

**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT  
PERENCANAAN LABA JAYA MANDALA MOTORINDO**

**TUGAS AKHIR**

Disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan di  
POLITEKNIK STMI Jakarta, Program Studi D-IV, jurusan  
Administrasi Bisnis Otomotif



Oleh :

NAMA : NUR FAIZAH

NIM : 1813008

POLITEKNIK STMI JAKARTA  
d.h SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
Jl. Letjen Suprpto No.26 Cempaka Putih, Jakarta 10510

2017

**LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR  
**“ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN  
LABA JAYA MANDALA MOTORINDO”**

DISUSUN OLEH:

NAMA : NUR FAIZAH

NIM : 1813008

PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

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

Jakarta, 31 Juli 2017

menyetujui,

Dosen Pembimbing



**Drs. Ubaldus Upa, MSc**

NIP. 195504121986031003

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI  
POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**LEMBAR PENGESAHAN**

JUDUL TUGAS AKHIR

**“ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN  
LABA JAYA MANDALA MOTORINDO”**

DISUSUN OLEH:

NAMA : NUR FAIZAH

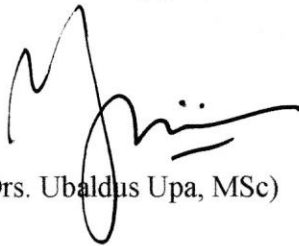
NIM : 1813008

PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Program Studi Administrasi  
Bisnis Otomotif Politeknik STMI Jakarta pada hari Jumat tanggal 20 Oktober  
2017.

Jakarta, 31 Oktober 2017

Penguji 1,



(Drs. Ubaldus Upa, MSc)

Penguji 3,



(Dra. Sri Daryuni, MM)

Penguji 2,



(Drs. Mulyono, MM)

Penguji 4,



(Drs. Marison Sitorus, MM)



**LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA**

Nama : MUR FAIZAH  
 NIM : 1813008  
 Judul TA : ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT  
PERENCANAAN LABA PADA JAYA MARDALA  
MOTORINDO

Pembimbing : Drs. Ubaidus Upa, MSc  
 Asisten Pembimbing : \_\_\_\_\_

	Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
1	26 Mei 2017		Pengajuan Proposal TA acc proposal TA	
2	17 Juli 2017	I	Pengajuan BAB I	
3	18 Juli 2017	I & II	Revisi BAB I Pengerahan BAB II	
4	19 Juli 2017	II	Revisi BAB II	
5	20 Juli 2017	III	Pengerahan BAB III	
6	24 Juli 2017	III & IV	Revisi BAB III Pengerahan BAB IV	
7	27 Juli 2017	V	Pengerahan BAB V	
8	28 Juli 2017	V & VI	Revisi BAB V Pengerahan BAB VI	

Mengetahui,  
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

Drs. Mulyono, MM  
NIP :

Pembimbing

Ubaidus Upa  
NIP :

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswi Politeknik STMI Jakarta Kementerian Perindustrian RI

Nama : Nur Faizah

NIM : 1813008

Jurusan : Administrasi Bisnis Industri

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul **“ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JAYA MANDALA MOTORINDO”**

- Dibuat dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, melalui angket, melalui buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini, serta konsultasi dengan dosen pembimbing.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana sarjana di Universitas atau Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi pendukung untuk melengkapi informasi dan sumber informasi dengan dicantumkan dalam sumber referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada kara Tugas Akhir saya.

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

Jakarta, 10 Agustus 2017

Yang Membuat Pernyataan

  
  
Nur Faizah



## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

### MOTTO

“Sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum sehingga kaum itu mengubah keadaan mereka sendiri”

( Q.S. Ar Ra’d: 11)

Setiap masalah memiliki tingkat kesulitan yang berbeda-beda, maka berusaha bersabar dan berdo’alah dalam menyelesaikannya

( C. Adhi )

Kata *impossible* tidak selalu mustahil, tetapi bisa berubah menjadi *I’m possible*  
(Hitam Putih)

Sebenarnya Allah memberikan kesabaran tiada batas, tergantung sampai seberapa kita mampu melampaui kesabaran itu

( Penulis)

### PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah SwT, Tuhan semesta alam. Karya yang kecil ini kupersembahkan kepada:

- ♥ Ibu dan Bapak yang senantiasa mengiringi langkahku dengan segala daya upaya dan do’a. Semoga ananda tidak mengecewakan Ibu dan Bapak.
- ♥ Nenekku yang selalu mendo’akan untuk keberhasilanku.
- ♥ Saudaraku Dimas terima kasih untuk semua motivasi dan do’anya.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Jaya Mandala Motorindo”.

Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi sebagai persyaratan akademis untuk menyelesaikan Program Studi D-IV di POLITEKNIK STMI Kementerian Perindustrian RI, Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif. Penulis menyadari dalam penulisan tugas akhir ini masih banyak terdapat kekurangan, baik yang menyangkut etika penulisan, bahasa, maupun dari segi materi. Sehubungan dengan kekurangan-kekurangan tersebut, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak, sehingga dapat meningkatkan kualitas penulisan di masa yang akan datang.

Penyusunan tugas akhir ini tidak terlepas dari petunjuk, bimbingan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Mustofa, ST, MT, selaku Ketua Politeknik STMI Jakarta.
2. Kepada kedua orang tua saya yang telah memberikan dukungan lahir, batin dan khususnya materil sebagai pendukung utama dalam terselesainya Tugas Akhir.
3. Bapak Drs. Mulyono, MM selaku ketua Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif yang telah menyetujui proposal Tugas Akhir saya.

4. Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM, selaku Asisten Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif atas bantuan dan bimbingannya.
5. Bapak Drs. Ubaldus Upa, MSc selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir terima kasih untuk bantuan, dorongan dan bimbingan serta motivasi pada saya dalam proses penyusunan laporan ini, sertaselaku pembimbing dengan segala kesetiaan ditengah kesibukan yang telah memberikan saran dan koreksi bagi penyempurnaan penyusunan Tugas Akhir ini.
6. Bapak Tommy Tan selaku Direktur Jaya Mandala Motorindo yang telah mengizinkan saya untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan dan melaksanakan penelitian.
7. Kepada para pekerja yang tidak mampu disebutkan satu persatu yang telah memberikan informasi dan penjelasan bermanfaat bagi saya untuk dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
8. Teman-teman seperjuangan ABO 2012 dan 2013 khususnya ABO BA21 yang telah memberikan motivasi, dukungan dan membantu dalam perkuliahan.
9. Sindy Megarisma, Yuli Rahmawati dan semua pihak-pihak terkait yang telah membantu penulis menyelesaikan tugas akhir ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan wawasan bagi siapapun yang memerlukannya. Amin ya robbal alamin

Jakarta, 31 Juli 2017

Penulis

Nur Faizah

NIM. 1813008

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan (1) mengetahui tingkat penjualan yang harus dipertahankan Jaya Mandala Motorindo agar tidak menderita rugi (2) mengetahui jumlah penjualan yang direncanakan dan titik impas tersebut (3) mengetahui batas jarak agar tidak menderita kerugian (4) mengetahui jumlah penjualan dalam perencanaan laba sebesar 25% dari penjualan yang direncanakan. Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus pada Jaya Mandala Motorindo. Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto* karena variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada. Data diperoleh dengan menggunakan teknik dokumentasi dan observasi. Analisis data menggunakan rumus *break even point* dan *margin of safety*. Jaya Mandala Motorindo adalah perusahaan yang memproduksi helm. Hasil analisis sebagai berikut: Berdasarkan hasil perhitungan di atas titik impas pada tahun 2016 sebesar Rp.498.135.242,00 dalam Rupiah, sedangkan secara unit sebesar 6.167 unit helm. Berdasarkan hasil perhitungan pada tahun 2017 perusahaan dapat menjual sebesar 14.707 unit helm. Sedangkan untuk tahun 2017 titik impasnya (BEP) adalah 7.268 unit helm dan Rp.581.440,00. Sehingga ketika perusahaan ingin mendapatkan keuntungan, maka perusahaan harus menjual produk di atas 7.268 unit helm. Berdasarkan hasil perhitungan di atas Margin Pengaman (MOS) tahun 2017 sebesar 50,58%. Hal ini diartikan pada tahun 2017 perusahaan dapat menurunkan penjualan yang direncanakan di bawah 50,58% setara dengan Rp.595.120.000,00 dari penjualan yang direncanakan. Berdasarkan hasil perhitungan pada perencanaan laba sebesar 25%, perusahaan harus mencapai penjualan sebesar 25.405 unit helm setara dengan Rp.2.032.632.955,00.

Kata kunci: *break even point*, perencanaan laba

## DAFTAR ISI

MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
ABSTRAK.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Batasan Masalah .....	6
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Manfaat Penelitian.....	7
1.6 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	9
2.1 Landasan Teori .....	9
2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan .....	9
2.1.2 Pengertian Perencanaan .....	9
2.1.3 Langkah-Langkah Menyusun Rencana.....	11
2.1.4 Pengertian Laba .....	12
2.1.5 Perencanaan Laba .....	13
2.1.6 Pengertian Break Even Point .....	14
2.1.7 Pengertian Analisa Break Even Point.....	16
2.1.8 Pengertian Biaya .....	21
2.1.9 Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisa BEP.....	22
2.1.10 Cara Pendekatan Grafik .....	24
2.1.11 Marjin Kontribusi (Contribution Margin).....	26
2.1.12 Margin Of Safety .....	27
2.1.13 Kerangka Pemikiran .....	28
BAB III METODE PENELITIAN .....	29
3.1. Jenis Data Dan Sumber Data .....	29
3.1.1. Jenis Data .....	29
3.1.2. Sumber Data .....	30
3.2. Metode dan Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.2.1 Metode Pengumpulan Data.....	31
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data.....	32

3.3. Metode Analisis .....	33
<b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....</b>	<b>36</b>
<b>A. Pengumpulan Data</b>	
4.1 Profil Perusahaan .....	36
4.1.1 Sejarah Helm.....	36
4.1.2 Sejarah Perusahaan .....	37
4.1.3 Lokasi Perusahaan .....	38
4.1.4 Struktur Organisasi .....	38
4.1.5 Deskripsi Jabatan .....	39
4.2 Aspek Produksi .....	42
4.2.1 Uraian Produk Jaya Mandala Motorindo .....	42
4.2.2 Proses Produksi Perusahaan.....	42
4.2.3 Bidang Pemasaran.....	48
4.2.4 Fungsi Pemasaran Perusahaan .....	51
4.3 Aspek Personalia.....	54
4.3.1 Ketenagakerjaan.....	54
4.3.2 Kesejahteraan Karyawan / Sistem Upah.....	57
4.3.3 Perekrutan Karyawan.....	57
4.3.4 Pemberhentian Kerja.....	59
4.4 Aspek Keuangan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.1 Aktiva Tetap Perusahaan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.2 Data Hasil Penjualan Jaya Mandala Motorindo.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.3 Harga Pokok Penjualan.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.4.4 Laporan Rugi Laba.....	64
<b>B. Pengolahan Data</b>	
4.5 Klasifikasi Biaya .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5.1 Klasifikasi Biaya Tahun 2014.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5.2 Klasifikasi Biaya Tahun 2015.....	71
4.5.3 Klasifikasi Biaya Tahun 2016.....	76
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.1 Menghitung Break Even Point Tahun 2016.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.1.1 Analisis Break Even Point Tahun 2016 .....	80
5.1.2 Grafik Break Even Point Tahun 2016.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.2 Menghitung Break Even Point Tahun 2017.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.2.1 Forcest Penjualan.....	82
5.2.2 Forcest Biaya Variabel.....	83
5.2.3 Asumsi Biaya Tetap.....	84
5.2.4 Analisis Break Even Point Tahun 2017 .....	86
5.2.5 Grafik Break Even Point Tahun 2017.....	39
5.3 Margin Of Safety (MOS) Tahun 2017.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.3.1 Menghitung MOS Tahun 2017 .....	88

5.3.2	Grafik MOS Tahun 2017 .....	90
5.4	Menghitung Perencanaan Laba 10% .....	90
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....		92
6.1	Kesimpulan .....	92
6.2	Saran .....	93
DAFTAR PUSTAKA .....		94

## DAFTAR TABEL

Tabel-4.1 Bahan Baku Tahun 2014 – Tahun 2015 .....	43
Tabel-4.2 Data mesin dalam proses produksi .....	45
Tabel-4.3 Data peralatan dalam proses produksi .....	46
Tabel-4.4 Biaya Packing Tahun 2014 – Tahun 2016 .....	48
Tabel-4.5 Biaya Promosi Jaya Mandala Motorindo .....	51
Tabel-4.6 Biaya Pengiriman Tahun 2014-Tahun 2016.....	54
Tabel-4.7 Data Tenaga Kerja per 2013.....	55
Tabel-4.8 Data Berdasarkan Usia .....	55
Tabel-4.9 Data Tingkat Pendidikan .....	55
Tabel-4.10 Data Jam kerja .....	56
Tabel-4.11 Data Upah Karyawan Tahun 2017 .....	57
Tabel-4.12 Data Aktiva Tetap Perusahaan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel-4.13 Penjualan Perusahaan .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel-4.14 Harga Pokok Produksi .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel-4.15 Laporan Rugi Laba .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel-4.16 Klasifikasi Biaya .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel-4.17 Klasifikasi Biaya Tahun 2014 .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel-4.22 Klasifikasi Biaya Tahun 2015 .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel-4.27 Klasifikasi Biaya Tahun 2106 .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 (Pendekatan Grafik Biaya Variabel).....	25
Gambar 2.2 Harga Keseimbangan .....	26
Gambar 2.3 Kerangka Berpikir.....	28
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Jaya Mandala Motorindo .....	39
Gambar 4.2. Helm Jaya Mandala Motorindo.....	42
Gambar 4.3. Tempura (Batok).....	43
Gambar 4.4. Gabus (Styrofoam).....	44
Gambar 4.5. Cat .....	44
Gambar 4.6. Kain.....	45
Gambar 4.8 Alur Proses Produksi Helm pemilihan batok .....	46
Gambar 4.9 Tahap pengecatan.....	47
Gambar 4.10 Finishing dengan bantuan tools.....	47
Gambar 4.11 Packing .....	48
Gambar 4.12 mobil yang digunakan untuk pengiriman.....	54
Gambar 5.1 Grafik Break Even Point Tahun 2016.....	80
Gambar 5.2 Grafik Break Even Point Tahun 2017.....	88
Gambar 5.3 Grafik Margin Of Safety Tahun 2017 .....	90



## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Industri pengolahan merupakan salah satu sektor industri yang memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional negara. Selain itu, sektor industri pengolahan juga merupakan salah satu penyedia lapangan pekerjaan yang cukup penting. Industri kecil adalah salah satu jenis industri yang paling banyak terdapat di Indonesia. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 UKM adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d 99 orang. Sedangkan menurut kementerian industry dan perdagangan usaha kecil dan menengah adalah suatu usaha yang memiliki asset antara Rp 200.000.000 – Rp 5.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan. Jadi usaha kecil dan menengah (UKM) adalah kegiatan usaha yang memiliki tenaga kerja 5 s.d 99 orang dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Tujuan mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Sebagai pembangunan positif UKM memiliki kesempatan untuk memasarkan produknya hingga ke luar negeri, sedangkan negatifnya ketika UKM tidak siap mengikuti perkembangan tersebut maka akan kalah dengan produk-produk luar negeri yang bebas masuk ke Indonesia. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi bukan selalu berarti mendapatkan laba yang lebih besar.

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif.

Bagi pengusaha-pengusaha yang ingin *survive* dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain

keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan (Alex S, 1996 : 14).

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Mulyadi, 1993 : 467). Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri dapat diartikan sebagai keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas (breakeven) adalah suatu alat yang dapat digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan (Bambang Riyanto, 1997:359).

Analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan

gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada Break Event Point (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Untuk dapat menentukan analisis Break Even Point (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah break even dalam industri tersebut. Masalah break even baru muncul apabila suatu industri disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Rencana manajemen mengenai kegiatan industri di masa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Bila mengadakan analisis secara langsung

informasi yang tercantum dalam anggaran manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume, laba. Analisis break even menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang.

Bertolak dari latar belakang tersebut di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JAYA MANDALA MOTORINDO ”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Salah satu fungsi manajemen adalah adanya perencanaan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan usaha, yaitu untuk mencari laba yang besar.

Untuk merencanakan laba digunakan analisis break even point atau analisis impas. Dalam analisis ini dapat diketahui pada tingkat penjualan berapa industri memperoleh laba sama dengan nol. Dari uraian di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana mencapai titik impas dengan menggunakan pendekatan analisis break even?
2. Berapakah jumlah penjualan yang harus dicapai pada Tahun 2017 agar mencapai titik impas?
3. Bagaimana menentukan batas jarak aman tahun 2017?

4. Bagaimana perencanaan laba menggunakan metode Break Even Point 25% dari penjualan Tahun 2017?

### **1.3 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. Melihat banyaknya produk yang diproduksi Jaya Mandala Motorindo, maka penulis hanya membatasi pada produk helm.
2. Data volume penjualan, biaya-biaya, dan harga pokok penjualan yang diambil dari Tahun 2014-Tahun 2016.
3. Metode yang digunakan dalam menghitung titik impas adalah berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel.
4. Penelitian dimaksudnya untuk mengetahui besarnya penjualan Tahun 2017 dan perencanaan laba 25% dari penjualan tersebut.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui besarnya penjualan yang diperoleh sehingga mencapai titik impas.
2. Berapa besar penjualan yang direncanakan agar mendapat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui batas jarak, dimana jika berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut, perusahaan akan menderita kerugian.

4. Mengetahui jumlah penjualan dalam perencanaan laba sebesar 25%.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Penulis

Sebagai aplikasi dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan dalam dunia nyata yang berkaitan dengan masalah manajemen keuangan. Serta untuk menambah pengalaman dan wawasan mengenai pengawasan volume penjualan dengan menggunakan analisis impas (Break Even Point) pada perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan berupa industri mencapai titik break even point.

3. Bagi Politeknik STMI Jakarta

Sebagai bahan referensi bagi calon peneliti berikutnya yang berminat melakukan penelitian menyangkut masalah pengawasan volume penjualan

### **1.6 Sistematika Penulisan**

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

**BAB I : PENDAHULUAN**

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

**BAB II : LANDASAN TEORI**

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

**BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Berisikan langkah-langkah yang dilakukan dalam memecahkan masalah yang ada.

**BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

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

**BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data.

**BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisikan kesimpulan dan dasar penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

**DAFTAR PUSTAKA****LAMPIRAN**

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan**

Segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh data, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh (Martono, dan Agus Harjito, 2001 : 3)

Menurut Drs. R. Agus Sartono, M.B.A (Manajemen Keuangan, Edisi 4, 2001:6) Manajemen keuangan adalah manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien.

Jadi Manajemen Keuangan adalah segala aktifitas perusahaan baik memperoleh dan menggunakan dana secara efektif dan efisien sesuai tujuan perusahaan.

##### **2.1.2 Pengertian Perencanaan**

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tergantung dari matangnya rencana tersebut. Perencanaan merupakan fungsi dari manajemen dalam suatu organisasi atau lembaga yang tujuannya kearah jangka panjang atau ke masa depan.

Perencanaan adalah metode mendetail yang telah dirumuskan sebelumnya untuk melakukan atau membuat sesuatu. Rencana itu sering dibuat dalam bentuk cerita dan membuat tujuan atau sasaran dan alat untuk mencapai tujuan tersebut atau suatu rencana itu dapat dibuat dalam bentuk anggaran, bagan atau karangan kerja dalam istilah keuangan atau grafik dalam suatu unit (Basu Swasta, 1990:28).

Perencanaan merupakan suatu pondasi bagi jalannya serta keberhasilan usaha. Dengan adanya perencanaan maka pihak manajemen akan lebih mudah menjalankan aktivitasnya. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang sangat penting, dalam fungsi-fungsi ini ditentukan sasaran yang akan dicapai, dan fungsi tersebut membantu dalam mengidentifikasi peluang-peluang maupun ancaman di masa mendatang, dengan perencanaan para karyawan diharapkan dapat bekerja ke arah tujuan yang sama (Basu Swasta, 1990 : 94), sehingga dapat terhindar dari kekeliruan yang tidak diinginkan. Dengan terhindarnya kesalahan-kesalahan tersebut maka efisiensi dan efektivitas dapat berjalan dengan lancar. Efisiensi dan efektivitas menyebabkan biaya dalam usaha dapat ditekan seminimum mungkin sehingga tujuan usaha dapat dicapai dengan baik.

Fungsi perencanaan berkaitan dengan penetapan tujuan dan sasaran organisasi, serta penentuan strategi dan kebijaksanaan untuk mencapai tujuan yang dimaksud yang diimplementasikan dalam bentuk rencana kegiatan (program atau proyek) serta rencana penggunaan sumber-sumber ekonomi yang

dinyatakan dalam satuan moneter (anggaran) dalam jangka pendek dan jangka panjang.

### **2.1.3 Langkah-Langkah Menyusun Rencana**

Menurut Budiman Widodo (1993 : 21), langkah-langkah dalam menyusun rencana adalah sebagai berikut:

*a. Forecasting*

Meramalkan pekerjaan yang akan dilakukan dengan memperkirakan keadaan yang akan datang.

*b. Establishing Objective*

Menentukan hasil akhir yang hendak dicapai.

*Programming*

Menetapkan kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan.

*c. Scheduling*

Menyusun jadwal kegiatan sampai dengan menyelesaikannya.

*d. Budgeting*

Menentukan besarnya biaya serta mengalokasikannya.

*e. Prosedur*

Menentukan rangkaian kegiatan yang merupakan pola tetap menurut cara, langkah dan waktu penyelesaiannya.

*f. Establishing dan Interpreting Policy*

Menentukan kebijaksanaan yang disertai penafsiran-penafsiran yang memungkinkan atau menjamin keseragaman tindakan dalam menguasai suatu masalah.

*g. Implementation*

Melaksanakan apa yang telah direncanakan.

Dalam perencanaan seorang manajer harus berhati-hati sebab dengan sedikit kesalahan akan berakibat fatal dan akan berdampak dalam jangka panjang juga dalam hal ini dapat mengakibatkan usaha menderita kerugian.

Menurut Basu Swasta (1990 : 28), perencanaan yang jelas dan tepat baru dikatakan baik dan bermanfaat jika:

1. Kita dapat membuat ramalan yang tepat
2. Situasi yang tidak berubah dengan tiba-tiba
3. Perencanaan tersebut mempunyai sasaran yang jelas dan mendetail.

Sehingga Perencanaan yang baik dan bermanfaat ketika perencanaan tersebut dapat membuat ramalan yang tepat, situasi tidak berubah dan mempunyai sasaran yang jelas dan mendetail

#### **2.1.4 Pengertian Laba**

Laba atau pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan pada periode tertentu di bidang usaha (Suraji, 1992 : 41).

Laba dapat dinyatakan dalam persamaan berikut (Mulyadi, 1990 : 28):

$$Y = cx - bx - a \text{ atau } \pi = PQ - TC (VC+FC) = PQ - (VQ+FC)$$

Dimana: Y = Laba

$x$  = Jumlah produk yang dijual ( $Q$ )

$c$  = Harga jual per unit ( $P$ )

$b$  = Biaya variable ( $VC$ )

$a$  = Biaya tetap ( $FC$ )

### **2.1.5 Perencanaan Laba**

Sebelum laba diperoleh maka terlebih dahulu diadakan perencanaan laba untuk menargetkan berapa besar laba tersebut akan dihasilkan oleh perusahaan itu.

Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha (Milton F. Usrey and Matz Adolf, 1990 : 3), dengan melihat perkembangan faktor-faktor tersebut maka seorang manajer harus berhati-hati dalam setiap pengambilan keputusan yang sebelumnya telah direncanakan terlebih dahulu.

Adapun manfaat perencanaan laba menurut M. Usrey dan Adolf meliputi:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan

- b. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
- c. Mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

Dengan berbagai manfaat tersebut di atas, maka pihak manajemen merasa tergugah atau berpikir bagaimana agar perencanaan laba tersebut dapat berhasil yang akan berakibat pula pada keberhasilan suatu usaha.

#### **2.1.6 Pengertian Break Even Point**

Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan perusahaan dimana dengan keadaan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian juga perusahaan tidak mendapatkan laba sehingga terjadi keseimbangan atau impas. hal ini bisa terjadi bila perusahaan dalam pengoperasiannya menggunakan biaya tetap dan volume penjualannya hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variable (Syarifuddin Alwi, 1990 : 239).

Volume penjualan di mana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan Break Even Point (Bambang Riyanto, 1995 : 360).

Rumusan untuk menghitung BEP = titik impas

- a. Atas dasar rupiah

FC

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

b. Atas dasar unit

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \text{TR} - \text{TC} \\ \text{TR} - \text{TC} &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - \text{TC} &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{VC} + \text{FC}) &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{Q} \times \text{Unit VC} + \text{FC}) &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{Q} \times \text{Unit VC}) - \text{FC} &= 0 \\ \text{Q} \times (\text{Unit Price} - \text{Unit VC}) &= \text{FC} \\ \text{Q} &= \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}} \end{aligned}$$

Sehingga diperoleh rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

BEP (Rp) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam unit

### **2.1.7 Pengertian Analisa Break Even Point**

Analisa Break Even Point atau titik impas adalah cara mengetahui volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi juga belum memperoleh keuntungan (dengan kata lain = 0) (Mulyadi, 1990 : 468). Oleh sebab itu pihak perusahaan harus berusaha bagaimana cara meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimum dengan melihat volume penjualannya. Menurut Syafaruddi Alwi (1990 : 127-128) bahwa analisa BEP dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan antara lain:

- a. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Industri pada dasarnya mencari laba selain itu juga mempunyai tujuan untuk perkembangan industri, industri berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau kebangkrutan atau industri berusaha untuk tidak rugi walaupun tidak mendapat keuntungan, dalam keadaan Break Even Point. Break Even Point adalah satu keadaan dimana industri tidak mengalami kerugian juga industri tidak mengalami keadaan untung.

Analisa Break Even Point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut sering disebut biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Bambang Riyanto, 1995:359).

Dalam analisa BEP terdapat dua macam biaya:

a. Biaya tetap

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan (2000:85) biaya tetap adalah biaya yang tetap sama dalam jumlah seiring dengan kenaikan atau penurunan keluaran kegiatan.

Adapun biaya tersebut meliputi:

- 1) Gaji
- 2) Penyusutan
- 3) Asuransi
- 4) Sewa
- 5) Bunga utang
- 6) Biaya kantor

Jenis pengeluaran tertentu harus digolongkan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang kegiatan yang terbatas. Rentang kegiatan yang terbatas ini disebut dengan rentang yang relevan. Total biaya tetap akan berubah di luar kegiatan yang relevan.

b. Biaya Variabel

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan (2000 : 85) biaya variabel adalah biaya yang meningkat dalam total seiring dengan peningkatan keluaran kegiatan dan menurun dalam total seiring dengan penurunan keluaran kegiatan.

Biaya variabel itu antara lain adalah sebagai berikut:

- 1) Bahan baku
- 2) Upah buruh langsung
- 3) Kondisi penjualan
- 4) Biaya produksi
- 5) Biaya pemasaran

Hubungan antara kegiatan produksi dan biaya variabel yang ditimbulkannya biasanya dianggap seakan-akan bersifat linear. Total biaya variabel dianggap meningkat dalam jumlah yang konstan untuk peningkatan setiap unit kegiatan. Namun, hubungan yang sebenarnya sangat jarang bersifat linear secara sempurna pada seluruh rentang relevan yang mungkin. Misalnya, pada saat volume kegiatan meningkat sampai ke tingkat tertentu, barangkali manajemen akan menambah mesin produksi yang baru. Akibatnya, biaya kegiatan per unit akan berbeda-beda pada berbagai tingkat kegiatan. Meskipun demikian, dalam rentang relevan tertentu, hubungan antara kegiatan dan biaya variabelnya kurang lebih bersifat linear.

Dalam analisis BEP terdapat manfaat bagi manajemen antara lain:

- 1) Membantu pengendalian melalui anggaran (budgetary control). Membantu menunjukkan perubahan apabila ada yang diperlukan untuk menjadikan biaya selaras dengan pendapatan.
- 2) Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan. Berlaku sebagai sinyal peringatan untuk menggugah manajemen terhadap kemungkinan kesulitan dalam program penjualan. Jika penjualan secara relative tidak cukup tinggi dibandingkan dengan biasanya. Dengan demikian akan tersedia cukup waktu guna mengevaluasi kembali teknik penjualan.
- 3) Menganalisa dampak volume penjualan. Memberi jawaban atas pertanyaan seperti:
  - a) Berapa banyak volume penjualan saat ini bisa berkurang sebelum industri menderita rugi?
  - b) Berapa kenaikan laba bila ada kenaikan volume penjualan?
- 4) Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya. Menunjukkan pengaruh yang mungkin terjadi atas laba akibat perubahan harga jual yang disertai oleh perubahan lain, sebagai contoh:
  - a) Perubahan apa yang dapat diharapkan dalam laba jika terjadi perubahan harga dengan asumsi semua faktor lainnya tetap/konstan?
  - b) Jika harga barang dikurangi apa kombinasi perubahan volume dan biaya yang paling praktis untuk diberikan dan apa pengaruh bersih kombinasi industri tersebut terhadap laba?

- c) Demikian pula jika harga naik apa kombinasi perubahan dan pengaruhnya terhadap laba yang layak untuk diharapkan?
- 5) Merundingkan upah. Membantu manajemen karena:
    - a) Menunjukkan dengan cepat kemungkinan pengaruh perubahan usulan gaji terhadap laba (dianggap tidak ada perubahan efisiensi karyawan).
    - b) Memberikan bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan efisiensi yang dapat melindungi posisi laba industri.
  - 6) Menganalisa bauran produk. Memungkinkan dilakukan pengujian krisis atas bauran produk. Analisa impas untuk tiap jalur produk merupakan bantuan yang berharga dalam menentukan produk mana yang mungkin harus dihapuskan.
  - 7) Menilai keputusan-keputusan kapitulasi dan ekspansi lanjutan memberi sarana guna menilai terlebih dahulu usulan belanja barang modal yang dapat mengubah struktur biaya industry serta sebagai keputusan penambahan investasi.
  - 8) Menganalisa margin pengamanan sebagai cadangan margin pengaman dan cara untuk mempengaruhi melalui pengamanan.
  - 9) Analisis Break Even dan Keputusan Menutup Usaha. Management dalam pengambilan keputusan menutup usaha atau tidak berdasarkan analisa break even. Ketika perusahaan dalam keadaan break even maka perusahaan tidak harus menutup usaha.

### **2.1.8 Pengertian Biaya**

Biaya dalam arti luas adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk obyek atau tujuan tertentu. Misalnya biaya tenaga kerja merupakan penggunaan sumber ekonomi atau berupa tenaga kerja yang dinyatakan dalam satuan uang dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk (jasa) atau kegunaan produk (Mardiasmo, 1990 : 9).

Menurut Mulyadi (1997), biaya adalah satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual.

Menurut Hansen & Mowen yang dialihbahasakan oleh Aneella Hermawan (2000:38) disebutkan bahwa :

“Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa kini dan masa datang suatu organisasi”

Jadi biaya merupakan hal penting bagi industri, sebab dengan berbagai macam biaya dapat diketahui atau dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan mengenai harga jual dan produk tersebut. Biaya diukur dengan satuan uang, sehingga biaya merupakan modal berdirinya suatu industri atau organisasi. Adanya sistem pembiayaan yang terarah maka perolehan laba akan berjalan dengan lancar.

Penyajian dan analisa dari data-data biaya akan memberikan kegunaan atau maksud maksud berikut:

- a. Perencanaan laba dengan menggunakan budget-budget sebagai alat
- b. Pengendalian biaya-biaya melalui akuntansi tanggung jawab
- c. Pengukuran laba tahunan atau laba berkala termasuk penilaian persediaan
- d. Memberi bantuan dalam menetapkan harga jual dan suatu kebijaksanaan harga
- e. Memberikan data-data biaya yang bersangkutan-paut untuk proses analisa untuk pengambilan keputusan

#### **2.1.9 Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisa BEP**

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan.

Perencanaan merupakan fungsi manajemen dalam aktivitas organisasi untuk merumuskan aktivitas-aktivitas serta asumsi-asumsi mengenai masa depan atau dalam jangka waktu yang panjang dalam mencapai tujuan.

Setiap industri mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba. Untuk memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai yang ditargetkan oleh pihak industri dan perencanaan tersebut disebut perencanaan laba.

Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan,

mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan. Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisa BEP. Adapun pengertian dari BEP adalah suatu keadaan dimana perusahaan tersebut tidak mengalami rugi juga belum mendapatkan laba. Analisa BEP dapat digunakan sebagai pedoman di masa mendatang apabila terjadi pengaruh-pengaruh atau perubahan-perubahan yang akan muncul terhadap perolehan besar kecilnya laba. Analisa BEP dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga

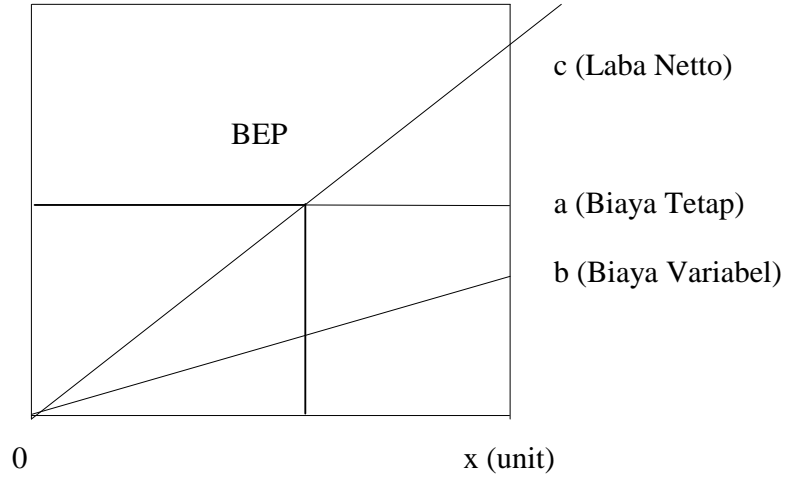
produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa BEP untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa BEP dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak menakibatkan kerugian pada industri.

#### **2.1.10 Cara Pendekatan Grafik**

Pada tingkat BEP dapat dihitung dengan berbagai macam rumus secara sistematis selain itu juga perhitungan untuk menentukan luas operasi pada tingkat BEP dapat dilakukan dengan suatu rumus tetapi untuk menggambarkan tingkat volume dengan labanya maka diperlukan grafik atau bagan BEP. (Slamet Munawir, 1992 : 185). Pada gambar tersebut akan nampak jelas garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel serta garis penghasilan penjualan. Besarnya volume penjualan atas produksi dalam unit nampak pada sumbu horizontal (sumbu x) dan besarnya biaya dan penghasilan akan nampak pada sumbu vertikal (sumbu y). pada gambar tersebut titik impas terletak pada persilangan antara garis penjualan dengan garis biaya tetap.

y (Rp)

Garis Penjualan



Gambar 2.1

(Pendekatan Grafik Biaya Variabel)

Keterangan:

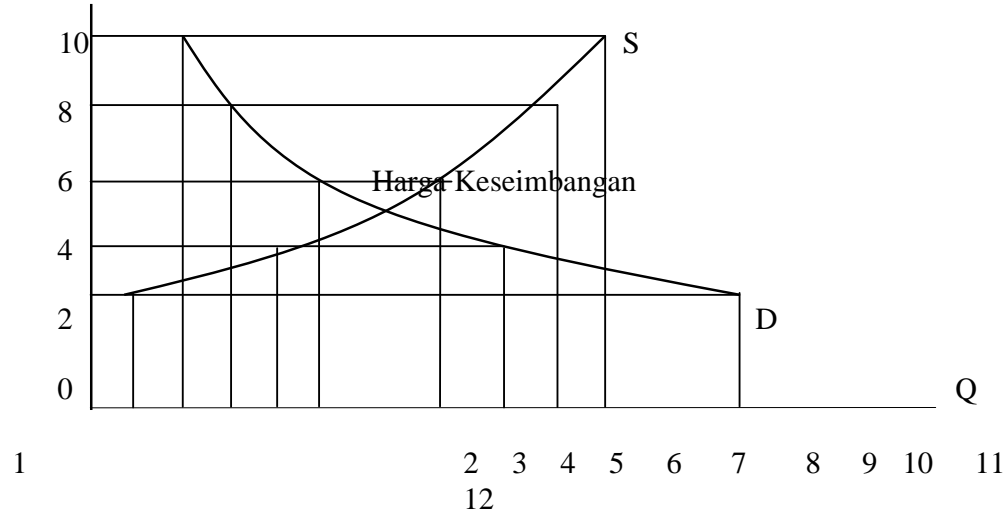
$y$  = Penghasilan penjualan dan biaya (dalam rupiah)

$x$  = Unit yang diproduksi dan dijual

$a$  = Biaya tetap

$b$  = Biaya variabel

$c$  = Penghasilan penjualan



Gambar 2.2

Harga                      Keseimbangan

Keterangan:

P = Harga

Q = Jumlah Barang

D = Permintaan

S = Penawaran

### 2.1.11 Marjin Kontribusi (Contribution Margin)

Marjin Kontribusi adalah hasil dari total penerimaan dikurangi dengan biaya variabelnya. Oleh karena itu, marjin Kontribusi merupakan kekuatan dari suatu produk dalam menghasilkan laba. Efisiensi perusahaan akan terlihat jelas pada marjin kontribusi. Semakin besar marjin suatu produk, semakin kuatlah produk tersebut untuk menghasilkan keuntungan yang lebih besar.

### 2.1.12 Margin Of Safety

Hasil penjualan pada tingkat *break even point* bila dihubungkan dengan penjualan yang direncanakan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka diperoleh informasi tentang berapa jauh volume penjualan boleh turun, sehingga industri tidak rugi. Hubungan atau selisih penjualan yang direncanakan pada tingkat *break even point* merupakan tingkat keamanan atau “*Margin Of Safety*” bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan (Munawir Slamet, 1992). *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai daripada yang rendah karena kerugian yang tinggi berarti makin jauh dari kerugian yang mungkin diderita industri. *Margin of safety* memberikan informasi pada pihak manajemen mengenai berapa besarnya perubahan volume penjualan yang masih dapat diterima agar industri tidak menderita kerugian.

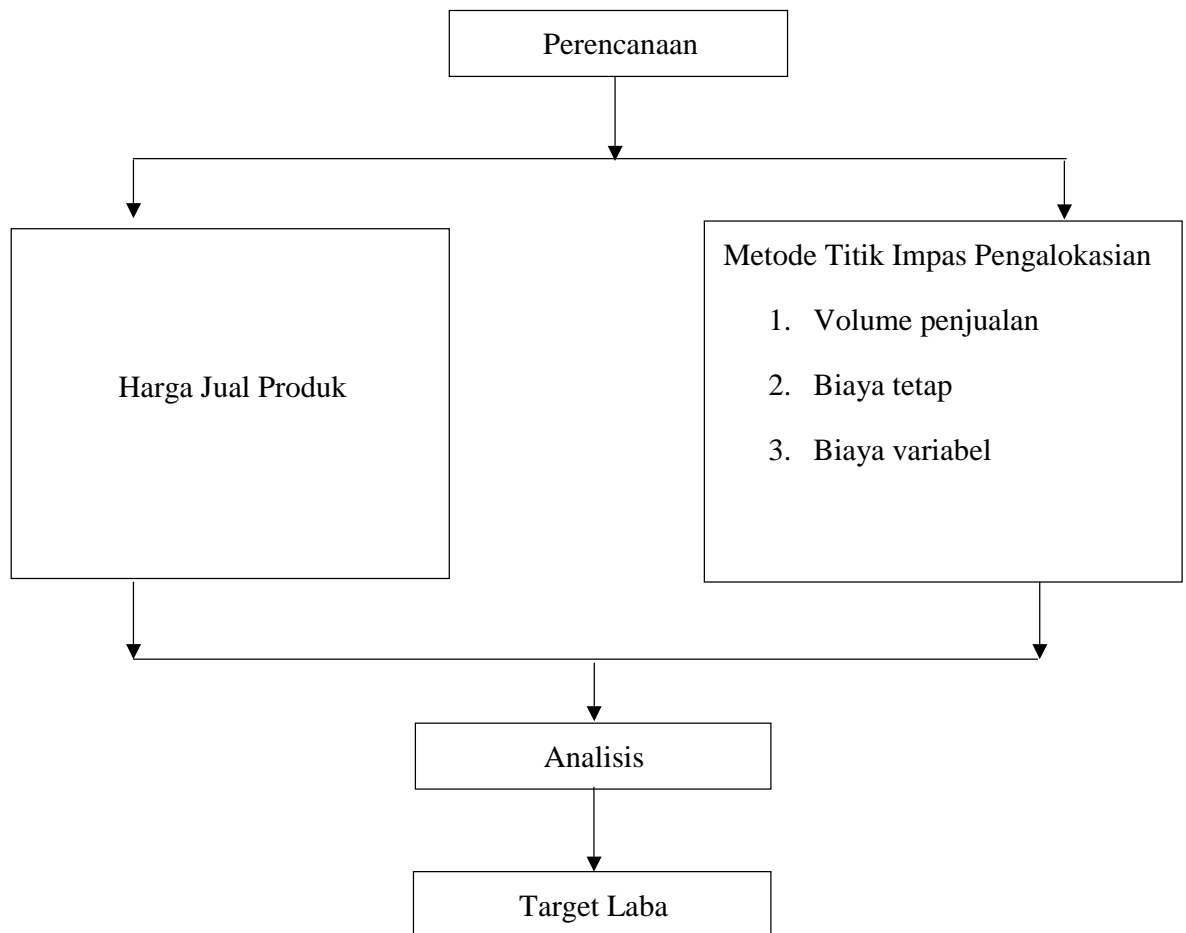
Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

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

### 2.1.13 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.3

#### Kerangka Pemikiran



Hipotesis:

Harga jual produk yang ditentukan dengan mengkalkulasi beberapa jumlah seluruh biaya dari produksi tersebut sehingga mendapat laba yang diinginkan.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1. Jenis Data Dan Sumber Data**

#### **3.1.1. Jenis Data**

Jenis data yang akan digunakan dalam penelitian adalah data sekunder (Soegiyono, 2001: 23). Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari pihak lain sebagai informasi bagi penelitian. Jenis data yang digunakan berupa :

##### **1. Data Subyek**

Merupakan data penelitian yang dilaporkan sendiri oleh responden secara individual atau secara kelompok, data subyek ini berupa opini, sikap, pengalaman atau karakteristik dari seseorang atau kelompok orang yang menjadi subyek penelitian (responden).

##### **2. Data Fisik**

Merupakan jenis data penelitian yang berupa obyek atau benda-benda fisik, antara lain dalam bentuk bangunan atau bagian bangunan, pakaian, buku, dan peralatan lainnya. Data fisik merupakan data berwujud yang dapat dijadikan sebagai bukti keberadaan atau keterjadian masa lalu. Data ini dapat dikumpulkan melalui observasi.

##### **3. Data Dokumenter**

Data dokumenter ini dapat berupa faktur, jurnal, surat-surat, notulen hasil rapat, memo atau dalam bentuk laporan program seperti laporan keuangan. Data ini memuat apa dan kapan suatu kejadian atau transaksi serta siapa saja yang terlibat dalam suatu kejadian itu

### **3.1.2. Sumber Data**

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.

#### **1. Data Primer (Primary Data)**

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).

Data primer ini ada dua yaitu :

##### **a. Data umum perusahaan**

Data umum perusahaan ini berupa data mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, kedudukan, tugas dan fungsi serta fasilitas yang dimiliki perusahaan.

##### **b. Data khusus perusahaan**

Data khusus perusahaan ini berupa data penjualan, data yang berkaitan dengan penentuan harga dan data laporan pendapatan dan biaya.

#### **2. Data Sekunder (Secondary Data)**

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain).

## **3.2. Metode dan Teknik Pengumpulan Data**

### **3.2.1 Metode Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data untuk analisis penulisan ini dilakukan melalui studi pustaka dan studi lapangan

#### **1. Studi Pustaka (Library Research)**

Adalah pengumpulan data dengan menggunakan literatur-literatur dan buku-buku kuliah maupun artikel baik dari majalah, jurnal, maupun surat kabar. Dari penulisan ini penulis memperolehnya melalui media elektronik (internet) maupun media cetak.

#### **2. Studi Lapangan (Field Research)**

Adalah pengumpulan data dengan mengadakan penelitian langsung ke sasaran penelitian yaitu ke perusahaan. Penelitian ini dapat dilakukan dengan wawancara dan observasi. Dalam hal ini studi lapangan dilakukan secara langsung di perusahaan Jaya Mandala Motorindo. Pemilihan lokasi ini didasarkan karena keterjangkauan lokasi oleh penulis.

### 3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

#### 3.2.2.1 Konsep Dasar Sampel

##### **Sampel**

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Dinamakan populasi sampel apabila kita bermaksud untuk menggeneralisasikan hasil penelitian sampel.

Menurut Suharsimi, 2002: 35, ada beberapa cara untuk pengambilan sampel penelitian, yaitu:

1. Sampel random, atau sampel acak, sampel campur

Teknik sampling ini diberi nama demikian karena di dalam pengambilan sampelnya, peneliti “mencampur” subjek-subjek di dalam populasi sehingga semua subjek dianggap sama.

2. Sampel berstrata atau stratified sample

Apabila peneliti berpendapat bahwa populasi terbagi atas tingkat-tingkat atau strata, maka pengambilan sampel tidak boleh dilakukan secara random. Adanya strata tidak boleh diabaikan, dan setiap strata harus diwakili sebagai sampel

3. Sampel wilayah atau area probability sample

Sampel wilayah adalah teknik sampling yang dilakukan dengan mengambil wakil dari setiap wilayah yang terdapat dalam populasi.

4. Sampel bertujuan atau purposive sample

Sampel bertujuan dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random atau daerah tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu.

#### 5. Sampel kuota atau quota sample

Teknik sampling ini juga dilakukan tidak mendasarkan diri pada strata atau daerah, tetapi mendasarkan diri pada jumlah yang sudah ditentukan.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengambilan sampel dengan cara sampel berstrata atau *stratified sample* dan sampel wilayah atau area probability sampel karena penelitian hanya dilakukan pada industri kecil.

### **3.3. Metode Analisis**

Metode yang digunakan dengan menggunakan metode analisis kuantitatif yaitu menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk instrumen analisis tabel, yang selanjutnya akan dilakukan penjumlahan dan prosentase yang kemudian akan disimpulkan.

#### **3.3.1. Analisis Kuantitatif**

Analisis data dilakukan dengan mengevaluasi hasil perhitungan penentuan harga jual oleh perusahaan, dan hasil perhitungan yang dilakukan penulis yang dapat diuraikan sebagai berikut :

##### a. Menghitung Laba

- 1) Menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel
- 2) Menghitung masing-masing tingkat biaya

b. Menghitung Break Even Point

Untuk menghitung break even point unsur-unsur yang diperlukan adalah :

- 1) Penggunaan Bahan Baku
- 2) Volume Penjualan
- 3) Harga Jual
- 4) Biaya Variabel
- 5) Biaya Tetap

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

a. Atas dasar rupiah

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

b. Atas dasar unit

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variable per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

= Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam  
BEP (Rp) rupiah

BEP (Q) = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam unit

## BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

### A. Pengumpulan Data

#### 4.1 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: Jaya Mandala Motor
Nama Pemilik	: Tommy Tan
Alamat	: Jl. Kramat Jaya Baru blok FI 270-271 Jakarta Pusat
Alamat Rumah	: Kelapa Gading
Jenis Usaha	: Produsen helmet dan jaket
Jumlah tenaga kerja	: 50 Orang
Telp	: 0214202383 ; 081399988827
No SIUP	: 510/191-KC.BG/MIKRO/XI/2012

#### 4.1.1 Sejarah Helm

**Helm** (Bahasa Belanda: *Helm*) adalah bentuk perlindungan tubuh yang dikenakan di kepala dan biasanya dibuat dari metal atau bahan keras lainnya seperti kevlar, serat resin, atau plastik. Helm biasanya digunakan sebagai perlindungan kepala untuk berbagai aktivitas pertempuran (militer), atau aktivitas sipil seperti olahraga, pertambangan, atau berkendara. Helm dapat memberi perlindungan tambahan pada sebagian dari kepala (bergantung pada strukturnya) dari benda jatuh atau berkecepatan tinggi.

Helm pertama kali diperkenalkan oleh Gottlieb Daimler, Beliau adalah penemu sepeda motor pertama kali dengan 3 langkah pembakaran pada tahun 1885, yang disebut Reitwagen. Beliau memperkenalkan topi kulit yang di desain sedemikian rupa sehingga berfungsi sebagai pelindung kepla pengendara. Berikutnya pada tahun 1914, terjadi pembaharuan helm oleh DR. Eric Gardner, helm tersebut terbuat dari kanvas tebal yang berfungsi

untuk melindungi kepala para pembalap pada era tersebut. Perkembangan helm era modern berikutnya, adalah penemuan helm pertama kali yang dibuat berdasarkan beberapa studi tentang cedera otak yang diderita oleh T.E. Lawrence, penelitian tersebut dilakukan oleh Dr. Hugh Cairn.

Di Indonesia helm diperkenalkan oleh Kepala POLRI ke-5, Jenderal Hoengeng Imam Santoso, beliau mewajibkan penggunaan helm motor di Indonesia. Kewajiban menggunakan helm motor di Indonesia dituangkan dalam Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1992. Undang-Undang tersebut kini telah diganti dengan Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2009.

#### **4.1.2 Sejarah Perusahaan**

Jaya Mandala Motorindo (JMM) merupakan industri pembuatan dalam skala rumah tangga yang didirikan pada tahun 1994. Usaha tersebut didirikan oleh Bapak Tommy Tan sebagai pemilik dan penanggung jawab dengan modal awal berkisar Rp.102.000.000. Dahulu pada tahun 1991 beliau membantu orang tuanya untuk mempromosikan ke dealer-dealer produksi helm disela-sela waktu kuliahnya di Universitas Tarumanegara.

Lambat laun dealer-dealer rekanan menginginkan permintaan jaket, maka tahun 1994 Bapak Tommy Tan membuka usaha garment khusus untuk pembuatan jaket, dan pada tahun 2008 peluang pasar akan helm pun meningkat, akhirnya tahun 2008 bapak Tommy Tan membuka industry pembuatan helm. Sejak tahun 2008, “JMM” mulai merakit helm dan memasarkannya dengan menggunakan merek “JMM HELMET” dan selalu mengacu pada standar yang ditetapkan oleh pemerintah, yakni SNI 1811-207 dan sebagai bukti pengakuan mutu, “JMM HELMET” mendapat sertifikat SNI tanggal 19 April 2010. Dalam rangka meningkatkan mutu operasional perusahaan dan telah mendapat sertifikat pelatihan pemahaman ISO 9001:2008 tanggal 4 November 2013 maka JMM HELMET telah mendapat pengakuan mutu. Hal tersebut dibuktikan dengan dikeluarkannya sertifikat

produk penggunaan tanda SNI JMM HELMET tanggal 8 Oktober 2014. Saat ini JMM HELMET sudah di distribusikan ke agen di daerah JABODETABEK dan Medan, serta mengikuti tender di PT ASTRA dan PT YAMAHA.

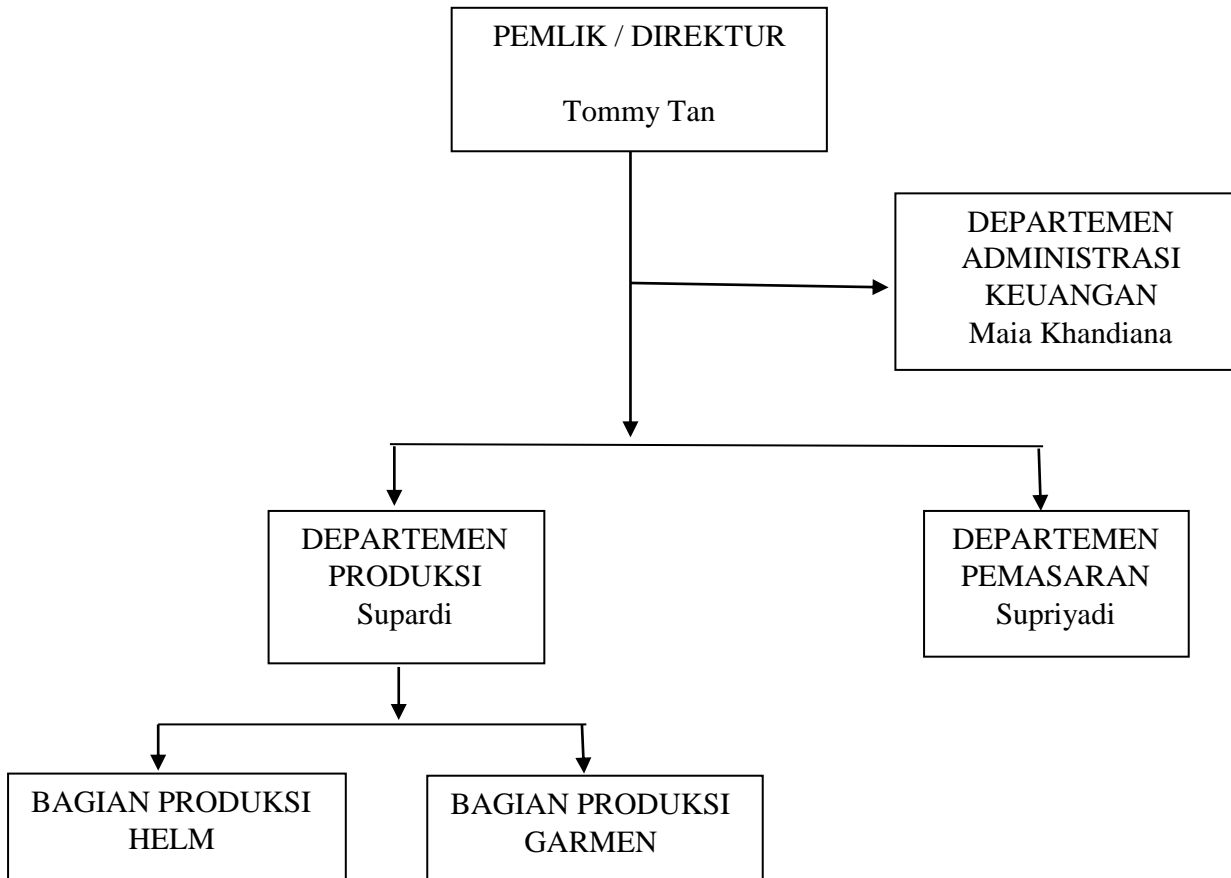
#### **4.1.3 Lokasi Perusahaan**

Lokasi perusahaan merupakan tempat di mana perusahaan melakukan proses produksi. 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. Perusahaan helm dan garment manufacturing Perusahaan Jaya Mandala Motorindo beralamat di Jl. Kramat Jaya Baru blok F1 no 270-271 Johar baru, Jakarta Pusat, 10560. Lokasi ini cukup strategis dan memudahkan perusahaan untuk mencapai tujuannya sesuai dengan keinginan perusahaan secara efisien dan efektif.

#### **4.1.4 Struktur Organisasi**

Salah satu unsur pendukung dalam menentukan kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan adalah sistem struktur organisasi perusahaan tersebut. Struktur organisasi ini menggambarkan dan menyatakan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Dengan adanya struktur organisasi maka masing-masing bagian dapat mengetahui dengan jelas apa yang menjadi tanggung jawab dan wewenang seluruh karyawan serta kepada siapa mereka harus bertanggung jawab.

### Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 4.1. Struktur Organisasi Jaya Mandala Motorindo

#### 4.1.5 Deskripsi Jabatan

##### 1. Direktur

Sebagai pemilik sekaligus direktur Jaya Mandala Motorindo 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. Bertanggung jawab 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.

## 2. Kepala Pemasaran

Tugas dari kepala pemasaran antara lain:

- a. Mencatat barang yang siap dijual.
- b. Memasarkan / menjual produk.
- c. Memperluas daerah pemasaran dengan mengadakan analisis pasar.
- d. Mengatur strategi bersaing.
- e. Mencari daerah pemasaran yang baru.

## 3. Bagian Keuangan

Tugas dari bagian keuangan antara lain:

- a. Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang.
- b. Mencatat data penjualan dan pembelian.
- c. Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan.

## 4. Kepala Produksi

Tugas dari kepala 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 baik kualitas maupun kontinuitasnya.
- c. Melaporkan dan mendistribusikan produk ke bagian pemasaran.
- d. Melakukan pencatatan seluruh aktifitas produksi.

## 5. Pekerja Bagian Produksi:

a. Bagian Tempurung

Tugas dari pekerja bagian adalah pengerokan ini adalah tahap awal perakitan helm. Helm batok yang dibeli tidak sepenuhnya mulus maka harus disortir untuk lanjut ke proses selanjutnya.

b. Bagian pengecatan

Tugas dari pekerja bagian cat adalah mengecat batok helm yang sudah bersih dan mulus dengan cat sesuai jenis helm yang akan dibuat. Setelah dicat helm dikeringkan dengan cara pengeringan manual di suatu ruangan yang sudah dikondisikan suhu ruangnya . setelah helm kering dilakukan penempelan sticker helm sesuai jenisnya.

c. Bagian Cutting

Tugas dari pekerja bagian cutting adalah memotong gulungan kain yang akan digunakan untuk membuat bagian dalam helm sesuai dengan ukuran yang telah ditetapkan. Setelah gulungan kain di potong maka selanjutnya di gambar sesuai pola helm dan di potong dengan mesin cutting mengikuti pola yang telah ada, kain yang sudah dipotong dibordir untuk pembuatan design nama, setelah terpotong kain akan dipisahkan sesuai dengan jenis polanya dan siap dipindahkan ke tempat penjahitan untuk melakukan proses *sewing*.

d. Bagian Sewing

Tugas pekerja bagian penjahitan (*sewing*) adalah melakukan proses penjahitan bahan yang telah terbentuk pola untuk menggabungkan pola kain dengan busa. Setelah proses tersebut diatas telah selesai pola bahan yang telah terbentuk menjadi pengisian isi rongga dalam helm tersebut siap untuk dibawa ke tempat pengisian.

e. Bagian Finishing

Tugas pekerja bagian finishing melakukan proses merapikan helm serta menambahkan aksesoris yang dibutuhkan. Selain itu bagian ini juga bertugas melakukan pengecekan barang jadi, kemudian helm dilap dan melakukan pengepakan produk ke dalam sarung helm.

## 4.2 Aspek Produksi

### 4.2.1 Uraian Produk Jaya Mandala Motorindo

Helm yang diproduksi oleh Jaya Mandala Motorindo adalah helm yang sudah standar SNI. Jenis ukuran helm tersebut adalah ukuran Allsize (kepala orang dewasa).



Gambar 4.2. Helm Jaya Mandala Motorindo

### 4.2.2 Proses Produksi Perusahaan

Perusahaan ini bergerak pada produk helm yang diproduksi secara massal (*mass product*). Sehingga, dalam implementasi atau menjalankan proses produksinya menggunakan proses produksi secara terus-menerus (*Continous processes*). Yaitu proses produksi barang atas dasar aliran produk dari satu operasi ke operasi berikutnya tanpa penumpukan disuatu titik dalam proses.

#### 4.2.2.1 Bahan Baku

Bahan baku sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan proses produksi. Hal ini disebabkan karena bahan baku sangat mempengaruhi bentuk atau komposisi produk jadi, baik secara kuantitas maupun kualitas serta harga jual produk.

**Tabel-4.1 Bahan Baku Tahun 2014 – Tahun 2015**

<b>Keterangan</b>	<b>Tahun 2014</b>	<b>Tahun 2015</b>	<b>Tahun 2016</b>
Bahan baku dan penolong:			
a. Batok helm	100.504.000	105.352.000	112.152.000
b. Busa (Styrofoam)	62.815.000	65.845.000	70.095.000
c. Gesper	70.352.800	85.598.500	91.123.500
d. Kaca Plastik	87.941.000	92.183.000	98.133.000
e. Stiker+Kain	27.309.000	30.400.000	34.745.000
f. Lem, Baut, Karet	2.750.000	3.145.000	4.025.000
g. Cat Brusy	58.775.000	65.005.000	71.005.000
<b>Total biaya produksi</b>	<b>410.446.800</b>	<b>447.528.500</b>	<b>481.278.500</b>

Dalam proses produksi di perusahaan Jaya Mandala Motorindo terdapat komponen bahan baku, yaitu:

- a. Tempura (Batok)

Tempura yang terbuat dari thermal polymer digunakan untuk batok helm.



Gambar 4.3. Tempura (Batok)

- b. Gabus (Styrofoam)

Gabus (styrofoam) digunakan untuk bantalan helm bagian dalam yang dibaluti dengan kain yang sudah disediakan sesuai dengan pola yang sudah dibuat.



Gambar 4.4. Gabus (Styrofoam)

c. Cat

Cat yang digunakan adalah cat acrylic. Cat berguna untuk memberikan variasi warna yang lebih menarik pada helm.



Gambar 4.5. Cat

d. Kain Polyester

Kain digunakan untuk membungkus atau membaluti gabus-gabus didalam batok helm, dan kain berguna untuk menyerap keringat.



Gambar 4.6. Kain

e. Kaca

Kaca yang digunakan adalah kaca plastik. Kaca berguna sebagai pelindung sisi bagian depan.

f. Tali

Tali dan klip digunakan sebagai pengikat helm pada saat digunakan.

g. Lem

Lem berguna untuk perekatan semua elemen bahan baku helm.

h. Aksesoris

Aksesoris berupa stiker dibagian luar helm dan kain bordir nama dibagian dalam helm.

#### 4.2.2.2 Mesin dan Peralatan

Sarana dan prasarana merupakan variabel penting dalam menunjang kegiatan proses produksi. Sarana dan prasarana yang memadai dengan kapasitas yang cukup dan standar merupakan bagian penting untuk menghasilkan produk yang baik dari segi kualitas dan kuantitas.

Berikut adalah daftar mesin dan peralatan yang digunakan oleh Jaya Mandala Motorindo dalam perakitan Helm.

**Tabel-4.2 Data mesin dalam proses produksi**

<b>Nama Mesin</b>	<b>Jumlah</b>
Compresor	2
Mesin jahit	3
Mesin obras	1

Sumber: Jaya Mandala Motorindo

**Tabel-4.3 Data peralatan dalam proses produksi**

<b>Nama peralatan</b>	<b>Jumlah</b>
Jarum jahit	200
Gunting	20
Jarum finishing	100
Spray Gun	4
Tolkit	1

Sumber: Jaya Mandala Motorindo

#### **4.2.2.3 Alur Proses Produksi**

- a. Langkah pertama yaitu memilih kerangka batok yang akan dibersihkan dan dihaluskan. Lalu batok yang sudah dibersihkan dan dipilih akan masuk ketahap pengecatan.



Gambar 4.8 Alur Proses Produksi Helm pemilihan batok

- b. Tahap pengecatan adalah tahap dimana batok yang sudah diseleksi dirapikan dengan cat sesuai warna yang sudah ditetapkan. Lalu setelah dicat batok dikeringkan dalam ruangan dimana sudah ada kipas blower di ruangan



Gambar 4.9 Tahap pengecatan

- c. Setelah tahap pengecatan helm dibawa ke ruang pengisian gabus helm. Helm yang sudah dikering akan diisi gabus yang sudah dibaluti dengan kain yang sudah dijahit. Helm terdiri dari beberapa lapisan yaitu: lapisan kain dalam (top padding), lapisan kain tebal setelah top padding (Crown padding), lapisan dipipi (Cheek padding), dan pelindung leher (Neck roll).
- d. Selanjutnya ketahap finishing yaitu penambahan tali dagu (Chin Strap) dan kaca pelindung yang dilakukan pekerja dengan bantuan tools.



Gambar 4.10 Finishing dengan bantuan tools

- e. Terakhir dilakukan pengecekan dan pengepakan akhir terhadap helm yang selesai dirakit. Helm yang lolos inspeksi dimasukkan kedalam sarung helm, dan dipak ke dalam kardus untuk kemudian didistribusikan dan dijual ke konsumen.



Gambar 4.11 Packing

**Tabel-4.4 Biaya Packing Tahun 2014 – Tahun 2016**

<b>Biaya packaging:</b>			
a. Sarung	2,163,000	2,500,000	2,946,800
b. Karung+Kardus	1,500,000	1,750,000	2,000,000
<b>Total</b>	<b>3,663,000</b>	<b>4,250,000</b>	<b>4,946,800</b>

Sumber : Hasil Wawancara

### 4.2.3 Bidang Pemasaran

Menurut Swastha dan Irawan dalam bukunya Manajemen Pemasaran Modern (2000:7), “Manajemen Pemasaran adalah penganalisisan, perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan program-program yang ditujukan untuk mengadakan pertukaran dengan pasar yang dituju dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar tersebut serta menentukan harga, mengadakan komunikasi dan distribusi yang efektif untuk memberitahu, mendorong, serta melayani pasar.

#### **4.2.3.1 Wilayah Pemasaran**

Wilayah pemasaran helm Jaya Mandala Motorindo sampai saat ini sudah mencapai Jabodetabek dan hampir seluruh daerah di Indonesia seperti Medan, Jakarta. Selain itu juga Jaya Mandala Motorindo memiliki distributor agen-agen di Indonesia. Namun sekarang Jaya Mandala Motorindo lebih berfokus pada pemasaran di luar Jabodetabek.

#### **4.2.3.2 Segmen Pasar**

Dalam hal ini segmen pasar yang akan dituju oleh perusahaan Jaya Mandala Motorindo dalam menjual produknya adalah masyarakat (konsumen/pelanggan) berjenis kelamin pria dan wanita, usia remaja dan dewasa dari kelas menengah ke bawah dan atas . Ini dibuktikan dengan fokus perusahaan yang menjual produk Helmnya dengan harga yang terjangkau agar dapat di beli oleh semua kalangan konsumen, karena harga jelas lebih murah dibanding dengan produk lokal yang lainnya.

#### **4.2.3.3 Saluran Distribusi**

Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam melaksanakan dan menentukan saluran distribusi harus melakukan pertimbangan yang baik.

Berikut adalah jenis saluran distribusi yang digunakan Jaya Mandala Motorindo memasarkan produknya :

1. Jaya Mandala Motorindo menggunakan saluran distribusi dari produsen ke agen yang akan disalurkan ke konsumen. Jaya Mandala Motorindo mendistribusikan produk helmnya ke toko-toko yang dimiliki agen di wilayah Jabodetabek dengan biaya distribusi ditanggung oleh perusahaan, sedangkan untuk distribusi wilayah luar Jabodetabek menggunakan jasa

pengiriman dengan biaya ditanggung oleh pembeli. Penerapan ini dilakukan perusahaan agar mempermudah konsumen dalam mendapatkan produk. Dalam pengiriman produknya diangkut dalam satu mobil penuh agar tidak berkali-kali diangkut dengan tujuan untuk menghemat biaya pengiriman.

2. Jaya Mandala Motorindo menggunakan saluran distribusi langsung ke konsumen dengan cara pihak pembeli dapat membeli langsung ke perusahaan atau showroom. Showroom yang letaknya bergabung dengan perusahaan dapat mempermudah konsumen yang ingin membeli produk dari JMM dengan jumlah sedikit atau per unit.

#### **4.2.3.4 Kegiatan Promosi Perusahaan**

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 Jaya Mandala Motorindo:

- a. Promosi dari mulut ke mulut

Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien. Biasa dilakukan pemilik perusahaan atau karyawan bagian pemasaran kepada rekan atau kerabat yang mempunyai toko penjualan helm atau agen-agen besar.

- b. Melalui internet

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

Website resmi dari Jaya Mandala Motorindo adalah [www.jmm-motor.com](http://www.jmm-motor.com). Dalam website tersebut, perusahaan ini memberikan informasi

mengenai model produk yang dijualnya, disertai gambar model-model produk, juga *contact person* yang dapat dihubungi jika ingin membeli produk dari Jaya Mandala Motorindo.

c. Mengikuti pameran UKM

Jaya Mandala Motorindo juga rutin mengikuti pameran-pameran UKM yang diadakan oleh beberapa instansi misalnya yang diadakan oleh Pemkot Jakarta dan di Pekan Raya Jakarta. Dengan cara demikian, Jaya Mandala Motorindo dapat memperkenalkan produknya lebih lagi di kepada masyarakat.

d. Brosur dan Kartu Nama

Dengan rutusnya Jaya Mandala Motorindo mengikuti pameran-pameran UKM untuk memperkenalkan produknya, maka diperlukanlah brosur berisi informasi produk dan kartu nama yang dapat dibagikan pada saat pameran berlangsung. Oleh karena itu, Jaya Mandala Motorindo rutin memesan brosur dan kartu nama pada perusahaan percetakan.

**Tabel-4.5 Biaya Promosi Jaya Mandala Motorindo**

Biaya Promosi	Tahun		
	2014	2015	2016
Iklan Koran	800,000	1,000,000	1,120,000
Kartu Nama	250,000	250,000	300,000
Brosur	600,000	625,000	625,000
<b>Total</b>	1,650,000	1,875,000	2,045,000

Sumber : Data hasil wawancara

#### 4.2.4 Fungsi Pemasaran Perusahaan

Perusahaan Jaya Mandala Motorindo dalam melakukan proses fungsi pemasarannya terdapat tahapan-tahapan yang harus dilalui, yaitu:

a. Perencanaan (Planning)

Dalam melakukan proses perencanaan, perusahaan Jaya Mandala Motorindo terlebih dahulu harus mengetahui jenis-jenis design apa saja yang sedang *up-to-date* dipasaran. Sehingga helm dan garment manufacturing JMM yang akan diproduksi perusahaan dapat masuk pasar dan laku di pasaran. Setelah mengetahui *trend* helm yang sedang marak di pasaran, maka perusahaan membuat desain dan ukuran yang akan diproduksinya untuk dijadikan *sample* helm.

b. Pembelian (Buying)

Setelah tahap perencanaan selesai dilakukan, maka perusahaan membeli bahan-bahan apa saja yang dibutuhkan dalam memproduksi helm sesuai dengan yang sudah direncanakan sebelumnya. Seperti berapa banyak kapas yang dibutuhkan, bahan baku yang dibutuhkan dan aksesoris-aksesoris apa saja yang dibutuhkan. Bahan baku yang dibeli adalah bahan-bahan yang berkualitas, karena helm dari kota Jakarta adalah helm yang memiliki kualitas terbaik di Indonesia.

c. Penyimpanan/penggudangan (Storage)

Setelah melakukan pembelian, maka perusahaan melakukan penyimpanan. Yaitu suatu usaha untuk melindungi barang dari kerusakan dengan cara menyimpan pada suatu tempat sampai barang dibutuhkan. Kapasitas gudang Jaya Mandala Motorindo sekitar untuk 200 kardus atau untuk 2.000 helm.

d. Pembungkusan (Packing)

Dalam proses pembungkusan, perusahaan membungkus helm dengan sarung helm untuk unit satuan ataupun dalam bentuk lusinan dengan kardus. Dan dalam proses pembungkusan terdapat standar yang dimiliki perusahaan, yaitu:

1. Setiap kemasan susunan helm harus diatur sedemikian rupa dan bentuk susunannya harus sama.

2. Jumlah helm dalam 1 kardus harus sama dengan jumlah helm lain yang sejenis.

3. Dalam 1 kardus terdapat sekitar 10 buah helm.

Setelah pembungkusan selesai, maka helm tersebut disimpan di dalam ruang penyimpanan barang jadi dan siap dikirim ke pembeli.

e. Pemilihan/standarisasi (Grading)

Pengelompokan barang di perusahaan Jaya Mandala Motorindo berdasarkan standar kuantitas kardus yaitu sekitar 10 buah helm per-kardus.

f. Penjualan

Jaya Mandala Motorindo dalam penjualannya kepada konsumen dilakukann dengan menjual produknya kepada pedagang besar, kemudian agen besar tersebut menjualnya kembali kepada pegecer yang mempunyai toko helm pasar yang tersebar di Jabodetabek dan kota lainnya di Indonesia. Selanjutnya pembelian konsumen dilayani oleh pengecer. Dan juga dengan metode ke konsumen langsung di showroom atau di perusahaan langung untuk jumlah sedikit.

g. Pengangkutan (Transportation)

Jaya Mandala Motorindo melakukan pengiriman ke agen besar dengan cara; pengiriman secara langsung yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran (driver) dengan menggunakan mobil box untuk wilayah jabodetabek dan di luar jabodetabek, atau pedagang besar langsung mengambil sendiri ke pabrik.



Gambar 4.12 mobil yang digunakan untuk pengiriman produk

Pengiriman ini dilakukan secara langsung dan cepat (dimana setiap ada pesanan untuk dikirim atau pembelian, Jaya Mandala Motorindo langsung melakukan pengiriman) sesuai dengan ketentuan dan prosedur yang berlaku di perusahaan serta kesepakatan antara perusahaan dengan pembeli (konsumen) mengenai pembayaran maupun pengiriman itu sendiri.

**Tabel-4.6 Biaya Pengiriman Tahun 2014-Tahun 2016**

<b>Biaya operasi kendaraan:</b>	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
a. Biaya Pengiriman	14,400,000	16,000,000	18,000,000
b. Service kendaraan	3,750,000	4,155,000	4,800,000
Total	18,150,000	20,155,000	22,800,000

### **4.3 Aspek Personalia**

#### **4.3.1 Ketenagakerjaan**

Total tenaga kerja di Jaya Mandala Motorindo adalah 50 orang, sedangkan untuk bagian perakitan helm berjumlah 13 orang dengan jumlah laki-laki sebanyak 9 orang dan perempuan sebanyak 4 orang tenaga kerja.

**Tabel-4.7 Data Tenaga Kerja per 2013**

<b>Keterangan</b>	<b>Laki-laki</b>	<b>Perempuan</b>	<b>Total</b>
Pekerja	9 orang	4 orang	13 orang

Sumber: Data hasil wawancara

**Tabel-4.8 Data Berdasarkan Usia**

<b>Usia</b>	<b>Jumlah</b>
18-25	4 orang
26-40	7 orang
41-60	2 orang

Sumber: Data hasil wawancara

Dengan berdasarkan pada tingkat usia, tenaga kerja di perusahaan helm dan garment manufacturing Jaya Mandala Motorindo banyak dari usia-usia yang produktif, yaitu orang-orang yang mempunyai tekad dan semangat kerja yang tinggi.

**Tabel-4.9 Data Tingkat Pendidikan**

<b>Tingkat Pendidikan</b>	<b>Jumlah</b>
S1	1 orang
SMA	5 orang
SMP	7 orang

SD	0 orang
----	---------

Tingkat pendidikan pekerja di dalam Jaya Mandala Motorindo bagian produksi dari cutting sampai finishing ada dari lulusan SD – SMA tetapi rata-rata lulusan SMP, hal ini menegaskan bahwa pekerjaan produksi helm sebenarnya tidak membutuhkan terlalu banyak teori melainkan membutuhkan keterampilan yang diajarkan secara terlatih bukan terdidik. Akan tetapi perusahaan menekankan untuk bagian Keuangan dan Pemasaran menargetkan minimal pendidikan Diploma sehingga karena perusahaan ini merupakan perusahaan keluarga, maka untuk posisi tersebut dipegang oleh adik dan keponakan dari pemilik perusahaan yang berlatarbelakang pendidikan S1.

**Tabel-4.10 Data Jam kerja**

<b>Keterangan</b>	<b>Mulai</b>	<b>Istirahat</b>	<b>Akhir</b>
Normal	08.00	12.00-13.00	17.00
Lembur	17.00	--	18.00

Sumber: Data hasil wawancara

Jam kerja / waktu kerja pada Jaya Mandala Motorindo tetap berdasarkan aturan ketenagakerjaan. Dimana waktu kerja adalah 8 jam kerja. Jam kerja mulai jam 08.00 dan berakhir pada pukul 17.00. Waktu istirahat dari pukul 12.00-13.00. Dan jam lembur diwajibkan juga kepada semua karyawan untuk dapat mengefesienkan waktu, akan tetapi karyawan dapat diijinkan tidak mengikuti jika memang berhalangan untuk tidak mengikuti dengan konsekuensi tidak mendapatkan insentif lemburan.

### 4.3.2 Kesejahteraan Karyawan / Sistem Upah

#### a. Sistem Upah

**Tabel-4.11 Data Upah Karyawan Tahun 2017**

<b>Keterangan</b>	<b>Upah Per-Bulan (Rp)</b>
Bagian Produksi	2.400.000
Bagian Pemasaran	2.800.000
Driver	2.600.000

Sumber: Data hasil wawancara

#### b. Insentif

Jaya Mandala Motorindo, terdapat jenis-jenis insentif yang diberikan perusahaan kepada para karyawannya guna meningkatkan motivasi dalam bekerja. Untuk bagian produksi, insentif diberikan jika diberlakukan jam lembur yaitu berupa uang Rp. 10.000 per-jam. Penambahan jam lembur diberikan jika jumlah permintaan akan boneka meningkat. Dan rutinnya, setiap menjelang hari raya Idul Fitri perusahaan memberikan insentif berupa uang sebesar 1 bulan gaji untuk karyawan yang telah bekerja minimal 1 tahun dan paket sembako kepada tiap-tiap karyawan.

### 4.3.3 Perekrutan Karyawan

Adapun proses-proses perekrutan karyawan yang dilakukan perusahaan adalah sebagai berikut:

#### 1. Pendaftaran Calon Karyawan

Perusahaan tidak mempunyai kriteria khusus dalam menerima calon karyawannya. Yang terpenting adalah tekad 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 administrasi/keuangan dan kepala pemasaran yaitu pendidikan minimal Diploma, sedangkan untuk bagian produksi perusahaan tidak memberikan klasifikasi pendidikan.

## 2. Seleksi Calon Karyawan

Setelah menerima pendaftaran calon karyawan, maka perusahaan melakukan penyeleksian terhadap calon karyawannya, yaitu dengan memberikan test bagi karyawan sesuai dengan posisi yang diharapkan. Tetapi jika calon karyawan sebelumnya sudah berpengalaman bekerja di bagian produksi helm dan garment, maka karyawan tersebut tidak perlu ikut test. Dan akan langsung ditempatkan sesuai pengalaman dibidang sebelumnya.

## 3. Training 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 diperuntukan 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.

## 4. 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 dengan cara memanggilnya ke ruangan pemilik.

## 5. Penempatan

Proses terakhir adalah penempatan karyawan di bagian mana dia akan bekerja, apakah menjahit, memotong, mengecat atau ditempatkan di bagian proses produksi lainnya. Hal ini bertujuan agar karyawan mempunyai berbagai kemampuan. Tetapi jika calon karyawan sudah berpengalaman bekerja di bagian perakitan, cutting, stuffing ataupun finishing di perusahaan, maka karyawan tersebut akan langsung ditempatkan sesuai dengan pengalaman di bidangnya. Khusus untuk pria minimal harus mempunyai 2 keahlian yang berbeda, misalnya dapat mengendarai sepeda motor dan mobil.

### 4.3.4 Pemberhentian Kerja

Jaya Mandala Motorindo dalam pemberhentian kerja tidak mengatur atau menggunakan sistem pemberhentian kerja yang berlaku pada perusahaan pada umumnya. Pemberhentian kerja biasanya terjadi karena permintaan dari karyawannya sendiri misalnya karyawan yang pulang ke kampung halamannya dan tidak kembali bekerja lagi (maka secara otomatis setelah kurang lebih 1 minggu tidak ada kabar, karyawan tersebut dianggap telah keluar). Dan adanya kesalahan kerja yang tidak bias ditoleransi lagi.

## 4.4 Aspek Keuangan

### 4.4.1 Aktiva Tetap Jaya Mandala Motorindo

Aktiva Tetap merupakan harta kekayaan atau sumber daya perusahaan yang digunakan dalam menjalankan aktifitas operasional usaha perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa. Aktiva Tetap Jaya Mandala Motorindo sebagai berikut :

**Tabel-4.12 Aktiva Tetap Jaya Mandala Motorindo**

No.	Keterangan	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Tanah			48,000,000
2	Bangunan Pabrik			250,000,000
3	Mesin:			
	Mesin Jahit	3	1,200,000	3,600,000
	Compresor	2	2,250,000	4,500,000
	Mesin Obras	1	750,000	750,000
	Subtotal			8,850,000
4	Peralatan:			
	Jarum Jahit			500,000
	Gunting	10	15,000	150,000
	Spray Gun	4	357,500	1,430,000
	Tolkit	1		1,000,000
	Benang			1,000,000
	Subtotal			4,900,000
5	Inventaris Kantor & Pabrik:			
	AC	1	2,500,000	2,500,000
	Meja Kerja	3	1,200,000	3,600,000
	Kipas	10	100,000	1,000,000
	Bangku	10	300,000	3,000,000
	Dispenser	3	200,000	600,000
	Printer	1	800,000	800,000
	Telepon	1	350,000	350,000
	Komputer	1	3,000,000	3,000,000
	Filling Cabinet	2	1,500,000	3,000,000
	Alat Tulis Kantor			1,500,000
	Subtotal			19,350,000
6	Kendaraan:			
	Mobil Box	1	225,000,000	225,000,000
7	Biaya Pra Operasi:			
	Biaya Perizinan			4,500,000
	Modal Kerja			102,000,000
	Subtotal			106,500,000

	<b>Jumlah Aktiva Tetap</b>		<b>662,600,000</b>
--	----------------------------	--	--------------------

Sumber : Jaya Mandala Motorindo

#### 4.4.2 Data Penjualan Jaya Mandala Motorindo

Pada perusahaan dagang, penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan. Besarnya pendapatan perusahaan sangat ditentukan oleh besar kecilnya penjualan. Berikut ini adalah data hasil penjualan Jaya Mandala Motorindo :

**Tabel-4.13 Data Penjualan Jaya Mandala Motorindo  
Tahun 2014 – Tahun 2015**

Tahun	Produk	Harga Jual	Jumlah	Total (Rp)
		per-Helm (Rp)	Penjualan (polybag)	
2014	Helm	70.000	12563	879.410.000
2015	Helm	75.000	13169	987.675.000
2016	Helm	80.000	14019	1.121.520.000

Sumber : Dari hasil wawancara

#### 4.4.3 Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan merupakan pembebanan unsur biaya produksi terhadap produk yang dihasilkan dari suatu proses produksi. Harga pokok penjualan digunakan sebagai patokan untuk menentukan harga jual. Berikut ini adalah data dari harga pokok penjualan pada Jaya Mandala Motorindo :

**Tabel-4.14 Harga Pokok Penjualan Jaya Mandala Motorindo  
Tahun 2014 – Tahun 2015**

	Tahun 2014	Tahun 2015	Tahun 2016
1. Bahan Baku Langsung:			
Persediaan bahan	0	0	0
Pembelian	348.921.800	379.378.500	406.248.500

* Bahan tidak langsung yg digunakan	( 61.525.000 )	( 86.150.000)	( 75.030.000 )
Persediaan bahan	(0)	(0)	(0)
Bhan Baku Langsung yg digunakan	287.416.800	293.228.500	331.218.500
2. Tenaga Kerja Langsung	240.000.000	264.000.000	288.000.000
3. Overhead Pabrik :			
Bahan Baku Tak Langsung	61.525.000	68.150.000	75.030.000
Penyusutan Gedung	14.900.000	14.900.000	14.900.000
Penyusutan Mesin	1.375.000	1.375.000	1.375.000
Pajak	1.998.210	11.731.275	10.917.863
Overhead Pabrik Umum	98.859.000	98.192.000	103.962.000
Biaya Pabrikasi Total	706.074.010	751.576.775	825.403.363
4. Persediaan barang dlm proses 1/1	0	0	0
Persediaan barang dlm prose 31/1	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Harga Pokok Produksi	706.074.010	751.576.775	825.403.363
5. Persediaan barang jadi 1/1	0	0	0
Harga Pokok barang yg tersedia untuk dijual	706.074.010	751.576.775	825.403.363
Persediaan barang jadi 31/1	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Harga Pokok Penjualan	706.074.010	751.576.775	825.403.363

Sumber: Data diolah

#### 4.4.4 Laporan Laba-Rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan untuk mengukur keberhasilan operasional perusahaan selama jangka waktu tertentu. Laporan laba rugi digunakan untuk menentukan profitabilitas dan nilai investasi. Laporan laba rugi Jaya Mandala Motorindo sebagai berikut:

**Tabel-4.15 Laporan Laba Rugi Jaya Mandala Motorindo  
Tahun 2014 – Tahun 2015**

	<b>Tahun 2014</b>	<b>Tahun 2015</b>	<b>Tahun 2016</b>
Penjualan	879.410.000	987.675.000	1.121.520.000
Harga Pokok Penjualan	706.074.010	751.576.775	825.403.363
Laba Kotor	173.335.990	236.098.225	296.116.637
Biaya Operasional :			
Biaya Penjualan :			
Biaya Packing	3.663.000	4.250.000	4.946.800
Biaya Pengiriman	14.400.000	16.000.000	18.000.000
Gaji Sopir	24.000.000	26.400.000	28.800.000
Biaya Umum :			
Gaji Staff	28.800.000	31.200.000	33.600.000
Biaya Reparasi Mobil	3.750.000	4.155.000	4.800.000
Biaya Iklan	1.650.000	1.875.000	2.045.000
Asuransi	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Biaya lain-lain	1.500.875	2.689.705	4.965.391
Jumlah Biaya Operasi	82.763.875	91.569.705	102.157.191
Laba dari Operasi	90.572.115	144.528.520	193.959.446
Pajak	13.585.817	21.679.278	29.093.917
Laba Bersih	76.986.298	122.849.242	164.865.529

Sumber : Data diolah hasil wawancara

## **B. Pengolahan Data**

#### 4.5 Klasifikasi Biaya

Analisis break even point dimulai dengan mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Sedangkan menurut jenisnya sendiri biaya dibagi menjadi biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi sebagai biaya yang timbul pada pemakaian bahan baku yang terlibat langsung dalam memproduksi barang melalui upaya karyawan pabrik dan menggunakan peralatan produksi. Sedangkan biaya non produksi dikatakan biaya komersial, biaya yang tidak terlibat secara langsung didalam proses produksi. Berikut ini adalah tabel klasifikasi biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.

**Tabel-4.16 Klasifikasi Biaya**

JENIS BIAYA	SIFAT BIAYA
Biaya Produksi :	
Bahan Baku Langsung	Biaya Variabel
Tenaga Kerja Langsung	Biaya Variabel
Overhead Pabrik :	
Bahan Penolong	Biaya Variabel
Biaya Penyusutan Gedung	Biaya Tetap
Biaya Penyusutan Mesin	Biaya Tetap
Biaya Listrik dan Air	Semi Variabel
Biaya Non Produksi :	
Biaya Administrasi dan Pemasaran :	
Gaji Staff Pemasaran	Biaya Tetap
Biaya Iklan	Biaya Tetap
Biaya Packing	Biaya Variabel
Biaya Penyusutan Peralatan	Biaya Tetap
Biaya Penyusutan Izin	Biaya Tetap
Asuransi	Biaya Tetap
Gaji Sopir	Biaya Tetap
Biaya Pengiriman	Biaya Variabel

#### 4.5.1 Klasifikasi Biaya Tahun 2014

**Tabel-4.17 Klasifikasi Biaya Tahun 2014**

JENIS BIAYA	BIAYA TETAP	BIAYA VARIABEL	BIAYA SEMI VARIABEL
Biaya Produksi :			
Bahan Baku Langsung	-	348.921.800	-
Tenaga Kerja Langsung	-	240.000.000	-
Overhead Pabrik :			
Bahan Penolong	-	61.525.000	-
Biaya Penyusutan Gedung	14.900.000	-	-
Biaya Penyusutan Mesin	1.375.000	-	-
Biaya Listrik	-	-	75.600.000
Biaya Air	-	-	27.362.000
Biaya Non Produksi :			
Biaya Administrasi dan Pemasaran :			
Gaji Staff Pemasaran	28.800.000	-	-
Biaya Iklan	1.650.000	-	-
Biaya Packing	-	3.663.000	-
Biaya Penyusutan Peralatan	967.500	-	-
Biaya Penyusutan Izin	5.000.000	-	-
Asuransi	900.000	-	-
Gaji Sopir	24.000.000	-	-
Biaya Pengiriman	-	14.400.000	-

Dari klasifikasi biaya di atas terdapat biaya semi variabel. Biaya semi variabel tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Cara pemisahan biaya semi variabel menggunakan metode high and low point method sebagai berikut :

- Pemisahan Biaya Semi Variabel pada Biaya Listrik Tahun 2014

**Tabel-4.18 Biaya Listrik Tahun 2014**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Listrik Rp
1	5900	5.700.000
2	6100	6.700.000
3	6300	7.300.000
4	6100	5.700.000
5	5900	7.100.000
6	5900	5.900.000
7	5900	5.900.000
8	6100	6.700.000
9	5900	5.700.000
10	5700	6.300.000
11	5900	6.700.000
12	3900	5.900.000
Total $\Sigma$		75.600.000

Berdasarkan data di atas, maka biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung sebagai berikut :

Uraian	Biaya	Level Aktifitas
Nilai tinggi	7.300.000	6.300
Nilai Rendah	5.700.000	3.900
Selisish	1.600.000	2.400

$$\begin{aligned} \text{Tarif biaya variabel} &= \frac{\text{Rp } 1.600.000}{2.400} \\ &= \text{Rp } 666,6666667 \text{ per jam tenaga kerja} \end{aligned}$$

Sedangkan biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut :

	Biaya Uji Pertama	Biaya Uji Kedua
Total Biaya	7.300.000	5.700.000
Biaya Variabel	4.200.000	2.600.000
Biaya Tetap	3.100.000	3.100.000

Dari hasil perhitungan di atas didapat biaya tetap untuk biaya listrik setiap bulannya sebesar Rp.3.100.000,00, sehingga untuk biaya tetap selama 1 tahun adalah  $\text{Rp.3.100.000,00} \times 12 = \text{Rp.37.200.000,00}$ . Dan untuk biaya variabelnya  $\text{Rp.75.600.000,00} - \text{Rp.37.200.000,00} = \text{Rp.38.400.000,00}$ .

- Pemisahan Biaya Semi Variabel pada Biaya Air Tahun 2014

**Tabel-4.19 Biaya Air Tahun 2014**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Air ( Rp )
1	790	1.990.000
2	834	2.275.000
3	953	2.472.000
4	823	2.371.000
5	1025	2.500.000
6	780	1.950.000
7	813	2.350.000
8	887	2.271.000
9	810	2.100.000
10	943	2.442.000
11	877	2.271.000
12	921	2.370.000
Total $\Sigma$	10.409	27.362.000

Berdasarkan data di atas, maka biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung sebagai berikut :

<b>Uraian</b>	<b>Biaya</b>	<b>Level Aktifitas</b>
Nilai tinggi	2.500.000	1025
Nilai Rendah	1.950.000	780
Selisish	550.000	245

$$\begin{aligned} & \text{Rp } 550.000 \\ \text{Tarif biaya variabel} &= \frac{\text{_____}}{245} \\ &= \text{Rp } 2.244,9 \text{ per jam tenaga kerja} \end{aligned}$$

Sedangkan biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut :

	<b>Biaya Uji Pertama</b>	<b>Biaya Uji Kedua</b>
Total Biaya	2.500.000	2.100.000
Biaya Variabel	2.307.022	1.751.022
Biaya Tetap	198.978	198.978

Dari hasil perhitungan di atas didapat biaya tetap untuk biaya air setiap bulannya sebesar Rp.198.978,00, sehingga untuk biaya tetap selama 1 tahun adalah  $\text{Rp.198.978,00} \times 12 = \text{Rp.2.387.736,00}$ . Dan biaya variabelnya  $\text{Rp.27.362.000,00} - \text{Rp.2.387.736,00} = \text{Rp.24.974.264,00}$ .

Sehingga hasil pemisahan Biaya Semi Variabel pada biaya listrik dan biaya air tahun 2014 sebagai berikut :

**Tabel-4.20 Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel Tahun 2014**

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Biaya Variabel</b>
Biaya Listrik	37.200.000	38.400.000
Biaya Air	2.387.736	24.974.264
<b>Total Biaya</b>	<b>39.587.736</b>	<b>63.374.264</b>

Berdasarkan hasil perhitungan biaya semi variabel, maka klasifikasi biaya dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Sehingga data klasifikasi biaya tahun 2014 menjadi seperti dibawah ini :

**Tabel-4.21 Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2014**

JENIS BIAYA	BIAYA TETAP	BIAYA VARIABEL
Biaya Produksi :		
Bahan Baku Langsung	-	348.921.800
Tenaga Kerja Langsung	-	240.000.000
Overhead Pabrik :		
Bahan Penolong	-	61.525.000
Biaya Penyusutan Gedung	14.900.000	-
Biaya Penyusutan Mesin	1.375.000	-
Biaya Listrik	37.200.000	38.400.000
Biaya Air	2.387.736	24.974.264
Biaya Non Produksi :		
Biaya Administrasi dan Pemasaran :		
Gaji Staff Pemasaran	28.800.000	-
Biaya Iklan	1.650.000	-
Biaya Packing	-	3.663.000
Biaya Penyusutan Peralatan	967.500	-
Biaya Penyusutan Izin	5.000.000	-
Asuransi	900.000	-
Gaji Sopir	24.000.000	-
Biaya Pengiriman	-	14.400.000
<b>Total Biaya</b>	<b>117.180.236</b>	<b>731.884.064</b>

Sumber :Data diolah hasil wawancara

#### 4.5.2 Klasifikasi Biaya Tahun 2015

**Tabel-4.22 Klasifikasi Biaya Tahun 2015**

JENIS BIAYA	BIAYA TETAP	BIAYA VARIABEL	BIAYA SEMI VARIABEL
Biaya Produksi :			
Bahan Baku Langsung	-	379.378.500	-
Tenaga Kerja Langsung	-	264.000.000	-
Overhead Pabrik :			
Bahan Penolong	-	68.150.000	-
Biaya Penyusutan Gedung	14.900.000	-	-
Biaya Penyusutan Mesin	1.375.000	-	-
Biaya Listrik	-	-	70.830.000
Biaya Air	-	-	27.489.000
Biaya Non Produksi :			
Biaya Administrasi dan Pemasaran :			
Gaji Staff Pemasaran	31.200.000	-	-
Biaya Iklan	1.875.000	-	-
Biaya Packing	-	4.250.000	-
Biaya Penyusutan Peralatan	967.500	-	-
Biaya Penyusutan Izin	5.000.000	-	-
Asuransi	900.000	-	-
Gaji Sopir	26.400.000	-	-
Biaya Pengiriman	-	31.200.000	-

Dari klasifikasi biaya di atas terdapat biaya semi variabel. Biaya semi variabel tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Cara pemisahan biaya semi variabel menggunakan metode high and low point method sebagai berikut :

- Pemisahan Biaya Semi Variabel pada Biaya Listrik tahun 2015

**Tabel-4.23 Biaya Listrik Tahun 2015**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Listrik (Rp)
1	4910	5.970.000
2	5855	6.000.000
3	5700	6.095.000
4	4915	5.970.000
5	5900	6.110.000
6	4900	5.900.000
7	5505	5.900.000
8	5700	5.970.000
9	5900	5.950.000
10	5700	6.095.000
11	4900	5.970.000
12	3900	4.900.000
<b>Total <math>\Sigma</math></b>		70.830.000

Berdasarkan data di atas, maka biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung sebagai berikut :

Uraian	Biaya	Level Aktifitas
Nilai tinggi	6.110.000	5.900.
Nilai Rendah	4.900.000	3.900
Selisish	1.210.000	2.000

$$\begin{aligned}
 \text{Rp 1.210.000} \\
 \text{Tarif biaya variabel} &= \frac{\text{Rp 1.210.000}}{2.000} \\
 &= \text{Rp 605,00 per jam tenaga kerja}
 \end{aligned}$$

Sedangkan biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut :

	Biaya Uji Pertama	Biaya Uji Kedua
Total Biaya	6.110.000	4.900.000
Biaya Variabel	3.596.500	2.359.500
Biaya Tetap	2.540.000	2.540.500

Dari hasil perhitungan di atas didapat biaya tetap untuk biaya listrik setiap bulannya sebesar Rp.2.540.000,00, sehingga untuk biaya tetap selama 1 tahun adalah  $\text{Rp.2.540.000,00} \times 12 = \text{Rp.30.486.000,00}$ . Dan untuk biaya variabelnya  $\text{Rp.70.830.000,00} - \text{Rp.30.486.000,00} = \text{Rp.40.344.000,00}$ .

- Pemisahan Biaya Semi Variabel pada Biaya Air tahun 2015

**Tabel-4.24 Biaya Air Tahun 2015**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Air (Rp)
1	840	2.371.000
2	834	2.271.000
3	943	2.342.000
4	823	2.371.000
5	1025	2.500.000
6	820	2.150.000
7	813	2.300.000
8	887	2.271.000
9	810	2.100.000
10	943	2.442.000
11	877	2.271.000
12	921	2.100.000
Total $\Sigma$		27.489.000

Berdasarkan data di atas, maka biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung sebagai berikut :

<b>Uraian</b>	<b>Biaya</b>	<b>Level Aktifitas</b>
Nilai tinggi	2.510.000	1025
Nilai Rendah	2.100.000	810
Selisish	410.000	175

Rp 410.000

Tarif biaya variabel = \_\_\_\_\_  
175

= Rp 2.342,857 per jam tenaga kerja

Sedangkan biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut :

	Biaya Uji Pertama	Biaya Uji Kedua
Total Biaya	2.510.000	2.100.000
Biaya Variabel	2.307.708	1.897.708
Biaya Tetap	202.292	202.292

Dari hasil perhitungan di atas didapat biaya tetap untuk biaya air setiap bulannya sebesar Rp.202.292,00, sehingga untuk biaya tetap selama 1 tahun adalah  $Rp.202.292,00 \times 12 = Rp.2.427.504,00$ . Dan biaya variabelnya  $Rp.27.489.000,00 - Rp.2.427.504,00 = Rp.25.061.496,00$ .

Sehingga hasil pemisahan Biaya Semi Variabel pada biaya listrik dan biaya air tahun 2015 sebagai berikut :

**Tabel-4.25 Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel Tahun 2015**

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Biaya Variabel</b>
Biaya Listrik	30.486.000	40.344.000
Biaya Air	2.427.504	25.061.496
<b>Total Biaya</b>	<b>32.913.504</b>	<b>65.405.496</b>

Berdasarkan hasil perhitungan biaya semi variabel, maka klasifikasi biaya dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Sehingga data klasifikasi biaya tahun 2015 menjadi seperti dibawah ini :

**Tabel-4.26 Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2015**

JENIS BIAYA	BIAYA TETAP	BIAYA VARIABEL
Biaya Produksi :		
Bahan Baku Langsung	-	379.378.500
Tenaga Kerja Langsung	-	264.000.000
Overhead Pabrik :		
Bahan Penolong	-	68.150.000
Biaya Penyusutan Gedung	14.900.000	-
Biaya Penyusutan Mesin	1.375.000	-
Biaya Listrik	30.486.000	40.344.000
Biaya Air	2.427.504	25.061.496
Biaya Non Produksi :		
Biaya Administrasi dan Pemasaran :		
Gaji Staff Pemasaran	31.200.000	-
Biaya Iklan	1.875.000	-
Biaya Packing	-	4.250.000
Biaya Penyusutan Peralatan	967.500	-
Biaya Penyusutan Izin	5.000.000	-
Asuransi	900.000	-
Gaji Sopir	26.400.000	-
Biaya Pengiriman	-	31.200.000
<b>Total Biaya</b>	<b>115.531.004</b>	<b>744.233.996</b>

### 4.5.3 Klasifikasi Biaya Tahun 2016

**Tabel-4.27 Klasifikasi Biaya Tahun 2016**

JENIS BIAYA	BIAYA TETAP	BIAYA VARIABEL	BIAYA SEMI VARIABEL
Biaya Produksi :			
Bahan Baku Langsung	-	406.448.500	-
Tenaga Kerja Langsung	-	288.000.000	-
Overhead Pabrik :			
Bahan Penolong	-	74.830.000	-
Biaya Penyusutan Gedung	14.900.000	-	-
Biaya Penyusutan Mesin	1.375.000	-	-
Biaya Listrik	-	-	71.370.000
Biaya Air	-	-	28.362.000
Biaya Non Produksi :			
Biaya Administrasi dan Pemasaran :			
Gaji Staff Pemasaran	33.600.000	-	-
Biaya Iklan	2.045.000	-	-
Biaya Packing	-	4.950.000	-
Biaya Penyusutan Peralatan	967.500	-	-
Biaya Penyusutan Izin	5.000.000	-	-
Asuransi	900.000	-	-
Gaji Sopir	28.800.000	-	-
Biaya Pengiriman	-	18.000.000	.-

Dari klasifikasi biaya di atas terdapat biaya semi variabel. Biaya semi variabel tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Cara pemisahan biaya semi variabel menggunakan metode high and low point method sebagai berikut :

- Pemisahan Biaya Semi Variabel pada Biaya Listrik Tahun 2016

**Tabel-4.28 Biaya Listrik Tahun 2016**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Listrik (Rp)
1	4900	5.900.000
2	5050	5.970.000
3	5700	6.045.000
4	4910	5.970.000
5	6500	6.900.000
6	4900	5.900.000
7	4500	5.900.000
8	4700	5.970.000
9	4900	5.900.000
10	5700	6.045.000
11	4900	5.970.000
12	4000	4.900.000
Total $\Sigma$		71.370.000

Berdasarkan data di atas, maka biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung sebagai berikut :

Uraian	Biaya	Level Aktifitas
Nilai tinggi	6.900.000	6.500
Nilai Rendah	4.900.000	4.000
Selisih	2.000.000	2.500

$$\begin{aligned} \text{Tarif biaya variabel} &= \frac{\text{Rp } 2.000.000}{2.500} \\ &= \text{Rp } 800,00 \text{ per jam tenaga kerja} \end{aligned}$$

Sedangkan biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut :

	Biaya Uji Pertama	Biaya Uji Kedua
Total Biaya	6.900.000	4.900.000
Biaya Variabel	5.200.000	3.200.000
Biaya Tetap	1.700.000	1.700.000

Dari hasil perhitungan di atas didapat biaya tetap untuk biaya listrik setiap bulannya sebesar Rp.1.700.000,00 sehingga untuk biaya tetap selama 1 tahun adalah  $\text{Rp.1.700.000,00} \times 12 = \text{Rp.20.400.000,00}$ . Dan untuk biaya variabelnya  $\text{Rp.71.370.000,00} - \text{Rp.20.400.000,00} = \text{Rp.50.970.000,00}$ .

➤ Pemisahan Biaya Air Tahun 2016

**Tabel-4.29 Biaya Air Tahun 2016**

Bulan	Jam Mesin	Biaya Air ( Rp )
1	890	2.381.000
2	854	2.275.000
3	943	2.472.000
4	827	2.350.000
5	1100	2.700.000
6	825	2.300.000
7	827	2.350.000
8	887	2.271.000
9	810	2.100.000
10	943	2.542.000
11	877	2.271.000
12	921	2.350.000
Total $\Sigma$	10.409	28.362.000

Berdasarkan data di atas, maka biaya tetap dan biaya variabel dapat dihitung sebagai berikut :

Uraian	Biaya	Level Aktifitas
Nilai tinggi	2.700.000	1100
Nilai Rendah	2.100.000	810
Selisish	600.000	290

$$\begin{aligned} & \text{Rp } 600.000 \\ \text{Tarif biaya variabel} &= \frac{\text{-----}}{290} \\ &= \text{Rp } 2.069 \text{ per jam tenaga kerja} \end{aligned}$$

Sedangkan biaya tetap dapat dihitung sebagai berikut :

	Biaya Uji Pertama	Biaya Uji Kedua
Total Biaya	2.700.000	2.100.000
Biaya Variabel	2.275.900	1.675.900
Biaya Tetap	424.100	424.100

Dari hasil perhitungan di atas didapat biaya tetap untuk biaya air setiap bulannya sebesar Rp.424.100,00 sehingga untuk biaya tetap selama 1 tahun adalah  $\text{Rp.424.100,00} \times 12 = \text{Rp.5.089.200,00}$ . Dan untuk biaya variabelnya  $\text{Rp.28.362.000,00} - \text{Rp.5.089.200,00} = \text{Rp.23.272.800,00}$ .

Sehingga hasil pemisahan Biaya Semi Variabel pada biaya listrik dan biaya air tahun 2016 sebagai berikut :

**Tabel-4.30 Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel Tahun 2016**

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Biaya Variabel</b>
Biaya Listrik	20.400.000	50.970.000
Biaya Air	5.089.200	23.272.800
<b>Total Biaya</b>	<b>25.489.200</b>	<b>74.242.800</b>

Berdasarkan hasil perhitungan biaya semi variabel, maka klasifikasi biaya dibagi menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Sehingga data klasifikasi biaya tahun 2016 menjadi seperti dibawah ini :

**Tabel-4.31 Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2016**

JENIS BIAYA	BIAYA TETAP	BIAYA VARIABEL
<b>Biaya Produksi :</b>		
Bahan Baku Langsung	-	406.448.500
Tenaga Kerja Langsung	-	288.000.000
<b>Overhead Pabrik :</b>		
Bahan Penolong	-	74.830.000
Biaya Penyusutan Gedung	14.900.000	-
Biaya Penyusutan Mesin	1.375.000	-
Biaya Listrik	20.400.000	50.970.000
Biaya Air	5.089.200	23.272.800
<b>Biaya Non Produksi :</b>		
<b>Biaya Administrasi dan Pemasaran :</b>		
Gaji Staff Pemasaran	33.600.000	-
Biaya Iklan	2.045.000	-
Biaya Packing	-	4.950.000
Biaya Penyusutan Peralatan	967.500	-
Biaya Penyusutan Izin	5.000.000	-
Asuransi	900.000	-
Gaji Sopir	28.800.000	-
Biaya Pengiriman	-	18.000.000
<b>Total Biaya</b>	<b>113.076.700</b>	<b>866.471.300</b>

## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Menghitung *Break Even Point*

Berdasarkan atas perolehan data-data diatas, yaitu mengenai nilai pendapatan penjualan, biaya tetap dan biaya variabel tahun 2014 – tahun 2016 maka dapat melakukan perhitungan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*). Adapun rumus yang dipergunakan dalam perhitungan *break even point* adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total hasil penjualan}}}$$

##### 5.1.1 Analisis *Break Even Point* Tahun 2016

Pada tahun 2016 jumlah pendapatan sebesar Rp.1.121.520.00,00 dengan jumlah penjualan sebesar 14.019 unit dan harga per unitnya Rp. 80.000,00. Sedangkan untuk total biaya tetapnya sebesar Rp.113.076.700,00. Dan total biaya variabelnya Rp.866.471.300,00, sehingga biaya variabel per unitnya adalah Rp 866.471.300,00 dibagi dengan 14.019 unit dan hasilnya Rp. 61.807,00. Dari data tersebut besarnya *break even point* adalah :

➤ *Break Even Point* dalam Rupiah

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{Q}} \\ &= \frac{113.076.700}{1 - \frac{866.471.300}{1.121.520.000}} \end{aligned}$$

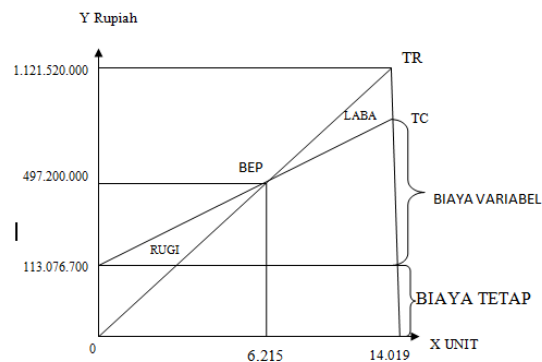
$$\begin{aligned}
 &= \frac{113.076.700}{1 - 0,772573} \\
 &= \frac{113.076.700}{0,227427} \\
 &= 497.200.000
 \end{aligned}$$

➤ Break Even Point dalam Unit

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{TFC}}{p - \text{VC}} \\
 &= \frac{113.076.700}{80.000 - 61.807} \\
 &= \frac{113.076.700}{18.193} \\
 &= 6.215 \text{ UNIT}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas maka dihasilkan titik impas (BEP) pada tahun 2016 sebesar Rp. 497.200.000,00 setara dengan 6.215 unit helm.

### 5.1.2 Grafik Break Even Point Tahun 2016



Gambar 5.1 Grafik BEP Tahun 201

Dari grafik Break Even Point di atas di ketahui bahwa titik impas tahun 2016 sebesar 6.215 unit (Rp. 497.200.000,00), dengan total biaya tetap sebesar Rp.113.076.700,00. Jika perusahaan memproduksi helm kurang dari 6.215 unit per tahun, maka perusahaan akan menderita kerugian. Tetapi jika perusahaan dapat memproduksi helm di atas 6.215 unit per tahun, maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan. Seperti pada grafik di atas Jaya Mandala Motorindo per tahun 2016 dapat menjual 14.019 unit helm (Rp.1.121.520.000,00), sehingga Jaya Mandala Motorindo dikatakan memperoleh keuntungan.

## 5.2 Menghitung Break Even Point Tahun 2017

### 5.2.1 Forcest Penjualan Tahun 2017

Tidak ada satu perusahaan pun yang tidak ingin sukses dan berkembang. Untuk mencapai sukses dan berkembangnya suatu perusahaan perlu adanya suatu cara yang tepat, sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan. Dalam kesempatan kali ini penulis ingin mengetahui jumlah penjualan tahun 2017 dengan menggunakan *Metode Moment*. Berikut ini data penjualan tahun 2014 – tahun 2016 serta penerapan *metode moment* :

**Tabel 5.1 Forcest Penjualan**

<b>Tahun</b>	<b>Penjualan (Y)</b>	<b>X</b>	<b>XY</b>	<b>X<sup>2</sup></b>
2014	12563	0	0	0
2015	13169	1	13169	1
2016	14019	2	28038	4
Σ	39751	3	41207	5

Rumus *Metode Moment* :

I.  $Y = a + Bx$

$$\text{II. } \Sigma Y = n \cdot a + b \Sigma X$$

$$\text{III. } \Sigma XY = a \cdot \Sigma x + b \Sigma X^2$$

$$\bullet \Sigma Y = n \cdot a + b \Sigma X$$

$$39751 = 3a + 3b$$

$$\bullet \Sigma XY = a \cdot \Sigma x + b \Sigma X^2$$

$$41207 = 3a + 5b$$

$$\diamond 41207 = 3a + 5b$$

$$\underline{39751 = 3a + 3b} \quad -$$

$$1456 = 2b$$

$$728 = b$$

$$\diamond 39751 = 3a + 3b$$

$$39751 = 3a + 3(728)$$

$$39751 = 3a + 2184$$

$$39751 - 2184 = 3a$$

$$37567 = 3a$$

$$12522,3 = a$$

Sehingga persamaan trend adalah  $Y = 12522 + 728X$

Jumlah penjualan tahun 2017 adalah

$$Y = 12522,3 + 728(3)$$

$$= 12522,3 + 2184$$

$$= 14706,3$$

$$= 14707 \text{ UNIT HELM}$$

### 5.2.2 Forcest Biaya Variabel Tahun 2017

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah sebanding dengan perubahan jumlah produksi. Dengan itu untuk mengetahui jumlah biaya variabel 2017 penulis menggunakan forcest biaya variabel dengan metode moment. Berikut adalah data biaya variabel tahun 2014 – tahun 2016.

Tabel 5.2 Forcest Biaya Variabel

Tahun	Biaya Variabel (Y)	X	XY	X <sup>2</sup>
2014	732.011.064	0	0	0
2015	812.256.996	1	812.256.996	1
2016	866.471.300	2	1.732.942.600	4
Σ	2.410.739.360	3	2.545.199.596	5

Rumus Metode Moment :

$$\text{IV. } Y = a + Bx$$

$$\text{V. } \Sigma Y = n.a + b \Sigma X$$

$$\text{VI. } \Sigma XY = a.\Sigma x + b \Sigma X^2$$

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

$$2.410.739.360 = 3a + 3b$$

$$\bullet \Sigma XY = a.\Sigma x + b \Sigma X^2$$

$$2.545.199.596 = 3a + 5b$$

$$\diamond 2.545.199.596 = 3a + 5b$$

$$\underline{2.410.739.360 = 3a + 3b} \quad -$$

$$314.460.236 = 2b$$

$$67.230.118 = b$$

$$\diamond 2.545.199.596 = 3a + 5b$$

$$2.545.199.596 = 3a + 5 (67.230.118)$$

$$2.545.199.596 = 3a + 336.150.590$$

$$2.545.199.596 - 336.150.590 = 3a$$

$$2.209.049.006 = 3a$$

$$736.349.668,9 = a$$

Sehingga persamaan trend adalah  $Y = 736.349.667 + 67.230.118X$

Jumlah biaya variabel tahun 2017 adalah

$$Y = 736.349.667 + 67.230.118 (3)$$

$$= 736.349.669 + 201.690.354$$

= 938.040.000

### 5.2.3 Asumsi Anggaran Biaya Tetap Tahun 2017

Biaya tetap merupakan biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu. Tetapi ada beberapa yang jumlahnya mengalami kenaikan maupun penurunan. Dibawah ini data biaya tetap tahun 2014 – tahun 2016 :

**Tabel 5.3 Biaya Tetap**

<b>Jenis Biaya Tetap</b>	<b>Tahun 2014</b>	<b>Tahun 2015</b>	<b>Tahun 2016</b>
Gaji Staff Pemasaran	28.800.000	31.200.000	33.600.000
Biaya Iklan	1.650.000	1.875.000	2.045.000
Biaya Penyusutan Gedung	14.900.000	14.900.000	14.900.000
Biaya Penyusutan Mesin	1.375.000	1.375.000	1.375.000
Biaya Penyusutan Peralatan	967.500	967.500	967.500
Asuransi	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Amortisasi	900.000	900.000	900.000
Gaji Sopir	24.000.000	26.400.000	28.800.000
Biaya Listrik	37.200.000	30.486.000	20.400.000
Biaya Air	2.387.736	2.427.504	5.089.200
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>117.180.236</b>	<b>115.531.004</b>	<b>113.076.700</b>

- ❖ Anggaran gaji staff pemasaran yakni setiap tahunnya mengalami kenaikan sebesar Rp. 2.400.000,00 dengan ini tahun 2017 gaji staff pemasaran menjadi Rp. 36.000.000,00.
- ❖ Anggaran biaya iklan setiap tahunnya mengalami kenaikan ini diakibatkan karena biaya penerbitan iklan pada tahun 2015 dan tahun 2016, sedangkan untuk tahun 2017 biaya penerbitan iklan akan disesuaikan dengan tahun sebelumnya, yakni sebesar Rp. 2.045.000,00.
- ❖ Anggaran biaya penyusutan gedung, penyusutan mesin, penyusutan peralatan, asuransi, dan juga amortisasi setiap tahunnya tetap sehingga

dihasilkan asumsi anggaran untuk tahun 2017 sama seperti tahun-tahun sebelumnya.

- ❖ Anggaran gaji sopir yakni setiap tahun mengalami kenaikan sebesar Rp.2.400.000,00 dengan ini tahun 2017 gaji sopir menjadi Rp.31.200.000,00;
- ❖ Anggaran biaya listrik tahun setiap tahun mengalami penurunan karena pada tahun-tahun berikutnya pekerja sudah menguasai teknik pekerjaannya. Pada tahun 2017 penulis menetapkan biaya tetapnya sebesar tahun 2016, yakni Rp.20.400.000,00.
- ❖ Anggaran biaya listrik setiap tahun mengalami kenaikan karena pemakaian yang sering. Tetapi pada tahun 2016 penulis menyimpulkan bahwa itu pemakaian yang paling sering, sehingga besarnya biaya tahun 2017 sama dengan tahun 2016 Rp. 5.089.200,00.

Sehingga anggaran biaya tetap tahun 2017 sebagai berikut

**Tabel 5.4 Biaya Tetap Tahun 2017**

<b>Jenis Biaya Tetap</b>	<b>Tahun 2017</b>
Gaji Staff Pemasaran	36.000.000
Biaya Iklan	2.045.000
Biaya Penyusutan Gedung	14.900.000
Biaya Penyusutan Mesin	1.375.000
Biaya Penyusutan Peralatan	967.500
Asuransi	5.000.000
Amortisasi	900.000
Gaji Sopir	31.200.000
Biaya Listrik	20.400.000
Biaya Air	5.089.200
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>117.874.700</b>

### 5.2.4 Analisis Break Even Point Tahun 2017

Perencanaan jumlah pendapatan tahun 2017 sebesar Rp.1.176.560.00,00 dengan jumlah penjualan sebesar 14.707 unit dan harga per unitnya Rp. 80.000,00. Sedangkan untuk total biaya tetapnya sebesar

Rp.117.874.700,00. Dan total biaya variabelnya Rp.938.040.000,00, sehingga biaya variabel per unitnya adalah Rp.938.040.000,00 dibagi dengan 14.707 unit dan hasilnya Rp. 63.782,00. Dari data tersebut besarnya *break even point* adalah :

➤ *Break Even Point* dalam Rupiah

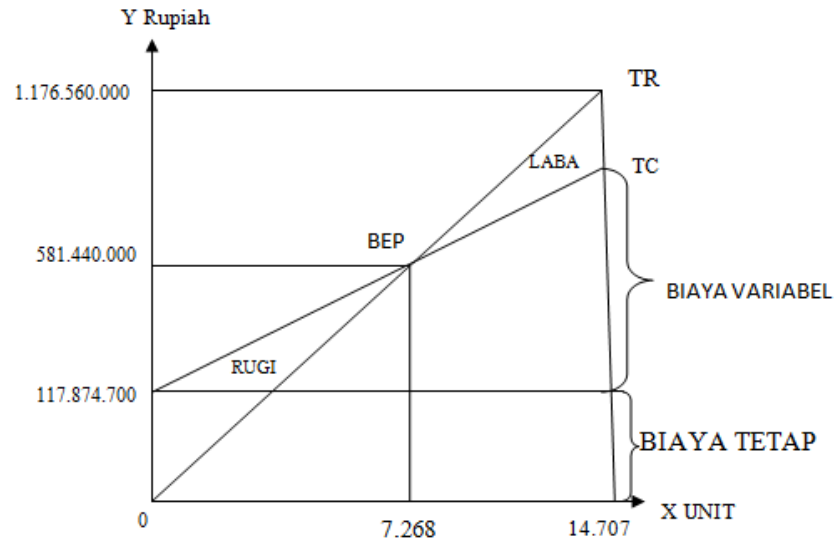
$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{TFC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{Q}} \\
 &= \frac{117.874.700}{1 - \frac{938.040.000}{1.176.560.000}} \\
 &= \frac{117.874.700}{1 - 0,7972711} \\
 &= \frac{117.874.700}{0,2027289} \\
 &= 581.440.000
 \end{aligned}$$

➤ *Break Even Point* dalam Unit

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{TFC}}{p - \text{VC}} \\
 &= \frac{117.874.700}{80.000 - 63.782} \\
 &= \frac{117.874.700}{16.218} \\
 &= 7.268 \text{ UNIT HELM}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas maka dihasilkan titik impas (BEP) pada tahun 2016 sebesar Rp. 581.440.000,00 setara dengan 7.268 unit helm.

### 5.2.5 Grafik Break Even Point Tahun 2017



Dari grafik Break Even Point di atas di ketahui bahwa titik impas tahun 2017 sebesar 7.268 unit (Rp. 581.440.000,00), dengan total biaya tetap sebesar Rp.117.874.700,00 dan total biaya variabel Rp.938.040.000,00. Jika perusahaan memproduksi helm kurang dari 7.268 unit pada tahun 2017, maka perusahaan akan menderita kerugian. Pada grafik di atas Jaya Mandala Motorindo harus menjual di atas 7.268 unit helm, sehingga tidak menderita rugi. Dengan total target penjualan pada tahun 2017 sebesar 14.707 unit helm (Rp.1.176.560.000,00), sehingga Jaya Mandala Motorindo dikatakan memperoleh keuntungan.

### 5.3 Margin Of Safety (MOS) Tahun 2017

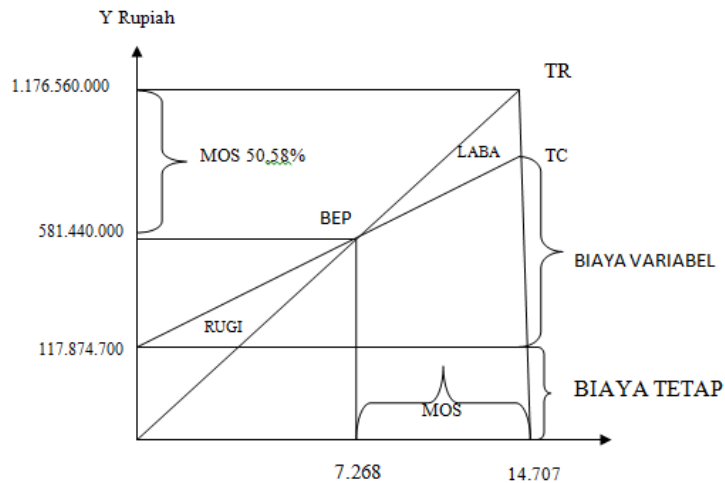
#### 5.3.1 Menghitung Margin Pengaman Tahun 2017

MOS atau margin pengaman mengindikasikan berapa banyak penjualan dapat turun dari angka penjualan yang dipilih sebelum perusahaan mencapai titik impas, yaitu sebelum perusahaan mulai mengalami kerugian. Margin pengaman dapat dinyatakan dalam persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 & \text{Penjualan yang direncanakan} - \\
 \text{Penjualan titik impas} & \\
 \text{Rasio margin pengaman (M/S)} &= \frac{\text{Penjualan yang direncanakan}}{\text{Penjualan yang direncanakan} - 581.522.940} \\
 \text{Rasio margin pengaman (M/S)} &= \frac{1.176.560.000 - 581.522.940}{1.176.560.000} \times \\
 100\% & \\
 &= 0,5057430645 \times 100\% \\
 &= 50,58 \%
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas hal ini berarti tingkat penjualan untuk perusahaan tersebut tidak boleh turun lebih dari 50,58% dari penjualan yang direncanakan oleh perusahaan tersebut. Penurunan sebesar 50,58% x Rp.1.176.560.000,00 = Rp.595.120.000,00.

### 5.3.2 Grafik Margin Of Safety Tahun 2017



Gambar 5.3 Grafik MOS Tahun 2017

Dari grafik Margin Of Safety di atas kita dapat mengambil kesimpulan bahwa margin pengaman Jaya Mandala Motorindo Tahun 2017 sebesar 50,58% dari penjualan yang direncanakan. Pada tahun 2017 penjualan yang direncanakan sebesar Rp.1.176.560.000,00, sedangkan margin pengaman Rp. 595.120.000,00 (50,58%) sehingga pada margin pengaman tersebut Jaya Mandala Motorindo minimal harus melakukan penjualan sebesar Rp.581.440.000,00. Penjualan tersebut sama seperti titik impas pada tahun 2017. Secara unit 50,574% setara dengan 7.439 unit helm.

### 5.4 Menghitung Perencanaan Laba 25% dari Penjualan yang Direncanakan

Break Even Point sebagai alat perencanaan laba perusahaan, pada kesempatan kali ini penulis ingin mengetahui jumlah penjualan agar perusahaan mencapai laba sebesar 25% pada tahun berikutnya.

Laba yang diharapkan = laba x (hasil penjualan)

$$= 25\% \times \text{Rp. } 1.176.560.000,00$$

$$= \text{Rp. } 294.140.000,00$$

Maka volume penjualan yang harus dicapai Jaya Mandala Motorindo sesuai dengan laba yang ditargetkan :

$$\begin{aligned} \text{❖ Penjualan (Unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp.117.874.700} + \text{Rp.294.140.000}}{\text{Rp.80.000} - \text{Rp. 63.782}} \\ &= \frac{\text{Rp.412.014.700}}{\text{Rp.16.218}} \\ &= 25.404,78 \\ &= 25.405 \text{ unit helm} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{❖ Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{1 - \left( \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}} \right)} \\ &= \frac{\text{Rp.117.874.700} + \text{Rp.294.140.000}}{1 - \left( \frac{\text{Rp.938.040.000}}{\text{Rp.1.176.560.000}} \right)} \\ &= \frac{\text{Rp.412.014.700}}{1 - 0,7973} \\ &= \frac{\text{Rp.412.014.700}}{0,2027} \\ &= \text{Rp.2.032.632.955} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan pada perencanaan laba sebesar 25%, perusahaan harus mencapai penjualan sebesar 25.405 unit helm setara dengan Rp.2.032.632.955,00.

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data yang dilakukan penulis pada Jaya Mandala Motorindo, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil perhitungan di atas titik impas pada tahun 2016 sebesar Rp.497.200.000,00 dalam Rupiah, sedangkan secara unit sebesar 6.215 unit helm.
2. Berdasarkan hasil perhitungan pada tahun 2017 perusahaan dapat menjual sebesar 14.707 unit helm. Sedangkan untuk tahun 2017 titik impasnya (BEP) adalah 7.268 unit helm dan Rp.581.440.000,00. Sehingga ketika perusahaan ingin mendapatkan keuntungan, maka perusahaan harus menjual produk di atas 7.268 unit helm.
3. Berdasarkan hasil perhitungan di atas Margin Pengaman atau Margin Of Safety (MOS) tahun 2017 sebesar 50,58%. Hal ini diartikan pada tahun 2017 perusahaan dapat menurunkan penjualan yang direncanakan di bawah 50,58% setara dengan Rp.595.120.000,00 dari penjualan yang direncanakan.
4. Berdasarkan hasil perhitungan pada perencanaan laba sebesar 25%, perusahaan harus mencapai penjualan sebesar 25.405 unit helm setara dengan Rp.2.032.632.955,00.

## 6.2 Saran

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka saran yang dapat diberikan untuk perusahaan terkait adalah:

1. Jaya Mandala Motorindo sebaiknya melakukan indentifikasi terhadap keseluruhan komponen-komponen biaya.
2. Jaya Mandala Motorindo dapat lebih mempertimbangkan penggunaan dari analisis break even point sebagai alat bantu dalam merencanakan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan. Analisis tersebut akan membantu manajemen perusahaan untuk dapat mengetahui banyaknya volume penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba sesuai dengan yang telah ditargetkan.
3. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.

## DAFTAR PUSTAKA

Abdul Halim. (1996). *Dasar-dasar Akuntansi Biaya*, Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.

Abdul Halim dan Bambang Supomo. (2005). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE.

Bambang Riyanto. (2001). *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.

Carter, William. K dan Milton F. Usry. (2006). *Akuntansi Biaya*. Edisi Ketigabelas. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.

Eri Oktavianti W. (2007). Analisis *Cost, Volume, Profit* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Tempe Murni Pedro di Yogyakarta. *Skripsi*. UNY: Yogyakarta

Garrison, Ray. H dan Eric W. Noreen. (2006). *Akuntansi Manajerial*. Edisi Kesebelas. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.

Hery.2016. *Financial Ratio for Business*. Edisi Grasindo Gramedia. Jakarta: Palmerah Barat.

Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.