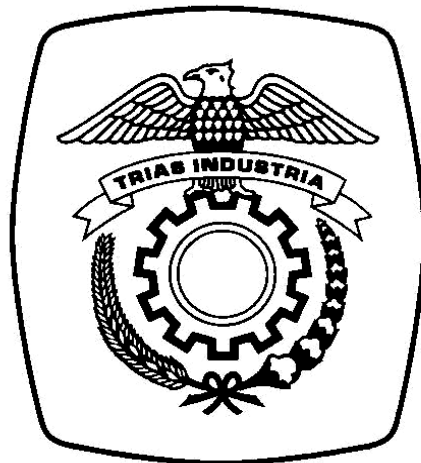


**ANALISIS *COST – VOLUME – PROFIT* DALAM  
PERENCANAAN LABA PT CIDAS SUPRA METALINDO**

TUGAS AKHIR  
Untuk Memenuhi Sebagai Syarat  
Penyelesaian  
Program Studi D-IV Administrasi Bisnis  
Otomotif  
Pada Politeknik STMI Jakarta



**DISUSUN OLEH:**

**NAM A : YULI RAHMAWATI AYU WARDANI**  
**NIM : 1813010**

**POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**KEMENTERIAN  
PERINDUSTRIAN RI**

**2017**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI  
POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR :

**ANALISIS *COST – VOLUME – PROFIT* DALAM PERENCANAAN LABA  
PT CIDAS SUPRA METALINDO**

DISUSUN OLEH

NAMA : YULI RAHMAWATI AYU WARDANI

NIM : 1813010

PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

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

Dosen Pembimbing



**Drs. Ubaldus Upa, MSc**

**NIP 195504121986031003**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI  
POLITEKNIK STMI JAKARTA**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**JUDUL TUGAS AKHIR :**

**ANALISIS *COST – VOLUME – PROFIT* DALAM PERENCANAAN LABA  
PT CIDAS SUPRA METALINDO**

DISUSUN OLEH

NAMA : YULI RAHMAWATI AYU WARDANI

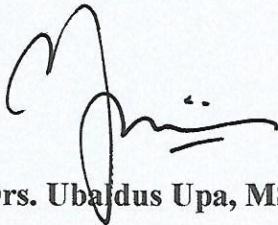
NIM : 1813010

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 24 November  
2017.

Jakarta, 27 November 2017

Penguji 1,



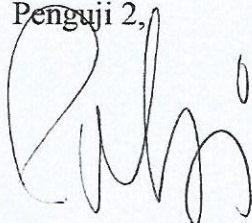
(Drs. Ubaldus Upa, MSc)

Penguji 3,



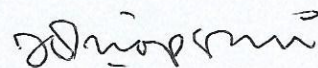
(Drs. Marison Sitorus, MM)

Penguji 2,



(Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM)

Penguji 4,



(Drs. Parlindungan Pardosi, MM)



**LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA**

Nama : Yuli Rahmawati Ayu Wardani  
 NIM : 1813010  
 Judul TA : Analisis Cost Volume Profit dalam Perencanaan Laba  
PT. Cidas Supra Metalindo  
 Pembimbing : Drs. Ubaldus Upa, MSc  
 Asisten Pembimbing :

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
29/8-17	I	Pendahuluan	
29/8-17	II	Kajian Pustaka	
15/9-17	III	Metode Penelitian	
09/10-17	IV	Pengumpulan & Pengolahan Data	
27/10-17	V	Analisis & Pembahasan	
30/10-17	VI	Kesimpulan & Saran	

Mengetahui,  
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

Drs. Mulyono, MM  
NIP : 195309011983031001

Pembimbing

Ubaldus Upa  
NIP : 195504121986031003

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya mahasiswa Politeknik STMI, Kementerian Perindustrian RI

Nama : YULI RAHMAWATI AYU WARDANI

NIM : 1813010

Program Studi : Administrasi Bisnis Otomotif

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

ANALISIS *COST - VOLUME - PROFIT* DALAM PERENCANAAN LABA PT CIDAS SUPRA METALINDO.

- **Dibuat** dan diselesaikan dengan menggunakan literature hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab, serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- **Bukan** merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar Sarjana Terapan/Sarjana di Politeknik STMI Jakarta atau Universitas/Perguruan Tinggi lainnya, kecuali bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- **Bukan** merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tulis Akhir saya.

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

Jakarta, 01 November 2017

Yang Membuat Pernyataan



(YULI RAHMAWATI AYU WARDANI)

## **ABSTRAK**

*Penelitian ini dilakukan dengan tujuan (1) mengetahui besarnya break even point atau titik impas pada PT. Cidas Supra Metalindo (2) mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada target laba sebesar Rp 9.460.982.852 untuk tahun 2017 (3) mengetahui margin of safety tahun 2017. Penelitian ini menggunakan analisis cost – volume – profit dan margin of safety. Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah wawancara dan observasi. PT. Cidas Supra Metalindo adalah industri pendukung dalam sektor otomotif, spesialis untuk komponen press part. Hasil analisis sebagai berikut: (1) Pada tahun 2017 titik break even point adalah sebesar Rp 41.909.315.501 dan 214.920 unit press part. (2) Pada tahun 2017, perusahaan menginginkan keuntungan sebesar Rp 9.460.982.852. Maka perusahaan minimal menjual produknya sebesar Rp 64.740.000.000 atau 332.000 unit press part. (3) Margin of safety tahun 2017 yaitu sebesar 35%, 117.080 unit press part dan Rp 22.830.684.499.*

***Kata kunci : break even point, cost – volume – profit, perencanaan laba***

## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah Puji dan syukur Penulis panjatkan kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas petunjuk, rahmat, dan hidayah-Nya. Penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Dengan ini Penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu Penulis dalam kegiatan Tugas Akhir ini. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Mustofa, ST, MT, selaku Ketua Politeknik Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI). Terima kasih yang tak terhingga untuk motivasi dan dorongan bagi Penulis.
2. Bapak Drs. Mulyono, MM, selaku Ketua Prodi Administrasi Bisnis Otomotif. Terima kasih untuk bantuan, dorongan, dan bimbingan serta motivasi pada saya dalam proses penulisan laporan ini.
3. Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM, selaku Asisten Prodi Administrasi Bisnis Otomotif. Terima kasih untuk bantuan, dorongan, dan bimbingan serta motivasi pada saya dalam proses penulisan laporan ini.
4. Bapak Drs. Ubaldus Upa, MSc, selaku Dosen Pembimbing. Terima kasih untuk bantuan, dorongan, bimbingan, motivasi, dan waktu yang telah diluangkan untuk saya dalam proses penulisan laporan ini.
5. Dosen-dosen Administrasi Biasnis Otomotif yang telah memberikan ilmu pengetahuannya kepada saya.
6. Bapak Adi Dirhamsyah, selaku presiden direktur dari PT. Cidas Supra Metalindo yang telah memberikan izin untuk melaksanakan PKL dan membantu Penulis dalam mengumpulkan data serta membimbing sehingga laporan ini dapat terselesaikan.
7. Kedua orang tua Tri Heri Budiyanto dan Widayati serta adik Fathimah, selaku motivator utama penyusun laporan. Terima kasih atas semua cinta yang diberikan, dorongan, motivasi dan semua doa yang dipanjatkan.

8. Alfi Magfiroh Mustawa, selaku partner yang selalu memberikan semangat, dukungan moril, material serta selalu mendoakan keberhasilan selama menempuh pendidikan.
9. Teman-teman seperjuangan MBI 2012, dan 2013 khususnya MBI BA21 yang juga memberikan motivasi dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.
10. Nur Faizah, Nur Asysyifa Fitriyani dan Alif Indah Kusumawati sebagai sahabat yang selalu mendukung dan membantu dalam kegiatan perkuliahan. Supriadi Pohan sebagai patner saya dalam menjalankan praktik lapangan kerja.  
Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan dalam Tugas Akhir ini, sehingga penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Jakarta, 01 November 2017

Yuli Rahmawati Ayu Wardani

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR .....	ii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR TABEL .....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Batasan Masalah .....	5
1.5 Manfaat Penelitian .....	6
1.6 Sistematika Penulisan .....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
2.1 Pengertian Biaya .....	8
2.2 Klasifikasi Biaya .....	9
2.3 Berdasarkan Perilaku Biaya .....	11
2.4 Kegunaan Cost-Volume-Profit .....	13
2.5 Analisis Titik Impas .....	15
2.6 Margin Of Safety .....	17
2.7 Analisis Target Laba .....	18
2.8 Kerangka Pemikiran.....	20
BAB III METODE PENELITIAN .....	21
3.1 Tempat Penelitian .....	21
3.2 Jenis Data dan Sumber Data .....	21
3.2.1 Jenis Data .....	21
3.2.2 Sumber Data.....	22
3.3 Metode dan Teknik Pengumpulan Data.....	23
3.3.1 Metode Pengumpulan Data.....	23
3.3.2 Teknik Pengumpulan Data.....	24
3.4 Metode Analisis .....	25
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	26
4.1 Data Umum Perusahaan.....	26
4.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan.....	26
4.1.2 Lokasi Perusahaan.....	27
4.1.3 Struktur Organisasi .....	29
4.1.4 Deskripsi Jabatan .....	31
4.2 Aspek Produksi .....	41

4.2.1 Uraian Produk .....	41
4.2.2 Proses Produksi .....	41
4.2.2.1 Bahan Baku .....	45
4.2.2.2 Mesin dan Peralatan .....	45
4.3 Aspek Pemasaran .....	48
4.3.1 Wilayah Pemasaran .....	48
4.3.2 Segmen Pasar .....	48
4.3.3 Saluran Distribusi .....	49
4.3.4 Kegiatan Promosi .....	50
4.3.4 Fungsi Pemasaran .....	51
4.4 Aspek Personalia .....	53
4.4.1 Ketenagakerjaan .....	53
4.4.2 Kesejahteraan Karyawan .....	55
4.4.3 Produktivitas .....	55
4.4.4 Perekrutan Karyawan .....	56
4.4.5 Penilaian Kinerja .....	56
4.4.6 Pemberhentian Kerja .....	57
4.5 Aspek Keuangan .....	58
4.5.1 Biaya Investasi .....	58
4.5.2 Biaya Penyusutan .....	59
4.5.3 Data Penjualan .....	60
4.5.4 Biaya Pemasaran .....	61
4.5.5 Laporan Keuangan .....	62
4.5.5.1 Harga Pokok Penjualan .....	62
4.5.5.2 Laporan Laba / Rugi .....	62
4.5.5.2 Neraca .....	63
4.6 Pengolahan Data .....	70
4.6.1 Klasifikasi Biaya .....	70
4.6.1.1 Biaya Tetap .....	70
4.6.1.2 Biaya Variabel .....	71
4.6.1.3 Biaya Semivariabel .....	72
4.6.2 Perhitungan Biaya Semivariabel .....	73
4.6.3 Peramalan Harga dan Biaya tahun 2017 .....	76
<b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>79</b>
5.1 Analisis <i>Break Even Point</i> tahun 2017 .....	79
5.2 Analisis Target Laba .....	82
5.3 Analisis <i>Margin Of Safety</i> .....	85
5.4 Pembahasan .....	87
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>89</b>
6.1 Kesimpulan .....	89
6.2 Saran .....	89
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>91</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 1 Jumlah Tenaga Kerja PT. Cidas Supra Metalindo.....</b>	<b>53</b>
<b>Tabel 2 Tingkat Usia Tenaga Kerja PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>53</b>
<b>Tabel 3 Tingkat Pendidikan Tenaga Kerja PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>54</b>
<b>Tabel 4 Jam Kerja PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>54</b>
<b>Tabel 5 Daftar Gaji PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>55</b>
<b>Tabel 6 Biaya Investasi .....</b>	<b>58</b>
<b>Tabel 7 Biaya Penyusutan .....</b>	<b>59</b>
<b>Tabel 8 Data Penjualan Produk PT. Cidas Supra Metalindo Per Tahun .....</b>	<b>60</b>
<b>Tabel 9 Biaya Pemasaran .....</b>	<b>61</b>
<b>Tabel 10 Harga Pokok Penjualan .....</b>	<b>64</b>
<b>Tabel 11 Laporan Laba/Rugi .....</b>	<b>66</b>
<b>Tabel 12 Laporan Neraca .....</b>	<b>68</b>
<b>Tabel 13 Biaya Tetap .....</b>	<b>70</b>
<b>Tabel 14 Biaya Variabel .....</b>	<b>71</b>
<b>Tabel 15 Biaya Semivariabel.....</b>	<b>72</b>
<b>Tabel 16 Perhitungan Biaya Semivariabel.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabel 17 Hasil Pemisahan Biaya Semivariabel .....</b>	<b>75</b>
<b>Tabel 18 Peramalan Harga tahun 2017.....</b>	<b>76</b>
<b>Tabel 19 Peramalan Biaya Tetap tahun 2017.....</b>	<b>77</b>
<b>Tabel 20 Peramalan Biaya Variabel tahun 2017.....</b>	<b>78</b>

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1 Kerangka Pemikiran .....</b>	<b>20</b>
<b>Gambar 2 Layout Perusahaan .....</b>	<b>28</b>
<b>Gambar 3 Struktur Organisasi.....</b>	<b>30</b>
<b>Gambar 4 Press Part PT. Cidas Supra Metalindo.....</b>	<b>41</b>
<b>Gambar 5 Proses Produksi PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>41</b>
<b>Gambar 6 <i>Sheet Metal</i>.....</b>	<b>45</b>
<b>Gambar 7 Mesin Schuller PT. Cidas Supra Metalindo.....</b>	<b>45</b>
<b>Gambar 8 Mesin Woojin PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>46</b>
<b>Gambar 9 Mesin Muller PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>46</b>
<b>Gambar 10 Mesin Kieserling PT. Cidas Supra Metalindo.....</b>	<b>46</b>
<b>Gambar 11 Mesin Clearing PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>47</b>
<b>Gambar 12 Finishing Part PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>47</b>
<b>Gambar 13 Saluran Distribusi PT. Cidas Supra Metalindo .....</b>	<b>50</b>
<b>Gambar 14 Grafik BEP Tahun 2017.....</b>	<b>81</b>
<b>Gambar 15 Grafik Target Laba .....</b>	<b>84</b>
<b>Gambar 16 Grafik <i>Margin Of Safety</i> .....</b>	<b>86</b>
<b>Gambar 17 Pembahasan Grafik BEP Tahun 2017 .....</b>	<b>87</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Era globalisasi yang penuh dengan tantangan dan rintangan dalam dunia usaha ada di depan mata. Hal ini membuat persaingan bisnis semakin sulit, terutama bagi perekonomian negara kita yang masih terus dilanda krisis. Dengan perkembangan dunia usaha dewasa ini, sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, maka persaingan antar perusahaan khususnya yang sejenis semakin meningkat. Untuk menjaga kesinambungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Penanganan dan pengelolaan yang baik tersebut hanya dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula.

Pihak manajemen selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajer hendaknya dapat berpikir kritis dalam mengambil setiap keputusan agar dapat membawa dampak yang baik bagi perkembangan perusahaan. Kemampuan berpikir kritis inilah yang dapat membuat perusahaan untuk dapat bertahan dalam situasi persaingan pasar yang selalu meningkat.

Selain itu, dalam mengambil keputusan, manajer hendaknya mempertimbangkan dan menilai aspek yang ada, agar keputusan itu memberi hasil yang maksimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan dalam perkembangan perusahaan. Manajer memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil yang sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajer harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan.

Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapat perusahaan, sehingga laba yang didapat akan lebih optimal. Untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba maupun realisasi), manajer - manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut:

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin dan laba yang maximal.

Perlu diingat bahwa ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah sebab ketiganya mempunyai hubungan yang saling berkaitan dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan masa yang akan datang.

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

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

Salah satu elemen analisis biaya - volume - laba (cost - volume – profit / CVP) yang penting adalah analisis titik impas (Break Event Point analysis). Analisis break event adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis break even point, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengetahui break event point agar dapat merencanakan penjualan pada tahun 2017 dengan target laba yang diinginkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul “Analisis *Cost - Volume - Profit* dalam Perencanaan Laba PT. Cidas Supra Metalindo”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan uraian di atas, maka rumusan masalah yang dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Berapa besarnya *Break Even Point* (BEP) atau titik impas?
2. Berapa penjualan yang harus dicapai Perusahaan untuk mendapatkan laba Rp 9.460.982.852 di tahun 2017?
3. Berapa besarnya *Margin of Safety* pada tahun 2017?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui besarnya *Break Even Point* (BEP) atau titik impas.
2. Mengetahui besarnya penjualan yang harus dicapai Perusahaan untuk mendapatkan laba Rp 9.460.982.852 di tahun 2017.
3. Mengetahui besarnya *Margin of Safety* pada Tahun 2017.

### **1.4 Batasan Masalah**

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

1. Penelitian dilakukan pada PT. Cidas Supra Metalindo.
2. Data perusahaan yang digunakan merupakan data dari tahun 2012 – 2016.
3. Mengutamakan data dari aspek keuangan, dalam hal ini biaya tetap, biaya variabel, dan harga produk per unit, serta biaya pemasaran, dan biaya produksi.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi Perusahaan**

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi PT. Cidas Supra Metalindo sendiri adalah untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit*.

### **2. Bagi Penulis**

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi penulis adalah sebagai tambahan pengalaman, dan dapat memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan.

### **3. Bagi Pembaca**

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

### **4. Bagi Politeknik STMI Jakarta**

Dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai analisis *cost - volume - profit*, terutama jurusan Manajemen Bisnis Industri.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

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

## BAB I : PENDAHULUAN

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

## BAB II : LANDASAN TEORI

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

## BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

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

## BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

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

## BAB V : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

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

## BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

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

## DAFTAR PUSTAKA

## LAMPIRAN

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Pengertian Biaya (*cost*)**

Menurut Carter dan Usry *et al.* (2009:30) Biaya (*cost*) adalah kas atau setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau mendatang bagi organisasi. Disebut setara kas (*Cash Equivalent*) karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki.

Menurut Hansen dan Mowen (2000:38), “Biaya adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa sekarang dan masa yang akan datang untuk organisasi”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2000:8) biaya diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Ada empat unsur pokok dalam definisi biaya tersebut di atas :

- (1) biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi,
- (2) diukur dalam satuan uang,
- (3) yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi dan
- (4) pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Dari definisi - definisi di atas dapat memberikan pemahaman yang jelas bahwa *cost* merupakan sejumlah nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa, dimana pengorbanan tersebut diukur dengan berkurangnya harta.

## **2.2 Klasifikasi Biaya**

Menurut Mulyadi (1999), penggolongan biaya ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep “*different costs for different purposes*” biaya dapat digolongkan menurut berbagai dasar penggolongan, yaitu :

1. Berdasarkan obyek pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran, merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

2. Berdasarkan fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok :

a. Biaya Produksi

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya adalah biaya depresiasi mesin dan peralatan, biaya bahan baku, biaya penolong dan biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian, baik yang langsung maupun yang tidak langsung berhubungan dengan proses produksi. Menurut obyek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya utama (prime cost), sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya overhead pabrik sering pula disebut dengan istilah biaya konversi (conversion cost), yang merupakan biaya untuk mengkonversi bahan baku menjadi produk jadi.

b. Biaya Pemasaran

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran dan biaya contoh (sample).

c. Biaya Administrasi dan umum

Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan Bagian Keuangan, Akuntansi, Personalia dan Bagian Hubungan Masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan dan biaya fotocopy.

## 2.3 Berdasarkan Perilaku Biaya

Pengertian perilaku biaya menurut Bustami & Nurlela (2006:47), “Perilaku biaya dapat diartikan sebagai perubahan biaya yang terjadi akibat perubahan dari aktivitas bisnis”.

Perilaku biaya mengacu pada bagaimana biaya berubah atau tidak berubah sebagai akibat dari perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan. Jadi biaya diklasifikasikan berdasarkan pada bagaimana perubahan biaya tersebut. Umumnya biaya ini diklasifikasikan atas biaya variabel, biaya tetap, dan biaya campuran (biaya semi variabel atau biaya semi tetap).

### a. Biaya Variabel (*variable cost*)

Pengertian biaya variabel menurut Garrison (2006:257): “Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas”.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume kegiatan atau output, contohnya: biaya bahan baku, komisi penjualan, dan biaya tenaga kerja langsung. Jika tingkat aktivitasnya dilipatduakan, total biaya variabel juga akan berlipat dua. Jika aktivitas naik 10%, maka total biaya variabel akan naik sebesar 10% juga.

### b. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Pengertian biaya tetap menurut Mulyadi (2000:507) yaitu “biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume tertentu. Biaya tetap per satuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan”

Pengertian di atas menunjukkan bahwa total biaya tetap tidak berubah meskipun terdapat adanya perubahan volume aktivitas dalam rentang kegiatan tertentu (*relevant range*). *Relevant range* adalah suatu kisaran tingkat aktivitas dalam mana relatif perilaku biaya variabel dan biaya tetap dianggap valid.

Perubahan biaya tetap per unit berbanding terbalik dengan perubahan volume aktivitas. Semakin tinggi volume aktivitas maka semakin rendah biaya tetap per unit, sebaliknya semakin rendah volume aktivitas, semakin tinggi biaya per unit. Jadi adanya perubahan biaya tetap per unit akibat perubahan aktivitas tidak berarti bahwa biaya tetap per unit harus diberlakukan sebagai biaya variabel, karena peningkatan volume aktivitas dalam rentang relevan akan menurunkan biaya total per unit tetapi total biaya tetap tidak akan berubah.

### **c. Biaya Semivariabel**

Pengertian biaya semivariabel menurut Mulyadi (2000:512): “biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur biaya variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan”.

Sedangkan menurut Garrison (2006:270) yaitu “biaya semivariabel (*mixed cost*) adalah biaya yang terdiri atas elemen biaya variabel maupun biaya tetap”.

*Mixed cost* atau *semivariable cost* merupakan biaya yang di dalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya tetap dan biaya variabel. Biaya ini mencakup suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang kegiatan yang relevan dan sebagian lagi berubah karena adanya perubahan volume kegiatan. Contoh jenis biaya semivariabel yaitu biaya listrik dan air.

Agar dapat dimanfaatkan dengan cara yang lebih baik, informasi biaya semi variabel sebaiknya dipisahkan lebih dahulu dari unsur-unsur biaya variabel dan unsur-unsur biaya tetapnya. Apabila pemisahan ini tidak dilakukan maka alternatif keputusan yang dihasilkan juga kurang memuaskan akurasi terutama bila jumlah biaya semivariabel ini cukup signifikan dibanding total biaya secara keseluruhan.

#### **2.4 Kegunaan *Cost-Volume-Profit (CVP)***

Beberapa kegunaan mengenai *cost-volume-profit* adalah sebagai berikut:

Menurut Garrison/Noreen (2006:322) yaitu “analisis *cost-volume-profit* adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu manajer untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba”.

Menurut Hansen & Mowen (2000:423) yaitu “analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, jumlah yang dijual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan”.

Analisis CVP dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis CVP juga dapat ditujukan pada banyak isu lainnya, seperti: jumlah unit yang harus dijual agar impas; dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas; dan dampak peningkatan harga pada laba. Sebagai tambahan, analisis CVP memungkinkan manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan menguji pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya pada laba.

Menurut Bustami (2006:208), analisis *cost-volume-profit* dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut:

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

## 2.5 Analisis Titik Impas (*Break Event Point/BEP*)

Pengertian Analisis Titik Impas (*Break Event Point*) menurut Bustami (2006:208): “suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba”.

### Perhitungan Analisis *Break Event Point*

Titik impas dapat dihitung dengan menggunakan dua metode yaitu:

#### 1. Metode Persamaan

Dalam metode persamaan, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam menghitung titik impas baik dalam unit maupun rupiah sebagai berikut:

##### a. Pendekatan Pendapatan Operasi

Pendekatan pendapatan operasi memfokuskan pada laporan laba-rugi sebagai alat yang berguna dalam mengorganisasikan biaya perusahaan dalam kategori biaya tetap dan variabel. Laporan laba-rugi dapat dinyatakan dalam persamaan naratif:

$$\text{Penghasilan operasi} = \text{Pendapatan penjualan} - \text{Biaya variabel} - \text{Biaya Tetap}$$

Persamaan ini dapat diperluas lagi menjadi:

$$\text{Penghasilan operasi} = (\text{Harga Jual} \times \text{Jumlah unit}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{jumlah unit}) - \text{Jumlah biaya tetap}$$

## b. Pendekatan Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Pada titik impas, jumlah margin kontribusi setara dengan beban tetap.

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

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{BEP(Rp)}}{P}$$

## 2. Metode Grafik

Hubungan biaya-volume-laba dapat digambarkan secara grafik dengan menyiapkan grafik biaya-volume-laba. Grafik biaya-volume-laba menekankan hubungan biaya-volume-laba pada berbagai tingkat aktivitas.

Pada grafik biaya-volume-laba (CVP), volume per unit digambarkan dalam sumbu horizontal dan nilai uang dalam sumbu vertikal. Langkah-langkah untuk membuat grafik biaya-volume-laba adalah sebagai berikut:

1. Membuat garis yang sejajar dengan sumbu volume untuk menunjukkan besarnya total beban tetap.
2. Garis biaya tetap digambarkan mulai pada titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal ke atas dengan memilih beberapa volume penjualan dan plot dengan total beban (tetap dan variabel) pada tingkat aktivitas yang dipilih.
3. Garis penjualan digambarkan mulai dari titik nol. Kemudian membuat titik yang menunjukkan total penjualan pada tingkat aktivitas yang dipilih.

Titik impas (*break event point*) adalah titik potong antara garis total pendapatan dengan garis total biaya. Daerah rugi merupakan daerah dimana jumlah garis biaya lebih besar daripada jumlah garis penjualan. Daerah laba adalah sebaliknya dimana garis penjualan di atas atau lebih besar dari jumlah biaya.

## 2.6 Margin of Safety

*Margin of safety* atau tingkat keamanan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, *margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Rumus perhitungannya sebagai berikut:

*Margin of safety* = total penjualan yang dianggarkan – penjualan titik impas. *Margin of safety* dapat juga disajikan dalam persentase. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada tingkat BEP}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

*Margin of safety* dapat membantu manajer untuk mengetahui besarnya resiko yang terkandung dalam suatu rencana penjualan. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *margin of safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar.

Dalam hal ini, manajer dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan volume penjualan atau menurunkan biayanya. Langkah ini akan membantu untuk menurunkan timbulnya resiko kerugian.

## **2.7 Analisis Target Laba (Perencanaan Laba)**

Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah, misalnya:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Rumus biaya – volume – laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Menurut Garrison (2006:336-337), ada dua cara untuk melakukan analisis target laba, yaitu:

1. Persamaan Biaya-Volume-Laba.

Satu pendekatan yaitu dengan menggunakan metode persamaan. Rumus persamaannya:

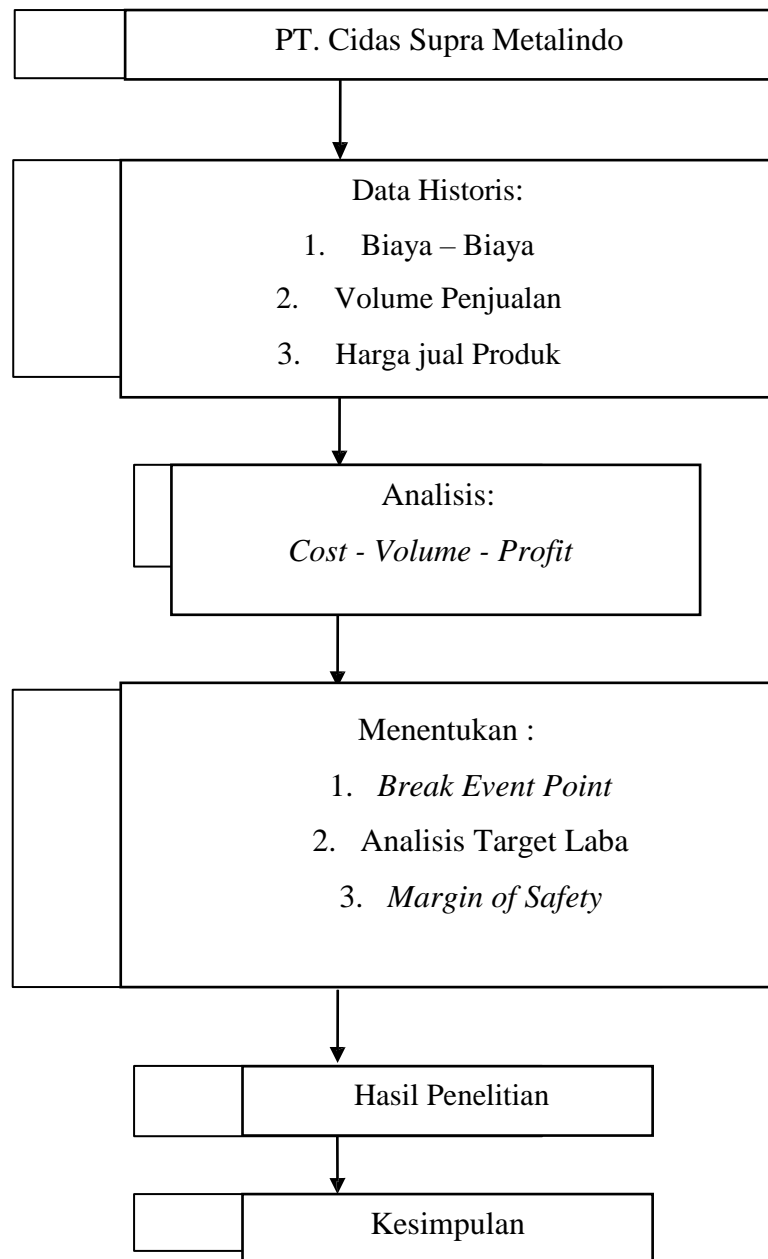
$$\text{Penjualan} = \text{Beban variabel} + \text{Beban tetap} + \text{Laba}$$

## 2. Pendekatan Margin Kontribusi.

Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba.

$$\text{Target Penjualan (Rp)} = \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{VC}{s}}$$

## 2.8 Kerangka Pemikiran



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Tempat Penelitian**

Untuk memperoleh data yang diperlukan maka penulis melakukan penelitian pada PT. Cidas Supra Metalindo, yang berlokasi di Jl. Pancasila V No. 25 Cicadas, Gunung Putri, Bogor, Jawa Barat.

#### **3.2 Jenis Data Dan Sumber Data**

##### **3.2.1. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penyusunan penelitian ini adalah

##### **1. Data kualitatif**

Data yang berbentuk kata-kata, bukan dalam bentuk angka. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus, atau observasi yang telah dituangkan dalam catatan lapangan.

##### **2. Data kuantitatif**

Data yang berbentuk angka atau bilangan. Sesuai dengan bentuknya, data kuantitatif dapat diolah atau dianalisis menggunakan perhitungan matematika atau statistik.

### **3.2.2. 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).

### **3.3 Metode dan Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.3.1 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 PT Cidas Supra Metalindo. Studi lapangan ini dimaksudkan untuk mendapatkan data mengenai metode penentuan harga jual. Data yang diambil oleh penulis adalah data dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

### **3.3.2 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **1. Wawancara**

Mengadakan wawancara dengan pihak-pihak berwenang dan terkait dengan masalah yang dihadapi, serta mengumpulkan data-data tertulis berupa dokumen-dokumen pendukung yang ada dalam perusahaan.

#### **2. Observasi**

Yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung untuk memperoleh gambaran masalah dengan mengamati dan melihat keadaan perusahaan, dan juga melakukan Penelitian pustaka yaitu dengan mengumpulkan dan mempelajari berbagai literatur, yang erat hubungannya dengan penelitian ini, sebagai sumber acuan untuk membahas teori yang relevan dengan pembahasan masalah.

### 3.4 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan ke dalam biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*).
2. Analisis Titik Impas (*Break Event Point/BEP*), untuk mendapat suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian baik dalam jumlah produk (Kuantitas) maupun dalam rupiah.

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

$$\mathbf{BEP (Q)} = \frac{\mathbf{BEP(Rp)}}{\mathbf{P}}$$

Dimana :

FC : Fixed cost (Biaya tetap)

TVC : Total variable cost (Biaya Variabel)

S : Penjualan

P : Harga Jual per unit

V : Variabel cost per unit

3. Analisis Perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan.

$$\mathbf{Target Penjualan (Rp)} = \frac{\mathbf{FC + keuntungan}}{\mathbf{1 - \frac{VC}{S}}}$$

4. *Margin of safety* (MOS)

$$\mathbf{MOS} = \frac{\mathbf{penjualan\ yang\ direncanakan - penjualan\ pada\ tingkat\ BEP}}{\mathbf{penjualan\ yang\ direncanakan}} \times \mathbf{100\%}$$

## BAB IV

### PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

#### 4.1 Data Umum Perusahaan

##### 4.1.1 Sejarah dan Profil Perusahaan

*PT. Cidas Supra Metalindo adalah industri pendukung untuk sektor otomotif. Produk utamanya adalah komponen pressed part. Sebelumnya perusahaan ini didirikan pada tahun 1984 dan menjadi pelopor dalam bidang otomotif manufaktur. Pada akhir tahun 1997, perusahaan ini diambil alih oleh PT. Banten Java Persada dan membentuk manajemen baru di bawah nama perusahaan baru yaitu PT. Cidas Supra Metalindo. Namun, bisnis inti tetap sama spesialis untuk komponen pressed part pada outer body panel dan chasis mobil.*

Nama perusahaan	: PT. Cidas Supra Metalindo
Nama presiden direktur	: Adi Dirhamsyah, S.E.
Tahun berdiri	: Februari 1998
Jenis usaha	: Manufaktur
Jenis produk	: <i>Press parts</i>
Alamat/tempat usaha	: Jl. Pancasila V No. 25 Cicadas Gunung Putri, Bogor, Jawa Barat 16964
Luas Perusahaan	: 69.000 $m^2$
Luas Bangunan	: 4.140 $m^2$
Telepon	: (021) 867 1346,1350,7225
Fax	: (021) 867 2726
Nomor SIUP	: 510.41/028/01183.P/BPMPTSP/2016
Nomor TDP	: 10.20.1.28.02292
Nomor NPWP	: 01.856.650.5.431.000
Jumlah pekerja	: 200 orang
Situs web	: <a href="http://www.cidas.co.id">www.cidas.co.id</a>

*E-mail*

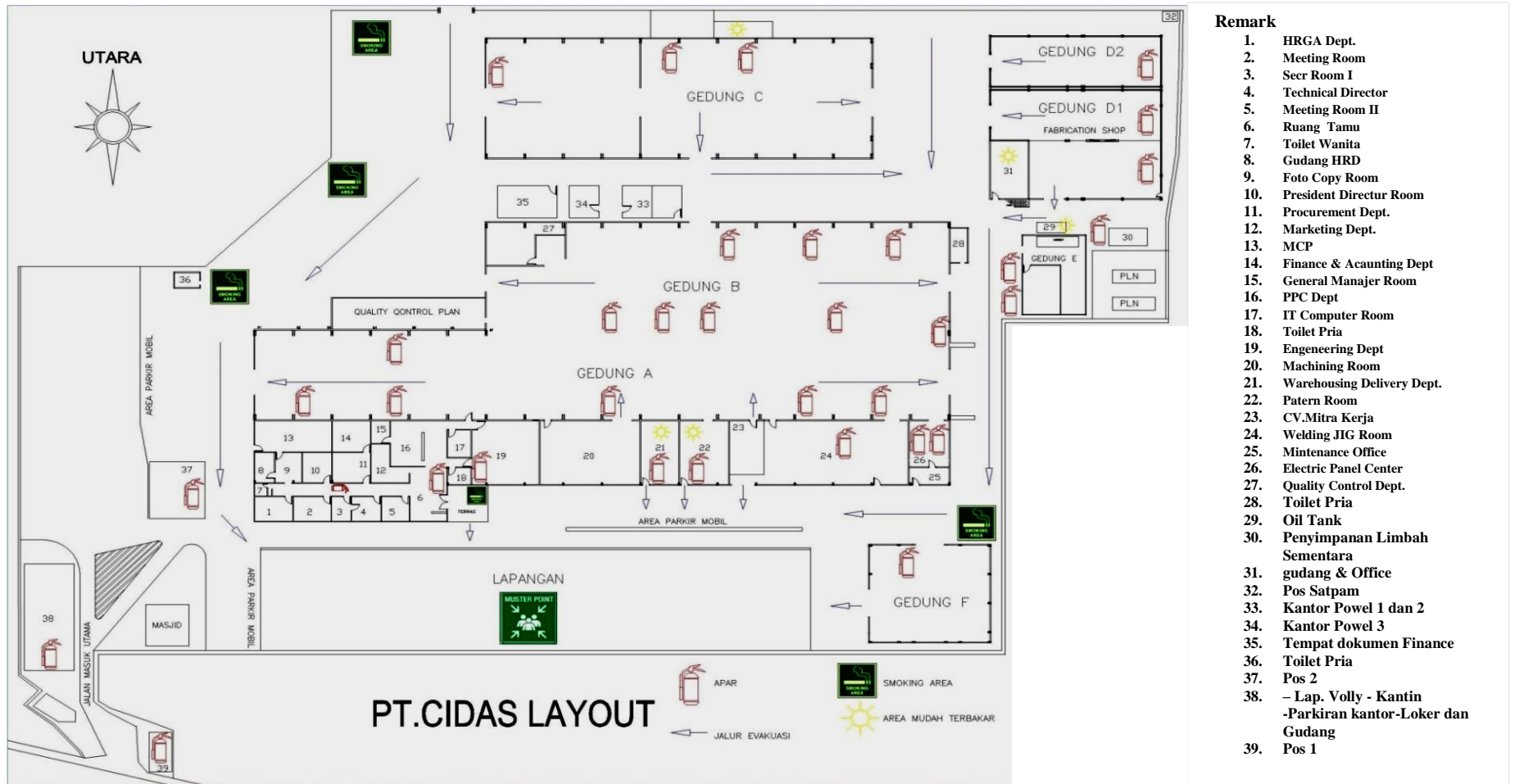
*: info@cidas.co.id*

#### **4.1.2 Lokasi Perusahaan**

PT. Cidas Supra Metalindo **berlokasi di Jl. Pancasila V No.25 Cicadas, Gunung Putri, Bogor, Jawa Barat.** Lokasi ini dipilih karena lokasinya yang memiliki banyak akses ke beberapa daerah sehingga memudahkan dalam pemasokan bahan baku, pemasaran dan melakukan pembelian beberapa bahan produksi.

Perusahaan menempati lokasi dengan luas tanah 69.000m<sup>2</sup>, bangunan 4.140m<sup>2</sup> yang terbagi menjadi beberapa ruang, antara lain ruang president direktur, ruang departemen HRGA, ruang rapat 1&2, ruang direktur teknik, ruang tamu, toilet wanita dan toilet pria, ruang gudang HRGA, ruang foto copy, ruang departemen procurement, ruang departemen marketing, ruang departemen MCP, ruang departemen *finance & accounting*, ruang general manager, ruang departemen PPC, ruang informasi dan teknologi komputer, ruang departemen engineering, ruang *machining*, ruang departemen *warehousing* dan *delivery*, ruang departemen *quality control*, dapur, ruang *finishing part*, ruang produksi, gudang, pos satpam dll.

**Gambar 2 Layout Perusahaan**

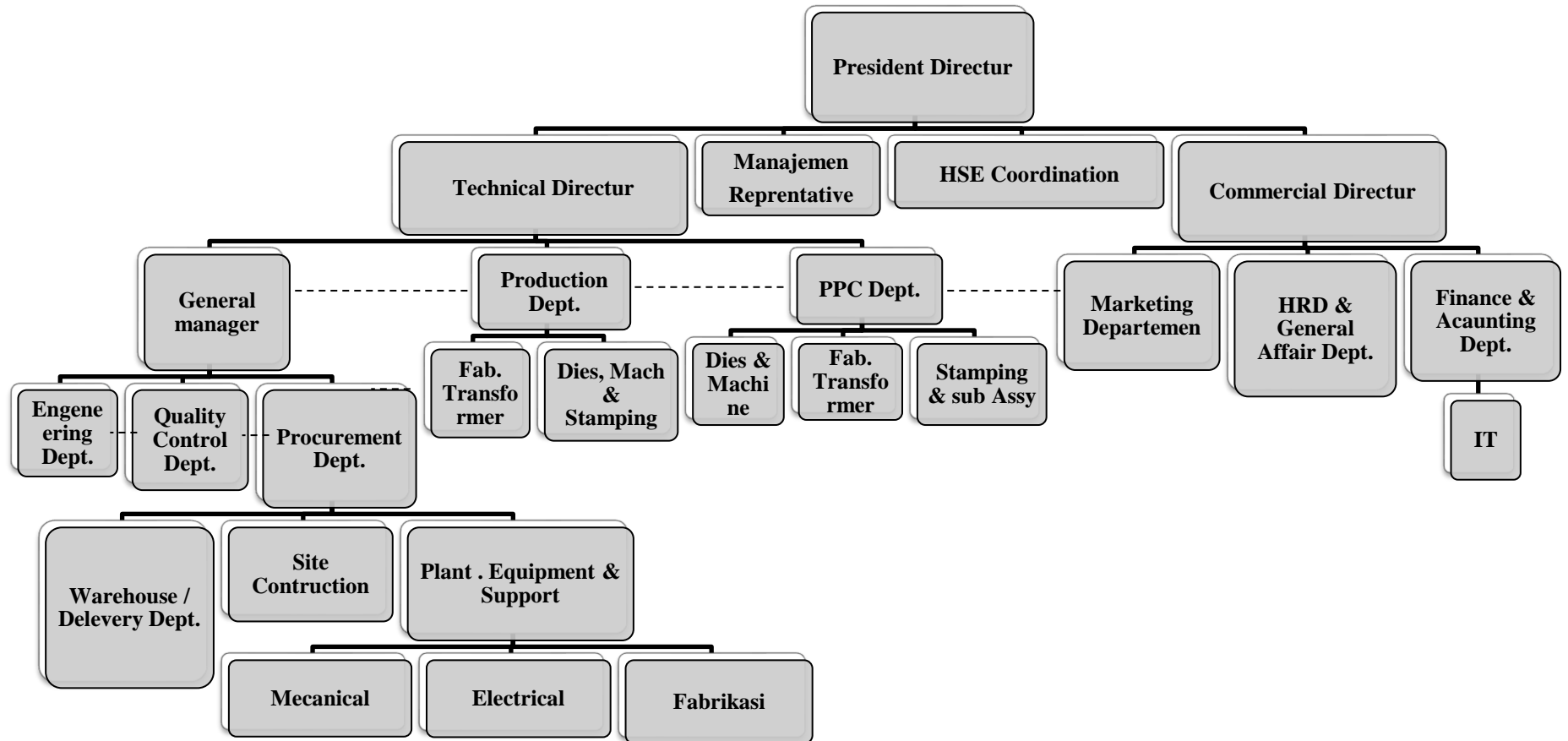


Sumber : PT.Cidas Supra Metalindo

#### **4.1.3 Struktur Organisasi**

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan dapat digunakan sebagai alat komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan. Berikut ini adalah struktur organisasi PT. Cidas Supra Metalindo.

Gambar 3 Struktur Organisasi



Garis instruksi = —————  
 Garis koordinasi = - - - - -

Sumber : PT.Cidas Supra Metalindo

Struktur organisasi adalah susunan keanggotaan dalam organisasi. Struktur organisasi dibuat dan disusun agar setiap anggota dapat bekerjasama secara efektif dan efisien yaitu melalui adanya pembagian kerja, tugas, dan tanggung jawab yang jelas.

Struktur organisasi dapat diartikan sebagai alat komunikasi untuk berhubungan antara bagian dan posisi dalam suatu perusahaan. Struktur organisasi menjelaskan pembagian tugas, pendelegasian, wewenang dan bertanggung jawab kepada siapa serta memperlihatkan hubungan fungsi dan aktifitas diantara bagian-bagian dalam perusahaan.

Struktur organisasi pada perusahaan yang tergolong dalam pabrik industri besar (Perseroan Terbatas) tergolong sedikit rumit. Hal ini disebabkan karena banyaknya sub divisi setiap bagiannya memiliki tugas dan tanggung jawab sendiri didalam suatu divisi perusahaan tersebut, selain itu hal tersebut dilakukan sebagai langkah untuk memajukan perusahaan sehingga dapat mencapai visi dan misi yang telah ditentukan perusahaan.

PT. Cidas Supra Metalindo mempunyai struktur organisasi matriks. Struktur organisasi matriks merupakan kombinasi struktur fungsional dan struktur divisional. Struktur organisasi matriks mengintegrasikan aktivitas dan menekan biaya dengan mengeliminir aktivitas fungsional untuk setiap divisi.

#### **4.1.4 Deskripsi Jabatan**

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing – masing bagian di PT. Cidas Supra Metalindo :

##### **1. President Direktur**

- Memutuskan, menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan
- Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan
- Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan
- Menetapkan strategi-strategi untuk mencapai visi misi perusahaan

- Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan
- Mengangkat dan memutuskan karyawan perusahaan
- Menyusun rencana kerja perusahaan
- Menetapkan kebijakan dan arahan organisasi
- Mengesahkan, merevisi, menunda, dan membatalkan program kerja
- Menandatangani berkas-berkas penting
- Bertanggung jawab kepada *Share Holders*.

## **2. Technical Director**

- Merumuskan perencanaan serta mengendalikan program-program di bagian perencanaan teknik, produksi dan bagian distribusi
- Merumuskan kebijaksanaan dan mengendalikan proyek-proyek fisik bidang teknik yang ditangani oleh perusahaan
- Menyusun laporan pelaksanaan tugas dan evaluasi sesuai bidang tugas
- Melakukan koordinasi dengan direktur administrasi dan keuangan dalam rangka peningkatan pelayanan
- Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh president direktur sesuai bidang tugas (membuat pola desain produk yang diminta oleh konsumen melalui gabus sebagai contoh produk yang akan diproduksi)

## **3. Commercial Director**

- Mengembangkan dan menerapkan strategi komersial untuk perusahaan
- Bekerjasama dengan Manajer di setiap divisi
- Mendukung kegiatan tender dan proses kontrak
- Merundingkan, mengembangkan dan mengelola semua perjanjian komersial untuk mengoptimalkan kepentingan komersial perusahaan.
- Memberikan dukungan komersial pada semua operasi dan pembangunan.
- Memastikan praktek komersial sesuai dengan kebutuhan industri dan peraturan terkait.

- Mengidentifikasi dan mengembangkan peluang pertumbuhan bagi perusahaan.
- Mendukung pengembangan peluang bisnis baru
- Mengelola tim kontrak komersial dan staf hukum yang efektif.

#### **4. Management Representative**

- Memastikan bahwa semua dokumen yang diperlukan oleh SMM telah dibuat dan didistribusikan.
- Mengelola manual mutu dan procedure SMM
- Menyiapkan program dan jadwal Audit
- Memastikan internal audit dijalankan
- Memastikan manajemen review dijalankan
- Monitoring ketidaksesuaian, tindakan perbaikan dan pencegahan
- Mewakili top manajemen dalam berhubungan dengan pihak eksternal terkait dengan SMM
- Monitoring pencapaian sasaran mutu
- Kampanye kesadaran mengenai pentingnya peran tiap departemen dalam mencapai kepuasan pelanggan

#### **5. HSE Coordinator**

- Membuat program kerja K3 dan perencanaan pengimplementasiannya.
- Memastikan berjalannya program SMK3 dan membuat dokumentasikannya.
- Membuat laporan HSE dan menganalisis data statistik kecelakaan kerja.
- Melakukan peninjauan resiko assessment, HIRAC, SOP/SWP dan JSA.
- Melakukan promosi HSE dan safety communication (safety Meeting, Rambu-rambu HSE) kepada karyawan.

- Melakukan pemeriksaan pada peralatan kerja, tenaga kerja, kesehatan tenaga kerja serta lingkungan kerja.
- Meninjau keselamatan kerja dan pelatihan keselamatan.
- Mampu melakukan penanggulangan kecelakaan kerja dan melakukan penyelidikan penyebabnya.
- Memastikan tenaga kerja telah bekerja sesuai dengan SOP.
- Meninjau dan mengarahkan karyawan bekerja sesuai kewajiban dan sesuai dengan sistem operasi perusahaan.
- Bertanggung jawab memberikan LOTO (Lock Out Tag Out).
- Memahami dan mengamalkan UU No. 1 THn 1970 dan peraturan terkait tentang K3.
- Mampu melakukan inspeksi HSE, melaksanakan program inspeksi HSE, dan melaporkan inspeksi HSE.

## **6. Marketing Departement**

- Menjalin hubungan baik dengan pelanggan baik telepon ataupun bertemu
- Membuat data informasi pemesanan konsumen untuk diberikan kepada bagian Engeneering
- Memperkenalkan perusahaan kepada konsumen tentang produk-produknya
- Mencari informasi pelanggan baru di bidang karoseri dan chassis
- Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan marketing

## **7. HRD (*Human Resource Development*)**

- Melaksanakan recruitment ( seleksi ), mengkoordinasikan masa percobaan karyawan dan pengusulan penetapan status karyawan sesuai dengan peraturan perusahaan.
- Mengeluarkan teguran dan membuat surat peringatan

- Menandatangani surat yang bersifat administrasi kepada pihak eksternal.
- Menyiapkan dokumen kontrak termasuk dokumen pendukungnya
- Mengevaluasi absensi karyawan
- Mengelola hak cuti karyawan
- Mengelola hak gaji dan upah karyawan
- Menyiapkan dokumentasi administrasi hubungan kerja
- Melaporkan kinerja sistem manajemen mutu dan kebutuhan untuk pengembangannya kepada direktur.
- Mengumpulkan data - data keuangan.

#### **8. GA ( General Affairs )**

- Melakukan pengelolaan kendaraan dinas
- Pengadaan kendaraan dinas
- Perawatan gedung
- Peralatan lingkungan kantor ( lahan parkir, halaman kantor, gudang dsb.)
- Kebersihan lingkungan kerja
- Perawatan instalasi listrik
- Semua bentuk perizinan perusahaan
- Distribusi ATK dan alat-alat kerja lainnya (meja, kursi, laptop / komputer, dll.)
- Keamanan perusahaan ( security dsb.)
- Berhubungan dengan pihak eksternal (pemda, kepolisian, pemkab, muspida, ormas, wartawan, kelurahan, kecamatan dll.)
- Mengurusi semua kebutuhan operasional perusahaan (telepon, fax dsb.)
- Mengurusi dan berhubungan dengan outsourcing company

## **9. Finance & Accounting Departement**

- Melakukan pengaturan administrasi keuangan perusahaan
- Menyusun dan membuat anggaran pengeluaran dan pemasukan perusahaan secara periodik (bulanan dan tahunan)
- Mengumpulkan catatan keuangan
- Membuat laporan keuangan harian
- Membuat Laporan pajak SPT Badan dan SPT Bulanan
- Melakukan pembayaran gaji karyawan
- Menyusun dan membuat surat-surat yang berhubungan dengan perbankan dan kemampuan keuangan perusahaan

## **10. General Manager**

- Memimpin perusahaan dan menjadi motivator bagi karyawannya
- Mengelola operasional harian perusahaan
- Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan mengalisis semua aktivitas bisnis perusahaan
- Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan
- Merencanakan dan mengontrol kebijakan perusahaan agar dapat berjalan dengan maksimal
- Memastikan setiap departemen melakukan strategi perusahaan dengan efektif dan optimal
- Mengelola anggaran keuangan perusahaan
- Memutuskan dan membuat kebijakan untuk kemajuan perusahaan
- Membuat prosedur dan standar perusahaan
- Membuat keputusan penting dalam hal investasi, integrasi, aliansi dan divestasi
- Merencanakan dan mengeksekusi rencana startegis perusahaan jangka menengah dan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan
- Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatihan

## **11. Production Departement**

- Membuat produksi dapat berjalan dengan lancar.
- Menjaga dan mempertahankan mutu serta kualitas produk.
- Menjamin setiap order yang terima dapat diselesaikan tepat waktu.
- Mengawasi tersedianya bahan baku sesuai dalam kebutuhan.

## **12. PPC Departement**

- Membuat rencana produksi dengan berpedoman rencana Sales Marketing
- Membuat rencana pengadaan bahan berdasarkan rencana dan kondisi stock dengan menghitung kebutuhan material produksi menurut standard stock yang ideal (ada batasan minimal dan maksimal yang harus tersedia)
- Memantau semua inventory baik untuk proses produksi, stock yang ada di gudang maupun yang didatangkan sehingga pelaksanaan proses dan pemasukan pasar tetap berjalan lancar dan seimbang
- Membuat evaluasi hasil produksi, hasil penjualan
- Mengolah data dan menganalisa mengenai rencana dan realisasi produksi dan sales
- Menghitung standard kerja karyawan tiap tahun berdasarkan masukan dari bagian produksi atas pengamatan langsung
- Menghitung standard yield berdasarkan realisasi produksi tiap tahun
- Aktif berkomunikasi dengan semua pihak yang terkait sehingga diperoleh data yang akurat dan up to date
- Sebagai juru bicara perusahaan dalam bekerja sama dengan perusahaan lain, seperti : toll *manufacturing*.

### **13. Engineering Department**

- pemeliharaan dan perbaikan seluruh instalasi, alat mesin, bangunan dan fasilitas hotel lainnya.
- penghematan energi dalam menggunakan segala keperluan.
- menangani alat, mesin dan instalasi lainnya yang menggunakan listrik, gas dan air.
- mencegah instalasi, mesin, alat dan bangunan terhadap bahaya kebakaran dan segala situasi yang membahayakan.
- menyiapkan keperluan air, gas dan listrik secara teratur dan melaporkannya.
- menangani pekerjaan yang sifatnya umum seperti, mengecat, dsb.

### **14. Quality Control Departement**

- Bertanggung jawab untuk memperoleh kualitas dalam produk dan jasa pada karyawan yang ada di perusahaan.
- Memantau perkembangan semua produk yang diproduksi pada perusahaan.
- Menentukan kualitas dalam suatu produk bervariasi pada perusahaan
- Dapat memverifikasikan kualitas produk dengan bantuan parameter
- Memonitorkan setiap proses yang terlibat dalam produksi produk pada perusahaan
- Memastikan kualitas pada produk pada barang yang dibeli serta barang jadi.
- Merekomendasikan pengolahan ulang pada produk-produk yang berkualitas rendah.
- Dapat memastikan produk dari standar perusahaan yang sudah ada.
- Menjaga checklist pada proses inspeksi dan protokol yang digunakan dalam suatu perusahaan.

- Bertanggung jawab untuk mengidentifikasi masalah dan isu-isu mengenai kualitas produk dan dapat membuat rekomendasi kepada otoritas yang lebih tinggi.
- Membuat analisis catatan sejarah perangkat dari dokumentasi produk sebelumnya untuk referensi di masa yang akan datang.

### **15. Procurement Departement**

- Perencanaan pembelian
- Membuat prosedur standar pengadaan barang/jasa
- Membuat spesifikasi barang/jasa yang dibutuhkan secara detail dengan informasi yang didapat dari departemen lainnya.
- Pencarian supplier/vendor yang tepat
- Membuat perbandingan biaya pembelian dari supplier/vendor
- Negosiasi harga, jangka waktu pembayaran, pengiriman dll.
- Memutuskan pembelian dari supplier/vendor
- Membuat kontrak
- Melakukan kontrol persediaan digudang
- Menerima tagihan pembayaran dari sipplier/vendor

### **16. Warehousing & Delivery Departement**

- Membuat laporan mengenai pergudangan dan pengiriman
- Memastikan kesesuaian data pada komputer dengan keadaan langsung stock barang pada gudang
- Bertanggung jawab dalam pengaturan arus pengiriman barang
- Mengatur strategi pengiriman barang agar dapat terlaksana secara efektif, efisien dan tepat waktu
- Melakukan pemenuhan kebutuhan gudang beserta infrastuktur dan SDM nya

- Membuat Standar Operasional Perusahaan yang berhubungan dengan gudang
- Menyusun rute pengiriman sehari-hari, mengkoordinasi jadwal sopir dan kenek pengiriman

#### **17. Plant Equipment & Support**

- Membuat perencanaan peralatan, perlengkapan dan keperluan yang dibutuhkan dalam pabrik

#### **18. Site Construction Departement**

- Mengatur tata letak mesin dan peralatan produksi
- Merencanakan tata letak ruang pabrik yang efektif dan sistematis

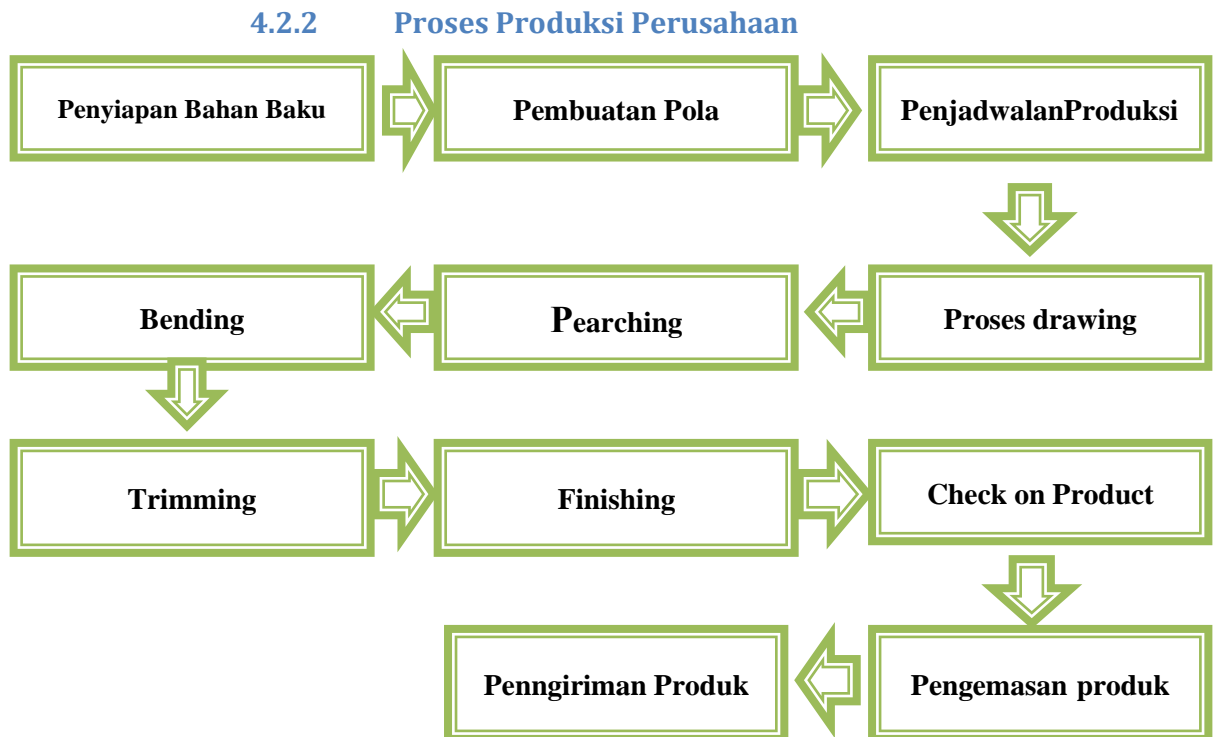
## 4.2 Aspek Produksi

### 4.2.1 Uraian Produk PT Cidas Supra Metalindo

PT. Cidas Supra Metalindo adalah spesialis untuk komponen *pressed part* pada *outer body panel* dan *chasis* mobil.



Gambar 4 Press part PT. Cidas Supra Metalindo



Gambar 5 Proses Produksi PT. Cidas Supra Metalindo

Berdasarkan gambar proses produksi diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Penyiapan bahan baku



Proses penyiapan bahan baku pada *Sheet Metal* atau lembar plat menjadi Press Part berdasarkan ketersediaan bahan baku di bagian gudang dan sesuai dengan jumlah pesanan Main Customer yang ada di dalam bagian pemasaran.

2. Pembuatan pola produk



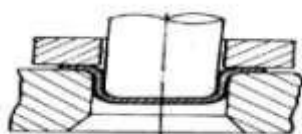
Tahap pembuatan Pola ini adalah proses awal yang dilakukan oleh Bagian Engenering untuk membuat desain gambar atau pola dari bahan gabus sebagai contoh produk yang akan diproduksi oleh Bagian Produksi.

3. Penjadwalan produksi



Dilakukan oleh bagian PPC Departement yang dikoordinasi dengan bagian pemasaran departement dan produksi departement dalam produksi barang pesanan pelanggan.

4. Proses drawing



Tahap ini adalah proses awal dari keseluruhan rangkaian proses produksi. Pada proses ini, Sheet Metal (*raw material*) yang masih dalam bentuk lembaran diproses untuk mendapatkan bentuk produk secara umum.

#### 5. Peacing



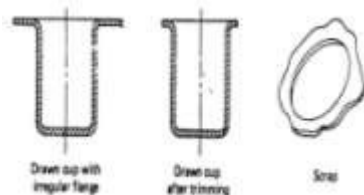
Dalam tahapan ini adalah proses pemberian lubang ataupun pemotongan sehingga dihasilkan lubang pada produk. Proses inipun bisa dilakukan beberapa kali jika dibutuhkan.

#### 6. Bending



Proses bending ini merupakan proses pembengkokan, jika memang produk perlu dibengkokan.

#### 7. Trimming



Pada proses ini adalah proses pemotongan (Cutting) kelebihan material yang tidak diperlukan akibat dari drawing ataupun bending.

## 8. Finishing part



Tahap ini adalah dimana semua proses bagian Machining telah selesai dan kemudian akan dibawah ke tahap Finishing untuk memperhalus detail dari setiap produknya sheet metal.

## 9. Chek On Product



Tahap ini adalah proses dimana produk sheet metal akan di periksa per-unitnya sebagai proses untuk mengetahui ada tidaknya produk yang tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen.

## 10. Pengemasan produk



Tahapan ini adalah dimana produk jadi siap dikirim tersebut akan dikemas dengan plastic wrapping di warehousing departement untuk menunggu jadwal pengiriman produk tersebut ke lokasi konsumen.

## 11. Pengiriman Produk

Tahapan ini merupakan proses akhir setelah dari tahap - tahap produksi. Produk jadi dikirim oleh delivery departement kepada pelanggan (*main customer*).

#### 4.2.2.1 *Bahan Baku*

Untuk menghasilkan produk yang berkualitas maka diperlukan bahan baku yang berkualitas dan memenuhi standar mutu. Bahan baku berperan penting dalam berjalannya proses produksi. Bahan baku utama: *Sheet Metal* atau lembar plat.



Gambar 6 *Sheet Metal*

#### 4.2.2.2 *Mesin dan Peralatan*

Mesin dan peralatan yang digunakan PT. Cidas Supra Metalindo untuk produksi:

- a) Mesin Schuller 250T/L2100/W1420



Gambar 7 Mesin Schuller PT. Cidas Supra Metalindo

b) Mesin Woojin 1500T/L4000/W2300



Gambar 8 Mesin Woojin PT. Cidas Supra Metalindo

c) Mesin Muller 400T/L2500/W1800



Gambar 9 Mesin Muller PT. Cidas Supra Metalindo

d) Mesin Kieserling 350T/L1700/W2125



Gambar 10 Mesin Kieserling PT. Cidas Supra Metalindo

e) Mesin Clearing 500T/L3800/W1800



Gambar 11 Mesin Clearing PT. Cidas Supra Metalindo

f) Finishing Part



Gambar 12 Finishing Part PT. Cidas Supra Metalindo

### 4.3 Aspek 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.

#### 4.3.1 Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran untuk produk *Press Part* melalui proses tender yang dilakukan oleh vendor - vendor perusahaan dibidang Manufaktur Otomotif, pelanggan (*main consumer*) yang telah terjalin saat ini antara lain:

- PT. Astra Daihatsu Motor
- PT. Hino Motor Manufacturing Indonesia
- PT. Asno Horie Indonesia
- PT. PK Manufacturing Indonesia
- PT. Inti Pantja Press Industri ( Isuzu )

Sejauh ini PT. Cidas Supra Metalindo masih fokus pada pelanggan tersebut diatas sebagai *main customer* hal tersebut adalah hasil dari kegiatan tender yang dilakukan oleh beberapa vendor - vendor manufaktur otomotif.

Dalam melakukan pemasaran yang lebih luas PT. Cidas Supra Metalindo menggunakan teknologi yang terkini ataupun modern yaitu membuat website resmi.

#### 4.3.2 Segmen Pasar

Segmentasi pasar adalah kegiatan membagi-bagi pasar yang bersifat heterogen dari suatu produk kedalam satuan-satuan pasar (segmen pasar) yang bersifat homogen. Dengan melaksanakan segmentasi pasar, kegiatan pemasaran dapat dilakukan lebih terarah dan sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat

digunakan secara lebih efektif dan efisien dalam rangka memberikan kepuasan bagi konsumen.

Ada empat kriteria yang harus dipenuhi segmen pasar agar proses segmentasi pasar dapat dijalankan dengan efektif dan bermanfaat bagi perusahaan, yaitu:

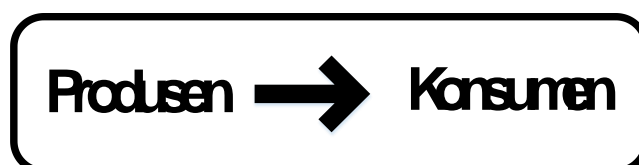
- Terukur (*Measurable*), artinya segmen pasar tersebut dapat diukur, baik besarnya, maupun luasnya serta daya beli segmen pasar tersebut.
- Terjangkau (*Accessible*), artinya segmen pasar tersebut dapat dicapai sehingga dapat dilayani secara efektif.
- Cukup luas (*Substantial*), sehingga dapat menguntungkan bila dilayani.
- Dapat dilaksanakan (*Actionable*), sehingga semua program yang telah disusun untuk menarik dan melayani segmen pasar itu dapat efektif.

Adapun segmentasi pasar dari PT. Cidas Supra Metalindo yang dituju adalah segmentasi khusus konsumen dibidang manufaktur otomotif.

#### **4.3.3 Saluran Distribusi**

Suatu barang tidak bergerak secara otomatis dari produsen ke konsumen. Oleh karena itu, setelah barang selesai dibuat dan siap dipasarkan, tahap berikutnya adalah menentukan metode dan cara yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar, namun kita selaku produsen tidak dapat mengontrol alur distribusi ini karena pembeli yang datang bukan hanya konsumen, selain itu ada juga beberapa pedagang besar dan pengecer yang datang untuk membeli barang hasil produksi.

Berikut adalah jenis saluran distribusi yang digunakan PT. Cidas Supra Metalindo dalam memasarkan produknya:



**Gambar 13 Saluran Distribusi PT. Cidas Supra Metalindo**

#### **4.3.4 Kegiatan Promosi Perusahaan**

*Promosi digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan akan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang di peroleh. Berikut adalah kegiatan promosi yang dilakukan oleh PT. Cidas Supra Metalindo:*

##### **1. Melalui internet**

*Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien. Dimana saja dan kapan saja semua orang dapat mengakses internet karena zaman sekarang sudah banyak orang yang memiliki telepon genggam yang dilengkapi fitur-fitur yang memudahkan untuk mengakses internet.*

##### **2. Website**

*Website merupakan salah satu media promosi yang paling populer saat ini, memiliki jangkauan ruang dan waktu yang tak terbatas. Website resmi dari PT. Cidas Supra Metalindo adalah [www.cidas.co.id](http://www.cidas.co.id). Dalam website ini PT. Cidas Supra Metalindo memberikan informasi mengenai company profil perusahaan, produk yang diproduksi, visi - misi perusahaan, main customer, pengahargaan - penghargaan, ISO perusahaan, disertai gambar-gambar produk, dan juga alamat lengkap perusahaan serta contact perusahaan yang dapat dihubungi baik mengenai pesanan atau informasi – informasi lainnya.*

##### **3. Kartu Nama**

*Diperlukanlah kartu nama saat bertemu dengan calon konsumen, dan dibagikan pada saat pameran dan event berlangsung.*

##### **4. Pameran**

*PT. Cidas Supra Metalindo mengikuti pameran – pameran untuk memasarkan produknya yang diadakan oleh beberapa instansi swasta. Melalui cara tersebut, perusahaan dapat memperkenalkan produknya khususnya pada bidang manufaktur otomotif.*

## 5. Entertainment

Cara promosi lain yang digunakan oleh PT. Cidas Supra Metalindo yaitu entertainment. Seperti jamuan makan untuk relasi bisnis.

### 4.3.5 Fungsi Pemasaran Perusahaan

Menurut William J. Stanton pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

#### a. Pembelian

Pengertian pembelian menurut Galloway adalah untuk mengadakan material dan part pada kualitas yang tepat dan kuantitas yang tersedia untuk digunakan dalam operasi pada waktu yang tepat dan tempat yang tepat.

Untuk menjalankan fungsi pembelian dalam hal pembelian bahan baku, *PT. Cidas Supra Metalindo* melakukan pembelian dengan memilih bahan baku yang berkualitas baik dan sesuai standar mutu agar setiap produk yang dihasilkan dapat diterima baik dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan.

Pembelian dari konsumen ke produsen *PT. Cidas Supra Metalindo* yaitu dengan melakukan jenis saluran distribusi langsung yang disalurkan langsung ke konsumen.

#### b. Penjualan Produk ke Konsumen

*PT. Cidas Supra Metalindo* dalam penjualan produknya kepada konsumen dilakukan secara langsung. **Proses penjualan yang dilakukan oleh PT. Cidas Supra Metalindo adalah dengan menjual produknya sesuai dengan permintaan konsumen atau pemesanan (pelanggan).**

#### c. Pengiriman Produk

*PT. Cidas Supra Metalindo* melakukan pengiriman secara langsung yang dilakukan oleh karyawan bagian *delivery departement* dengan menggunakan truk

ke perusahaan – perusahaan pelanggan dari *PT. Cidas Supra Metalindo*. Pengiriman ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggan sehingga menciptakan loyalitas pelanggan (konsumen) terhadap produk dari *PT. Cidas Supra Metalindo*. Pengiriman ini dilakukan secara cepat atau sesuai dengan jadwal pengiriman yang ditentukan oleh pelanggan dari *PT. Cidas Supra Metalindo*.

**d. Penyimpanan Produk**

*Produk yang telah selesai dari proses produksi akan di bawa ke bagian Finishing Part kemudian ke Quality Control Departement untuk diperiksa sesuai tidaknya produk yang dipesan atau adakah barang riject kemudian setelah selesai akan di bawa ke warehousing departement tempat penyimpanan barang yang siap dikirim oleh delivery departement.*

#### **4.4 Aspek Personalia**

##### **4.4.1 Ketenagakerjaan**

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

**Tabel 1 Jumlah Tenaga Kerja PT Cidas Supra Metalindo**

Keterangan	Laki-laki	Perempuan	Total
------------	-----------	-----------	-------

Karyawan	190 orang	10 orang	200 orang
----------	-----------	----------	-----------

Sumber : PT Cidas Supra Metalindo

Total keseluruhan tenaga kerja adalah 200 orang dengan jumlah laki-laki sebanyak 190 orang dan perempuan 10 orang.

**Tabel 2 Tingkat Usia Tenaga Kerja PT Cidas Supra Metalindo**

Usia	Jumlah
21 – 30 tahun	150 orang
31 – 40 tahun	20 orang
41 – 50 tahun	30 orang

Sumber : PT Cidas Supra Metalindo

Dengan berdasarkan pada tingkat usia, tenaga kerja di PT Cidas Supra Metalindo lebih banyak pada usia produktif.

**Tabel 3 Tingkat Pendidikan Tenaga Kerja PT Cidas Supra Metalindo**

Tingkat Pendidikan	Jumlah
S2	2 orang
S1	9 orang
D3	10 orang
SMA	179 orang

Sumber : PT Cidas Supra Metalindo

Tingkat pendidikan tenaga kerja PT Cidas Supra Metalindo tidaklah harus berasal dari tingkat sarjana, minimal lulusan SMA sederajat. Sedangkan untuk

bagian proses produksi, diutamakan lulusan SMK, artinya yang sudah memiliki ketrampilan.

**Tabel 4 Jam Kerja PT Cidas Supra Metalindo**

<b>Keterangan</b>	<b>Mulai</b>	<b>Istirahat</b>	<b>Selesai</b>
Normal	07.00 WIB	12.00 – 13.00 WIB	16.00 WIB

Sumber : PT Cidas Supra Metalindo

Jam kerja/waktu kerja pada PT Cidas Supra Metalindo ditetapkan selama 8 jam per hari selama lima hari kerja (Senin – Jumat), yang dimulai pada pukul 07.00 sampai dengan 16.00, di mana waktu istirahat 1 jam, dimulai dari pukul 12.00 – 13.00. Untuk libur karyawan selama 2 hari setiap minggu yaitu sabtu dan minggu.

#### 4.4.2 Kesejahteraan Karyawan / Sistem Gaji

a. Gaji

**Tabel 5 Daftar Gaji/Upah PT Cidas Supra Metalindo**

<b>Keterangan</b>	<b>Minimal Upah (Rp) / Bulan</b>
Presiden direktur	11.452.500
Direktur	9.816.429
Manajer	6.544.286
Staff	4.908.215
Karyawan	3.272.143

Sumber: PT Cidas Supra Metalindo

Sistem pengupahan pada PT Cidas Supra Metalindo seluruhnya diberikan berdasarkan UMR kab/kota Bogor sesuai dengan jabatan, kehadiran dan produktivitas kerja, yang diberikan setiap sebulan sekali.

b. Insentif

Di PT Cidas Supra Metalindo, terdapat jenis-jenis insentif yang diberikan perusahaan kepada para pekerja guna meningkatkan motivasi dalam bekerja diantaranya seperti Tunjangan Hari Raya (THR) dan bonus akhir tahun yang diberikan kepada karyawan pada akhir tahun ketika karyawan dan atau perusahaan berkinerja sangat baik.

#### 4.4.3 Produktivitas

Produktivitas kerja merupakan perbandingan antara hasil yang dicapai (keluaran) dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan (masukan).

**Produktivitas kerja = output : input**

Tahun 2012				
Penjualan	:	Jumlah Karyawan	=	1.500
300.000 Unit		200 Orang	=	Unit/Orang
Tahun 2013				
Penjualan	:	Jumlah Karyawan	=	1.550
310.000 Unit		200 Orang	=	Unit/Orang
Tahun 2014				
Penjualan	:	Jumlah Karyawan	=	1.575
315.000 Unit		200 Orang	=	Unit/Orang

Tahun 2015				
Penjualan	:	Jumlah Karyawan	=	1.600
320.000 Unit		200 Orang	=	Unit/Orang
Tahun 2016				
Penjualan	:	Jumlah Karyawan	=	1.625
325.000 Unit		200 Orang	=	Unit/Orang

#### 4.4.4 Perekrutan Karyawan

PT. Cidas Supra Metalindo merekrut karyawannya dengan persyaratan khusus, seperti jenjang pendidikan, yang terpenting calon karyawan tidak dibawah umur dan memiliki pengalaman kerja serta adanya kemauan untuk bekerja.

#### 4.4.5 Penilaian Kinerja atau Evaluasi

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

#### 4.4.6 Pemberhentian Kerja

Pada PT. Cidas Supra Metalindo terdapat kebijakan komitmen manajemen terhadap larangan obat – obatan dan minuman keras. Perusahaan tidak akan mentoleransi pengonsumsi minuman beralkohol dan atau obat – obatan terlarang di kantor, di lokasi kerja, di fasilitas – fasilitas lain yang dimiliki atau dioperasikan oleh karyawan perusahaan. Semua karyawan dan subkontraktor dilarang keras memiliki dan atau mengonsumsi minuman beralkohol dan atau

obat – obat terlarang di area kerja / diluar area kerja demi tercapainya komitmen perusahaan terhadap keselamatan dan kesehatan pekerja. Pelanggaran terhadap hal ini akan dikenakan sangsi atau pemutusan hubungan pekerjaan dan dilaporkan kepada yang berwajib oleh perusahaan.

## 4.5 Aspek Keuangan

### 4.5.1 Biaya Investasi

**Tabel 6 Biaya Investasi (Rupiah)**

No	Jenis Investasi	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Total
Aktiva Berwujud					
1	Tanah	69000	m <sup>2</sup>		7.057.850.000
	Bangunan	4140	m <sup>2</sup>		6.093.214.594
	Total Tanah dan gedung				13.151.064.594
2	Mesin				
	1. Mesin Clearing	2	UNIT	980.000.000	1.960.000.000
	2. Mesin Kleserling	3	UNIT	955.000.000	2.865.000.000
	3. Mesin Schuller	5	UNIT	860.000.000	4.300.000.000
	4. Mesin Muller	3	UNIT	985.000.000	2.955.000.000
	5. Mesin Woojin	3	UNIT	960.000.000	2.880.000.000
	6. Mesin Potong	1	UNIT	630.797.621	630.797.621
	Total Mesin				15.590.797.621
3	Inventaris Kantor				
	ATK	100	SET	100.000	10.000.000
	Meja & Kursi Tamu	5	SET	5.000.000	25.000.000
	AC	15	UNIT	3.000.000	45.000.000
	CCTV	10	UNIT	2.500.000	25.000.000
	Meja Kerja	50	UNIT	3.500.000	175.000.000
	Meja Panjang	4	UNIT	12.298.000	49.192.000
	Meja rapat bulat	5	UNIT	1.580.000	7.900.000
	Kursi	50	UNIT	700.000	35.000.000
	Komputer	30	UNIT	4.000.000	120.000.000
	Laptop	20	UNIT	4.000.000	80.000.000
	Proyektor Portable	3	UNIT	12.722.907	38.168.722
	Printer	20	UNIT		

			1.500.000	30.000.000	
	Mesin foto copy	4	UNIT	1.000.000	4.000.000
	Fax	2	UNIT	2.800.000	5.600.000
	TV	5	UNIT	1.500.000	7.500.000
	Lemari	30	UNIT	8.500.000	255.000.000
	Rak Besi	10	UNIT	10.000.000	100.000.000
	Meja resepsionis	1	UNIT	15.000.000	15.000.000
	Dispenser	15	UNIT	200.000	3.000.000
	Telepon	12	UNIT	350.000	4.200.000
	Total Inventaris Kantor				1.034.560.722
4	Kendaraan				
	Mobil	4	UNIT	158.550.000	634.200.000
	Truk	5	UNIT	196.210.126	981.050.630
	Total Kendaraan				1.615.250.630
	Total Aktiva				31.391.673.567

Sumber :PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

#### 4.5.2 Biaya Penyusutan

**Tabel 7 Biaya Penyusutan (Rupiah)**

No.	Aktiva	Nilai (Rp)	Penyusutan	Jumlah (Rp)
1.	Tanah	7.057.850.000	0%	0
2.	Bangunan	6.093.214.594	5%	304.660.730
3.	Mesin	15.590.797.621	6,25%	974.424.851
4.	Inventaris	1.034.560.722	25%	258.640.181
5.	Kendaraan	1.615.250.630	12,5%	201.906.329
<b>Total Penyusutan</b>				<b>1.739.632.090</b>

Sumber :PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

### 4.5.3 Data Penjualan

Tabel 8 Data Penjualan Produk PT. Cidas Supra Metalindo Per Tahun

Tahun 2012				
No.	Jenis Produk	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Press Part	300.000	170.000	51.000.000.000
<b>Total</b>		<b>300.000</b>		<b>51.000.000.000</b>

Tahun 2013				
No.	Jenis Produk	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Press Part	310.000	175.000	54.250.000.000
<b>Total</b>		<b>310.000</b>		<b>54.250.000.000</b>

Tahun 2014				
No.	Jenis Produk	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Press Part	315.000	180.000	56.700.000.000
<b>Total</b>		<b>315.000</b>		<b>56.700.000.000</b>

Tahun 2015				
No.	Jenis Produk	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Press Part	320.000	185.000	59.200.000.000
<b>Total</b>		<b>320.000</b>		<b>59.200.000.000</b>

Tahun 2016				
No.	Jenis Produk	Unit	Harga (Rp)	Total (Rp)
1	Press Part	325.000	190.000	61.750.000.000
<b>Total</b>		<b>325.000</b>		<b>61.750.000.000</b>

Sumber: PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

#### 4.5.4 Biaya Pemasaran

Tabel 9 Biaya Pemasaran (Rupiah)

No.	Keterangan	Tahun (Rp)				
		2012	2013	2014	2015	2016
1.	<b>Biaya Gaji Dep. Pemasaran</b>	<b>367.034.363</b>	<b>458.782.363</b>	<b>501.305.363</b>	<b>542.904.362</b>	<b>545.687.362</b>
2.	Biaya Operasi Kendaraan					
	a. Bahan Bakar	38.025.000	43.650.000	48.150.000	54.100.000	55.350.000
	b. Service Kendaraan	9.000.000	9.450.000	10.350.000	11.520.000	11.880.000
	<b>Total Biaya Operasi Kendaraan</b>	<b>47.025.000</b>	<b>53.100.000</b>	<b>58.500.000</b>	<b>65.620.000</b>	<b>67.230.000</b>
3.	Biaya Pengemasan					
	a. Plastik Wrapping	7.850.000	8.250.000	8.700.000	8.750.000	9.000.000
	<b>Total Biaya Pengemasan</b>	<b>7.850.000</b>	<b>8.250.000</b>	<b>8.700.000</b>	<b>8.750.000</b>	<b>9.000.000</b>
4.	Biaya Promosi					
	a. Akses Internet	5.510.000	5.637.000	5.814.000	5.995.000	5.552.000
	b. Website	5.500.000	5.650.000	5.800.000	5.950.000	5.750.000
	c. Kartu Nama	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
	d. Pameran	2.900.000	3.650.000	3.800.000	4.250.000	4.750.000
	e. Entertainment	5.900.000	6.650.000	7.800.000	8.250.000	9.750.000
	<b>Total Biaya Promosi</b>	<b>22.810.000</b>	<b>24.587.000</b>	<b>26.214.000</b>	<b>27.445.000</b>	<b>28.802.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b><u>444.719.363</u></b>	<b><u>544.719.363</u></b>	<b><u>594.719.363</u></b>	<b><u>644.719.362</u></b>	<b><u>650.719.362</u></b>

Sumber PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

#### **4.5.5 Laporan Keuangan**

Menurut pernyataan Standar Akuntansi keuangan 1998, laporan keuangan dibuat dengan tujuan memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja, dan arus kas perusahaan yang bermanfaat bagi para penggunanya. Laporan keuangan harus memuat informasi tentang aktiva, kewajiban, pendapatan, dan biaya, termasuk keuntungan dan kerugian, serta arus kas. Ada tiga komponen laporan keuangan perusahaan, yakni harga pokok penjualan, laporan laba rugi, dan neraca.

##### **4.5.5.1 Harga Pokok Penjualan**

Harga Pokok Penjualan ialah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Harga Pokok Penjualan juga bisa disebut salah satu unsure atau elemen dari laporan laba rugi suatu perusahaan dagang. Ketepatan perhitungan Harga Pokok Penjualan mempengaruhi keakuratan laba yang diraih perusahaan atau rugi yang rugi yang ditanggung perusahaan. Dengan demikian semakin tepat perhitungan HPP yang dilakukan akan berakibat semakin akurat laporan laba rugi perusahaan. Ada dua manfaat dari Harga Pokok Penjualan:

1. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual
2. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan.

Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

##### **4.5.5.2 Laporan Laba / Rugi**

Laporan Laba-Rugi adalah suatu bentuk laporan keuangan yang menyajikan informasi hasil usaha perusahaan yang isinya terdiri dari pendapatan usaha dan beban usaha untuk satu periode akuntansi tertentu.

#### **4.5.5.3 Neraca**

Neraca merupakan bagian dalam laporan keuangan yang paling penting karena neraca berisi mengenai harta kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan pada suatu periode tertentu. Selain itu neraca juga berisi tentang hutang serta modal perusahaan pada saat bersamaan.

**Tabel 10 Harga Pokok Penjualan (Rupiah)**

KETERANGAN	HARGA POKOK PENJUALAN				
	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>A. PEMAKAIAN BAHAN</b>	<b>12.847.330.028</b>	<b>13.736.227.917</b>	<b>14.625.006.806</b>	<b>15.514.005.795</b>	<b>15.847.338.027</b>
<b>B. BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG</b>	6.016.707.576	6.104.737.816	6.432.508.155	6.608.133.182	6.759.432.076
<b>C. OVERHEAD PABRIK</b>					
1. Biaya Bahan Penolong	9.912.467.602	10.000.602.679	10.042.769.026	10.124.679.602	10.241.976.206
2. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	3.348.724.199	3.368.029.291	3.410.609.367	3.446.343.439	3.480.335.588
3. Biaya Tidak Langsung Lainnya					
- Biaya Listrik, Air, Telpon	3.526.072.134	3.556.000.110	3.652.387.999	3.751.630.943	3.590.595.332
- Biaya Pemeliharaan Mesin	1.780.165.875	1.850.150.000	1.855.750.000	1.900.850.500	1.950.875.000
- Biaya Penyusutan Mesin	974.424.851	974.424.851	974.424.851	974.424.851	974.424.851
Total Biaya Tidak Langsung Lainnya	6.280.662.860	6.380.574.961	6.482.562.850	6.626.906.294	6.515.895.183
Total Overhead Pabrik (1+2+3)	<b>19.541.854.661</b>	<b>19.749.206.931</b>	<b>19.935.941.243</b>	<b>20.197.929.335</b>	<b>20.238.206.977</b>
<b>TOTAL BIAYA PRODUKSI (A+B+C)</b>	<b>38.405.892.265</b>	<b>39.590.172.664</b>	<b>40.993.456.204</b>	<b>42.320.068.312</b>	<b>42.844.977.080</b>
1. Persediaan Awal Barang Jadi	10.934.150.000	10.841.150.000	9.342.015.662	8.785.921.329	8.773.959.622
2. Barang Jadi Siap Dijual (D)					

	49.340.042.265	50.431.322.664	50.335.471.866	51.105.989.641	51.618.936.702
3. Persediaan Akhir Barang Jadi (E)	10.841.150.000	9.342.015.662	8.785.921.329	8.773.959.622	8.006.050.000
<b>Harga Pokok Penjualan (D-E)</b>	<b>38.498.892.265</b>	<b>41.089.307.002</b>	<b>41.549.550.537</b>	<b>42.332.030.019</b>	<b>43.612.886.702</b>

Sumber *PT. Cidas Supra Metalindo*, data diolah

**Tabel 11 Laporan Laba / Rugi (Rupiah)**

KETERANGAN	LAPORAN LABA RUGI				
	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
PENJUALAN	51.000.000.000	54.250.000.000	56.700.000.000	59.200.000.000	61.750.000.000
Harga Pokok Penjualan	38.498.892.265	41.089.307.002	41.549.550.537	42.332.030.019	43.612.886.702
<b>Laba Kotor</b>	<b>12.501.107.735</b>	<b>13.160.692.998</b>	<b>15.150.449.463</b>	<b>16.867.969.981</b>	<b>18.137.113.298</b>
BIAYA - BIAAYA					
Biaya Pemasaran					
- Biaya Gaji Dep. Pemasaran	367.034.363	458.782.363	501.305.363	542.904.362	545.687.362
- Biaya Operasi Kendaraan	47.025.000	53.100.000	58.500.000	65.620.000	67.230.000
- Biaya Pengemasan	7.850.000	8.250.000	8.700.000	8.750.000	9.000.000
- Biaya Promosi	22.810.000	24.587.000	26.214.000	27.445.000	28.802.000
Biaya Administrasi					
- Biaya Gaji Eksekutif	1.001.275.740	1.251.594.675	1.501.913.610	1.752.232.545	2.002.551.480
- Biaya Gaji Akuntansi umum	5.222.427.021	5.470.538.086	6.520.518.240	6.680.175.166	6.508.936.295
- Biaya Penyusutan	765.207.239	765.207.239	765.207.239	765.207.239	765.207.239
Total Biaya Usaha	7.433.629.363	8.032.059.363	9.382.358.452	9.842.334.312	9.927.414.376

<b>Laba Operasi</b>	<b>5.067.478.372</b>	<b>5.128.633.635</b>	<b>5.768.091.011</b>	<b>7.025.635.669</b>	<b>8.209.698.922</b>
LABA SEBELUM PAJAK	5.067.478.372	5.128.633.635	5.768.091.011	7.025.635.669	8.209.698.922
Pajak	1.266.869.593	1.282.158.409	1.442.022.753	1.756.408.917	2.052.424.730
<b>LABA BERSIH</b>	<b>3.800.608.779</b>	<b>3.846.475.226</b>	<b>4.326.068.258</b>	<b>5.269.226.752</b>	<b>6.157.274.191</b>

Sumber *PT. Cidas Supra Metalindo*, data diolah

**Tabel 12 Laporan Neraca (Rupiah)**

Keterangan	NERACA TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>AKTIVA</b>					
<b>ASET LANCAR</b>					
- Kas	4.550.608.779	8.397.084.005	12.723.152.263	17.992.379.014	24.149.653.206
- Piutang Usaha	602.397.689	619.768.293	626.976.839	632.939.768	676.862.939
- Persediaan Barang Jadi	10.841.150.000	9.342.015.662	8.785.921.329	8.773.959.622	8.006.050.000
<b>TOTAL ASET LANCAR</b>	<b>15.994.156.468</b>	<b>18.358.867.960</b>	<b>22.136.050.431</b>	<b>27.399.278.404</b>	<b>32.832.566.145</b>
<b>ASET TETAP</b>					
- Tanah	7.057.850.000	7.057.850.000	7.057.850.000	7.057.850.000	7.057.850.000
- Bangunan	6.093.214.594	6.093.214.594	6.093.214.594	6.093.214.594	6.093.214.594
- Peralatan Pabrik	15.590.797.621	15.590.797.621	15.590.797.621	15.590.797.621	15.590.797.621
- Peralatan Kantor	1.034.560.722	1.034.560.722	1.034.560.722	1.034.560.722	1.034.560.722
- Kendaraan	1.615.250.630	1.615.250.630	1.615.250.630	1.615.250.630	1.615.250.630
Total Aset Tetap	31.391.673.567	31.391.673.567	31.391.673.567	31.391.673.567	31.391.673.567

Akumulasi Penyusutan	1.739.632.090	1.739.632.090	1.739.632.090	1.739.632.090	1.739.632.090
Nilai Buku	29.652.041.477	29.652.041.477	29.652.041.477	29.652.041.477	29.652.041.477
<b>TOTAL AKTIVA</b>	<b>45.646.197.945</b>	<b>48.010.909.437</b>	<b>51.788.091.908</b>	<b>57.051.319.881</b>	<b>62.484.607.622</b>
<b>PASIVA</b>					
<b>Kewajiban</b>					
Kewajiban Lancar					
- Hutang Usaha	19.889.437.093	22.422.909.801	24.037.357.900	26.154.129.400	23.976.580.600
- Hutang wesel	2.126.655.987	2.261.565.789	2.361.578.956	2.465.781.569	2.615.657.891
- Hutang Lain-Lain	4.252.145.058	17.016.667.524	17.297.387.936	16.338.750.264	19.152.687.575
Kewajiban Tidak Lancar					
- Hutang Bank	9.377.959.807	17.193.633.134	17.593.619.967	19.489.417.354	18.839.541.032
<b>Modal</b>	10.000.000.000	13.800.608.779	16.897.084.005	21.223.152.263	24.492.379.014
<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>45.646.197.945</b>	<b>48.010.909.437</b>	<b>51.788.091.908</b>	<b>57.051.319.881</b>	<b>62.484.607.621</b>

Sumber PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

## 4.6 Pengolahan Data

### 4.6.1 Klasifikasi Biaya

Analisis *cost-volume-profit* dimulai dengan mengklasifikasi biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel.

#### 4.6.1.1 Biaya Tetap

**Tabel 13 Biaya Tetap (Rupiah)**

Keterangan	BIAYA TETAP				
	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>1. Biaya Produksi</b>					
a. Biaya tenaga kerja tidak langsung	3.348.724.199	3.368.029.291	3.410.609.367	3.446.343.439	3.480.335.588
b. Biaya Pemeliharaan mesin	1.780.165.875	1.850.150.000	1.855.750.000	1.900.850.500	1.950.875.000
c. Biaya Penyusutan mesin	974.424.851	974.424.851	974.424.851	974.424.851	974.424.851
<b>2. Biaya Non produksi</b>					
d. Biaya Promosi tetap	16.910.000	17.937.000	18.414.000	19.195.000	19.052.000
e. Biaya administrasi	6.988.910.000	7.487.340.000	8.787.639.089	9.197.614.950	9.276.695.014
f. Biaya gaji dep. pemasaran	367.034.363	458.782.363	501.305.363	542.904.362	545.687.362
<b>Subtotal biaya tetap</b>	<b>13.109.134.925</b>	<b>13.697.881.142</b>	<b>15.046.837.307</b>	<b>15.538.428.740</b>	<b>15.701.382.453</b>

Sumber PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

#### 4.6.1.2 Biaya Variabel

**Tabel 14 Biaya Variabel (Rupiah)**

Keterangan	BIAYA VARIABEL				
	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>1. Biaya Produksi</b>					
a. Biaya Tenaga Kerja Langsung	6.016.707.576	6.104.737.816	6.432.508.155	6.608.133.182	6.759.432.076
b. Bahan baku	12.847.330.028	13.736.227.917	14.625.006.806	15.514.005.795	15.847.338.027
c. Biaya bahan penolong	9.912.467.602	10.000.602.679	10.042.769.026	10.124.679.602	10.241.976.206
<b>2. Biaya Non produksi</b>					
d. Service Kendaraan	9.000.000	9.450.000	10.350.000	11.520.000	11.880.000
e. Bahan bakar	38.025.000	43.650.000	48.150.000	54.100.000	55.350.000
f. Plastik Wrapping	7.850.000	8.250.000	8.700.000	8.750.000	9.000.000
g. Entertainment ke klien	5.900.000	6.650.000	7.800.000	8.250.000	9.750.000
<b>Subtotal biaya variabel</b>	<b>28.837.280.206</b>	<b>29.909.568.412</b>	<b>31.175.283.987</b>	<b>32.329.438.579</b>	<b>32.934.726.309</b>

Sumber PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

#### 4.6.1.3 Biaya Semivariabel

**Tabel 15 Biaya Semivariabel (Rupiah)**

Keterangan	BIAYA SEMIVARIABEL				
	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
Air	50.325.728	62.068.004	72.383.186	70.731.040	87.799.959
Listrik	3.041.278.105	3.057.190.592	3.132.504.212	3.220.787.415	3.064.945.952
Telepon	434.468.301	436.741.513	447.500.602	460.112.488	437.849.421
<b>Subtotal</b>	<b>3.526.072.134</b>	<b>3.556.000.110</b>	<b>3.652.387.999</b>	<b>3.751.630.943</b>	<b>3.590.595.332</b>

Sumber *PT. Cidas Supra Metalindo*, data diolah

#### 4.6.2 Perhitungan Biaya Semivariabel

**Tabel 16 Perhitungan Biaya Semivariabel**

Keterangan	<b>BIAYA AIR</b>									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI
Tertinggi	5.096.153	35.000	6.195.000	35.000	7.447.786	30.000	6.450.000	35.000	7.900.000	39.000
Terendah	3.896.500	20.000	4.575.000	24.000	5.450.000	20.000	5.350.500	21.500	6.750.000	22.000
Selisih	1.199.653	15.000	1.620.000	11.000	1.997.786	10.000	1.099.500	13.500	1.150.000	17.000
Biaya variabel/unit	<b>80</b>		<b>147</b>		<b>200</b>		<b>81</b>		<b>68</b>	
Biaya tetap	<b>2.296.963</b>		<b>1.040.455</b>		<b>1.454.428</b>		<b>3.599.444</b>		<b>5.261.765</b>	

Keterangan	<b>BIAYA LISTRIK</b>									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI
Tertinggi	295.500.000	35.000	295.000.000	35.000	311.000.000	30.000	370.600.000	35.000	361.000.000	39.000
Terendah	205.000.000	20.000	221.500.000	24.000	220.000.000	20.000	235.000.000	21.500	216.000.000	22.000
Selisih	90.500.000	15.000	73.500.000	11.000	91.000.000	10.000	135.600.000	13.500	145.000.000	17.000
Biaya variabel/unit	<b>6033</b>		<b>6682</b>		<b>9100</b>		<b>10044</b>		<b>8529</b>	
Biaya tetap	<b>84.333.333</b>		<b>61.136.364</b>		<b>38.000.000</b>		<b>19.044.444</b>		<b>28.352.941</b>	

Keterangan	BIAYA TELEPON									
	2012		2013		2014		2015		2016	
	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI	BIAYA	PRODUKSI
Tertinggi	40.000.000	35.000	40.500.000	35.000	41.000.000	30.000	41.500.000	35.000	40.500.000	39.000
Terendah	30.000.000	20.000	31.000.000	24.000	32.000.000	20.000	32.500.000	21.500	31.500.000	22.000
Selisih	10.000.000	15.000	9.500.000	11.000	9.000.000	10.000	9.000.000	13.500	9.000.000	17.000
Biaya variabel/unit	<b>667</b>		<b>864</b>		<b>900</b>		<b>667</b>		<b>529</b>	
Biaya tetap	<b>16.666.667</b>		<b>10.272.727</b>		<b>14.000.000</b>		<b>18.166.667</b>		<b>19.852.941</b>	

Sumber *PT. Cidas Supra Metalindo*, data diolah

**Tabel 17 Hasil Pemisahan Biaya Semivariabel**

Keterangan	BIAYA TETAP				
	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Biaya Murni</b>	13.476.169.288	14.156.663.505	15.548.142.670	16.081.333.102	16.247.069.815
<b>Alokasi dari Semivariabel</b>	103.296.963	72.449.545	53.454.428	40.810.556	53.467.647
<b>Subtotal biaya tetap</b>	<b>13.579.466.251</b>	<b>14.229.113.051</b>	<b>15.601.597.098</b>	<b>16.122.143.658</b>	<b>16.300.537.462</b>

Keterangan	BIAYA VARIABEL				
	TAHUN				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Biaya Murni</b>	28.837.280.206	29.909.568.412	31.175.283.987	32.329.438.579	32.934.726.309
<b>Alokasi dari Semivariabel</b>	2.033.993.060	2.384.745.455	3.212.930.259	3.453.617.778	2.966.102.941
<b>Subtotal biaya variabel</b>	<b>30.871.273.266</b>	<b>32.294.313.867</b>	<b>34.388.214.246</b>	<b>35.783.056.357</b>	<b>35.900.829.250</b>

Sumber *PT. Cidas Supra Metalindo*, data diolah

#### 4.6.3 Peramalan Harga dan Biaya tahun 2017

**Tabel 18 Peramalan Harga**

<b>TAHUN</b>	<b>Harga (Y)</b>	<b>X</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
2012	170.000	-2	4	(340.000)
2013	175.000	-1	1	(175.000)
2014	180.000	0	0	-
2015	185.000	1	1	185.000
2016	190.000	2	4	380.000
	<b>900.000</b>		<b>10</b>	<b>50.000</b>

Sumber *PT. Cidas Supra Metalindo*, data diolah

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{900.000}{5} = 180.000$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{50.000}{10} = 5.000$$

Harga untuk tahun 2017 :

$$Y = a + bx$$

$$Y = 180.000 + 5.000 (3)$$

$$Y = \text{Rp } 195.000$$

**Tabel 19 Peramalan Biaya Tetap**

TAHUN	FC (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2012	13.579.466.251	-2	4	(27.158.932.502)
2013	14.229.113.051	-1	1	(14.229.113.051)
2014	15.601.597.098	0	0	-
2015	16.122.143.658	1	1	16.122.143.658
2016	16.300.537.462	2	4	32.601.074.925
	<b>75.832.857.520</b>		<b>10</b>	<b>7.335.173.030</b>

Sumber PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{75.832.857.520}{5} = 15.166.571.504$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{7.335.173.030}{10} = 733.517.303$$

FC untuk tahun 2017 :

$$Y = a + bx$$

$$Y = 15.166.571.504 + 733.517.303 (3)$$

$$Y = \text{Rp } 17.367.123.413$$

**Tabel 20 Peramalan Biaya Variabel**

TAHUN	VC (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
2012	30.871.273.266	-2	4	(61.742.546.532)
2013	32.294.313.867	-1	1	(32.294.313.867)
2014	34.388.214.246	0	0	-
2015	35.783.056.357	1	1	35.783.056.357
2016	35.900.829.250	2	4	71.801.658.500
	<b>169.237.686.986</b>		<b>10</b>	<b>13.547.854.459</b>

Sumber PT. Cidas Supra Metalindo, data diolah

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{169.237.686.986}{5} = 33.847.537.397$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{13.547.854.459}{10} = 1.354.785.446$$

VC untuk tahun 2017 :

$$Y = a + bx$$

$$Y = 33.847.537.397 + 1.354.785.446 (3)$$

$$Y = \text{Rp } 37.911.893.735$$

## BAB V

### ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Analisis *Break Even Point* tahun 2017

##### 1. Perhitungan *Break Even Point* tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} = \\ &= \frac{\text{Rp.17.367.123.413}}{1 - \frac{\text{Rp.37.911.893.735}}{\text{Rp.64.740.000.000}}} = \\ &= \frac{\text{Rp.17.367.123.413}}{1 - 0,586} \\ &= \frac{\text{Rp.17.367.123.413}}{0,414} \\ &= \text{Rp. 41.909.315.501} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{\text{BEP (Rp)}}{P} = \\ &= \frac{\text{Rp.41.909.315.501}}{\text{Rp.195.000}} \end{aligned}$$

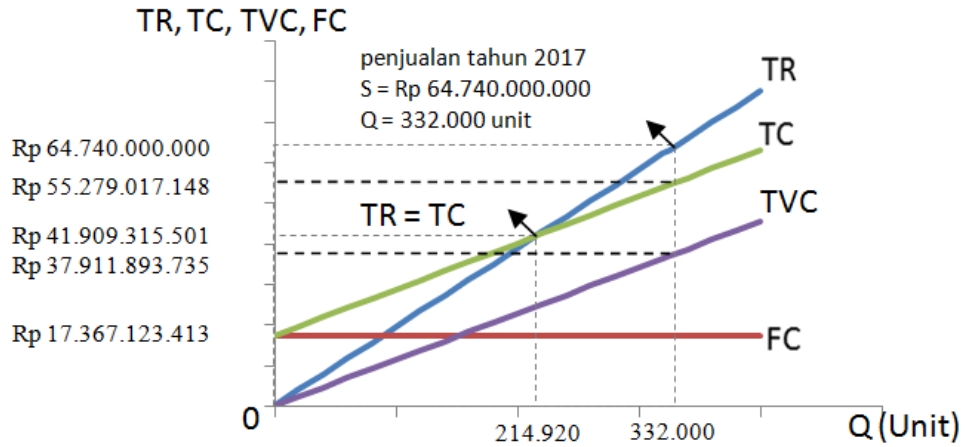
$$= 214,920 \text{ unit}$$

**2. Pembuktian Perhitungan *Break Even Point* tahun 2017**

<b>LAPORAN</b>		
<b>A. PENJUALAN</b>		
Press Part	214.920x Rp 195.000	
<b>Total Penjualan</b>		Rp 41.909.315.501
<b>B. BIAYA</b>		
Biaya Tetap		Rp 17.367.123.413
Biaya Variabel	214.920x Rp 114.192	Rp 37.911.893.735
<b>Total Biaya</b>		Rp 41.909.315.501
<b>C. LABA</b>		Rp 0

3. *Grafik Break Even Point* tahun 2017

## Grafik BEP tahun 2017



Gambar 14 Grafik BEP 2017

Keterangan :

- Q = Unit Produk
- FC = Biaya Tetap
- TVC = Total Biaya Variabel
- TC = Biaya Total (Biaya Tetap + Biaya Variabel)
- TR = Pendapatan Total
- BEP = Titik Impas/ Titik Pulang Pokok

## 5.2 Analisis Target Laba

### 1. Perhitungan Analisis Target Laba

Besarnya penjualan pada periode yang akan datang didasarkan pada besarnya target laba yang telah ditetapkan. Perusahaan menetapkan target laba tahun 2017 adalah sebesar Rp 9.460.982.852.

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan (Rp)} &= \frac{FC + \text{keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.367.123.413} + \text{Rp.9.460.982.852}}{1 - \frac{\text{Rp.37.911.893.735}}{\text{Rp.64.740.000.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp.17.367.123.413} + \text{Rp.9.460.982.852}}{1 - 0,586} \\ &= \frac{\text{Rp.17.367.123.413} + \text{Rp.9.460.982.852}}{0,414} \\ &= \frac{\text{Rp.17.367.123.413} + \text{Rp.9.460.982.852}}{0,414} \\ &= \frac{\text{Rp.26.828.106.265}}{0,414} \\ &= \text{Rp. 64.740.000.000}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan (Unit)} &= \frac{\text{Rp.64.740.000.000}}{\text{Rp.195.000}} \\ &= 332.000 \text{ Unit}\end{aligned}$$

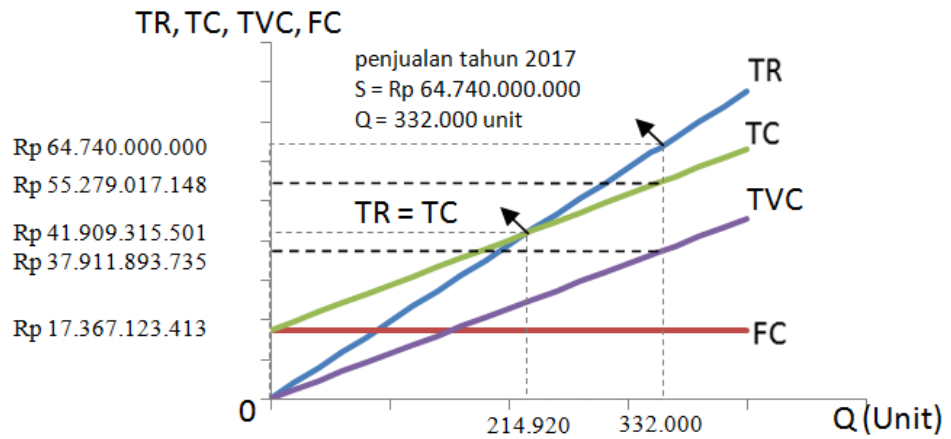
Jadi, besarnya penjualan produk sesuai dengan target laba Rp 9.460.982.852 adalah Rp. 64.740.000.000 atau 332.000 unit.

## 2. Pembuktian Perhitungan Analisis Target Laba

LAPORAN		
A. PENJUALAN		
Press Part	332.000x Rp 195.000	
Total Penjualan		Rp 64.740.000.000
B. BIAYA		
Biaya Tetap		Rp 17.367.123.413
Biaya Variabel	332.000x Rp 114.192	Rp 37.911.893.735
Total Biaya		Rp 55.279.017.148
C. LABA		Rp 9.460.982.85 2

### 3. Grafik Target Laba

## Grafik Target Laba tahun 2017



Gambar 15 Grafik Target Laba

Keterangan :

Q = Unit Produk

FC = Biaya Tetap

TVC = Total Biaya Variabel

TC = Biaya Total (Biaya Tetap + Biaya Variabel)

TR = Pendapatan Total

BEP = Titik Impas/ Titik Pulang Pokok

### 5.3 Analisis *Margin Of Safety*

Rumus :

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang direncanakan} - \text{penjualan pada tingkat BEP}}{\text{penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

Keterangan :

*Margin of safety* = Hubungan antara volume penjualan yang direncanakan dengan volume penjualan pada titik impas

Penjualan yang direncanakan = Besarnya penjualan minimal yang harus dicapai pada satuan rupiah

Penjualan pada tingkat BEP = titik impas dalam satuan rupiah

#### 1. Perhitungan *Margin Of Safety*

Diketahui :

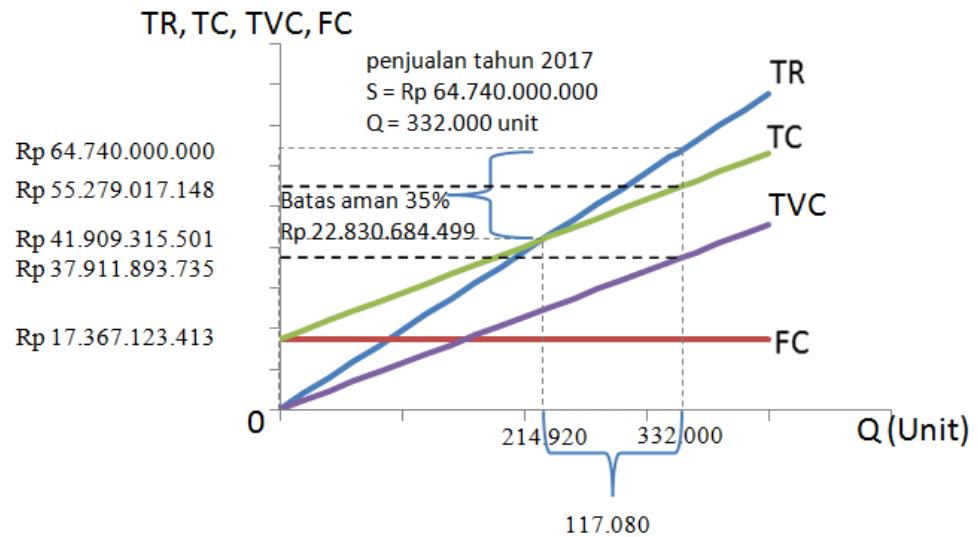
Penjualan yang direncanakan = Rp 64.740.000.000

Penjualan tingkat BEP = Rp 41.909.315.501

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Rp } 64.740.000.000 - \text{Rp } 41.909.315.501}{\text{Rp } 64.740.000.000} \times 100\% = 35\%$$

#### 2. Grafik *Margin Of Safety*

## Grafik MOS tahun 2017



Gambar 16 Grafik *Margin Of Safety*

Keterangan :

Q = Unit Produk

FC = Biaya Tetap

TVC = Total Biaya Variabel

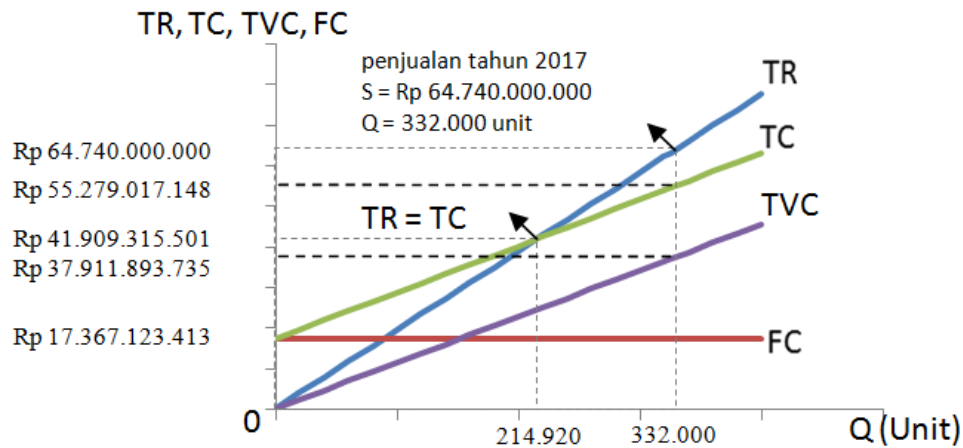
TC = Biaya Total (Biaya Tetap + Biaya Variabel)

TR = Pendapatan Total

BEP = Titik Impas/ Titik Pulang Pokok

## 5.4 Pembahasan

### Grafik BEP tahun 2017



Gambar 17 Pembahasan Grafik BEP tahun 2017

Berdasarkan perhitungan Break Even Point tahun 2017, diketahui bahwa titik impas di mana  $TR = TC$  berada pada penjualan press part sebesar 214.920 unit dengan pendapatan total dan biaya total sebesar Rp 41.909.315.501.

Dari perhitungan *Break Even Point* tersebut dapat digunakan untuk menghitung laba yang diharapkan oleh perusahaan dengan menggunakan metode penentuan penjualan minimal dengan hasil perhitungan sebagai berikut, untuk mendapatkan keuntungan yang direncanakan sebesar Rp 9.460.982.852 perusahaan harus memproduksi press part sebanyak 332.000 unit. Pendapatan total yang didapatkan perusahaan adalah sebesar Rp 64.740.000.000 dengan biaya total yang dikeluarkan perusahaan sebesar Rp 55.279.017.148.

Berdasarkan data di atas dapat dibuat perencanaan produksi untuk tahun 2017 sebagai berikut :

Produk	Rencana Produksi (unit)	Budget Produksi (Rp)
<i>press part</i>	332.000	VC = Rp 37.911.893.735 FC = Rp 17.367.123.413
<b>Budget Produksi</b>		<b>Rp 55.279.017.148</b>

Rencana produksi sudah diketahui sebelumnya. Data tersebut dapat dijadikan acuan sebagai target penjualan produk per bulan sebagai berikut :

Press part = 332.000 unit : 12 bulan = 27.667 unit / bulan

*Margin Of Safety* atau batas aman terhadap volume penjualan perusahaan tidak boleh turun lebih dari 35% dari seluruh penjualan yang direncanakan, atau dengan kata lain volume penjualan yang dicapai tidak boleh di bawah Rp 22.830.684.499 dari seluruh penjualan yang direncanakan yaitu sebesar Rp 64.740.000.000 agar perusahaan dapat mencapai target penjualan yang diinginkan.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

1. Dengan analisis *cost – volume – profit*, maka dapat diketahui *break event point* pada tahun 2017 sebesar Rp. 41.909.315.501 dengan 214.920 unit *press part*.
2. Jika perusahaan menginginkan keuntungan sebesar Rp 9.460.982.852 maka perusahaan harus dapat menjual produknya sebesar Rp 64.740.000.000 atau 332.000 unit *press part*.
3. *Margin of safety* adalah sebesar 35% atau senilai Rp 22.830.684.499. Artinya bahwa batas toleransi penurunan penjualan perusahaan dari penjualan yang ditargetkan adalah 35%. Apabila penurunan penjualan lebih dari 35%, maka perusahaan akan menderita kerugian.

#### 6.2 Saran

Saran yang diberikan oleh penulis kepada perusahaan adalah : Berdasarkan analisis yang telah dibuat, penulis menyarankan acuan rencana produksi PT. Cidas Supra Metalindo untuk tahun 2017 adalah sebagai berikut:

Produk	Rencana Produksi (unit)	Budget Produksi (Rp)
<i>press part</i>	332.000	VC = Rp 37.911.893.735 FC = Rp 17.367.123.413
Budget Produksi		Rp 55.279.017.148

Rencana produksi sudah diketahui sebelumnya. Data tersebut dapat dijadikan acuan sebagai target penjualan produk per bulan sebagai berikut:

Press Part = 332.000 unit : 12 bulan = 27.667 unit/bulan

## DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, Bastian. Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Carter, William K. dan Milton F. Usry. 2002. *Akuntansi Biaya*. Terj. Krista, S.E., Ak. Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya*. Terj. Krista. Jakarta : Salemba Empat.
- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2006. *Akuntansi Manajerial*. Edisi Kesebelas. Buku I. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M. 2005. *Management Accounting : Buku 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hongren, Charles T., Datar, Srikant M., Foster, George. 2005. *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial* (alih bahasa: Desi Adhariani). Edisi Kesebelas. Jakarta: Indeks.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2004. *Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok Produk*. Edisi Ketiga. BPFE.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi empat. Yogyakarta : BPFE.

# **LAMPIRAN**



DIREKTORAT JENDERAL PAJAK

NPWP : 01.856.650.5-431.000

PT CIDAS SUPRA METALINDO

JL PANCASILA V NO 25  
CICADAS - GUNUNG PUTRI  
BOGOR

Terdapat: 07/04/2008



PEMERINTAH KABUPATEN BOGOR  
**BADAN PENANAMAN MODAL DAN  
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU**

Jalan Tegar Beriman No.40 Cibinong 16914 Telp.(021) 8751090, Fax (021) 8750871

**SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN  
SIUP -BESAR**

NOMOR : 510.41/028/01183.P/BPMPTSP/2016

NAMA PERUSAHAAN	: PT. CIDAS SUPRA METALINDO
NAMA PENANGGUNG JAWAB & JABATAN	: <b>ADI DIRHAMSyah</b> Direktur Utama
ALAMAT PERUSAHAAN	: Jl. Pancasila V No.25 RT. 001 RW. 012 Desa Cicadas Kecamatan Gunung Putri Kabupaten Bogor Propinsi Jawa Barat
NOMOR TELEPON	: 021-8671350      FAX :021-8672726
MODAL DAN KEKAYAAN BERSIH PERUSAHAAN (tidak termasuk tanah dan bangunan)	: Rp. 11.000.000.000,-(Sebelas Milyar Rupiah).
KELEMBAGAAN	: Jasa, Pemasok
KEGIATAN USAHA (KBLI)	: 4610, 4101, 4662
BARANG/JASA DAGANGAN UTAMA	: Hasil Industri Logam, Kendaraan Bermotor, Kapal, Suku Cadang Dan Perlengkapannya, Elektrikal, Mekanikal, Alat Ukur, Tabung, Fabrikasi, Jasa Konstruksi Jembatan Dan Bangunan
WAJIB DAFTAR ULANG PADA	: 21 April 2021
IZIN INI BERLAKU UNTUK MELAKUKAN KEGIATAN USAHA PERDAGANGAN DI SELURUH WILAYAH REPUBLIK INDONESIA, SELAMA PERUSAHAAN MASIH MENJALANKAN USAHANYA, DAN WAJIB DIDAFTAR ULANG SETIAP 5 (LIMA) TAHUN SEKALI.	

- 1) SIUP dilarang digunakan untuk melakukan kegiatan :
  - a. Yang tidak sesuai dengan kelembagaan dan/atau kegiatan usaha yang tercantum didalam SIUP;
  - b. Menghimpun dana dari masyarakat dengan menawarkan janji keuntungan yang tidak wajar;
  - c. Perdagangan barang dan/atau jasa dengan sistem penjualan langsung;
  - d. Perdagangan Jasa Survey; dan
  - e. Perdagangan Berjangka Komoditi.
- 2) Pedagang besar dilarang melakukan kegiatan sebagai pedagang pengecer dan pedagang informal.



Cibinong, 31 Maret 2016

a.n. BUPATI BOGOR  
KEPALA BADAN PENANAMAN MODAL DAN  
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU,





PEMERINTAH KABUPATEN BOGOR  
**BADAN PERIZINAN TERPADU**

Jalan Tegar Beriman No. 40 Cibinong 16914  
Telp. (021) 8751090 Fax. (021) 8751090, 8750871

**TANDA DAFTAR PERUSAHAAN  
PERSEROAN TERBATAS (PT)**

BERDASARKAN  
UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 3 TAHUN 1982  
TENTANG WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN DAN  
UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 40 TAHUN 2007  
TENTANG PERSEROAN TERBATAS

NOMOR TDP 10.20.1.28.02292	BERLAKU S/D TANGGAL 25 OKT 2017	PENDAFTARAN : PEMBAHARUAN PEMBAHARUAN : 0 3
NAMA PERUSAHAAN : CIDAS SUPRA METALINDO, PT		STATUS : KANTOR TUNGGAL
PENANGGUNG JAWAB / PENGURUS : ADI DIRHAMSyah, S.E.		
ALAMAT : JL. PANCASILA V RT.01 RW.12, DESA CICADAS, KECAMATAN GUNUNG PUTRI, KABUPATEN BOGOR		
NPWP : 01.856.650.5.431.000		
NOMOR TELEPON : 021-8671346		FAX : 021-8671350
KEGIATAN USAHA POKOK : INDUSTRI MESIN DAN PERKAKAS MESIN UNTUK Pengerjaan LOGAM		KBLI : 28221

CIBINONG, 05 SEPTEMBER 2012  
KEPALA BADAN PERIZINAN TERPADU  
KABUPATEN BOGOR  
SELAKU KEPALA KANTOR PENDAFTARAN PERUSAHAAN

  
Drs. H. NDIY SYAMSUDIN, MM  
Pembina Utama Muda  
NIP. 195809081985031013

