perusahaan

a. Luas pasar:

- Bersifat lokal.
- Bersifat regional.
- Bersifat nasional.

b. Keadaan persaingan:

- Bersifat monopoli.
- Bersifat persaingan bebas.
- Bersifat persaingan monopolistik.

c. Kemampuan pasar untuk menyerap barang.

d. Keadaan/sifat konsumen, apakah konsumennya merupakan

- Konsumen akhir.
- Konsumen industri.

2. Kemampuan finansial

a. Kemampuan membiayai penelitian pasar yang dilakukan.

b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan (modal kerja).

c. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

Umpamanya perusahaan akan menentukan suatu target penjualan tertentu. Sebelumnya harus dipertimbangkan apakah ada uang yang cukup untuk membeli bahan mentah, membiayai penelitian, membiayai kegiatan promosi, agar target tersebut dapat dicapai.

3. Keadaan personalia

- a. Apakah jumlah tenaga kerja yang tersedia cukup, kurang atau berlebihan.
- b. Apakah tenaga yang tersedia mampu untuk melakukan tugas-tugasnya agar target yang ditentukan tercapai.

4. Dimensi waktu

Hal ini perlu diperhatikan sebab apabila membuat rencana terlalu awal, kemungkinan akan terjadi perubahan keadaan, juga perlu dipertimbangkan sampai seberapa lama rencana yang disusun tersebut masih reliable.

2.2.5 Langkah Dalam Menyusun Rencana Penjualan

Dalam menyusun anggaran penjualan, langkah yang perlu dilakukan meliputi : Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri (1996:127)

1. Penetapan dasar-dasar anggaran
2. Penyusunan rencana penjualan

2.3 Anggaran Produksi

Menurut Rudianto (2009:80) Biaya produksi adalah rencana perusahaan untuk menghasilkan produk perusahaan dalam jumlah yang sesuai dengan kebutuhan penjualan dengan mempertimbangkan jumlah persediaan pada awal dan akhir periode tertentu. Dalam proses perencanaan produksi, perusahaan harus mempertimbangkan beberapa elemen yang terkait, yaitu volume penjualan yang direncanakan, volume persediaan barang pada awal periode dan volume persediaan barang pada akhir periode tertentu. Jumlah barang yang direncanakan akan dijual dalam satu periode ditambah dengan persediaan barang pada akhir periode yang diinginkan dikurangi dengan persediaan barang pada awal periode tersebut sama dengan jumlah barang yang akan diproduksi pada periode tersebut. Karena itu, perencanaan volume penjualan dan volume persediaan barang pada awal dan akhir periode akan mempengaruhi volume produksi pada periode

tersebut. Mengabaikan tiga faktor tersebut, akan mengakibatkan volume produksi menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah jumlahnya dibandingkan dengan kebutuhan perusahaan.

2.3.1 Tujuan Penyusunan Anggaran Produksi

Anggaran produksi merupakan alat untuk merencanakan, mengkoordinir kegiatan-kegiatan produksi dan mengontrol kegiatan-kegiatan tersebut. Tujuan disusunnya anggaran ini antara lain: (Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri 1996:183)

1. Menunjang kegiatan penjualan, sehingga barang dapat disediakan sesuai dengan yang telah direncanakan.
2. Menjaga tingkat persediaan yang memadai.
3. Mengatur produksi sedemikian rupa sehingga biaya-biaya produksi barang yang dihasilkan akan seminimal mungkin.

2.3.2 Anggaran Bahan Mentah

Menurut Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri (1996:213) bahan mentah langsung adalah semua bahan mentah yang merupakan “bagian” barang jadi yang dihasilkan. Berfungsi sebagai alat pengkoordinasi kebutuhan bahan mentah dengan tingkat persediaan dan kebutuhan bahan mentah.

2.3.3 Tujuan Penyusunan Anggaran Bahan Mentah

1. Memperkirakan jumlah kebutuhan bahan mentah.
2. Memperkirakan jumlah pembelian bahan mentah yang diperlukan.
3. Sebagai dasar untuk memperkirakan kebutuhan dana yang diperlukan untuk melaksanakan pembelian bahan mentah.
4. Sebagai dasar penyusunan produk *costing*, yakni memperkirakan komponen harga pokok pabrik karena penggunaan bahan mentah dalam proses produksi.
5. Sebagai dasar melaksanakan fungsi pengawasan bahan mentah.

2.3.4 Anggaran Tenaga Kerja

Menurut Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri (1996:257)

Tenaga kerja yang bekerja di pabrik dikelompokkan menjadi dua, yakni:

1. Tenaga kerja langsung adalah pada prinsipnya terbatas pada tenaga kerja di pabrik yang secara langsung terlibat pada proses produksi dan biayanya dikaitkan pada biaya produksi atau pada barang yang dihasilkan.
2. Tenaga kerja tidak langsung dalah terbatas pada tenaga kerja di pabrik yang tidak terlibat secara langsung pada proses produksi dan biayanya dikaitkan pada biaya overhead pabrik.

2.3.5 Fungsi Anggaran Tenaga Kerja

Penyusunan secara baik dari anggaran tenaga kerja dapat mendatangkan beberapa manfaat bagi perusahaan, seperti:

1. Penggunaan tenaga kerja secara lebih efisien karena rencana yang matang.
2. Pengeluaran/biaya tenaga kerja dapat direncanakan dan diatur secara lebih efisien.
3. Harga pokok barang dapat dihitung secara tepat.
4. Dipakai sebagai alat pengawasan biaya tenaga kerja.

2.3.6 Anggaran Biaya Overhead Pabrik

Menurut Rudianto (2009:94) anggaran biaya overhead adalah seluruh biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, yang dirancang akan dibayarkan dalam satu periode tertentu. Biaya overhead mencakup tiga kelompok biaya, yaitu:

1. Biaya bahan penolong adalah biaya yang dikeluarkan untuk bahan-bahan yang dibutuhkan di dalam suatu produk, tetapi bukan merupakan komponen utama dari suatu produk.

2. Biaya tenaga kerja penolong adalah gaji atau upah untuk membayar para pekerja yang terlibat dalam proses produksi tetapi tidak secara langsung berperan didalam prose menghasilkan produk tersebut.
3. Biaya pabrikase lainnya adalah biaya overhead selain biaya bahan penolong dan tenaga kerja penolong. Biaya ini berkaitan erat dengan peralatan dan fasilitas pendukung produksi. Biaya ini mencakup:
 - a. Biaya penyusutan mesin pabrik.
 - b. Biaya penyusutan bangunan pabrik.
 - c. Biaya listrik pabrik.
 - d. Biaya air PAM pabrik.
 - e. Biaya telepon pabrik.
 - f. Dan sebagainya.

Penyusutan anggaran biaya overhead dapat ditetapkan berdasarkan jam kerja per unit atau berdasarkan biaya per unit produk atau berdasarkan presentase tertentu dari biaya produksi. Perhitungan yang lebih terperinci pun dapat dilakukan, jika memang kebutuhan setiap komponen biaya overhead per unit produk tersebut diketahui.

2.4 Manajemen Keuangan

Keown, Martin, Petty, dan Scott mengatakan Manajemen keuangan bukan hanya sekedar buku teks pengantar keuangan biasa. Manajemen keuangan adalah paket pengetahuan keseluruhan dan mencerminkan kekuatan serta dasar pengembangan suatu disiplin ilmu. Keuangan telah berkembang dengan sangat kompleks, bukan untuk mengajarkan dalam penggambaran yang luas, tetapi lebih memfokuskan pada hubungan antar materi yang saling berkait. Manajemen keuangan berkepentingan dengan bagaimana cara menciptakan dan menjaga nilai ekonomis atau kekayaan. Konsekuensinya, semua pengambilan keputusan harus difokuskan pada penciptaan kekayaan. Lalu, kita berhadapan dengan keputusan keuangan seperti ketika memperkenalkan produk baru, kapan melakukan investasi

dalam aset baru, kapan harus mengganti aset yang sudah ada, kapan melakukan pinjaman dari bank, kapan mengeluarkan saham atau obligasi, kapan harus memperluas kredit ke pelanggan, dan berapa banyak kas untuk pemeliharaan.

Dari definisi tersebut dapat diartikan bahwa kegiatan manajemen keuangan adalah berputar disekitar :

1. Bagaimana memperoleh dana untuk membiayai usahanya.
2. Bagaimana mengelola dana tersebut sehingga tujuan perusahaan tercapai.
3. Bagaimana perusahaan mengelola aset yang dimiliki secara efisien dan efektif.

Fungsi dari pembuatan keputusan manajemen keuangan dibagi kedalam :

1. Keputusan sehubungan dengan investasi.
2. Pendanaan.
3. Manajemen aktiva.

2.4.1 Tujuan Manajemen Keuangan

Dalam rangka mencapai tujuan perusahaan, semua pihak yang terlibat dalam organisasi baik departemen keuangan, produksi, pemasaran maupun sumber daya manusia harus bekerja sama.

2.5 Penjualan

Penjualan merupakan bagian dari kegiatan ekonomi yang biasa dilakukan oleh semua orang. Dalam penjualan produk perusahaan dengan manajemen baik dan promosi yang baik akan memperoleh laba yang baik pula dari hasil penjualan tersebut, dimana hasil penjualan telah dapat menutup dari biaya produksi. Terdapat beberapa definisi tentang penjualan antara lain :

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan memperbaiki menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan mengaktifkan dan membutuhkan atas keinginan pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan pihak kedua belah pihak.

Dari definisi-definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang telah dihasilkannya kepada mereka yang memerlukannya dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan bersama.

2.5.1 Tujuan Penjualan

Penjualan sangatlah penting bagi perusahaan. Tujuan umum dalam penjualan antara lain :

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba yang banyak.
3. Meningkatkan produksi.

2.6 Ramalan Penjualan

Ramalan adalah prediksi tentang apa yang akan terjadi, tanpa ada usaha dari peramal untuk mempengaruhi apa yang akan terjadi agar sesuai dengan ramalannya (Rudianto, 2009:3).

Forecasting adalah seni dan ilmu untuk memperkirakan kejadian di masa depan (Jay dan Barry, 2009 :162)

Peramalan merupakan taksiran mengenai apa yang akan terjadi di masa mendatang. Ramalan lebih dipengaruhi dan ditentukan oleh faktor-faktor di luar pembuat ramalan. Si peramal tidak memiliki kemampuan untuk mengubah ramalan tersebut agar terjadi atau tidak terjadi. Misalnya, ramalan cuaca. Pihak badan meteorologi dan geofisika hanya mampu memperkirakan bahwa beberapa hari lagi akan terjadi hujan badai di suatu daerah tertentu, tetapi pihak peramal tidak memiliki kemampuan untuk menghentikan hujan badai tersebut.

Dari sudut pandang manajemen, ramalan keuangan hanya merupakan alat perencanaan. Dalam beberapa hal terutama dalam ilmu sosial ekonomi, sering terkait dengan sesuatu serba tidak pasti dan sukar untuk diperkirakan secara tepat,

oleh karena itu dalam hal ini kita memerlukan forecast. Ramalan secara kuantitatif yang dilakukan pada umumnya didasarkan pada data-data masa lampau, yang tersedia kemudian dianalisis dengan menggunakan metode-metode tertentu.

Forecast penjualan dapat dikatakan sebagai pusat dari seuruh perencanaan perusahaan, dan ini akan menentukan potensi penjualan dan potensi pasar yang dikuasai mendatang.

Forecast penjualan dilakukan dengan teknik forecasting, termasuk pengecekan apakah teknik yang dipergunakan dapat dipertanggungjawabkan atau tidak. Dengan mengumpulkan, menggunakan dan menganalisa data-data historis serta menginterpretasikan peristiwa-peristiwa dimasa mendatang maka forecast penjualan dapat dibuat. Pada perusahaan kecil pun forecast penjualan bahkan sangat membantu perencanaan yang menyeluruh (*over all planning*).

2.6.1 Analisis Regresi dan Korelasi

Sebelum suatu keputusan diambil seringkali perlu dilakukan suatu peramalan (*forecasting*) mengenai kemungkinan yang terjadi atau harapan di masa depan yang berkaitan dengan keputusan tersebut. Hal tersebut dapat lebih mudah dilakukan bila suatu hubungan (relasi) dapat ditentukan antara variabel yang akan diramal dengan variabel lain yang telah diketahui ataupun sangat mudah untuk diantisipasi. Untuk keperluan tersebut, regresi dan korelasi sangat luas digunakan sebagai perangkat analisisnya.

Analisis regresi digunakan untuk mempelajari dan mengukur hubungan statistik yang terjadi antara dua atau lebih variabel. Dalam regresi sederhana dikaji dua variabel, sedangkan dalam regresi berganda dikaji lebih dari dua variabel. Dalam analisis regresi, suatu persamaan regresi hendak ditentukan dan digunakan untuk menggambarkan pola atau fungsi hubungan yang terdapat antar variabel. Variabel yang akan diestimasi nilainya disebut variabel terikat (*dependent variable* atau *response variable*) dan biasanya diplot pada sumbu tegak (sumbu-y). Sedangkan variabel bebas (*independent variable* atau *explanatory*

variable) adalah variabel yang diasumsikan memberikan pengaruh terhadap variasi variabel terikat dan biasanya diplot pada sumbu datar (sumbu-x).

Analisis korelasi bertujuan untuk mengukur seberapa kuat atau derajat kedekatan, suatu relasi yang terjadi antar variabel. Jadi, kalau analisis regresi ingin mengetahui pola relasi dalam bentuk persamaan regresi. Maka analisis korelasi ingin mengetahui kekuatan hubungan tersebut dalam koefisien korelasinya. Dengan demikian biasanya analisis regresi dan korelasi sering dilakukan bersama-sama.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Dalam penyelesaian masalah, diperlukan pengumpulan data dan pengolahannya. Pada bab ini akan dilakukan langkah-langkah untuk pemecahan masalah seperti berikut ini:

3.1 Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, digunakan metode pengumpulan data melalui metode deskriptif analisis. Metode ini berguna untuk memecahkan masalah yang terjadi pada saat mengadakan penelitian sebagai suatu usaha untuk mengumpulkan data, menyusun, mencatat, mengklasifikasikan, dan menganalisa fakta-fakta mengenai suatu masalah.

Untuk mendapatkan data yang sesuai untuk membuat Tugas Akhir ini, digunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu :

1. Observasi

Metode ini dilakukan secara langsung ke lapangan atau objek yang sedang di teliti untuk meminta data keuangan yang diperlukan sebagai bahan masalah kegiatan yang dilakukan oleh penulis, meliputi kegiatan pemantauan terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh indera. Observasi penelitian tugas akhir ini dilakukan di perusahaan PT Accura Indonesia, Kota Cakung, Jakarta Timur.

2. Wawancara

Metode ini dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak terkait untuk mengumpulkan informasi-informasi yang dibutuhkan dalam melengkapi data yang dibutuhkan untuk tugas akhir, dimana narasumber dari proses wawancara ini adalah pemilik PT Accura Indonesia yaitu Bapak Ulul Arkham, serta pegawai yang terlibat langsung di dalam Perusahaan PT Accura Indonesia.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengabadikan suatu objek yang diperlukan. Teknik ini digunakan sebagai bahan penguat data. Karena dengan adanya bukti dokumentasi berupa foto maka data yang diperoleh akan lebih kuat kebenarannya.

4. Tinjauan Pustaka

Metode ini digunakan untuk membantu penulis dalam mempelajari teknik-teknik apa saja yang harus dilakukan dalam perbaikan yang terkait dengan data-data yang ada. Teknik-teknik ini diperoleh dari buku atau literatur yang ada.

5. Data Lainnya Dari Berbagai Sumber

Data lainnya yang didapat penyusun dalam penelitian adalah artikel dan internet.

3.2 Metode Pengolahan Data

3.2.1 Jenis Data

Dalam pelaksanaan penelitian, jenis data yang digunakan untuk mendukung variabel yang diteliti adalah sebagai berikut :

1. Data Kualitatif

Data kualitatif yaitu data yang berupa penjelasan yang tidak berbentuk angka-angka. Data Kualitatif yang digunakan, terdiri dari:

- a. Gambaran umum perusahaan.
- b. Struktur organisasi.
- c. Proses produksi.

2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif yaitu data yang berupa data yang dapat diukur dengan angka. Data Kuantitatif yang digunakan, terdiri dari:

- a. Data mengenai penjualan terhitung dari tahun 2012-2016

- b. Data mengenai biaya bahan baku dari tahun 2012-2016
- c. Data keuangan lain-lain.

3.2.2 Pengolahan Data

Pada bagian ini, akan dibahas mengenai teknik pengolahan dan analisis data, namun sebelumnya akan dijelaskan data apa saja yang digunakan dalam penelitian ini. Yang pertama ialah data primer yang berasal dari dalam perusahaan, dan yang kedua ialah data sekunder yang berasal dari luar perusahaan. Langkah awal yang dilakukan penulis adalah mengorganisasikan data, menghitung dengan alat ukur yang sesuai secara kuantitatif (matematis), dan kemudian hasilnya ditafsirkan sehingga data menjadi lebih mudah dimengerti.

Pengolahan data bertujuan untuk menyederhanakan data sehingga lebih dimengerti, sedangkan teknik analisis data digunakan untuk menghitung dan menguji data yang dikumpulkan serta menentukan keputusan yang tepat di setiap aspek perusahaan.

Data yang telah didapat dari penelitian akan diuji dengan menggunakan perhitungan peramalan penjualan dengan Metode Regresi Linear. Hal ini dilakukan untuk mencari anggaran biaya produksi. Data yang diperoleh kemudian dirinci dan diolah menggunakan program *Microsoft Excel*. Hasil perhitungan kemudian dianalisis untuk melihat hasil penjualan kemudian dijadikan dasar penentuan biaya bahan baku bagi perusahaan untuk periode selanjutnya.

3.2.3 Sumber Data

Untuk melakukan penelitian ini data yang digunakan dan diperoleh penulis bersumber dari perusahaan PT Accura Indonesia yang merupakan perusahaan terbatas, yang masuk kedalam kategori usaha kecil menengah yang berada di Kota Cakung, Jakarta Timur. Data ini, dapat dipertanggungjawabkan segala kebenarannya dalam pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Adapun data yang digunakan adalah :

1. Data Primer

Merupakan sumber data yang didapatkan peneliti secara langsung dari sumber asli (tanpa melalui media perantara) dengan teknik yang digunakan penulis melalui observasi dan wawancara.

Dalam penelitian ini menggunakan jenis data primer untuk memperoleh data-data kegiatan perusahaan PT Accura Indonesia.

2. Data Sekunder

Merupakan jenis data yang diperoleh secara tidak langsung, atau data diperoleh peneliti dari perantara dan berbagai sumber yang telah ada. Dalam hal ini data sekunder diperoleh oleh penulis salah satunya dari buku.

3.3 Teknik Analisis

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah metode kualitatif dengan melakukan perhitungan terhadap data-data kuantitatif. Data yang digunakan sebagai analisa adalah data biaya-biaya produksi, dan total penjualan selama 5 periode, yaitu mulai dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

Tahap-tahap yang dilakukan untuk menganalisis data adalah dengan mengelompokkan biaya-biaya (forecasting harga dan forecasting penjualan dalam unit) yang dibutuhkan dalam anggaran biaya produksi, lalu di ramalkan dengan menggunakan Metode Regresi Linear. Setelah mendapat hasil penjualan tersebut, kemudian dicari anggaran biaya produksinya (anggaran biaya bahan baku langsung, anggaran biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik).

Metode Peramalan Regresi Linear

Metode Regresi Linear adalah salah satu metode di dalam ilmu statistik yang biasanya digunakan untuk membuat taksiran dari suatu tren tertentu. Tren tersebut tercermin di dalam sekumpulan data yang mewakili beberapa tahun secara berurutan, misalnya data penjualan historis suatu perusahaan selama beberapa tahun terakhir. Di dalam Metode Regresi Linear persamaannya dinyatakan sebagai berikut :

$$\hat{Y} = a + b t$$

Dimana :

- \hat{Y} = nilai terhitung dari variabel yang akan diprediksi (variabel terikat/dependen)
- a = konstan (nilai y ketika x=0)
- b = kemiringan/slope/angka arah/koeffisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel dependen (terikat/y) yang didasarkan pada perubahan variabel independen (bebas/x).
- t = waktu/tahun

para pakar statistik telah membuat persamaan yang dapat kita gunakan untuk menemukan nilai a dan b untuk setiap garis regresi. Kemiringan b ditemukan dengan :

$$b = \frac{n \cdot \Sigma t y - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$a = \frac{\Sigma y}{n} - b \cdot \frac{\Sigma t}{n}$$

Dimana :

- Σ = tanda penjumlahan total
- t = waktu/tahun
- y = nilai variabel terkait (dependen) yang diketahui
- n = Jumlah data atau pengamatan (tahun)

Rencana Produksi

Keterangan/Produk	Barang A	Barang A	Barang B	Barang B
Tahun	Tahun X	Tahun Y	Tahun X	Tahun Y
Rencana Penjualan	Xxx	Xxx	xxx	xxx
Persediaan Akhir	Xxx	Xxx	xxx	xxx
Harus Tersedia	Xxx	Xxx	xxx	xxx
Persediaan Awal	Xxx	Xxx	xxx	xxx
Rencana Produksi	Xxx	Xxx	xxx	xxx

Anggaran Biaya Bahan Baku Langsung

Barang / Bahan	Jmlh Produk	Unit Kebutuhan	Harga	Biaya
Bahan I	Xxx	Xxx	xxx	Xxx
Bahan II	Xxx	Xxx	xxx	Xxx
Jumlah	Xxx	Xxx	xxx	Xxx

Anggaran Tenaga Kerja Langsung

Produk	TKL	Tingkat upah/jam	Jumlah jam/tahun	Total
Produk A	Xxx	Xxx	Xxx	Xxx
Produk B	Xxx	Xxx	xxx	Xxx
Total	Xxx			xxx

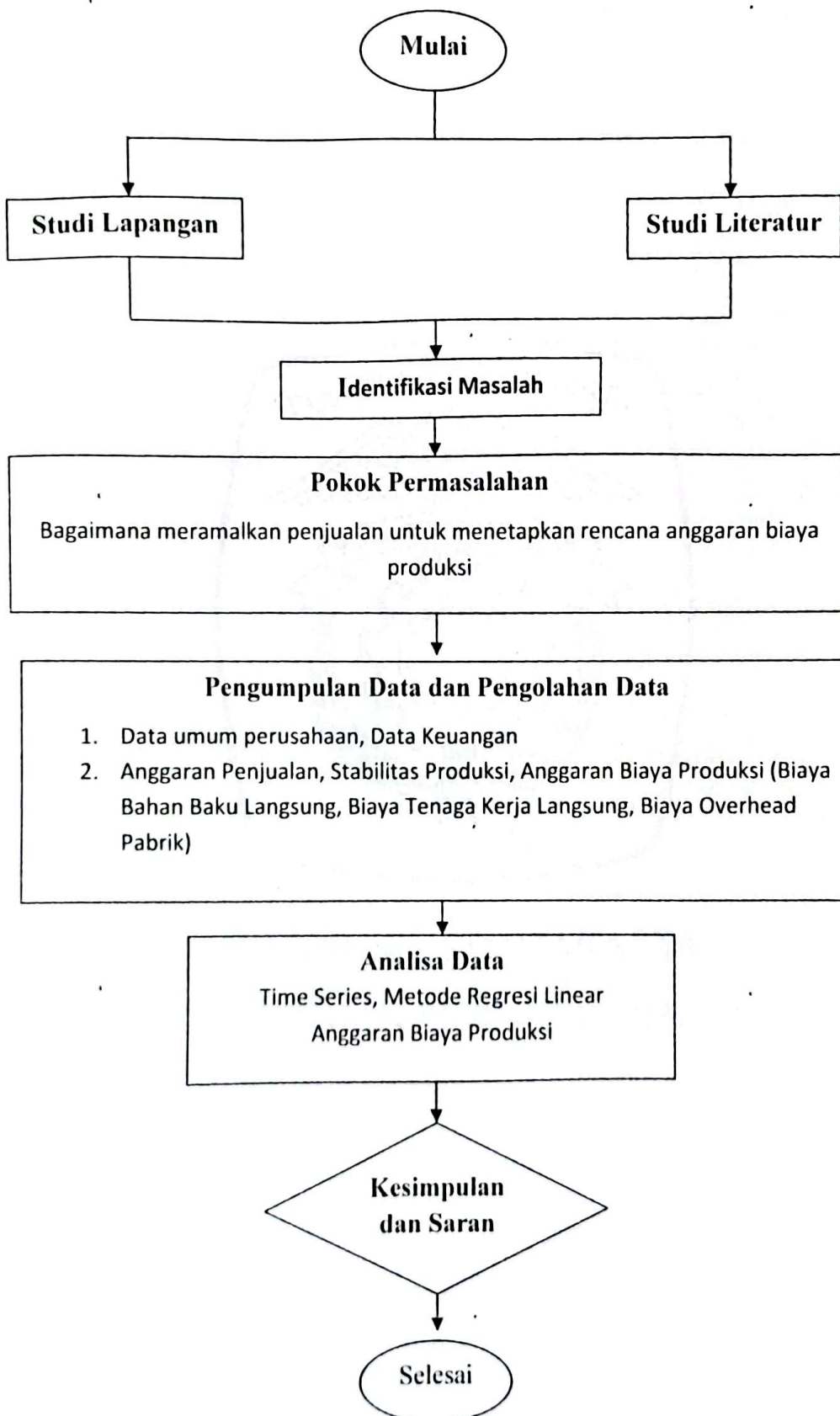
Biaya Overhead Pabrik:

Biaya Pemeliharaan	Xxx
Biaya Listrik	Xxx
Biaya Telepon	Xxx
Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Xxx
Biaya Penyusutan Bangunan	Xxx
Total BOP	Xxx

Biaya Produksi

Keterangan	Barang A		Barang B	
	Total	Unit	Total	Unit
Biaya Bahan Mentah	xxx	xxx	xxx	Xxx
Biaya TK Langsung	xxx		xxx	
Biaya Overhead Pabrik	xxx		xxx	
Jumlah	Xxx		xxx	
Biaya Produksi per unit	Total Biaya Prod : Unit		Total Biaya Prod : Unit	
	xxx		xxx	

3.4 Kerangka Pemikiran



BAB IV

PENGUMPULAN DATA

Setelah ditemukan masalah maka perlu diadakan pengumpulan data agar dapat diolah, dengan beberapa data antara lain :

4.1 Pengumpulan Data

Pada bagian ini akan diutarakan gambaran singkat mengenai perusahaan dan aktivitas yang dilakukan sejak 2012 sampai dengan 2016.

4.1.1 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PT. Accura Indonesia
Nama Pemilik	: Ulul Arkham
Tahun Berdiri	: 2012
Klasifikasi kelas	: Menengah
Jenis Usaha	: Produksi Mesin Otomotif
Daerah Kerja	: Kota Jakarta Timur
Alamat / Tempat Usaha	: Jl. Raya Penggilingan Komplek Industri PIK blok E290 Cakung , Jakarta Timur
Telepon	: (021) 46827879
Nomor SIUP	: 03250-05/PM/1.824.271
Nomor TDP	: 09.04.1.46.34441
Nomor NPWP	: 31.541.657.8-004.000
Jumlah Pekerja	: 16 Orang

4.1.2 Sejarah Perusahaan

Pada tahun 2002 bapak Ulul Arkham merupakan seorang karyawan di PT Akebono Brake Astra Indonesia. Hampir 10 tahun bapak Ulul bekerja di PT Akebono Brake Astra Indonesia hingga akhirnya memutuskan untuk pensiun dini dari perusahaan tersebut, lalu bapak Ulul berkeinginan membuka usahanya sendiri. Sebelum berhenti dari PT Akebono Brake Astra

Indonesia bapak Ulul sudah memiliki usaha, yaitu usaha cuci mobil tetapi hanya bertahan 3 tahun. Dengan menggunakan modal sendiri bapak Ulul bertekad untuk membuka perusahaan sendiri dibidang otomotif.

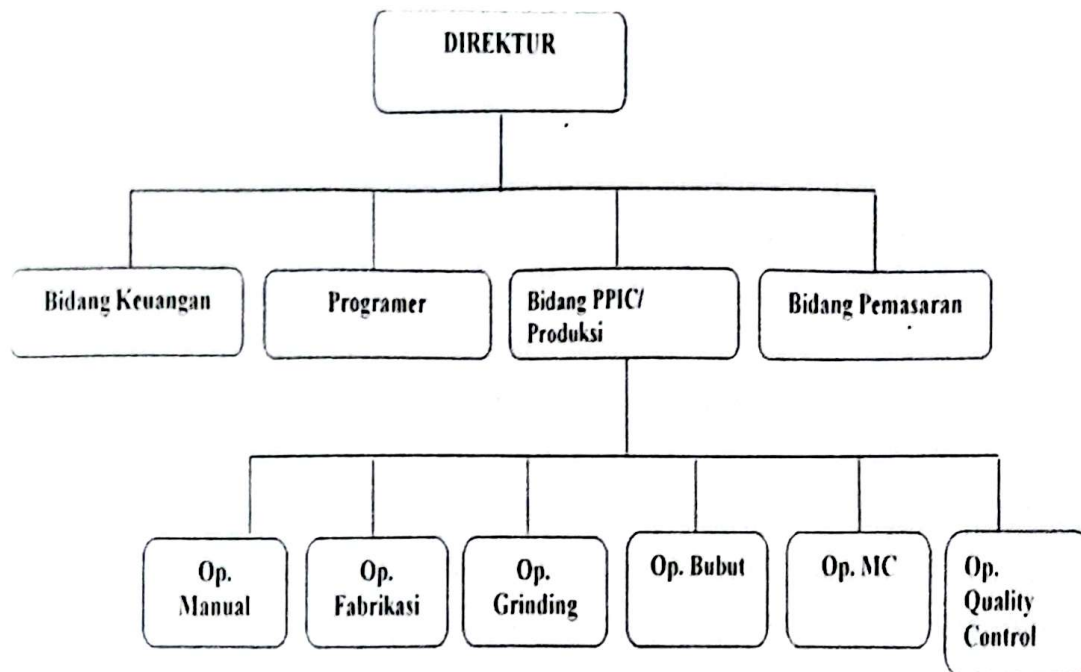
Keinginan bapak Ulul untuk memiliki usaha sendiri terealisasi pada tahun 2012, yaitu membetuk usaha di bidang otomotif yang memiliki izin usaha Pada tanggal 12 Juni 2012 yang di beri nama PT Accura Indonesia. Pada awalnya bapak ulul membuka usahanya dengan menyewa ruko yang ada di kawasan industri kecil penggilingan.

Bapak Ulul menjalankan usaha dengan menawarkan produknya ke perusahaan tempat beliau bekerja dulu sampai akhirnya di tahun-tahun selanjutnya mendapatkan pesanan dari perusahaan lain. Tidak hanya menunggu konsumen, hingga saat ini Bapak Ulul terus mengembangkan pasar produknya dan menghampiri perusahaan- perusahaan lain yang ada di wilayah DKI, Cikarang, Karawang, Depok dan sekitarnya.

4.1.3 Lokasi Perusahaan

Lokasi sebuah perusahaan sangat menentukan maju tidaknya sebuah perusahaan. Dengan pemilihan lokasi yang tepat dan strategis, maka akan memudahkan perusahaan untuk dapat mencapai tujuan dan target perusahaan secara maksimal sehingga pertimbangan pertama di dalam mendirikan sebuah usaha adalah penentuan lokasi atau letak perusahaan. PT Accura Indonesia berlokasi di Jalan Jl. Raya Penggilingan Komplek Industri PIK blok E290 Cakung, Jakarta Timur.

4.1.4 Struktur Organisasi



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi PT Accura Indonesia

Struktur organisasi dapat diartikan sebagai susunan dan hubungan antara bagian dan posisi dalam suatu perusahaan. Struktur organisasi menjelaskan pembagian tugas dan memperlihatkan hubungan fungsi dan aktifitas diantara bagian-bagian dalam perusahaan.

Struktur organisasi pada perusahaan yang tergolong dalam Industri Kecil Menengah (IKM) biasanya tergolong sederhana. Hal ini disebabkan karena sebagian besar fungsi manajerial dikelola sendiri oleh pemilik perusahaan, selain itu hal tersebut dilakukan sebagai langkah penghematan dalam pembiayaan manajemen dan operasional perusahaan yang memiliki lingkup yang kecil dan terbatas. Pada perusahaan PT Accura Indonesia struktur organisasinya dapat dikatakan tergolong sederhana karena sebagian besar fungsi manajerial ditangani oleh bapak Ulul dalam hal pemasaran dan personalia. Walaupun masih memiliki lingkup yang kecil dengan tenaga

kerja yang terbatas namun tetap profesional sesuai dengan bidangnya dan spesialisasi masing-masing.

4.1.5 Deskripsi Jabatan

Deskripsi pekerjaan adalah sebuah kumpulan informasi jabatan dan disusun secara sistematis yang dapat mengidentifikasi dan menguraikan suatu jabatan atau posisi tertentu. Deskripsi pekerjaan membuat status setiap jabatan menjadi jelas fungsi dan perannya. Dari struktur organisasi diatas, maka deskripsi pekerjaan dari masing-masing posisi adalah:

1. Direktur

Sebagai pemilik sekaligus direktur PT. Accura Indonesia mengemban tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Melakukan pengawasan secara menyeluruh atas semua kegiatan produksi dan non produksi yang terjadi di perusahaan.
- b. Memeriksa keuangan perusahaan dan membuat keputusan untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang.
- c. Bertanggungjawab secara sepenuhnya terhadap jalannya operasional perusahaan dan memperhatikan kondisi baik material maupun tenaga kerja.
- d. Merumuskan rencana tujuan, sasaran dan kebijakan umum perusahaan secara keseluruhan.
- e. Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan.
- f. Mempromosikan produk yang dihasilkan kepada customer.

2. Kepala Bagian Keuangan

Tugas dari bagian keuangan antara lain sebagai berikut:

- a. Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang.
- b. Mencatat data penjualan dan pembelian.
- c. Mencatat dan melaporkan arus kas perusahaan kepada pemilik perusahaan.
- d. Membuat invoice.

- e. Membayar dan melaporkan pajak.

3. Kepala Bidang Produksi

Tugas dari kepala bidang produksi antara lain:

- a. Menangani masalah penyimpanan bahan baku, bahan penolong, hasil produksi serta alat-alat produksi.
- b. Bertanggung jawab terhadap proses dan hasil produksi.
- c. Membuat jadwal produksi.
- d. Melakukan pencatatan seluruh aktifitas produksi.
- e. Menerima informasi pemesanan dari konsumen.

4. Kepala Bidang Pemasaran

Tugas dari kepala bidang pemasaran antara lain:

- a. Merencanakan strategi pemasaran.
- b. Memasarkan dan menjual produk.
- c. Meyakinkan dan mempertahankan *customer*.

5. Kepala Bidang Programmer

Tugas dari kepala bidang programmer antara lain:

- a. Menerima gambar.
- b. Membuat desain menjadi 3D.
- c. Menjalankan jadwal kerja dari kepala produksi.
- d. Mempersiapkan alat yang akan digunakan.
- e. Meninjau kembali pekerjaan.

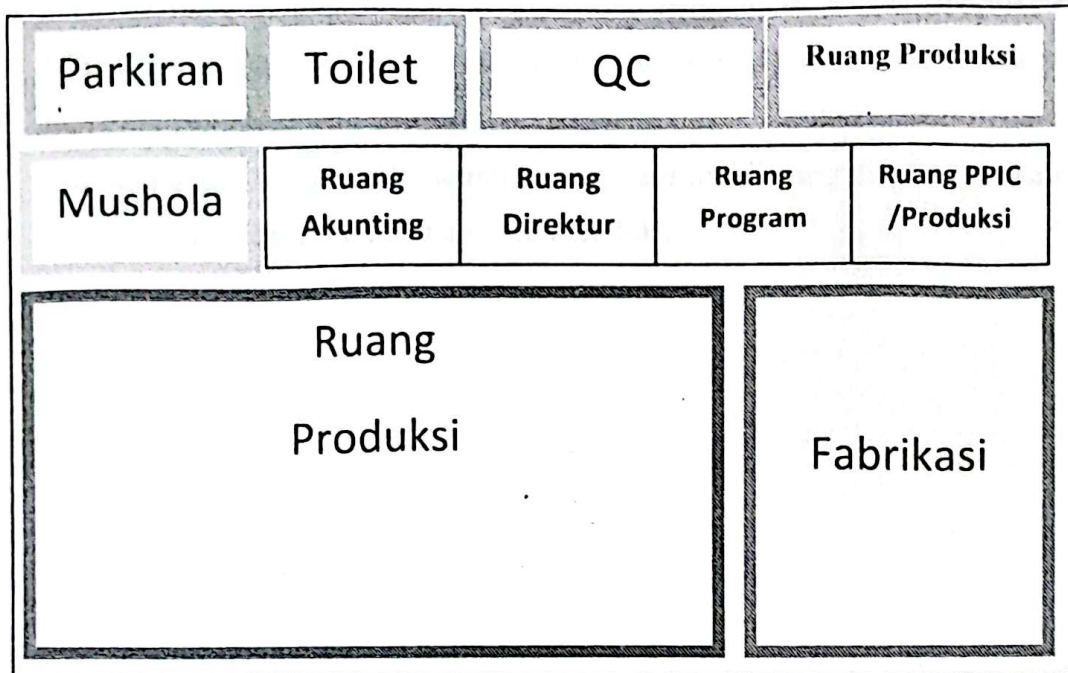
6. Operator Produksi

- a. Menjalankan mesin produksi.
- b. Melakukan pengecekan.
- c. Memastikan kelayakan produk yang dihasilkan.
- d. Memastikan jalannya program.

7. Kurir

- a. Mengantarkan barang yang siap dikirim ke agen-agen.

4.1.6 Layout PT Accura Indonesia



Gambar 4. 2 Layout perusahaan

4.2 Bidang Produksi

Secara umum proses produksi diartikan sebagai cara atau metode untuk menciptakan atau menambah guna suatu barang atau jasa dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Dalam arti sempit, pengertian produksi hanya dimaksud sebagai kegiatan yang menghasilkan barang baik barang jadi maupun barang setengah jadi. Bahan industri dan suku cadang atau *sparepart* dan komponen. Hasil produksinya berupa barang-barang industri. Orang atau badan yang mengolah menciptakan dan menghasilkan barang atau jasa disebut sebagai produsen.

Proses produksi pada perusahaan PT. Accura Indonesia dimulai pukul 07.30 WIB s.d. pukul 17.00 WIB, dengan waktu istirahat pukul 11.45 WIB s.d. pukul 12.45 WIB. Proses pembuatan *sparepart* mobil dilakukan di perusahaan

yang beralamatkan di jalan Raya Penggilingan Komplek Industri PIK blok E290 Cakung, Jakarta Timur.

4.2.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Untuk menghasilkan produk yang berkualitas maka diperlukan bahan baku yang berkualitas dan memenuhi standar mutu. Bahan baku berperan penting dalam berjalannya proses produksi. Berikut adalah rincian rata-rata bahan baku untuk membuat *sparepart* mobil yang dihabiskan oleh PT. Accura Indonesia untuk tiap tahun produksi :

Tabel 4. 1. Bahan Baku Tahun 2012

Jenis Bahan Baku	Jumlah	Satuan
Material:		
a. SS400	255	Kg
b. SKS 3	552	Kg
c. SKD 11	51	Kg
d. TPMS 2311	433	Kg
e. S 45 C	91	Kg
f. SKD 61	21	Kg

Sumber: PT. Accura Indonesia

Jenis Bahan Baku Assy Dies	Jumlah	Satuan
a. SS400	115	Kg
b. SKS 3	348	Kg
c. SKD 11	23	Kg
d. TPMS 2311	195	Kg
e. S 45 C	41	Kg
f. SKD 61	9	Kg
Jenis Bahan Baku Middle Cavity		
a. SS400	63	Kg
b. SKS 3	138	Kg
c. SKD 11	12	Kg
d. TPMS 2311	108	Kg
e. S 45 C	23	Kg
f. SKD 61	5	Kg
Jenis Bahan Baku Base Plate Hot Press		
a. SS400	77	Kg
b. SKS 3	166	Kg
c. SKD 11	16	Kg
d. TPMS 2311	130	Kg
e. S 45 C	27	Kg
f. SKD 61	7	Kg

Tabel 4. 2. Bahan Baku Tahun 2013

Jenis Bahan Baku	Jumlah	Satuan
Material:		
a. SS400	310	Kg
b. SKS 3	770	Kg
c. SKD 11	66	Kg
d. TPMS 2311	525	Kg
e. S 45 C	109	Kg
f. SKD 61	26	Kg

Sumber: PT. Accura Indonesia

Jenis Bahan Baku Assy Dies	Jumlah	Satuan
a. SS400	115	Kg
b. SKS 3	348	Kg
c. SKD 11	23	Kg
d. TPMS 2311	195	Kg
e. S 45 C	41	Kg
f. SKD 61	9	Kg
Jenis Bahan Baku Middle Cavity		
a. SS400	63	Kg
b. SKS 3	138	Kg
c. SKD 11	12	Kg
d. TPMS 2311	108	Kg
e. S 45 C	23	Kg
f. SKD 61	5	Kg
Jenis Bahan Baku Base Plate Hot Press		
a. SS400	132	Kg
b. SKS 3	284	Kg
c. SKD 11	27	Kg
d. TPMS 2311	222	Kg
e. S 45 C	45	Kg
f. SKD 61	12	Kg

Tabel 4. 3. Bahan Baku Tahun 2014

Jenis Bahan Baku	Jumlah	Satuan
Material:		
a. SS400	365	Kg
b. SKS 3	953	Kg
c. SKD 11	73	Kg
d. TPMS 2311	617	Kg
e. S 45 C	129	Kg
f. SKD 61	30	Kg

Sumber: PT. Accura Indonesia

Jenis Bahan Baku Assy Dies	Jumlah	Satuan
a. SS400	173	Kg
b. SKS 3	522	Kg
c. SKD 11	35	Kg
d. TPMS 2311	293	Kg
e. S 45 C	62	Kg
f. SKD 61	14	Kg
Jenis Bahan Baku Middle Cavity		
a. SS400	84	Kg
b. SKS 3	200	Kg
c. SKD 11	16	Kg
d. TPMS 2311	144	Kg
e. S 45 C	31	Kg
f. SKD 61	7	Kg
Jenis Bahan Baku Base Plate Hot Press		
a. SS400	108	Kg
b. SKS 3	231	Kg
c. SKD 11	22	Kg
d. TPMS 2311	180	Kg
e. S 45 C	36	Kg
f. SKD 61	9	Kg

Tabel 4. 4. Bahan Baku Tahun 2015

Jenis Bahan Baku	Jumlah	Satuan
Material:		
a. SS400	454	Kg
b. SKS 3	1183	Kg
c. SKD 11	90	Kg
d. TPMS 2311	771	Kg
e. S 45 C	161	Kg
f. SKD 61	37	Kg

Sumber: PT. Accura Indonesia

Jenis Bahan Baku Assy Dies	Jumlah	Satuan
a. SS400	230	Kg
b. SKS 3	696	Kg
c. SKD 11	46	Kg
d. TPMS 2311	390	Kg
e. S 45 C	82	Kg
f. SKD 61	18	Kg
Jenis Bahan Baku Middle Cavity		
a. SS400	126	Kg
b. SKS 3	276	Kg
c. SKD 11	24	Kg
d. TPMS 2311	216	Kg
e. S 45 C	46	Kg
f. SKD 61	10	Kg
Jenis Bahan Baku Base Plate Hot Press		
a. SS400	98	Kg
b. SKS 3	211	Kg
c. SKD 11	20	Kg
d. TPMS 2311	165	Kg
e. S 45 C	33	Kg
f. SKD 61	9	Kg

Tabel 4. 5. Bahan Baku Tahun 2016

Jenis Bahan Baku	Jumlah	Satuan
Material:		
a. SS400	484	Kg
b. SKS 3	1249	Kg
c. SKD 11	96	Kg
d. TPMS 2311	823	Kg
e. S 45 C	172	Kg
f. SKD 61	39	Kg

Sumber: PT. Accura Indonesia

Jenis Bahan Baku Assy Dies	Jumlah	Satuan
a. SS400	230	Kg
b. SKS 3	696	Kg
c. SKD 11	46	Kg
d. TPMS 2311	390	Kg
e. S 45 C	82	Kg
f. SKD 61	18	Kg
Jenis Bahan Baku Middle Cavity		
a. SS400	168	Kg
b. SKS 3	368	Kg
c. SKD 11	32	Kg
d. TPMS 2311	288	Kg
e. S 45 C	61	Kg
f. SKD 61	13	Kg
Jenis Bahan Baku Base Plate Hot Press		
a. SS400	86	Kg
b. SKS 3	185	Kg
c. SKD 11	18	Kg
d. TPMS 2311	145	Kg
e. S 45 C	29	Kg
f. SKD 61	8	Kg

Bahan Penolong:

- plastik wrapping
- plastik klip
- oli tribos midas
- oli tribos trojan
- coolant grinding oli tribos
- O²
- CO₂
- argon
- amplas
- thiner
- cat.
- kawat las
- alumunium

Fungsi dari Bahan-bahan tersebut:

- a. SS 400 adalah bahan dasar yang kandungan Fe nya bervariasi (tinggi dan rendah)
- b. SKS 3 adalah bahan dasar yang kadar Fe nya sekitar 40%-58% karena mengandung air kristal
- c. SKD 11 adalah bahan dasar yang bersifat magnet kuat, kadar kandungan Fe nya sekitar 59%
- d. TPMS 2311 adalah bahan dasar yang menggunakan bahan logam
- e. S 45 C adalah bahan dasar yang digunakan untuk menjadikan lebih keras dan besi yang kandungan bajanya lebih kuat
- f. SKD 61 adalah bahan dasar yang digunakan untuk bahan baku dalam pembuatan berbagai macam mesin dan kebutuhan industri lainnya. Jenisnya plat biasa, tidak ada kandungan bajanya
- g. Plastik wrapping adalah bahan penolong untuk pembungkus produk
- h. Plastik klip adalah bahan penolong yang digunakan untuk pengepakan produk yang akan dikirim ke *customer*
- i. Oli tribos midas adalah bahan penolong yang digunakan untuk pelumas mesin
- j. Oli tribos trojan adalah bahan penolong yang digunakan untuk pelumas mesin

- k. Coolant grinding oil tribos adalah bahan penolong yang digunakan untuk pendingin material untuk agar tidak karat saat proses, agar partikel-partikelnya tidak menempel pada grinding
- l. O² adalah bahan penolong yang digunakan untuk las welding
- m. CO₂ adalah bahan penolong yang digunakan untuk las welding
- n. Argon adalah bahan penolong yang digunakan untuk pelindung pada saat proses pengelasan
- o. Amplas adalah bahan penolong yang digunakan untuk menghaluskan benda dan proses *finishing*
- p. Thiner adalah bahan penolong yang digunakan untuk pencampur cat
- q. Cat adalah bahan penolong yang digunakan untuk mewarnai material
- r. Kawat las adalah bahan penolong yang digunakan untuk welding (penyambung material pada benda tersebut)
- s. Alumunium adalah bahan penolong yang digunakan untuk *sparepart* yang fungsinya dengan beban yang ringan.

4.2.2 Mesin dan Peralatan

Berikut mesin yang digunakan PT. Accura Indonesia dalam memproduksi *sparepart* :

Tabel 4. 6. Mesin dan Peralatan untuk Machining

Mesin dan Peralatan	Jumlah
Machining Area:	
Milling Manual "Nanthong"	1 unit
CNC Machining Centre "Proth"	1 unit
Surface Grinding	1 unit
Lathe Machine "Lei Shin"	1 unit
CNC "ACMAM" VMC-L540	1 unit
CNC "YOUJI" Model YLM-850	1 unit
CNC Machining "WEIDA" & Me	1 unit
Milling Manual "WEIDA"	1 unit
Potong Material Bensaw	1 unit

Sumber: PT. Accura Indonesia

Tabel 4. 7. Peralatan untuk Assembling

Mesin dan Peralatan	Jumlah
Assembling Area:	
Kunci L	1 set
Kunci Pass	1 set
Palu Karet	1 unit

Sumber: PT. Accura Indonesia

Sebelum melakukan proses pembuatan, semua karyawan diwajibkan menggunakan alat pengaman diri seperti kacamata *safety*, topi, dan apabila mesin terlalu berbahaya di area tertentu, *Man Power* diharuskan memakai helm khusus pabrik.

4.2.3 Proses Produksi

Pada proses pembuatan terdapat 2 (dua) area untuk memproduksi produk yaitu Machining dan Assembling, dimana :

a. Machining

1. Machining Area

Pada area machining, mesin CNC adalah mesin yang digunakan untuk memproduksi *sparepart* atau JIG. Memiliki tingkat kerumitan tinggi yang di operasikan dengan *control* komputer dan sistem program. Ada beberapa contoh produk yang dihasilkan oleh mesin CNC, antara lain:

- a. Assy Dies (cetakan *master cylinder* rem)
- b. Midle Cavity (cetakan *dispad* rem)
- c. Base Plate Hot Press (part mesin *hot press*)

a. Proses Pembuatan Assy Dies :

- 1) Material yang digunakan untuk pembuatan *Casting* adalah material baja *steel* yang jika dipanasi dengan temperatur 200° C sifatnya tidak memuai. Pada area baja tersebut menggunakan campuran besi atau baja SS

400, SKS 3, SKD 11, TPMS 2311, S 45 C dan SKD 61.

Pada tahap pembuatan *Casting* atau cetakan pertama yaitu proses pembentukan sisi luar cetakan yang berbentuk kotak (*facing* atau *blocking*).

- 2) Setelah dilakukan proses *facing* atau *blocking*, material setengah jadi akan masuk proses mesin *surface grinding* untuk mendapatkan hasil yang *presisi* (ukuran pas), sebelum masuk ke pembuatan *profil casting* yang melalui proses CNC.
- 3) Setelah proses *surface grinding* selesai dengan hasil yang *presisi* (ukuran pas), kemudian masuk proses pembuatan *profil casting* tahap pertama di mesin CNC.
- 4) Setelah proses pembuatan *profil casting* tahap pertama di mesin CNC selesai, selanjutnya lakukan proses EDM yaitu proses akhir pembuatan *profil casting* tersebut. Agar hasil maksimal sesuai dengan keinginan dan jadilah cetakan tersebut.

b. Proses Pembuatan Middle Cavity :

- 1) Dalam proses pembuatan *Middle Cavity* bahan yang digunakan material SS 400, SKS 3, SKD 11, TPMS 2311, S 45 C dan SKD 61 atau disebut juga dengan baja. Baja yang digunakan merupakan baja yang bisa mencapai kekerasan HRC 50-55 pada saat di proses *Hardening Treatment*.
- 2) Proses awal dalam pembuatan *Middle Cavity* adalah membuat *Blocking* pada material menjadi kotak-kotak sesuai dengan ukuran produk yang di minta.
- 3) Setelah sudah melewati proses awal selanjutnya material melewati proses *Hardening Treatment* (pengerasan material) dengan mesin *Harden*. Waktu

yang di butuhkan dalam proses ini mencapai 3 – 5 jam untuk mencapai kekerasan 50 – 55 HRC.

- 4) Selanjutnya proses *Surface Grinding* atau disebut juga penghalusan produk sebagai referensi proses *wire cut* untuk pembuatan *profil casting dispad* tersebut. Tujuan proses ini agar mendapatkan ukuran produk yang lebih presisi (ukuran pas).
- 5) Setelah proses pembuatan *profil casting dispad* terbentuk atau selesai dari proses *wire cut* dilanjutkan dengan proses *Hard Crom* dimana proses pelapisan casting dengan bahan kimia, tujuannya agar *profil casting dispad* tidak berkarat saat proses casting pada produk. Sehingga pada saat proses produksi tidak lengket atau menempel pada cetakan.

c. Proses Pembuatan Base Plate Hot Press :

- 1) Pembuatan ini menggunakan material SS 400, SKS 3, SKD 11, TPMS 2311, S 45 C dan SKD 61 dengan grit rendah.
- 2) Tahapan awal dalam memproduksi yaitu material akan di masukan kedalam 3 mesin. Yang pertama masuk ke dalam mesin CNC, Raidal Dril dan terakhir mesin *Surface Grinding*. Dalam proses pelubangan dan pembentukan produk menggunakan mesin CNC, dilanjutkan dengan pelubangan untuk tempat pemanas dalam mesin *Radial Drill*.
- 3) Selanjutnya proses penghalusan produk dengan menggunakan proses *Surface Grinding*.
- 4) Setelah semua bagian yang di cetak selesai melalui proses pengecekan di *quality control* maka produk yang

sudah jadi akan dilakukan pengepakan (*packaginging*) dan produk siap dikirim kepada *customer*.

b. *Assembling*

1. *Assy Dies*

Untuk *Assy Dies* terdiri dari 36 Item Part dan beberapa alat yang digunakan untuk proses *assembling*. Hal-hal yang perlu dipersiapkan dalam tahap *assembling* atau tahap perakitan yaitu mempersiapkan komponen atau part-part yang sudah selesai di proses yang sesuai spesifikasi yang diminta dan mempersiapkan peralatan yang dibutuhkan seperti 1 (satu) set Kunci L, 1 (satu) set kunci pas dan palu katet. Setelah itu kita mulai tahap *assembling* atau tahap perakitan.

Ada 4 (empat) tahap dalam proses *assembling* produk *Assy Dies Casting*, yaitu :

a. Kita letakan side A dan side B pada jig yang sudah kita siapkan selanjutnya kita pasang beberapa part-part antara lain Balt M8 ada 4 buah yang akan dipasang pada bony side A dan kita pasang *Guide Pin* 4 (empat) buah kita pasang pada *Body Side B* dengan menggunakan kunci L. Selanjutnya kita pasang juga *Gate dan Cover Gate B* pada side B → terdapat tahap selanjutnya pada tahap *Assy* yaitu kita pasang *Pin Core* pada body tengah Side B, setelah part body terpasang selanjutnya kita persiapkan untuk tahap selanjutnya.

b. *Assy Lower Housing*

Memasang part-part yang satu dan lainnya menjadi produk rakitan yang terdiri dari, *uper housing, lower housing, center core, stopper slider dan guide pin* dengan menggunakan beberapa tambahan balt untuk

mengikat part-part tersebut menjadi satu bagian yang tersusun dengan benar.

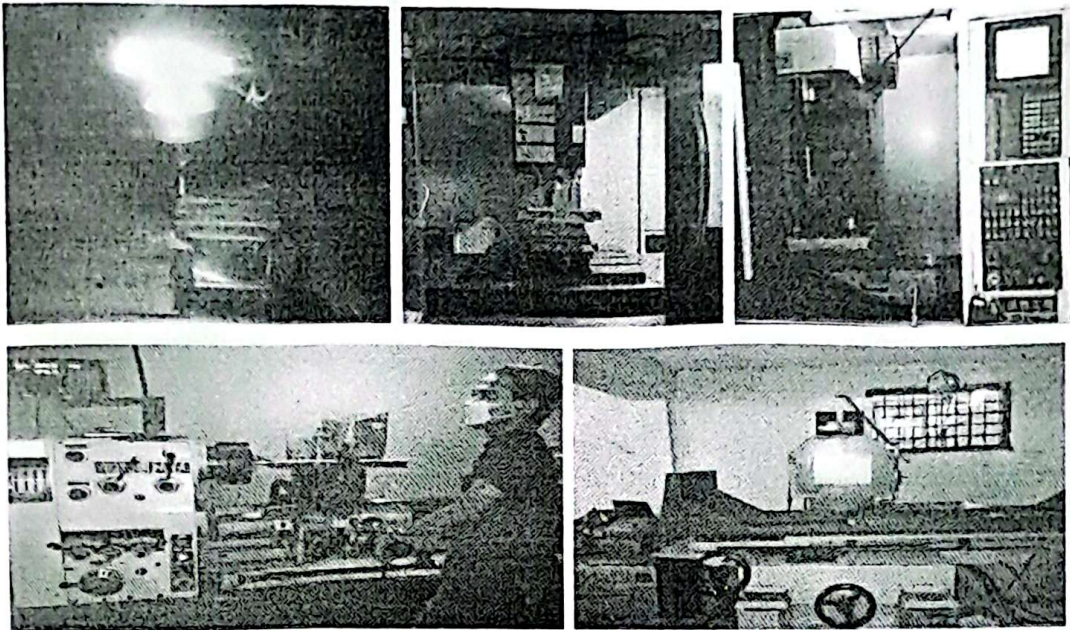
- c. Pada tahap ke 3 (tiga) kita merakit bagian cover body side A dengan menyiapkan part-part lainnya yaitu *support A, Guide pin, stider plate, ejector pin 5, ejector pin 6, ejector pin 4, cover plate, ejector pin 1, ejector pin 2*. Kita pasang *guide pin 5* pada *support A* dan kita pasang juga *cover* dan *stripper plate* pada *support plate A*. Lalu satukan part-part diatas.
- d. Tahap terakhir adalah memasang atau *Assy* pada *support B*. Untuk part-part yang dibutuhkan adalah *bolt adjuster 65, ring, guide pin 3, guide pin 2, bolt adjuster 90*. Part-part ini akan dipasang pada *support Plate B* tersebut. setelah terpasangkita *Assy* part-part dari tahap pertama hingga ke empat.

2. Middle Cavity

Alat yang dibutuhkan untuk *assy* atau perakitan ini selain part dies tersebut ada beberapa part tambahan seperti *Bolt M10, Bolt M12, Bolt M8*, palu karet, papan nylon dan kunci L. Ada beberapa tahapan pada *middle cavity* ini, yaitu:

- a. Kita pasang 4 part *middle* lalu kita rakit menjadi satu menggunakan *support bolt* atau *spesial bolt 4* (empat) buah, lalu kita pasang pada lubang *middle* di lubang tengah tersebut yang selanjutnya kita kencangkan dengan mur 8 buah sesuai dengan ukuran *bolt* tersebut dan pastikan semua terpasang dengan rapat.

- b. Tahap selanjutnya siapkan part selanjutnya yaitu ejector plate, T-Slot, bottom core. Pasang T-slot dengan menggunakan Bolt M8 6 pcs. setelah terpasang selanjutnya kita pasang bottom core pada ejector plate dengan bolt M10.
- c. Selanjutnya ejector plate kita letakkan pada botom plate dan kita siapkan body dies tersebut antara lain, *side plate*, *fron plate* masing-masing 2 buah yang digabungkan menjadi satu dengan menggunakan bolt M10 dan middle 1 - 4 tersebut. Dengan cara kita masukan middle ke botom core kita atur sesuai dengan lubang-lubang middle. Selanjutnya kita kencangkan bolt M10 untuk mengikat body dies dengan middle dies, dan tidak lupa untuk memasng handle pada sisi cover samping dan stopper 4 buah pada bottom plate untuk mengikat atau menahan bottom plate dengan from plate.
- d. Kita siapkan *upper plate* dan *upper core* dan pasangkan keduanya dengan bolt M10, tetapi jangan terlalu dikencangkan antara satu dan lainnya sebelum *upper plate* dan *upper core* masuk ke middle tersebut. Setelah kita atur uper plate tersebut sudah jadi baru dikencangkan. Dengan ini selesai proses assembling.



Gambar 4. 3. Proses Produksi PT Accura Indonesia

4.2.4 Biaya Produksi

Biaya produksi adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan produksi dalam periode tertentu. Berikut ini merupakan *budget* biaya produksi yang ditetapkan PT. Accura Indonesia dan realisasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam lima (5) tahun terakhir adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} \\ \text{Langsung} + \text{Biaya Overhead pabrik}$$

Tabel 4. 8. Biaya Produksi Tahun 2012-2016

No	Keterangan	Tahun					
		2012	2013	2014	2015	2016	
1	Bahan Baku	a. SS400	Rp 3.187.500	Rp 3.968.000	Rp 4.617.250	Rp 5.697.700	Rp 6.364.600
		b. SKS 3	Rp 33.120.000	Rp 46.277.000	Rp 57.322.950	Rp 71.039.150	Rp 75.127.350
		c. SKD 11	Rp 3.774.000	Rp 4.887.300	Rp 5.412.950	Rp 6.673.500	Rp 7.128.000
		d. TPMS 2311	Rp 16.454.000	Rp 19.976.250	Rp 23.507.700	Rp 29.490.750	Rp 31.438.600
		e. S 45 C	Rp 2.093.000	Rp 2.523.350	Rp 2.973.450	Rp 3.743.250	Rp 3.973.200
		f. SKD 61	Rp 3.990.000	Rp 4.941.300	Rp 5.701.500	Rp 7.030.000	Rp 7.410.000
	Total Bahan Baku	Rp 62.618.500	Rp 82.573.200	Rp 99.535.800	Rp 123.674.350	Rp131.441.750	
2	Total Upah Tenaga Kerja Langsung	Rp237.600.000	Rp 250.800.000	Rp264.000.000	Rp 277.200.000	Rp290.400.000	
3	Biaya overhead pabrik						
	Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 97.200.000	Rp 100.800.000	Rp 104.400.000	Rp 108.000.000	Rp 111.600.000	
	Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp 214.359.939	Rp 214.359.939	Rp 214.359.939	Rp 214.359.939	Rp 214.359.939	
	Penyusutan Tanah dan Bangunan	Rp 34.425.000	Rp 34.425.000	Rp 34.425.000	Rp 34.425.000	Rp 34.425.000	
	Penyusutan Inventaris	Rp 27.817.740	Rp 27.817.740	Rp 27.817.740	Rp 27.817.740	Rp 27.817.740	
	Listrik, air dan telepon	Rp 41.887.008	Rp 66.856.146	Rp 91.111.004	Rp 86.405.290	Rp 106.780.741	
	Bahan Penolong	Rp 40.894.000	Rp 53.009.000	Rp 98.072.000	Rp 48.851.000	Rp 22.084.000	
	Total BOP	Rp456.583.687	Rp 497.267.825	Rp570.185.683	Rp 519.858.969	Rp517.067.420	
	Total Biaya Produksi	Rp756.802.187	Rp 830.641.025	Rp933.721.483	Rp 920.733.319	Rp938.909.170	

Sumber: PT. Acura Indonesia

4.3 Bidang Pemasaran

Bidang pemasaran atau yang sering disebut sebagai manajemen pemasaran merupakan salah satu bidang terpenting dalam kegiatan bisnis. Bidang pemasaran sering kali menjadi tujuan bagi perusahaan atau bisnis di dalam memperoleh laba atau keuntungan.

4.3.1 Produk yang Dijual

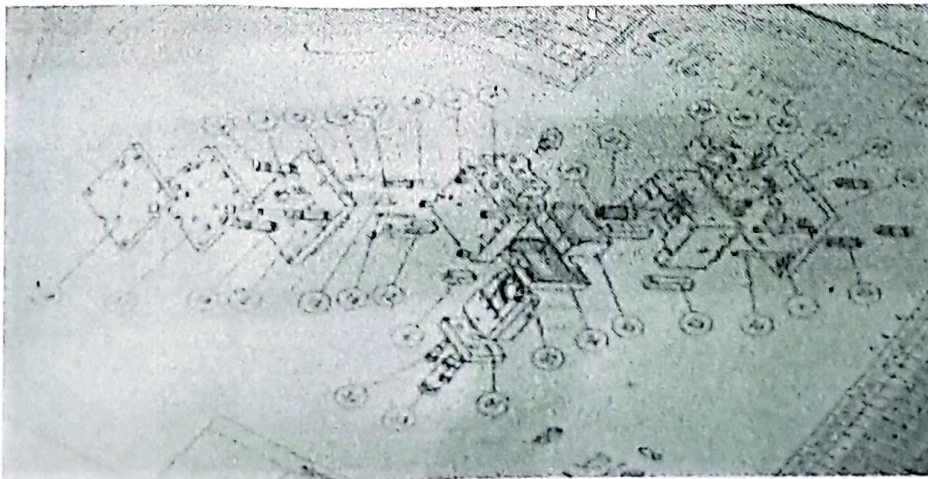
Produk yang dihasilkan dari PT. Accura Indonesia adalah *sperepart* mobil, dimana produk yang dihasilkan oleh Accura Indonesia biasa digunakan untuk industri otomotif.

Produk yang dihasilkan oleh PT Accura Indonesia adalah menghasilkan *sparepart* mobil dan memiliki *customer* tetap yang merupakan perusahaan manufaktur seperti Akebono Brake Astra, dengan harga yang terjangkau serta kualitas yang baik dan mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Dengan kualitas yang terjaga dan memiliki efek positif bagi industri otomotif, maka *customer* selalu ingat akan produk *sparepart* dari PT Accura Indonesia dan tetap menjadi *customer* setianya.

Jenis Produk

1. Assy Dies

Merupakan salah satu komponen cetakan untuk menghasilkan *Body califer* pada mobil dan penampungan oli pada motor.

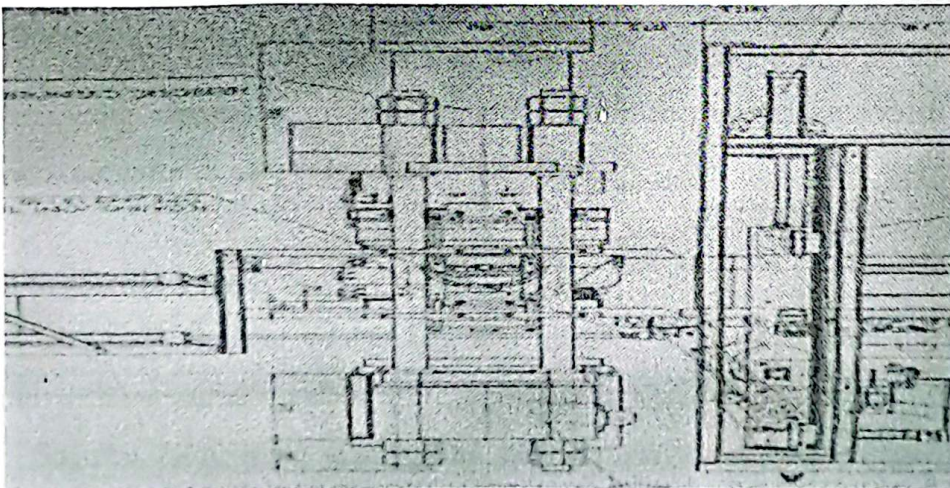


Dibawah ini adalah gambar salah satu part dari produk Assy Dies

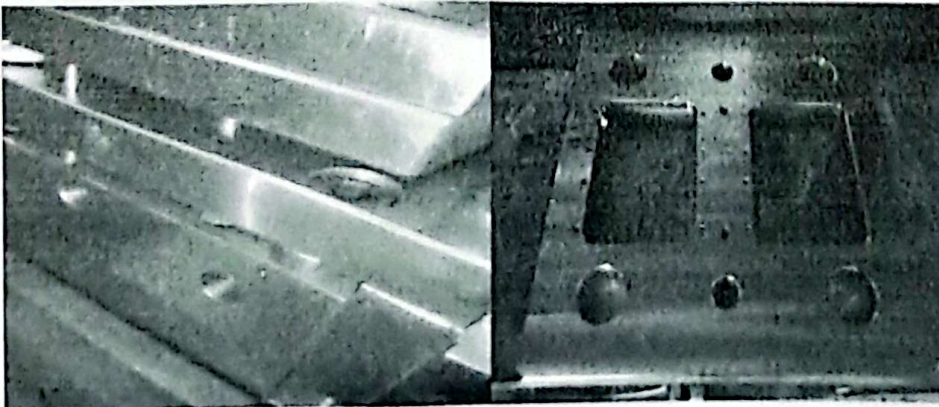


2. Middle Cavity

Merupakan salah satu komponen perantara antara lempengan rem, serbuk rem dan lem untuk merekatkan dan memadatkan kanpas rem.

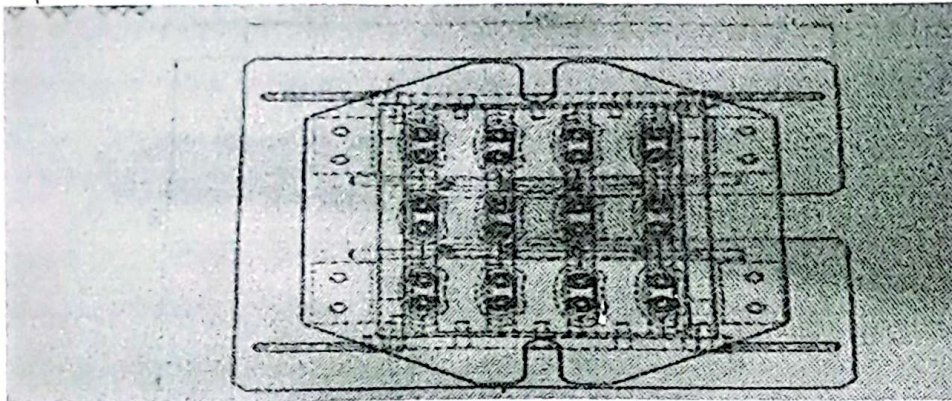


Dibawah ini adalah gambar salah satu part dari produk Middle Cavity



3. Base Plate Hot Press

Merupakan salah satu komponen yang ada didalam mesin Hot Press



4.3.2 Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran dari produk PT. Accura Indonesia mencapai beberapa daerah/kota besar di Indonesia seperti DKI Jakarta, Cikarang, Tangerang, Karawang, Depok. Dimana produk yang dipasarkan ini biasanya digunakan oleh para pelaku industri otomotif di daerah tersebut.

4.3.3 Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi-bagi pasar dari suatu produk kedalam satuan-satuan pasar (segmen pasar).

Segmen pasar yang akan dituju oleh PT Accura Indonesia dalam menjual produknya adalah industri otomotif yang tujuannya langsung ke perusahaan pembuatan mobil seperti PT Akebono Brake Astra.

4.3.4 Saluran Distribusi

Setelah perusahaan berhasil menciptakan barang atau jasa yang dibutuhkan dan menetapkan harga yang layak, tahap berikutnya menentukan metode penyampaian produk ke pasar melalui rute-rute yang efektif hingga tiba pada tempat yang tepat, dengan harapan produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan konsumen akan produk.

Untuk menyampaikan produk yang dihasilkan kepada konsumen dibutuhkan strategi distribusi (cara penyaluran) yang tepat. Saluran yang dipilih akan mempengaruhi seluruh keputusan pemasaran yang lainnya. Dalam rangka untuk menyalurkan barang dari produsen kepada konsumen maka perusahaan harus benar-benar memilih atau menyeleksi saluran distribusi yang akan digunakan, sebab kesalahan dalam pemilihan saluran distribusi ini dapat menghambat bahkan dapat memacetkan usaha menyalurkan barang tersebut.

PT Accura Indonesia menggunakan 1 macam saluran distribusi, yaitu :

Saluran langsung dari produsen kepada konsumen, tanpa menggunakan perantara.



Dalam saluran distribusi yang pertama ini, PT Accura Indonesia menggunakan jenis distribusi langsung tanpa perantara karena dinilai lebih efektif dan efisien untuk menjual produknya. Produk di antar langsung dari perusahaan ke tangan konsumen. Hal ini dapat menekan biaya distribusi. Untuk membeli produk PT Accura Indonesia yaitu *sparepart* mobil, konsumen juga dapat langsung datang ke tempat produksinya yang terletak di komplek PIK Penggilingan RT 009 RW 10 Cakung, Jakarta Timur.

4.3.5 Penentuan Harga Jual Produk

Dalam menentukan harga jual produknya, perusahaan mempertimbangkan beberapa hal, antara lain lamanya proses produksi dan besarnya biaya produksi seperti penggunaan bahan tertentu yang menyebabkan biaya produksi meningkat.

Tabel 4. 9. Harga Dan Penjualan Tahun 2012-2016

Tahun	Keterangan	Jumlah (pcs)	Harga	Pendapatan
2012	Assy Dies	4	Rp 110.000.000	Rp 440.000.000
	Middle Cavity	6	Rp 55.000.000	Rp 330.000.000
	Base Plate Hot Press	1.131	Rp 999.280	Rp 1.130.185.680
Total		1.141	Rp 165.999.280	Rp 1.900.185.680
2013	Assy Dies	4	Rp 111.000.000	Rp 444.000.000
	Middle Cavity	6	Rp 56.000.000	Rp 336.000.000
	Base Plate Hot Press	1.948	Rp 999.500	Rp 1.947.026.000
Total		1.958	Rp 167.999.500	Rp 2.727.026.000
2014	Assy Dies	6	Rp 112.000.000	Rp 672.000.000
	Middle Cavity	8	Rp 57.000.000	Rp 456.000.000
	Base Plate Hot Press	1.583	Rp 999.600	Rp 1.582.366.800
Total		1.597	Rp 169.999.600	Rp 2.710.366.800
2015	Assy Dies	8	Rp 113.000.000	Rp 904.000.000
	Middle Cavity	12	Rp 58.000.000	Rp 696.000.000
	Base Plate Hot Press	1.445	Rp 999.700	Rp 1.444.566.500
Total		1.465	Rp 171.999.700	Rp 3.044.566.500
2016	Assy Dies	8	Rp 114.000.000	Rp 912.000.000
	Middle Cavity	16	Rp 59.000.000	Rp 944.000.000
	Base Plate Hot Press	1.270	Rp 999.800	Rp 1.269.746.000
Total		1294	Rp 173.999.800	Rp 3.125.746.000

4.3.6 Kegiatan Promosi

Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan akan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh PT. Accura Indonesia :

A. Promosi dari mulut ke mulut

Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien.

B. Brosur dan Kartu nama

Dengan rutusnya PT. Accura Indonesia memperkenalkan produknya, maka diperlukanlah brosur berisi informasi produk dan

kartu nama yang dapat dibagikan pada saat pameran dan event berlangsung.

4.3.7 Biaya Pemasaran

Berikut ini merupakan *budget* biaya pemasaran yang ditetapkan PT. Accura Indonesia dan realisasi biaya pemasaran yang dikeluarkan dalam lima (5) tahun terakhir adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 10. Biaya Pemasaran Tahun 2012-2016

No	Keterangan	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Upah Tenaga Kerja					
	Kepala Pemasaran	Rp 28.800.000	Rp 30.000.000	Rp 31.200.000	Rp 32.400.000	Rp 33.600.000
	Kurir	Rp 16.800.000	Rp 18.000.000	Rp 19.200.000	Rp 20.400.000	Rp 21.600.000
	Subtotal	Rp 45.600.000	Rp 48.000.000	Rp 50.400.000	Rp 52.800.000	Rp 55.200.000
2	Biaya Distribusi					
	Bahan Bakar	Rp 12.950.250	Rp 14.310.586	Rp 17.974.722	Rp 14.099.200	Rp 18.656.418
	Service Kendaraan	Rp 83.000	Rp 96.000	Rp 1.193.000	Rp 5.448.373	Rp 4.018.687
	Subtotal	Rp 13.033.250	Rp 14.406.586	Rp 19.167.722	Rp 19.547.573	Rp 22.675.105
3	Biaya Packaging					
	Plastik Wrapping	Rp 500.000	Rp 700.000	Rp 1.000.000	Rp 1.800.000	Rp 1.550.000
	Plastik Klip	Rp 140.000	Rp 210.000	Rp 350.000	Rp 455.000	Rp 525.000
	Subtotal	Rp 640.000	Rp 910.000	Rp 1.350.000	Rp 2.255.000	Rp 2.075.000
4	Biaya Pemasaran					
	Pulsa Modem & Telepon	Rp 2.987.833	Rp 4.060.723	Rp 3.279.145	Rp 3.785.827	Rp 5.006.154
	Kartu Nama	Rp 50.000	Rp 50.000	Rp 55.000	Rp 55.000	Rp 55.000
	Subtotal	Rp 3.037.833	Rp 4.110.723	Rp 3.334.145	Rp 3.840.827	Rp 5.061.154
	Total Biaya Pemasaran	Rp 62.311.083	Rp 67.427.309	Rp 74.251.867	Rp 78.443.400	Rp 85.011.259

Sumber: PT Accura Indonesia

4.4 Bidang Personalia

Dalam bidang personalia di PT. Accura Indonesia, pengelolaannya dilakukan oleh direktur perusahaan, karena perusahaan tidak memiliki karyawan khusus yang bertugas menangani bagian personalia.

4.4.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan

PT. Accura Indonesia mendapatkan calon karyawan yang dibutuhkan dari rekomendasi yang diberikan oleh para karyawan yang sudah terlebih dahulu bekerja di perusahaan tersebut. Adapun proses-proses perekrutan karyawan yang dilakukan perusahaan adalah sebagai berikut:

A. Pendaftaran Calon Karyawan

Perusahaan tidak mempunyai kriteria khusus dalam menerima calon karyawannya. Yang terpenting adalah kemauan dan motivasi yang kuat dalam bekerja. Selain itu, perusahaan juga memberitahukan hak-hak dan kewajiban yang akan mereka dapatkan agar tidak terjadi konflik dikemudian hari. Adapun klasifikasi pendidikan hanya terbatas pada bagian manajer keuangan yaitu pendidikan minimal Diploma, sedangkan untuk bagian produksi perusahaan tidak memberikan klasifikasi pendidikan.

B. Seleksi Calon Karyawan

Setelah menerima pendaftaran calon karyawan, maka perusahaan melakukan penyeleksian terhadap calon karyawannya, yaitu dengan melakukan wawancara.

C. Pengenalan dan Orientasi

Pengenalan dan orientasi dilakukan pada hari pertama pekerja baru masuk dengan melakukan pengenalan kepada para pegawai yang telah lebih dahulu bekerja kemudian dilanjutkan dengan pengenalan bahan

baku, peralatan, dan mesin – mesin yang digunakan dalam proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan.

D. Pelatihan Karyawan Baru

Perusahaan memberikan pelatihan kepada karyawan pada saat permulaan kerja sampai karyawan benar-benar mengerti, memahami, dan mampu melaksanakan pekerjaannya dengan baik. Dan bentuk pelatihan ini hanya diperuntukkan untuk bidang pekerjaan yang tidak membutuhkan keahlian khusus. Untuk jenis pekerjaan yang memerlukan keahlian khusus, perusahaan hanya menerima karyawan yang dapat langsung siap kerja dan memiliki keahlian serta pengalaman yang baik dalam bidang tersebut.

E. Masa Evaluasi

Masa evaluasi karyawan baru berkisar antara 3 bulan. Pemilik perusahaan bekerja sama dengan kepala produksi memantau perkembangan karyawan baru tersebut. Jika pekerjaannya bagus, maka karyawan tersebut akan terus bekerja. Tetapi jika tidak, maka kepala produksi yang akan menegurnya. Tetapi jika pekerjaannya terus mengalami penurunan, maka karyawan tersebut akan ditegur langsung oleh pemilik.

F. Penempatan

Proses terakhir adalah penempatan karyawan di bagian mana dia akan bekerja sesuai dengan bidang keahlian yang dimilikinya.

4.4.2 Penilaian Kinerja

Tujuan evaluasi kinerja adalah untuk menjamin pencapaian sasaran, tujuan perusahaan, untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat

pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan atau penyimpangan supaya segera diperbaiki.

4.4.3 Pelatihan dan Pengembangan Karyawan

Pelatihan SDM pada dasarnya merupakan upaya untuk meningkatkan kecakapan dan pengetahuan pelaksanaan tugas tertentu. Pelatihan merupakan proses membantu para tenaga kerja untuk memperoleh tujuan dalam pekerjaan mereka melalui pengembangan kebiasaan tentang pikiran, tindakan, kecakapan, pengetahuan dan sikap yang layak. Pelatihan berhubungan dengan hasil pekerjaan tenaga kerja dan hubungan antar tenaga kerja. Tujuan pelaksanaan pelatihan adalah agar para karyawan memperoleh pengetahuan tentang sikap dan kelakuan tenaga kerja yang diperlukan agar kondisi perusahaan efektif.

4.4.4 Kompensasi

Kompensasi adalah penghargaan yang diberikan perusahaan sebagai balasan atas prestasi kerja yang diberikan oleh tenaga kerja. Kompensasi merupakan faktor penting yang mempengaruhi bagaimana dan mengapa orang-orang bekerja pada suatu organisasi dan bukan pada organisasi lainnya. Pengusaha harus adil dengan beberapa jenis kompensasi untuk mempekerjakan, memperhatikan dan memberi imbalan terhadap kinerja setiap individu di dalam organisasi.

Jenis-Jenis Kompensasi :

A. Gaji

Merupakan bayaran yang pasti/jelas dari suatu periode ke periode lain dengan tidak memandang jumlah jam kerja.

B. Upah

Merupakan bayaran yang secara langsung dihitung berdasarkan jumlah waktu kerja.

Tabel 4. 11. Upah Tahun 2012

No	Upah tenaga kerja	Bulan	Orang	Biaya Gaji	Total Gaji (Per Tahun)
1	kepala keuangan	12	1	Rp 2.400.000	Rp 28.800.000
2	kepala produksi	12	1	Rp 2.600.000	Rp 31.200.000
3	kepala pemasaran	12	1	Rp 2.400.000	Rp 28.800.000
4	kepala programmer	12	1	Rp 4.100.000	Rp 49.200.000
5	Kurir	12	1	Rp 1.400.000	Rp 16.800.000
6	karyawan produksi	12	11	Rp 1.800.000	Rp 237.600.000
	Total		16		Rp 392.400.000

Tabel 4. 12. Upah Tahun 2013

No	Upah tenaga kerja	Bulan	Orang	Biaya Gaji	Total Gaji (Per Tahun)
1	kepala keuangan	12	1	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
2	kepala produksi	12	1	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
3	kepala pemasaran	12	1	Rp 2.500.000	Rp 30.000.000
4	kepala programmer	12	1	Rp 4.200.000	Rp 50.400.000
5	Kurir	12	1	Rp 1.500.000	Rp 18.000.000
6	karyawan produksi	12	11	Rp 1.900.000	Rp 250.800.000
	Total		16		Rp 411.600.000

Tabel 4. 13. Upah Tahun 2014

No	Upah tenaga kerja	Bulan	Orang	Biaya Gaji	Total Gaji (Per Tahun)
1	kepala keuangan	12	1	Rp 2.600.000	Rp 31.200.000
2	kepala produksi	12	1	Rp 2.800.000	Rp 33.600.000
3	kepala pemasaran	12	1	Rp 2.600.000	Rp 31.200.000
4	kepala programmer	12	1	Rp 4.300.000	Rp 51.600.000
5	Kurir	12	1	Rp 1.600.000	Rp 19.200.000
6	karyawan produksi	12	11	Rp 2.000.000	Rp 264.000.000
	Total		16		Rp 430.800.000

Tabel 4. 14. Upah Tahun 2015

No	Upah tenaga kerja	Bulan	Orang	Biaya Gaji	Total Gaji (Per Tahun)
1	kepala keuangan	12	1	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
2	kepala produksi	12	1	Rp 2.900.000	Rp 34.800.000
3	kepala pemasaran	12	1	Rp 2.700.000	Rp 32.400.000
4	kepala programmer	12	1	Rp 4.400.000	Rp 52.800.000
5	Kurir	12	1	Rp 1.700.000	Rp 20.400.000
6	karyawan produksi	12	11	Rp 2.100.000	Rp 277.200.000
	Total		16		Rp 450.000.000

Tabel 4. 15. Upah Tahun 2016

No	Upah tenaga kerja	Bulan	Orang	Biaya Gaji	Total Gaji (Per Tahun)
1	kepala keuangan	12	1	Rp 2.800.000	Rp 33.600.000
2	kepala produksi	12	1	Rp 3.000.000	Rp 36.000.000
3	kepala pemasaran	12	1	Rp 2.800.000	Rp 33.600.000
4	kepala programmer	12	1	Rp 4.500.000	Rp 54.000.000
5	kurir	12	1	Rp 1.800.000	Rp 21.600.000
6	karyawan produksi	12	11	Rp 2.200.000	Rp 290.400.000
	Total		16		Rp 469.200.000

C. Tunjangan

Tunjangan diluar gaji yang dimaksud PT. Accura Indonesia adalah tunjangan yang diberikan pada karyawan diluar hasil produksi yang dihasilkan setiap minggunya. Tunjangan yang diberikan PT. Accura Indonesia adalah tunjangan pada karyawan menjelang hari raya seperti sejumlah uang pada setiap karyawan.

4.5 Bidang Keuangan

Aktivitas-aktivitas dari bidang pemasaran dan produksi akan berjalan lancar apabila dapat didukung oleh bidang keuangan yang mengatur tentang kebutuhan finansial. Tugas utama bidang keuangan adalah mencari sumber pendanaan dan mengalokasikan dana yang diperoleh.

4.5.1 Biaya Investasi

Sejak saat mendirikan PT Accura Indonesia selaku pemilik perusahaan menggunakan modal yang digunakan serta dikeluarkan dari modal pribadi yang besarnya sebagai berikut:

Tabel 4. 16. Data Investasi Perusahaan

No	Keterangan	Unit	Harga Satuan	Total
1	Tanah dan Bangunan	3	Rp 255.000.000	Rp 765.000.000
2	Mesin:			
	Milling Manual "Nanthong"	1	Rp 60.000.000	Rp 60.000.000
	CNC Machining Centre "Proth"	1	Rp 650.000.000	Rp 650.000.000
	Surface Grinding	1	Rp 148.000.000	Rp 148.000.000
	Lathe Machine "Lei Shin"	1	Rp 98.789.600	Rp 98.789.600
	CNC VMC-L540	1	Rp 320.000.000	Rp 320.000.000
	CNC Youji YLM-850	1	Rp 555.930.000	Rp 555.930.000
	CNC Weida	1	Rp 430.000.000	Rp 430.000.000
	Milling Manual "weida"	1	Rp 83.625.000	Rp 83.625.000
	Bensaw (mesin potong)	1	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000
	Gurinda GWS 5-100 4"	1	Rp 4.160.000	Rp 4.160.000
	Subtotal			Rp 2.364.004.600
3	Perlengkapan & Peralatan			
	Kunci-Kunci	15	Rp 185.500	Rp 2.782.500
	Sepatu Safety	16	Rp 255.000	Rp 4.080.000
	Helm	20	Rp 22.500	Rp 450.000
	Alat Ukur	8	Rp 1.200.000	Rp 9.600.000
	Sarung Tangan	20	Rp 20.000	Rp 400.000
	Masker	20	Rp 15.000	Rp 300.000
	Roll Cat	4	Rp 25.000	Rp 100.000
	Ember Cat	4	Rp 15.000	Rp 60.000
	Subtotal			Rp 17.772.500
4	Inventaris Kantor			
	Box Panel Power	1	Rp 10.700.000	Rp 10.700.000
	Printer Epson L200	1	Rp 1.630.000	Rp 1.630.000
	Printer Canon MX336	1	Rp 1.059.000	Rp 1.059.000
	Printer Epson LX300	1	Rp 8.490.000	Rp 8.490.000
	AC LG	2	Rp 1.400.000	Rp 2.800.000
	Meja Kantor	6	Rp 3.300.000	Rp 19.800.000
	Kursi Kantor	12	Rp 5.796.000	Rp 69.552.000
	Samsung Galaksi Tab	1	Rp 3.599.000	Rp 3.599.000
	Notebook 1225	1	Rp 2.950.000	Rp 2.950.000
	Pompa Jetpump	1	Rp 2.875.000	Rp 2.875.000
	AC Air Cooler	1	Rp 1.688.000	Rp 1.688.000

	Precision Power Vise 8	1	Rp 29.400.000	Rp 29.400.000
	Subtotal			Rp 154.543.000
5	Kendaraan			
	Mobil Suzuki Ertiga	1	Rp 148.000.000	Rp 148.000.000
	Mobil Kijang Innova	1	Rp 220.000.000	Rp 220.000.000
	Motor	1	Rp 16.900.000	Rp 16.900.000
	Subtotal			Rp 384.900.000
6	Biaya Perizinan Usaha		Rp 3.500.000	Rp 3.500.000
Total Investasi				Rp 3.689.720.100

Sumber: PT Accura Indonesia

Setiap aktiva baik yang berwujud maupun tidak berwujud dalam perusahaan akan mengalami penyusutan. Berikut aktiva perusahaan yang mengalami penyusutan.

Tabel 4. 17. Penyusutan Aktiva Perusahaan

Aktiva	Nilai	Nilai Sisa	Umur Ekonomis	Penyusutan
Tanah dan Bangunan	Rp 765.000.000	Rp 76.500.000	20 tahun	Rp 34.425.000
Mesin dan Peralatan	Rp 2.381.777.100	Rp 238.177.710	10 tahun	Rp 214.359.939
Inventaris	Rp 154.543.000	Rp 15.454.300	5 tahun	Rp 27.817.740
Kendaraan	Rp 384.900.000	Rp 38.490.000	10 tahun	Rp 34.641.000
Perizinan	Rp 3.500.000	Rp 350.000	5 tahun	Rp 630.000
Jumlah Akumulasi Penyusutan				Rp 311.873.679

Sumber: Pengolahan Data PT Accura Indonesia

4.5.2 Laporan Keuangan PT Accura Indonesia

Laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Dengan kata lain, laporan keuangan ini berfungsi sebagai alat informasi yang menghubungkan perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan, yang menunjukkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan dan kinerja perusahaan.

Ada komponen laporan keuangan perusahaan, yakni harga pokok penjualan, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan neraca.

A. Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan ialah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

Tabel 4. 18. Harga Pokok Penjualan tahun 2012 – 2016

Rincian	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
A. Total Biaya Bahan Baku	Rp 62.618.500	Rp 82.573.200	Rp 99.535.800	Rp 123.674.350	Rp131.441.750
B. Total Upah Tenaga Kerja Langsung	Rp237.600.000	Rp250.800.000	Rp264.000.000	Rp 277.200.000	Rp290.400.000
BOP					
1 Listrik, Air, dan Telpon	Rp 41.887.008	Rp 66.856.146	Rp 91.111.004	Rp 86.405.290	Rp 106.780.741
2 Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp 214.359.939	Rp 214.359.939	Rp 214.359.939	Rp 214.359.939	Rp 214.359.939
3 Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 97.200.000	Rp 100.800.000	Rp 104.400.000	Rp 108.000.000	Rp 111.600.000
4 Penyusutan Tanah dan Bangunan	Rp 34.425.000	Rp 34.425.000	Rp 34.425.000	Rp 34.425.000	Rp 34.425.000
5 Penyusutan Inventaris	Rp 27.817.740	Rp 27.817.740	Rp 27.817.740	Rp 27.817.740	Rp 27.817.740
6 Bahan Penolong	Rp 40.894.000	Rp 53.009.000	Rp 98.072.000	Rp 48.851.000	Rp 22.084.000
C. Total BOP	Rp456.583.687	Rp497.267.825	Rp570.185.683	Rp 519.858.969	Rp517.067.420
Total Biaya Produksi	Rp756.802.187	Rp830.641.025	Rp933.721.483	Rp 920.733.319	Rp938.909.170
Harga Pokok Produksi	Rp 756.802.187	Rp 830.641.025	Rp 933.721.483	Rp 920.733.319	Rp 938.909.170
1 Persediaan Awal Barang Jadi	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
2 Barang Jadi Siap Dijual (D)	Rp 756.802.187	Rp 830.641.025	Rp 933.721.483	Rp 920.733.319	Rp 938.909.170
3 Persediaan Akhir Barang Jadi (E)	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Harga Pokok Penjualan (D-E)	Rp756.802.187	Rp830.641.025	Rp933.721.483	Rp 920.733.319	Rp938.909.170

Sumber: PT Accura Indonesia

B. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba-Rugi merupakan laporan yang sistematis tentang pendapatan dan beban perusahaan untuk satu periode waktu tertentu. Laporan laba rugi ini pada akhirnya memuat informasi mengenai hasil kinerja manajemen atau hasil kegiatan operasional perusahaan, yaitu

laba atau rugi bersih yang merupakan hasil pendapatan dan keuntungan dikurangi dengan beban kerugian.

Tabel 4. 19. Laporan Laba Rugi

NO	Keterangan	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Hasil Penjualan	Rp 1.900.185.680	Rp 2.727.026.000	Rp 2.710.366.800	Rp 3.044.566.500	Rp 3.125.746.000
2	Harga Pokok Penjualan	Rp 756.802.187	Rp 830.641.025	Rp 933.721.483	Rp 920.733.319	Rp 938.909.170
3	Lab Kotor	Rp1.143.383.493	Rp1.896.384.975	Rp1.776.645.317	Rp2.123.833.181	Rp2.186.836.830
4	Biaya Usaha					
	- Biaya Pemasaran	Rp 62.311.083	Rp 67.427.309	Rp 74.251.867	Rp 78.443.400	Rp 85.011.259
	Penyusutan Kendaraan	Rp 34.641.000	Rp 34.641.000	Rp 34.641.000	Rp 34.641.000	Rp 34.641.000
	- Biaya Administratif	Rp 87.200.000	Rp 87.300.000	Rp 87.400.000	Rp 87.500.000	Rp 87.600.000
	Penyusutan Perizinan	Rp 630.000	Rp 630.000	Rp 630.000	Rp 630.000	Rp 630.000
	Total Biaya Usaha	Rp 184.782.083	Rp 189.998.309	Rp 196.922.867	Rp 201.214.400	Rp 207.882.259
5	Lab Operasional	Rp 958.601.410	Rp 1.706.386.666	Rp 1.579.722.450	Rp 1.922.618.781	Rp 1.978.954.571
6	Beban Bunga Pinjaman	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
7	Lab Sebelum Pajak	Rp 958.601.410	Rp 1.706.386.666	Rp 1.579.722.450	Rp 1.922.618.781	Rp 1.978.954.571
8	Pajak (10%)	Rp 95.860.141	Rp 170.638.667	Rp 157.972.245	Rp 192.261.878	Rp 197.895.457
	Lab Usaha Setelah Pajak	Rp 862.741.269	Rp1.535.747.999	Rp1.421.750.205	Rp1.730.356.903	Rp1.781.059.114

Sumber: PT Accura Indonesia

C. Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah sebuah laporan yang menyajikan ringkasan perubahan dalam hak pemilik suatu perusahaan untuk satu periode waktu tertentu.

Tabel 4. 20. Laporan Perubahan Modal

Rincian	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
A. Modal Awal	Rp 2.200.000.000	Rp 2.275.000.000	Rp 2.530.000.000	Rp 2.933.000.000	Rp 2.985.000.000
B. Laba Setelah Pajak/EAT	Rp 862.741.269	Rp 1.535.747.999	Rp 1.421.750.205	Rp 1.730.356.903	Rp 1.781.059.114
C. Modal setelah penambahan (A+B)	Rp 3.062.741.269	Rp 3.810.747.999	Rp 3.951.750.205	Rp 4.663.356.903	Rp 4.766.059.114
D. Prive	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Modal Akhir (3-4)	Rp3.062.741.269	Rp3.810.747.999	Rp3.951.750.205	Rp4.663.356.903	Rp4.766.059.114

D. Neraca

Neraca adalah sebuah laporan yang sistematis tentang posisi aset, kewajiban dan hak perusahaan per tanggal tertentu. Tujuannya adalah untuk menggambarkan posisi keuangan perusahaan.

Tabel 4. 21. Neraca

No	Keterangan	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
	Aktiva					
1	Harta Lancar					
	- Kas	Rp 912.741.269	Rp 2.448.489.268	Rp 3.870.239.473	Rp 5.600.596.376	Rp 3.125.746.000
	- Piutang Dagang	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	- Persediaan Akhir Bahan Baku	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	- Persediaan Akhir Barang Jadi	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	-Total Persediaan	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	Total Harta Lancar	Rp 912.741.269	Rp2.448.489.268	Rp3.870.239.473	Rp5.600.596.376	Rp3.125.746.000
2	Harta Tetap Berwujud					
	- Tanah dan Bangunan	Rp 765.000.000	Rp 765.000.000	Rp 765.000.000	Rp 765.000.000	Rp 765.000.000
	- Mesin dan Peralatan	Rp 2.381.777.100	Rp 2.381.777.100	Rp 2.381.777.100	Rp 2.381.777.100	Rp 2.381.777.100
	- Inventaris Kantor	Rp 154.543.000	Rp 154.543.000	Rp 154.543.000	Rp 154.543.000	Rp 154.543.000
	- Kendaraan	Rp 384.900.000	Rp 384.900.000	Rp 384.900.000	Rp 384.900.000	Rp 384.900.000
3	Harta Tetap Tak Berwujud					
	Biaya Izin Usaha	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000	Rp 3.500.000
	Total Harta Tetap	Rp3.689.720.100	Rp3.689.720.100	Rp3.689.720.100	Rp3.689.720.100	Rp3.689.720.100
	Akumulasi Penyusutan	Rp 311.873.679	Rp 311.873.679	Rp 311.873.679	Rp 311.873.679	Rp 311.873.679
	Nilai Buku Aktiva Tetap	Rp 3.377.846.421	Rp 3.377.846.421	Rp 3.377.846.421	Rp 3.377.846.421	Rp 3.377.846.421
	Total Aktiva (1+2)	Rp4.290.587.690	Rp5.826.335.689	Rp7.248.085.894	Rp8.978.442.797	Rp6.503.592.421
	Pasiva					
1	Kewajiban					
	Kewajiban Jangka Pendek					
	- Hutang Dagang	Rp 1.227.846.421	Rp 2.015.587.690	Rp 3.296.335.689	Rp 4.315.085.894	Rp 1.737.533.307
	Kewajiban Jangka Panjang					
	- Hutang Bank	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	Total Kewajiban	Rp 1.227.846.421	Rp 2.015.587.690	Rp 3.296.335.689	Rp 4.315.085.894	Rp 1.737.533.307
2	Modal	Rp 3.062.741.269	Rp 3.810.747.999	Rp 3.951.750.205	Rp 4.663.356.903	Rp 4.766.059.114
	Total Pasiva (1+2)	Rp4.290.587.690	Rp5.826.335.689	Rp7.248.085.894	Rp8.978.442.797	Rp6.503.592.421

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Data

PT Accura Indonesia adalah UKM yang bergerak dibidang otomotif, dalam hal ini ada 3 jenis produk yang akan dianalisis, yaitu: Assy Dies, Middle Cavity, dan Base Plate Hot Press. Data penjualan selama kurun waktu 5 tahun terakhir, periode 2012-2016 ditampilkan dalam tabel dibawah ini :

5.1.1 Peramalan Penjualan Tahun 2017

Tabel 5. 1. Data penjualan PT Accura Indonesia periode 2012-2016

Tahun	Produk	Jumlah (unit)
2012	Assy Dies	4
	Middle Cavity	6
	Base Plate Hot Press	1.131
Total		1.141
2013	Assy Dies	4
	Middle Cavity	6
	Base Plate Hot Press	1.948
Total		1.958
2014	Assy Dies	6
	Middle Cavity	8
	Base Plate Hot Press	1.583
Total		1.597
2015	Assy Dies	8
	Middle Cavity	12
	Base Plate Hot Press	1.445
Total		1.465
2016	Assy Dies	8
	Middle Cavity	16
	Base Plate Hot Press	1.270
Total		1.294
Total Penjualan (Σ)		8.455

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penjualan dari tahun ke tahun cenderung fluktuatif (tidak stabil/berubah-ubah) untuk masing-masing produk baik Assy Dies, Middle Cavity maupun Base Plate Hot Press.

Penjualan produk Assy Dies dari tahun 2012 ke tahun 2013 tidak mengalami peningkatan ataupun penurunan, tetap 4 unit. Di tahun 2014 mengalami peningkatan dari 4 unit ke 6 unit, dan di tahun 2015 penjualan kembali meningkat sebanyak 2 unit, dari 6 unit ke 8 unit. Namun di tahun 2016 penjualan tidak mengalami peningkatan ataupun penurunan, tetap 8 unit.

Penjualan produk Middle Cavity dari tahun 2012 ke tahun 2013 tidak mengalami peningkatan ataupun penurunan, tetap 6 unit. Di tahun 2014 mengalami peningkatan dari 6 unit ke 8 unit, dan di tahun 2015 penjualan kembali meningkat sebanyak 4 unit, dari 8 unit ke 12 unit. kemudian di tahun 2016 penjualan kembali mengalami peningkatan sebanyak 4 unit, dari 12 unit ke 16 unit.

Penjualan produk Base Plate Hot Press dari tahun 2012 ke tahun 2013 mengalami peningkatan dari 1.131 unit ke 1.948 unit. Namun di tahun 2014 penjualan mengalami penurunan menjadi 1.583 unit, dan di tahun 2015 penjualan juga mengalami penurunan menjadi 1.465 unit. Lalu kemudian di tahun 2016 penjualan mengalami penurunan kembali menjadi 1.294 unit.

Penurunan penjualan yang terjadi di tahun 2014 sampai 2016 dikarenakan produksi Base Plate Hot Press berkurang, lalu perusahaan lebih fokus menambah produksi Assy Dies dan Middle Cavity karena pesanan produk Assy Dies dan Middle Cavity sedang bertambah, dibandingkan Base Plate Hot Press yang pesannya sedang menurun.

5.1.2 Estimasi Penjualan / Rencana Penjualan

Dalam melakukan estimasi (perkiraan) penjualan untuk tahun 2017, data yang digunakan adalah data historis, yaitu data yang tertera dalam tabel 5. 1, dengan menggunakan metode forecasting, yaitu Metode Regresi Linear dengan sistem manual seperti dibawah ini :

Rumus Forecasting dengan Metode Regresi Linear :

$$\hat{Y} = a + b t$$

Dimana :

\hat{Y} = nilai terhitung dari variabel yang akan diprediksi (variabel terikat/dependen)

a = konstan (nilai y ketika x=0)

b = kemiringan/slope/angka arah/koeffisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel dependen (terikat/y) yang didasarkan pada perubahan variabel independen (bebas/x).

t = waktu/tahun

para pakar statistik telah membuat persamaan yang dapat kita gunakan untuk menemukan nilai a dan b untuk setiap garis regresi. Kemiringan b ditemukan dengan :

$$b = \frac{n \cdot \sum ty - \sum t \cdot \sum y}{n \cdot \sum t^2 - (\sum t)^2} \qquad a = \frac{\sum y - b \cdot \sum t}{n}$$

Dimana :

Σ = tanda penjumlahan total

t = waktu/tahun

y = nilai variabel terkait (dependen) yang diketahui

n = Jumlah data atau pengamatan (tahun)

Yang akan diramalkan terlebih dahulu adalah penjualan Assy Dies, Middle Cavity dan Base Plate Hot Press dalam unit, seperti disajikan pada tabel dibawah ini :

Tabel 5. 2. Forecasting Penjualan Assy Dies (unit)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Penjualan(y)	t ²	ty
2012 (1)	1	4	1	4
2013 (2)	2	4	4	8
2014 (3)	3	6	9	18
2015 (4)	4	8	16	32
2016 (5)	5	8	25	40
Jumlah (Σ)	15	30	55	102

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 102 - 15 \cdot 30}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= 1,2$$

$$a = \frac{\Sigma y}{n} - b \cdot \frac{\Sigma t}{n}$$

$$= \frac{30}{5} - 1,2 \cdot \frac{15}{5}$$

$$= 2,4$$

Dari tabel 5. 2 tersebut dapat diketahui :

$n = 5$, $\Sigma t = 15$, $\Sigma y = 30$, $\Sigma t^2 = 55$, $\Sigma ty = 102$.

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 2,4 + 1,2 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = 9,6 \text{ unit (dibulatkan menjadi 10 unit)}$$

- Hasil forecasting diatas menunjukkan Penjualan Assy Dies dalam unit untuk tahun 2017 adalah sebanyak **10 unit**.

Hal yang sama dilakukan pada produk Middle Cavity, dimana penjualan dalam unit diramalkan dengan menggunakan Metode Regresi Linear, seperti dibawah ini

Tabel 5. 3. Forecasting Penjualan Middle Cavity (unit)

Tahun (n)	Periode Waktu(t)	Penjualan(y)	t ²	Ty
2012 (1)	1	6	1	6
2013 (2)	2	6	4	12
2014 (3)	3	8	9	24
2015 (4)	4	12	16	48
2016 (5)	5	16	25	80
Jumlah (Σ)	15	48	55	170

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 170 - 15 \cdot 48}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= 2,6$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{48 - 2,6 \cdot 15}{5}$$

$$= 1,8$$

Dari tabel 5. 3 tersebut dapat diketahui :

$$n = 5, \Sigma t = 15, \Sigma y = 48, \Sigma t^2 = 55, \Sigma ty = 170.$$

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 1,8 + 2,6 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = 17,4 \text{ unit (dibulatkan menjadi 17 unit)}$$

- Hasil forecasting diatas menunjukkan Penjualan Middle Cavity dalam unit untuk tahun 2017 adalah sebanyak **17 unit**.

Hal yang sama dilakukan pada produk Base Plate Hot Press, dimana penjualan dalam unit diramalkan dengan menggunakan Metode Regresi Linear, seperti dibawah ini :

Tabel 5. 4. Forecasting Penjualan Base Plate Hot Press (unit)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Penjualan(y)	t ²	ty.
2012 (1)	1	1.131	1	1.131
2013 (2)	2	1.948	4	3.896
2014 (3)	3	1.583	9	4.749
2015 (4)	4	1.445	16	5.780
2016 (5)	5	1.270	25	6.350
Jumlah (Σ)	15	7.377	55	21.906

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 21.906 - 15 \cdot 7.377}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= -22,5$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{7377 - (-22,6) \cdot 15}{5}$$

$$= 1.542,9$$

Dari tabel 5. 4 tersebut dapat diketahui :

$n = 5$, $\Sigma t = 15$, $\Sigma y = 7.377$, $\Sigma t^2 = 55$, $\Sigma ty = 21.906$.

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 1542.9 + (-22,5) (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = 1.407,9 \text{ unit (dibulatkan menjadi 1.408 unit)}$$

- Hasil forecasting diatas menunjukkan Penjualan Base Plate Hot Press dalam unit untuk tahun 2017 adalah sebanyak **1.408 unit**.

Seperti pada tabel 5. 2 sampai 5. 4 diatas, jumlah penjualan yang direncanakan untuk tahun 2017, produk Assy Dies adalah sebesar 10 unit, produksi Middle Cavity 17 unit, produk Base Plate Hot Press 1.408 unit.

Rencana Produksi

Rencana Produksi dalam arti sempit artinya gambaran jumlah yang harus diproduksi. Rencana produksi PT Accura Indonesia digambarkan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 5. 5. Rencana Produksi Tahun 2017 (unit)

Keterangan	Assy Dies	Middle Cavity	Base Plate Hot Press
Rencana Penjualan	10	17	1.408
Pers. Akhir	0	0	0
Harus Tersedia	10	17	1.408
Pers. Awal	0	0	0
Rencana Produksi	10	17	1.408

Dari tabel rencana produksi diatas didapatkan rencana produksi tahun 2017 untuk produk Assy Dies sebanyak **10 unit**, produk Middle Cavity sebanyak **17 unit** dan sebanyak **1.408 unit** untuk produk Base Plate Hot Press. PT Accura Indonesia tidak ada persediaan akhir dan persediaan awal dikarenakan PT ini memakai sistem *Job Order*. Produksi = Penjualan.

Tabel 5. 6 Kebutuhan Bahan Baku Perunit

Produk	Bahan Baku	SP/unit
Assy Dies	a. SS400	28,75 kg
	b. SKS 3	87 kg
	c. SKD 11	5,75 kg
	d. TPMS 2311	48,75 kg
	e. S 45 C	10,25 kg
	f. SKD 61	2,25 kg
Middle Cavity	a. SS400	10,5 kg
	b. SKS 3	23 kg
	c. SKD 11	2 kg
	d. TPMS 2311	18 kg
	e. S 45 C	3,833 kg
	f. SKD 61	0,833 kg
Base Plate Hot Press	a. SS400	0,068 kg
	b. SKS 3	0,146 kg
	c. SKD 11	0,014 kg
	d. TPMS 2311	0,114 kg
	e. S 45 C	0,023 kg
	f. SKD 61	0,006 kg

Anggaran Kebutuhan Bahan

Anggaran kebutuhan bahan didapat dari standar penggunaan perusahaan dikali dengan forecast penjualan tahun 2017 per produk. Berikut ini cara perhitungan anggaran kebutuhan bahan :

Tabel 5. 7. Anggaran Kebutuhan Bahan Tahun 2017

Produk	Bahan Baku	Rencana Produksi	SP/unit	Total Kebutuhan Bahan
Assy Dies	a. SS 400	10 unit	28,75 kg	287,5 kg
	b. SKS 3	10 unit	87 kg	870 kg
	c. SKD 11	10 unit	5,75 kg	57,5 kg
	d. TPMS 2311	10 unit	48,75 kg	487,5 kg
	e. S 45 C	10 unit	10,25 kg	102,5 kg
	f. SKD 61	10 unit	2,25 kg	22,5 kg
Middle Cavity	a. SS 400	17 unit	10,5 kg	178,5 kg
	b. SKS 3	17 unit	23 kg	391 kg
	c. SKD 11	17 unit	2 kg	34 kg
	d. TPMS 2311	17 unit	18 kg	306 kg
	e. S 45 C	17 unit	3,833 kg	65,161 kg
	f. SKD 61	17 unit	0,833 kg	14,161 kg
Base Plate Hot Press	a. SS 400	1.408 unit	0,068 kg	95,744 kg
	b. SKS 3	1.408 unit	0,146 kg	205,568 kg
	c. SKD 11	1.408 unit	0,014 kg	19,712 kg
	d. TPMS 2311	1.408 unit	0,114 kg	160,512 kg
	e. S 45 C	1.408 unit	0,023 kg	32,384 kg
	f. SKD 61	1.408 unit	0,006 kg	8,448 kg

Forecast Harga Bahan Baku

Tabel 5. 8. Forecast Harga Bahan Baku SS 400 (Rp/kg)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Harga Bahan Baku (y)	t ²	ty
2012 (1)	1	12.500	1	12.500
2013 (2)	2	12.800	4	25.600
2014 (3)	3	12.650	9	37.950
2015 (4)	4	12.550	16	50.200
2016 (5)	5	13.150	25	65.750
Jumlah (Σ)	15	63.650	55	192.000

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 192000 - 15 \cdot 63650}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= 105$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{63650 - 105 \cdot 15}{5}$$

$$= 12.415$$

Dari tabel 5. 8 tersebut dapat diketahui :

$$n = 5, \Sigma t = 15, \Sigma y = 63.650, \Sigma t^2 = 55, \Sigma ty = 12.415.$$

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 12.415 + 105 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = \text{Rp. } 13.045$$

Hasil forecasting diatas menunjukkan harga bahan baku SS 400 untuk tahun 2017 adalah sebesar **Rp 13.045**.

Tabel 5. 9. Forecast Harga Bahan-Baku SKS 3 (Rp/kg)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Harga Bahan Baku (y)	t ²	ty
2012 (1)	1	60.000	1	60.000
2013 (2)	2	60.100	4	120.200
2014 (3)	3	60.150	9	180.450
2015 (4)	4	60.050	16	240.200
2016 (5)	5	60.150	25	300.750
Jumlah (Σ)	15	300.450	55	901.600

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 901.600 - 15 \cdot 300.450}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= 25$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{300.450 - 25 \cdot 15}{5}$$

$$= 60.015$$

Dari tabel 5. 9 tersebut dapat diketahui :

$$n = 5, \Sigma t = 15, \Sigma y = 300.450, \Sigma t^2 = 55, \Sigma ty = 901.600.$$

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 60.015 + 25 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = \text{Rp. } 60.165$$

Hasil forecasting diatas menunjukkan harga bahan baku SKS 3 untuk tahun 2017 adalah sebesar **Rp 60.165.**

Tabel 5. 10. Forecast Harga Bahan Baku SKD 11 (Rp/kg)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Harga Bahan Baku (y)	t ²	ty
2012 (1)	1	74.000	1	74.000
2013 (2)	2	74.050	4	148.100
2014 (3)	3	74.150	9	222.450
2015 (4)	4	74.150	16	296.600
2016 (5)	5	74.250	25	371.250
Jumlah (Σ)	15	370.600	55	1.112.400

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 1112400 - 15 \cdot 370600}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= 60$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{370600 - 60 \cdot 15}{5}$$

$$= 73.940$$

Dari tabel 5. 10 tersebut dapat diketahui :

$$n = 5, \Sigma t = 15, \Sigma y = 370.600, \Sigma t^2 = 55, \Sigma ty = 1.112.400.$$

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 73.940 + 60 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = \text{Rp. } 74.300$$

Hasil forecasting diatas menunjukkan harga bahan baku SKD 11 untuk tahun 2017 adalah sebesar **Rp 74.300**.

Tabel 5. 11. Forecast Harga Bahan Baku TPMS 2311 (Rp/kg)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Harga Bahan Baku (y)	t ²	Ty
2012 (1)	1	38.000	1	38.000
2013 (2)	2	38.050	4	76.100
2014 (3)	3	38.100	9	114.300
2015 (4)	4	38.250	16	153.000
2016 (5)	5	38.200	25	191.000
Jumlah (Σ)	15	190.600	55	572.400

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 572400 - 15 \cdot 190600}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= 60$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{190600 - 60 \cdot 15}{5}$$

$$= 37.940$$

Dari tabel 5. 11 tersebut dapat diketahui :

$$n = 5, \Sigma t = 15, \Sigma y = 190.600, \Sigma t^2 = 55, \Sigma ty = 572.400.$$

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 37.940 + 60 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = \text{Rp. } 38.300$$

Hasil forecasting diatas menunjukkan harga bahan baku TPMS 2311 untuk tahun 2017 adalah sebesar **Rp 38.300**.

Tabel 5. 12. Forecast Harga Bahan Baku S 45 C (Rp/kg)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Harga Bahan Baku (y)	t ²	ty
2012 (1)	1	23.000	1	23.000
2013 (2)	2	23.150	4	46.300
2014 (3)	3	23.050	9	69.150
2015 (4)	4	23.250	16	93.000
2016 (5)	5	23.100	25	115.500
Jumlah (Σ)	15	115.550	55	346.950

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 346950 - 15 \cdot 115550}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= 30$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{115550 - 30 \cdot 15}{5}$$

$$= 23.020$$

Dari tabel 5. 12 tersebut dapat diketahui :

$$n = 5, \Sigma t = 15, \Sigma y = 115.550, \Sigma t^2 = 55, \Sigma ty = 346.950.$$

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 23.020 + 30 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = \text{Rp. } 23.200$$

Hasil forecasting diatas menunjukkan harga bahan baku S 45 C untuk tahun 2017 adalah sebesar **Rp 23.200**.

Tabel 5. 13. Forecast Harga Bahan Baku SKD 61 (Rp/kg)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Harga Bahan Baku (y)	t ²	ty
2012 (1)	1	190.000	1	190.000
2013 (2)	2	190.050	4	380.100
2014 (3)	3	190.050	9	570.150
2015 (4)	4	190.000	16	760.000
2016 (5)	5	190.000	25	950.000
Jumlah (Σ)	15	950.100	55	2.850.250

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 2.850.250 - 15 \cdot 950.100}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= -5$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{950.100 - (-5) \cdot 15}{5}$$

$$= 190.035$$

Dari tabel 5. 13 tersebut dapat diketahui :

$n = 5$, $\Sigma t = 15$, $\Sigma y = 950.100$, $\Sigma t^2 = 55$, $\Sigma ty = 2.850.250$.

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 190.035 + (-5) (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = \text{Rp. } 190.005$$

Hasil forecasting diatas menunjukkan harga bahan baku SKD 61 untuk tahun 2017 adalah sebesar **Rp 190.005**.

- ❖ Dari hasil forecast didapatkan harga bahan baku tahun 2017 untuk bahan baku SS400 = Rp 13.045/kg, SKS 3 = Rp 60.165/kg, SKD 11 = Rp 74.300/kg, TPMS 2311 = Rp 38.300/kg, S 45 C = Rp 23.200/kg, dan SKD 61 = Rp 190.005/kg. Harga yang sudah di forecast ini kemudian dimasukkan kedalam anggaran biaya produksi dibawah ini.

Anggaran Biaya Bahan Baku Langsung

Anggaran Bahan Baku Langsung adalah anggaran bahan yang secara langsung mempengaruhi proses produksi dan dapat diidentifikasi dalam hasil produksi. Anggaran bahan baku langsung berisi total kebutuhan bahan, harga bahan dan biaya bahan. Bahan langsung yang digunakan dalam produk otomotif yaitu Assy Dies, Middle Cavity dan Base Plate Hot Press.

Anggaran Biaya Bahan Baku Langsung masing-masing produk disajikan seperti pada Tabel 5. 14 dibawah ini :

Tabel 5. 14. Anggaran Biaya Bahan Baku langsung Tahun 2017

Produk	Jumlah Produksi	Bahan Baku	Total Kebutuhan Bahan	Harga/kg	Biaya	Jumlah
Assy Dies	10 unit	a. SS 400	287,5 kg	Rp 13.045	Rp 3.750.438	Rp 85.690.600
		b. SKS 3	870 kg	Rp 60.165	Rp 52.343.550	
		c. SKD 11	57,5 kg	Rp 74.300	Rp 4.272.250	
		d. TPMS 2311	487,5 kg	Rp 38.300	Rp 18.671.250	
		e. S 45 C	102,5 kg	Rp 23.200	Rp 2.378.000	
		f. SKD 61	22,5 kg	Rp 190.005	Rp 4.275.113	
Middle Cavity	17 unit	a. SS 400	178,5 kg	Rp 13.045	Rp 2.328.533	Rp 44.301.444
		b. SKS 3	391 kg	Rp 60.165	Rp 23.524.515	
		c. SKD 11	34 kg	Rp 74.300	Rp 2.526.200	
		d. TPMS 2311	306 kg	Rp 38.300	Rp 11.719.800	
		e. S 45 C	65,161 kg	Rp 23.200	Rp 1.511.735	
		f. SKD 61	14,161 kg	Rp 190.005	Rp 2.690.661	
Base Plate Hot Press	1.408 unit	a. SS 400	95,744 kg	Rp 13.045	Rp 1.248.980	Rp 23.585.661
		b. SKS 3	205,568 kg	Rp 60.165	Rp 12.367.999	
		c. SKD 11	19,712 kg	Rp 74.300	Rp 1.464.602	
		d. TPMS2311	160,512 kg	Rp 38.300	Rp 6.147.610	
		e. S 45 C	32,384 kg	Rp 23.200	Rp 751.309	
		f. SKD 61	8,448 kg	Rp 190.005	Rp 1.605.162	

- Dari stabilitas produksi tahun 2017, besarnya unit produk dan harga yang sudah diramalkan dimasukkan kedalam tabel anggaran biaya bahan baku langsung. Lalu didapatkan kebutuhan biaya yang diperlukan untuk tahun

2017 yaitu sebesar Rp 85.690.600 untuk produksi Assy Dies, Rp 44.301.444 untuk produksi Middle Cavity, dan Rp 23.585.661 untuk produksi Base Plate Hot Press.

Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Anggaran biaya tenaga kerja langsung merupakan rencana biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi jumlah barang di masa mendatang. Berikut ini adalah Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung :

Tabel 5. 15. Forecast Upah Tenaga Kerja Langsung Tahun 2017 (Rp)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	Upah (y)	t ²	Ty
2012 (1)	1	237.600.000	1	237.600.000
2013 (2)	2	250.800.000	4	501.600.000
2014 (3)	3	264.000.000	9	792.000.000
2015 (4)	4	277.200.000	16	1.108.800.000
2016 (5)	5	290.400.000	25	1.452.000.000
Jumlah (Σ)	15	1.320.000.000	55	4.092.000.000

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 4.092.000.000 - 15 \cdot 1.320.000.000}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= 13.200.000$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{1.320.000.000 - 13.200.000 \cdot 15}{5}$$

$$= 224.400.000$$

Dari tabel 5. 15 tersebut dapat diketahui :

$$n = 5, \Sigma t = 15, \Sigma y = 1.320.000.000, \Sigma t^2 = 55, \Sigma ty = 4.092.000.000.$$

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 224.400.000 + 13.200.000 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = \text{Rp } 303.600.000$$

Hasil forecasting diatas menunjukkan upah tenaga kerja langsung untuk tahun 2017 adalah sebesar **Rp 303.600.000** untuk 11 orang karyawan produksi. Kemudian dialokasikan ke tiap produk, seperti pada tabel berikut ini :

Tabel 5. 16. Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2017

Produk	TKL	Tingkat upah/jam	Jumlah jam/tahun	Total (Rp)
Assy Dies	5 Orang	Rp 13.068	2.112	137.999.488
Middle Cavity	3 Orang	Rp 13.068	2.112	82.800.256
Base Plate Hot Press	3 Orang	Rp 13.068	2.112	82.800.256
Total	11 Orang			303.600.000

Kebutuhan biaya yang diperlukan tahun 2017 untuk biaya tenaga kerja langsung produk Assy Dies yaitu sebesar Rp 137.999.488, untuk produk Middle Cavity yaitu sebesar Rp 82.800.256, dan untuk produk Base Plate Hot Press yaitu sebesar Rp 82.800.256.

Anggaran Biaya Overhead Pabrik

Anggaran Biaya Overhead Pabrik merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melakukan proses produksi namun tetap mempengaruhi proses produksi meskipun secara tidak langsung. Biaya Overhead Pabrik harus selalu ada karena berkaitan dengan kelancaran produksi.

Untuk Biaya Overhead Pabrik, dilakukan forecast untuk menentukan biaya tahun 2017. Forecasting BOP ini menggunakan data historis PT Accura Indonesia kurun waktu 5 tahun terakhir seperti dibawah ini :

Tabel 5. 17. Biaya Overhead pabrik

Data Historis BOP 2012-2016	2012	2013	2014	2015	2016
Total BOP	Rp456.583.687	Rp497.267.825	Rp570.185.683	Rp 519.858.969	Rp517.067.420

Tabel 5. 18. Forecast Biaya Overhead Pabrik (Rp)

Tahun (n)	Periode Waktu (t)	BOP (y)	t ²	Ty
2012 (1)	1	456.583.687	1	456.583.687
2013 (2)	2	497.267.825	4	994.535.650
2014 (3)	3	570.185.683	9	1.710.557.049
2015 (4)	4	519.858.969	16	2.079.435.876
2016 (5)	5	517.067.420	25	2.585.337.100
Jumlah (Σ)	15	2.560.963.584	55	7.826.449.362

$$b = \frac{n \cdot \Sigma ty - \Sigma t \cdot \Sigma y}{n \cdot \Sigma t^2 - (\Sigma t)^2}$$

$$= \frac{5 \cdot 7.826.449.362 - 15 \cdot 2.560.963.584}{5 \cdot 55 - (15)^2}$$

$$= \frac{39.132.246.810 - 38.414.953.200}{5 \cdot 55 - 225}$$

$$= 14.355.861$$

$$a = \frac{\Sigma y - b \cdot \Sigma t}{n}$$

$$= \frac{2.560.963.584 - 14.355.861 \cdot 15}{5}$$

$$= \frac{2.560.963.584 - 215.337.915}{5}$$

$$= 469.125.133,8$$

Dari tabel 5. 18 tersebut dapat diketahui :

$$n = 5, \Sigma t = 15, \Sigma y = 1.320.000.000, \Sigma t^2 = 55, \Sigma ty = 4.092.000.000.$$

Dari hasil ini dimasukkan dalam persamaan $\hat{Y} = a + b (t)$

$$\hat{Y}_{2017} = 469.125.133,8 + 14.355.861 (6)$$

$$\hat{Y}_{2017} = \text{Rp } 555.260.300$$

- Hasil forecasting diatas menunjukkan **Biaya Overhead Pabrik** untuk tahun **2017** adalah sebesar **Rp 555.260.300**.

Alokasi Anggaran BOP

Untuk' pembagian per produk berdasarkan pemanfaatan dan penggunaannya, menurut perusahaan penggunaan fasilitas pabrik, baik gedung, mesin, peralatan, listrik, air, telepon, dll. Rinciannya untuk produk Assy Dies 45%, produk Middle Cavity 25%, dan Base Plate Hot Press 30%. Sehingga BOP tahun 2017 sebesar Rp 555.260.300, Untuk produk Assy Dies Rp 555.260.300 x 45% = Rp 249.867.135, produk Middle Cavity Rp 555.260.300 x 25% = Rp

138.815.075, dan produk Base Plate Hot Press Rp 555.260.300 x 30% = Rp 166.578.090. seperti tabel dibawah ini :

Tabel 5. 19. Anggaran BOP per Jenis Produk Tahun 2017

No	Jenis Barang	Total BOP (Rp)	Alokasi BOP	Jumlah Biaya
1	Assy Dies	555.260.300	45%	Rp 249.867.135
2	Middle Cavity	555.260.300	25%	Rp 138.815.075
3	Base Plate Hot Press	555.260.300	30%	Rp 166.578.090
	Total			Rp 555.260.300

Hasil ini kemudian dibagi untuk masing-masing produk seperti dibawah ini :

BIAYA PRODUKSI = Biaya Bahan Baku Langsung + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead

Tabel 5. 20. Anggaran Biaya Produksi Tahun 2017

Keterangan	Assy Dies		Middle Cavity		Base Plate Hot Press	
	Total	Unit	Total	Unit	Total	Unit
Biaya Bahan Baku Langsung	Rp 85.690.600	10	Rp 44.301.444	17	Rp 23.585.661	1.408
Biaya TK Langsung	Rp 137.999.488		Rp 82.800.256		Rp 82.800.256	
Biaya Overhead Pabrik	Rp 249.867.135		Rp 138.815.075		Rp 166.578.090	
Total Biaya (Biaya Produksi)	Rp 473.557.223		Rp 265.916.775		Rp 272.964.007	
Biaya Prod per unit	Total Biaya Prod : Unit		Total Biaya Prod : Unit		Total Biaya Prod : Unit	
	Rp 47.355.722,3		Rp 15.642.163,2		Rp 193.866,482	
	Rp 47.355.722		Rp 15.642.163		Rp 193.866	

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang diperoleh dengan menggunakan Metode Regresi Linear dalam membuat forecast penjualan, hingga anggaran biaya produksi yang telah diuraikan pada bab 5. Maka dapat diambil kesimpulan ramalan sebagai berikut:

1. Hasil ramalan penjualan PT Accura Indonesia Tahun 2017 seperti pada tabel 5. 2 sampai dengan tabel 5. 4 halaman 76 sampai dengan 78, jumlah penjualan yang direncanakan untuk produk Assy Dies adalah sebesar 10 unit. Untuk produk Middle Cavity rencana penjualan yaitu sebanyak 17 unit. Dan untuk Base Plate Hot Press rencana penjualan yaitu sebanyak 1.408 unit.

2. Dari hasil anggaran biaya produksi didapatkan biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh PT Accura Indonesia pada table 5. 20 halaman 90.
 - a. Untuk produk Assy Dies sebesar Rp 473.557.223 (terdiri dari biaya bahan baku langsung Rp 85.690.600, biaya tenaga kerja langsung Rp 137.999.488, dan biaya overhead pabrik Rp 249.867.135).
 - b. Untuk produk Middle Cavity sebesar Rp 265.916.775 (terdiri dari biaya bahan baku langsung Rp 44.301.444, biaya tenaga kerja langsung Rp 82.800.256, dan biaya overhead pabrik Rp 138.815.075).
 - c. Untuk produk Base Plate Hot Press sebesar Rp 272.964.007 (terdiri dari biaya bahan baku langsung Rp 23.585.661, biaya tenaga kerja langsung Rp 82.800.256, dan biaya overhead pabrik Rp 166.578.090).

6.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan penelitian, maka berikut dikemukakan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat sebagai pertimbangan untuk menentukan kebijakan demi kemajuan PT Accura Indonesia. antara lain:

- ❖ Perusahaan hendaknya melakukan anggaran produksi karena dengan adanya anggaran produksi dapat mengetahui gambaran target yang harus dicapai perusahaan di masa yang akan datang.
- ❖ Dilihat dari tingkat penjualan PT Accura Indonesia, perusahaan disarankan untuk mempertahankan dan selalu meningkatkan penjualan setiap tahunnya.
- ❖ Dikarenakan sistem manajerial yang diberlakukan saat ini masih sangat tradisional, PT Accura Indonesia sebaiknya mulai memberlakukan sistem manajerial yang lebih efisien. Contohnya dengan membuat pengaturan keuangan yang terstruktur sehingga PT Accura Indonesia dapat lebih mengetahui secara persis keuntungan yang didapat sehingga dapat memaksimalkan kembali keuntungan tersebut dalam produksi perusahaan kedepannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Barry, Jay. 2009. *Manajemen Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Carter William. 2009. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harinaldi. 2005. *Prinsip-Prinsip Statistik*. Jakarta: Erlangga.
- Haris, Amirullah. 2004. *Pengantar Manajemen*. Malang: Graha Ilmu.
- Hery. 2016. *Finansial Rasio for Business*. Jakarta: Grasindo.
- Martin, Keown, dkk. 2004. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Indeks.
- Marwan, Gunawan. 1996. *Anggaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Poly, Wiratna. 2012. *Statistika Untuk Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rudianto. 2009. *Penganggaran*. Jakarta: Erlangga.

MILIK PERPUSTAKAAN STMI
Membaca : Ibadah, Mengambil : Dosa